



OMEGA SCIENCE
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ



OMEGA SCIENCE
INTERNATIONAL CENTER
OF INNOVATION RESEARCH

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЙ НАУКИ

Часть 1

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
26 декабря 2018 г.**

МЦИИ ОМЕГА САЙНС
Тюмень, 2018

УДК 00(082)
ББК 65.26

П 781

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЙ НАУКИ: сборник статей Международной научно-практической конференции (26 декабря 2018 г, г. Тюмень). / в 5 ч. Ч.1 - Уфа: ОМЕГА САЙНС, 2018. – 213 с.

ISBN 978-5-907153-08-0 ч.1
ISBN 978-5-907153-13-4

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно-практической конференции «ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЙ НАУКИ», состоявшейся 26 декабря 2018 г. в г. Тюмень. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

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

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

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

Сборник статей постатейно размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru по договору № 981 - 04 / 2014К от 28 апреля 2014 г.

ISBN 978-5-907153-08-0 ч.1
ISBN 978-5-907153-13-4

© ООО «ОМЕГА САЙНС», 2018
© Коллектив авторов, 2018

Ответственный редактор:

Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:

Алиев Закир Гусейн оглы, доктор философии аграрных наук
Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук, доцент
Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук, доцент
Баишева Зилия Вагизовна, доктор филологических наук, профессор
Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук, доцент
Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук, доцент
Виневская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук, доцент
Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук, доцент
Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук, доцент
Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
Датий Алексей Васильевич, доктор медицинских наук, профессор
Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук, доцент
Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук, профессор
Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук, профессор
Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук, профессор
Куликова Татьяна Ивановна, кандидат психологических наук, доцент
Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор
Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук, доцент
Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук, профессор
Кленина Елена Анатольевна, кандидат философских наук, доцент
Козлов Юрий Павлович, доктор биологических наук, профессор,
Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент
Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук, профессор,
Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук, профессор
Ларионов Максим Викторович, доктор биологических наук, проф.
Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук, профессор
Мухамедеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук, доцент
Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук, доцент
Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук, профессор
Прошин Иван Александрович, доктор технических наук, доцент
Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук,
Сирик Марина Сергеевна, кандидат юридических наук, доцент
Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук, профессор
Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук, профессор
Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук, доцент
Venelin Terziev, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук, профессор
Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико - математических наук, профессор
Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук, доцент
Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук, профессор
Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук, профессор
Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук, профессор
Чхладзе Георгий Бидзинович, профессор (Университет Грузии)
Бабаян Анжела Владиславовна, доктор педагогических наук, профессор

УДК 330

З.И. Абдулалимова

студентка 4 курса ДГУ,

г. Махачкала, РФ

E - mail: zarifa.kralicha@gmail.com

Научный руководитель: З.Ш. Бабаева

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет», ДГУ,

г. Махачкала, РФ

E - mail: bzsh2017@yandex.ru

КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ И СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ

Аннотация: Данная статья посвящена теме калькулирования себестоимости продукции. В статье представлены основные элементы расчета себестоимости продукта и наиболее распространенные методы калькуляции, в том числе на примере опыта зарубежных стран. Также исследуются основные проблемы учета калькулирования себестоимости и обозначаются способы улучшения процесса минимизации производственных затрат.

Ключевые слова: себестоимость, затраты, калькуляция, методы, производственные затраты, издержки производства.

Annotation: This article is devoted to the topic of calculating the cost of production. The article presents the main elements of calculating the cost of the product and the most common calculation methods, including the example of the experience of foreign countries. It also examines the main problems of accounting for cost calculation and outlines ways to improve the process of minimizing production costs.

Key words: cost price, costs, accounting cost, methods, costs of production

Калькуляция себестоимости единицы продукции — очень важная процедура, которая активно используется во многих сферах экономической жизни. Она позволяет определить затраты на производство продукции. Такая процедура просто необходима для ведения предпринимательской деятельности. Калькуляция затрат позволяет объективно оценить рентабельность предприятия и решить вопрос с ценообразованием. Очень часто себестоимость единицы товара требуется для таможенного оформления при транспортировке груза через государственную границу. Сотрудники могут потребовать эти данные для проверки информации в пакете бумаг, расчёта пошлин и т. д. [5, с.1070]

Калькуляция себестоимости – крайне важный параметр, определение которого обеспечивает сокращение затрат материальных и трудовых ресурсов. Это значение нужно для грамотного управления производством.

Калькуляция себестоимости – это определение затрат на единицу продукции. К примеру, компания занимается производством дверей. В данном случае рассчитываются затраты на

изготовление одной двери. Себестоимость включает в себя затраты по следующим направлениям:

- Транспортировка продукции.
- Стоимость товара.
- Доставка сырья или продукции.
- Пошлина, НДС и таможенные платежи.
- Материал, сырье.

В себестоимость входит много параметров. Калькуляция позволяет определить затраты по каждому направлению. В дальнейшем можно проанализировать рациональность этих затрат, а затем снизить их. Руководитель ищет наиболее эффективные методики уменьшения затрат.

На производстве каждое предприятие занимается изготовлением отдельного вида товаров. Каждому из них соответствуют свои расходы. Их можно условно разделить на приоритетные и дополнительные. Первый вид отличается преобладанием в статистике, второй же тип встречается в малом объеме.

На уровень затрат предприятия могут влиять следующие факторы: Инфляция и уровень деловой активности. Степень внедрения инноваций и научно - технических достижений. Размер ставки по кредиту. Место положения производства и т. д.

Руководитель любого предприятия должен следить за факторами, формирующими затраты на производство, чтобы: повысить его рентабельность, защитить свой бизнес от банкротства.[1]

Калькуляция может осуществляться различными способами:

- Попередельный. Передел представляет собой окончательный шаг обработки и производства. Расчеты осуществляются на основании сведений по переделам или по изготовлению. Рассматриваемый метод используется в нефтеперерабатывающей, пищевой отрасли. Попередельная калькуляция считается простой. Она не предполагает составления ведомостей, перераспределения косвенных затрат. Первый шаг – выполнение расчета в условных единицах. Второй шаг – установление себестоимости условной единицы товара. Третий шаг – определение себестоимости.

- Попроцессный. При расчете нужно использовать сведения по конкретному переделу, который включает в себя перечень процессов. Процесс представляет собой технологический этап, являющийся составляющей производства. Рассматриваемый метод подходит для добывающей, химической отрасли. Актуален для массового изготовления товара. Если объекты незавершенного производства отсутствуют, себестоимость определяется путем деления расходов на количество изготовленной продукции. И расходы, и объем товаров определяются по определенному отчетному периоду. Если цикл выпуска продолжительный, траты нужно распределить между производством и объектами незавершенного производства.

- Позаказный. Актуален для строительной, авиационной сферы. Он используется в малом и среднем бизнесе. Подходит для компаний, занимающихся пошивом одежды, производством мебели, ремонтом. Это простой способ учета затрат. Особенность этой методики заключается в том, что она может применяться только по завершении работ. Связано это с тем, что для расчетов нужна вся полнота информации.[3]

Рассматриваемые методы калькуляции нужны для эффективного управления производственным отделом.

Зарубежная практика показывает наличие и других методов расчета себестоимости, пока еще не востребованных в России. Например, в Японии используется метод определения себестоимости Just - in - time, который можно определить как «точно вовремя». По этому методу на производстве все изготавливается в тот момент, когда взят есть необходимость и не раньше. Таким образом компания убирает излишки продукции и сокращает расходы на содержание складов, снижает объем брака, необходимое сырье доставляется в момент непосредственного использования в производстве.

В будущем более широкое применение в России автоматизированных производственных процессов, робототехники приведет к уменьшению доли прямых трудовых затрат в структуре себестоимости продукции и увеличению косвенных расходов, что создаст предпосылки для применения более сложных методов калькулирования.

Практически все методы дополняют друг друга и могут использоваться параллельно при планировании затрат на один и тот же производственный проект. [2, с.51]

Значительную роль в снижении затрат на производство и реализацию продукции играют внедрение инновационных технологий, комплексная механизация производственного процесса, расширение специализации и кооперирования, увеличение производительности труда, совершенствование технологии производства.

Также для обеспечения эффективности управления производственными затратами на предприятии необходимо проводить расчеты целесообразности собственного производства, учитывать расходы каждого вида работы и каждого вида продукции, проводить детальный анализ их прибыльности, осуществлять оценку динамики показателей себестоимости продукции субъекта хозяйствования.

Предложенные меры и их применение на практике, общий взгляд, помогут в улучшении процесса калькулирования себестоимости продукции и минимизации производственных затрат на предприятии, быть более конкурентоспособным и более финансово устойчивым в современных условиях хозяйствования. [4]

Итак, себестоимость продукта — важный показатель, который отражает реальные траты на его производство. Он может использоваться в самых различных ценах: ценообразование, расчёт платежей при транспортировке через государственную границу и т. д. Существует несколько методов калькулирования. Компания должна выбрать наиболее подходящий для неё.

Список использованной литературы:

1. Калькуляция себестоимости продукции — расчёт затрат на производство её единицы. Интернет - источник: <https://ved.center/dokumenty/kalkulyatsiya-sebestoimosti-produktsii> (дата обращения 11.12.2018)
2. Козлова Е.И. Основные методы калькуляции, применяемые в России и за рубежом // Инновационная экономика и право. 2017. С 40 - 53
3. Методы калькуляции себестоимости. Интернет - источник: <https://assistantus.ru/buhuchet/kalkulyatsiya-sebestoimosti/> (дата обращения 11.12.2018)

4. Перельмутер Э.А. Управление производственными затратами с целью снижения себестоимости продукции на наукоемком предприятии URL: <https://sibac.info/archive/economy/11%20859%20.pdf> (дата обращения: 11.12.2018)

5. Чернухина Т. Н. Организация учета затрат на производство и продажу продукции // Молодой ученый. — 2016. — №11. — С. 1070 - 1072.

© З.И. Абдулалимова, 2018

УДК - 33

Д.А. Абрамовская
студент АСА ДГТУ
г. Ростов - на - Дону, РФ

А.В. Апрыщенко
студент АСА ДГТУ
г. Ростов - на - Дону, РФ
E - mail: alinoka04@gmail.com

СЕРТИФИКАЦИЯ И СТАНДАРТИЗАЦИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация

Актуальность работы состоит в том, что Для Российской Федерации крайне важна разработка, внедрение, совершенствование в организациях СМК в соответствии со стандартами ISO серии 9000. В стандартах ISO собран, осмыслен, изложен в виде требований передовой опыт различных стран в поле управления качеством. Эти самые документы называются «best practice» (лучшие практики). Отставание Российской Федерации по вопросам менеджмента качества, по мнению отечественных экспертов, составляет не менее 10 лет.

Цель - Главной задачей, является разработка требований к работе предприятия, исполнение которых свидетельствовало о призвании создавать продукцию в конкретном соответствии с требованиями разных клиентов. Стандарт ISO 9001 (ГОСТ Р ИСО 9001) «Системы менеджмента качества. Требования» часто используется в мире и в Российской Федерации для целей сертификации СМК, это позволяет предприятию получить хорошую оценку своих заслуг в зоне менеджмента качества на международном уровне и на национальном.

Вывод. Стандарты серии ISO сегодня применяют более миллиона предприятий. Они создали базу для разработки других стандартов на системы менеджмента: в сфере экологии, охраны здоровья и промышленной безопасности, информационной безопасности. 15 лет – как правило, средний жизненный цикл стандартов серии ISO.

Ключевые слова: система менеджмента качества, сертификация, стандартизация, предприятие.

Работы по внедрению СМК в соответствии с требованиями Международных стандартов ISO серии 9000 начали проводиться в стране в 90 - х годах 20 века по заказам нефтегазовой отрасли и Правительства РФ. В этом были заинтересованы компании, работающие на

мировом рынке. Так же производились разработки в индустриальном и промышленном секторах, строительной отрасли. Сегодня в связи с проведением в РФ административной реформы, направленной на улучшение эффективности управленческой работы в органах муниципального и государственного управления, установилось последовательное внедрение современных методов менеджмента в работу органов муниципальной и государственной власти. Недостатки, которые есть в муниципальном и государственном управлении, носят общесистемный характер, обоснованные претензии со стороны людей к качеству продукции заставляют органы власти задуматься над заменой бюрократической системы. Это характерно не только лишь для России.

Сегодня в мире происходит изменение формы управления в сферах регионального, государственного и муниципального управления, а эффективное внедрение СМК гарантирует людям то, что потребности, их ожидания поняты и есть возможность удовлетворить их своевременно и последовательно. Нужно отметить, что стандарты ISO на системы качества предоставляются методическими рекомендациями, изложенными на языке «требований», и всякая организация самым приемлемым для себя средством реализует в своей работе требования стандарта. Система качества устанавливается конкретно под определенную организацию в соотношении с ее целями, задачами, особенностью внешнего окружения, внутренней спецификой работы и организационного структурирования.

Сертификация для соответствия не является требованием стандартов серии ISO. Эти стандарты разрешают успешно применять без сертификации. Стандарты ISO 9000 были запланированы и приняты мировой общиной, как универсальные критерии, в которых оценена способность поставщиков постоянно выпускать продукцию, соответствующую требованиям потребителей. Огромное количество предприятий сертифицируются потому, что видят независимое подтверждение соответствия, делает свой вклад в экономическую успешность предприятия, в его развитие. Причины, побуждающие российские организации создавать процесс сертификации по стандарту ISO 9001, достаточно разнообразны. Сертификация является мощнейшим механизмом маркетинга, позволяющим увеличить имидж компании (его продукции) на рынке.

Строгое наличие сертификата является требованием стратегических партнеров, инвесторов или собственников. Работа с организацией, имеющей международный сертификат по стандартам ISO серии 9000, считается наименее рискованным за счет внутренней структуры и упорядоченности работы компании, большой ясности системы управления, периодического внешнего контроля со стороны независимых регистраторов.

Имея в виду инвестиционное направление экономической политики, нельзя отвергать такой факт, что международные финансовые структуры считают сертификацию как уменьшение риска для кредитования и инвестирования. Наличие сертификата играет ключевую роль, так как в международной практике принято доверять организациям, получившим сертификат СМК, что определяет имидж фирмы.

В России в целом доля организаций, на которых сертифицированная система менеджмента качества действительно внедрена и дает соответствующие показатели, очень мала. Таких организаций в России всего около 20 % от общего числа предприятий, имеющих сертификат СМК. Когда предприятие ставит целью получение сертификата, то практически вместо системы качества организация получает серьезную «бумажно -

бюрократическую нагрузку» к основной работе в виде многих неиспользуемых в практике инструкций и регламентов. Проводя анализ причин, по которым появление подобной ситуации стало вероятным, не будем принимать во внимание очевидные позиции, связанные со сложностями экономической ситуации в стране и мире, занятостью высшего руководства и недостатком необходимых знаний. Стандарты серии ISO являются одними из наиболее распространенных международных стандартов и вносят большой вклад в популяризацию менеджмента качества во всем мире. Эти стандарты сегодня применяют более миллиона предприятий. Они создали базу для разработки других стандартов на системы менеджмента: в сфере экологии, охраны здоровья и безопасности, информационной безопасности.

Но прогресс не стоит на месте, меняется окружающая среда, методология работы организаций. Поэтому и стандарты на системы менеджмента необходимо поддерживать в актуальном состоянии. Международный форум по аккредитации (International Accreditation Forum IAF) и Комитет Совета ИСО по оценке соответствия (Committee on Conformity Assessment – CASCO) установили трехлетний период (с сентября 2015 г. по сентябрь 2018 г.) перехода с момента публикации ISO 9001:2015. В это время будут действовать оба стандарта. Переходный период даст возможность пользователям стандарта ввести в свои системы менеджмента изменения и получить обновленные сертификаты соответствия.

В 2017 г. исполняется 30 лет с момента принятия первых стандартов ISO серии 9000, в том числе и ISO 9001 (тогда было три модели требований к СМК ISO 9001, ISO 9002, ISO 9003). С 1987 г. стандарт ISO 9001 стал наиболее успешным и распространенным стандартом на системы менеджмента (СМ) в истории ISO.

© Д.А. Абрамовская, А.В. Апрыщенко 2018

УДК 657.6

Я.Е. Авдоньев

студент 4 курса ИЭиУ, КФУ им. Вернадского
г. Симферополь, РФ
avdonevyakov@gmail.com

Научный руководитель:

В.А. Грекова

канд. экон. наук, доцент, ИЭиУ, КФУ им. Вернадского
г. Симферополь, РФ
vgrekova@ieu.cfuv.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ПРОЦЕССОВ СНАБЖЕНИЯ И ХРАНЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО - ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Аннотация

В статье исследуется методика внутреннего аудита процессов снабжения и хранения материально - производственными запасами, как одного из центральных звеньев

обеспечения эффективной хозяйственной деятельности организации. Была поэтапно раскрыта методика организации внутреннего аудита материально - производственных запасов; рассмотрен ряд ключевых процедур при проведении внутреннего аудита материально - производственных запасов.

Ключевые слова:

Внутренний аудит, материально - производственные запасы, процедуры внутреннего аудита.

К материально - производственным запасам относятся сырье и материалы, необходимые в производстве (для выполнения работ, оказания услуг), готовая продукция и товары, предназначенные для продажи, а также активы, используемые для управленческих нужд организации [1].

Необходимость внутреннего аудита процессов снабжения и хранения материально - производственных запасов обусловлена повышенной рискованностью проведения данных хозяйственных операций. В данном случае риски – это угрозы потерь части товарно - материальных ценностей, недополучение доходов, понесение дополнительных расходов в результате принятой политики обеспечения [3].

Цель проведения внутреннего аудита товарно - материальных ценностей заключается в проверке законности, правильности и рациональности:

- операций поступления, движения и выбытия материально - производственных запасов;
- отражения на счетах и в регистрах бухгалтерского учета операций с материально - производственными запасами;
- фактического наличия материально - производственных запасов, их состояния, условий хранения, сохранности и эффективности использования;
- оценки материально - производственных запасов и обязательств;
- выбранных и применяемых принципов складского и бухгалтерского учета.

Реализацию поставленных задач целесообразно решать с помощью предложенной поэтапной методики проведения внутреннего аудита (рис. 1).

Соблюдение предложенной схемы позволит внутреннему аудитору выработать необходимый план и процедуры аудита хозяйственных операций.

Проверка поступления материально - производственных запасов производится по двум основным направлениям:

- выборочная документальная проверка отнесения товарно - материальных ценностей к материалам или товарам;
- документальная проверка учета поступающих материально - производственных запасов.

При аудите операций поступления необходимо четко знать, какие первичные документы утверждены и используются в организации для оприходования товарно - материальных ценностей.

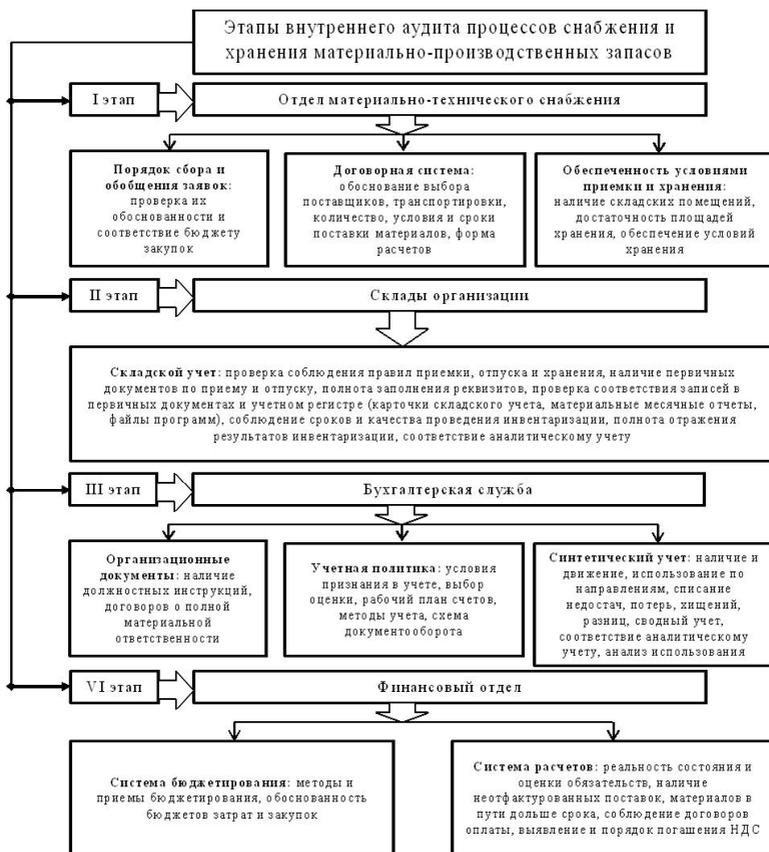


Рисунок 1. Методика проведения внутреннего аудита операций процессов снабжения и хранения материально - производственных запасов

При проверке операций цикла приобретения материально - производственных запасов от поставщиков внутренний аудитор проверяет наличие утвержденных планов материально снабжения, ведомостей оперативного учета выполнения договоров поставки, регистров бухгалтерского учета, исходя из принятой в организации формы его ведения и методов оценки.

При этом следует выявить факты недопоставки и избыточной поставки материально - производственных запасов.

Ряд проводимых процедур аудита также включает:

- установление соответствие порядка выдачи, составления и использования доверенностей на получение товарно - материальных ценностей требованиям нормативных документов;
- проверка полноты регистрации поступающих материально - производственных запасов;

- установление соответствия данных в сопроводительных документах и документах при приеме на склад организации;
- проверяется правильность оформления сдачи материальных ценностей из производства на склад;
- проводится сверка журнала учета поступающих материалов с товарными чеками, приходными ордерами и карточками учета материалов.

Внутренний аудитор на основе предоставленной последовательности выбирает отправные точки аудита – какие счета необходимо подвергнуть полной проверке, а какие из корреспондирующих счетов просто подтверждены.

При проверке счетов следует иметь в виду определенные особенности организации учета, а, следовательно, и аудита определенных видов товарно - материальных ценностей, используемых организацией.

Особому контролю подвергается равенство информации на счетах синтетического учета и открытых к ним аналитическим счетам, порядок сверки данных складского и бухгалтерского учета.

Внутренним аудитором также проводится проверка методов проведения инвентаризации, выявление результатов работы инвентаризационной комиссии.

Рекомендуется осуществить сверку счета 45 «Товары отгруженные» с другими корреспондирующими счетами, и по результатам проверки установить, не числятся ли на этом счете суммы, оплата которых по каким - либо причинам отражена на других счетах. Итоговые показатели по составленным актам сверяются с данными аналитического и синтетического учета [2].

При проверке инвентаризационного акта необходимо проследить, чтобы в нем были заполнены все необходимые реквизиты, а также были подписи ответственных лиц инвентаризационной комиссии.

Существенное значение при аудите хозяйственных операций цикла приобретения также отводится анализу использования материально - производственных запасов. На практике используются различные способы контроля расхода материалов. По каждому методу составляется свой пакет первичных документов, на основании которого аудитор оценивает эффективность применяемых методов.

Внутренний аудит материально - производственных запасов предоставляет руководству организации контрольную информацию для принятия управленческих решений; выявляет резервы эффективности использования материально - производственных запасов; позволяет устранить причины неэкономичной работы.

Внутренний аудит материально - производственных запасов является одним из наиболее обширных видов проверок, предполагающей большие объемы проверяемого материала, необходимость сплошного исследования учетных данных. Рассмотренная методика предлагает поэтапный процесс аудита операций процессов поступления и хранения материально - производственных запасов в организации.

Список использованной литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально - производственных запасов» ПБУ 5 / 01 (утв. приказом Минфина России от 09.06.2001 № 44н).

2. Алтухова Н. В. Этапы аудита учета материально - производственных запасов // Символ науки. 2015. № 5. с. 69 - 73.

3. Тер - Григорьянц А.А., Каминская Е. Ю., Жариков М. П. Методика аудиторской проверки операций с товарно - материальными ценностями // Концепт. 2015. № 1. с. 104 - 106.

© Я. Е. Авдоньев, 2018

УДК 657.47

М.С. Алимова

к.э.н., доцент кафедры экономики, финансов
и бухгалтерского учета
ФГБОУ ВО «ОГУ имени И.С. Тургенева»,
г. Орел

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

Актуальность данной темы заключается в том, что информационное обеспечение представляет собой совокупность различных составляющих сбора, и обработки информации для обеспечения информацией различных групп пользователей. Информационное обеспечение выступает в качестве основного источника, позволяющего оценить эффективность деятельности хозяйствующего субъекта и принимать эффективные управленческие решения.

Ключевые слова:

Информационная система, учетно - аналитическое обеспечение, затраты, себестоимость

Информационная система учетно - аналитического обеспечения формирования себестоимости промышленного предприятия является неотъемлемым элементом, с помощью которого предприятие получает необходимую информацию о затратах, проводит экономический анализ себестоимости продукции, делает соответствующие выводы, что в дальнейшем помогает организации в условиях рыночной экономики успешно функционировать и развиваться.

К основным объектам информационной системы, используемой при анализе себестоимости продукции относятся: законодательно - нормативная документация; организационно - распорядительные документы организации; данные управленческого учета; данные бухгалтерского учета (промежуточная бухгалтерская отчетность, данные аналитических и синтетических счетов бухгалтерского учета, первичная документация).

На рисунке 1 представлена общая схема информационной системы формирования себестоимости продукции в ООО «Текстиль Контракт».

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ

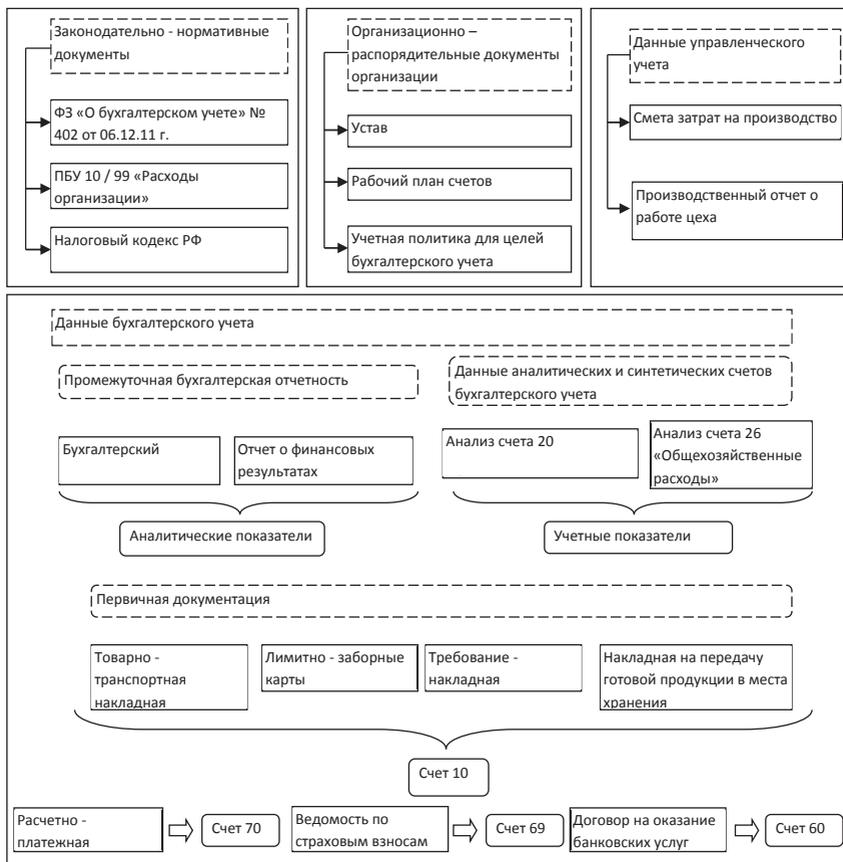


Рис. 1. Схема информационной системы формирования себестоимости продукции на промышленных предприятиях

Таким образом, на любом уровне процесса управления происходит сбор и обработка информации, используемой для оперативного учета затрат на производство, калькулирования себестоимости, составления отчетности и обеспечения эффективного производственного процесса.

Список использованной литературы:

1. Алимов, С.А. Учетно - аналитические особенности формирования себестоимости и финансовых результатов на промышленных предприятиях / С.А. Алимов, М.С. Алимова // Управленческий учет. – М.: ООО «Финпресс». – 2016. – №4. – С. 38 - 45.
2. Маслова, И.А. Теоретические основы построения трехмерной модели многоуровневой информационной системы оценки, учета, анализа и контроля добавленной

стоимости инновационной продукции / И.А. Маслова, Н.Г. Варакса, С.А. Алимов // Экономические и гуманитарные науки. – Орел: Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева. – 2017. - №6. – С. 70 - 77.

© М.С. Алимова, 2018

УДК 330

В.О. Амосова

магистрант,

кафедра информационно - аналитического обеспечения и бухгалтерского учета,
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,

г. Новосибирск, РФ

E - mail: amosowa.vera1704@ya.ru

ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК: СУЩНОСТЬ, ПРИНЦИПЫ, ФАКТОРЫ

Аннотация

Денежный поток (англ. Cash Flow, CF) – это одно из наиболее важных явлений в хозяйственной деятельности организации, которое, между тем, недостаточно представлено в научных исследованиях. Для организации денежный поток представляет собой совокупность всех распределенных поступлений от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности и выплат для дальнейшей деятельности. Статья посвящена раскрытию понятия «денежный поток», в которой рассмотрены существующие определения и классификация денежных потоков.

Ключевые слова

Cash Flow, денежный поток, денежные средства, понятие денежного потока, принципы управления денежными потоками, факторы, влияющие на формирование денежных потоков организации

При совершении практически всех видов финансовых операций денежные средства организации поступают и расходуются. Такое движение денежных средств функционирующего предприятия представляет собой непрерывный процесс и определяется понятием «денежный поток».

Российский экономист И.А. Банк сформулировал следующее определение денежного потока: «Денежный поток – основной показатель, характеризующий эффект инвестиций в виде возвращаемых инвестору денежных средств».

Зарубежные экономисты С.С. Майерс и Р.А. Брейли рассматривают денежный поток как разницу между себестоимостью проданных товаров, налогов и прочих расходов из выручки от реализации.

Несмотря на полемику между зарубежными и отечественными экономистами по определению «денежный поток» - все правы. Денежный поток представляет собой хозяйственные связи в деятельности организации во всех его аспектах [3].

Для оценки эффективности управления денежными потоками используют показатели финансового равновесия и финансового профицита, достигаемые путем сбалансирования прихода и расхода денежных средств и их синхронизации во времени. Поэтому можно

выделить следующие основные положения, определяющие эффективное и рациональное управление денежными потоками организации:

Во - первых, денежные потоки обслуживают операционную, инвестиционную и финансовую деятельности организации, и представляют собой «систему кровообращения» предприятия, главной целью которой является его «финансовое здоровье», сопровождающиеся высокими конечными результатами своей деятельности.

Во - вторых, в процессе стратегического развития денежные потоки обеспечивают финансовое равновесие предприятия. Темпы такого развития, финансовая устойчивость организации в значительной мере определяется тем, насколько различные виды денежных потоков синхронизированы между собой по времени и объемам. Высокий уровень такой синхронизации обеспечивает существенное ускорение стратегических целей развития хозяйствующего субъекта.

В - третьих, денежные потоки обеспечивают ритмичность операционного процесса организации. Любой сбой в системе хозяйственных платежей сказывается на формировании материальных запасов, на уровне производительности труда, а вследствие и на реализации готовой продукции. В то же время, если организация будет повышать ритмичность осуществления операционного процесса предприятия за счет эффективно организованных денежных потоков, то производство и реализация готовой продукции начнут расти в объемах.

В - четвертых, эффективное управление денежными потоками позволяет сократить потребность хозяйствующего субъекта в заемном капитале. Активно управляя денежными потоками, можно обеспечить более рациональное и экономичное использование собственных финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников.

В - пятых, денежные потоки являются важным финансовым рычагом, обеспечивающим ускорение оборота капитала организации, способствует сокращению продолжительности производственных и финансовых циклов, а также снижает потребности в капитале, обслуживающем хозяйственную деятельность организации.

В - шестых, денежные потоки снижают риски неплатежеспособности хозяйствующего субъекта, которые достигаются путем синхронизации поступления и выплат денежных средств.

В - седьмых, денежные потоки можно использовать для получения дополнительной прибыли, например, при эффективном использовании свободных денежных средств в составе оборотных активов, а также накапливаемых инвестиционных ресурсов в осуществлении финансовых инвестиций [2].

Процесс управления денежными потоками предприятия базируется на определенных принципах (рис. 1).



Рис.1 Принципы управления денежными потоками предприятия

Принцип информативной достоверности предполагает прямую и чистую финансовую отчетность организации, составленную в соответствии с установленными принципами бухгалтерского учета. На сегодняшний момент едиными стандартами, являются стандарты, разработанные комитетом по Международным Стандартам Финансовой Отчетности.

Принцип ликвидности денежных потоков организации реализуется путем синхронизации положительного и отрицательного денежного потока в разрезе каждого временного интервала рассматриваемого периода. Дефицит денежных средств организации моментально сказывается на ее платежеспособности, и именно поэтому в процессе управления денежными потоками необходимо регулировать и обеспечивать достаточный уровень их ликвидности на протяжении всего рассматриваемого периода.

Принцип обеспечения сбалансированности денежных потоков во многом связан с их видами и разновидностями. Стоит отметить, что все денежные потоки подчиняются единым целям и задачам управления ими. Такая подчинённость требует обеспечения сбалансированности денежных потоков хозяйствующего субъекта по видам, объемам, временным интервалам и другим существенным характеристикам. Реализация принципа сбалансированности связана с оптимизацией денежных потоков в процессе управления ими.

Принцип обеспечения эффективности использования денежных потоков организации характеризуется максимальным использованием свободных денежных средств в разрезе отдельных временных интервалов. По существу, эти временно свободные денежные средства носят характер непроектных активов, теряющие свою стоимость во времени, либо в результате инфляции. Реализация принципа эффективности в процессе управления денежными потоками предприятия заключается в их эффективном использовании путем осуществления финансовых инвестиций [1].

На формирование денежных потоков влияют факторы, которые можно разделить на две группы: внешние и внутренние. К внешним факторам относится конъюктура товарного рынка, при ее повышении, одновременно увеличивается денежный поток; конъюктура фондового рынка, влияющая на формирование денежных потоков с помощью портфеля ценных бумаг организации; любые изменения в налоговой системе ведут к оттоку денежных средств; формы осуществления расчетных операций также влияют на формирование денежных потоков во времени. К внутренним факторам можно отнести продолжительность операционного цикла, т.е. чем короче продолжительность цикла, тем больше оборотов совершают денежные средства, и приток денежных потоков увеличивается; реализация инвестиционных программ одновременно приводит к оттоку и притоку денежных средств; сезонность производства, отрицательно влияющая на оборот свободных денежных средств; а также избранные организацией методы и сроки амортизации существенного могут повлиять на денежный поток, путем увеличения и уменьшения стоимости готовой продукции за счет амортизационных отчислений (Рис. 2) [2].



Рис.2 Факторы, влияющие на формирование денежных потоков организации

Таким образом, опираясь на мнение отечественных и зарубежных экономистов денежный поток (Cash Flow) – представляет собой движение денежных средств организации в реальном времени. Каждый приток и отток денежных средств организации является результатом одного или нескольких видов деятельности организации: операционной, инвестиционной и финансовой. Денежный поток, возникающий в ходе операционной деятельности, формирует выручку, а денежный поток, возникающий в ходе финансовой и инвестиционной деятельности, образует прочие доходы или расходы, влияющие на образование чистой прибыли [3].

Для ведения успешной финансовой политики организация должна эффективно управлять денежными потоками. Именно от такого эффективного управления зависит устойчивость организации в данный период времени, ее способность к дальнейшему развитию и достижению главной цели ведения предпринимательской деятельности – получение прибыли.

Список использованной литературы

- 1 Богатая И.Н.. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник. – М. : КНОРУС, 2016. С.101 - 134.
- 2 Дмитриева И.М. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие. – М. : ЮРАЙТ, 2014. С.208 - 229.

3 Амосова В.О. Сравнительная характеристика методик анализа денежных потоков коммерческой организации. Социально - гуманитарные и экономические науки: актуальные проблемы, достижения и инновации // Белгород: ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2018. – С. 122 - 125.

© В.О. Амосова, 2018

УДК - 33

Арсланова Х.М. студ. 4курса БУ,
Экономический факультет
Научный руководитель: Рабаданова Ж.Б.,
к.э.н, доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»
г. Махачкала
tjb010777@mail.ru

БЮДЖЕТНО - НАЛОГОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ

Аннотация: В статье раскрыты проблемы развития малого бизнеса в России, определенные меры государственной поддержки предпринимательства путем налогового механизма.

Ключевые слова: малый бизнес, налоговое стимулирование, налоговая нагрузка, бюджетно - налоговая политика.

В современном мире малый бизнес – одно из приоритетных направлений государственной, экономической и социальной политики. В рыночной экономике малый бизнес играет определяющую роль в процессе производства ВВП страны, снижения уровня безработицы, путем создания новых рабочих мест, повышения инвестиционной привлекательности экономики, а также в процессе формирования конкурентной среды и удовлетворения потребностей населения страны. Актуальность этой темы вызвана, прежде всего, тем, что в нашей стране в связи со сложной экономической ситуацией и введением санкций, необходимо стимулировать производство отечественной продукции, повышая ее конкурентоспособность на рынке.

Малый бизнес в развитых странах формирует валовой национальный продукт в объеме 40 - 50 % , а в некоторых отраслях до 70 - 80 % , в России этот показатель составляет всего 20 % . В развитых странах поддержка не крупных предприятий считается стратегически важной для развития экономики задачей.

Роль малого бизнеса в экономике зарубежных стран на голову выше, чем в экономике Российской Федерации. По числу малых предприятий РФ отстает от США в 93 раза, от Японии - в 7,7 раза, от Италии - в 4,7 раза; по доле вклада малых предприятий в ВВП РФ отстает от Франции в 5,6 раза, от США - в 4,7 раза; по доле занятых в малом бизнесе РФ отстает от Японии в 8,1 раза, от Италии - в 7,6 раза, от США и Франции - в 5,6 раза.[1]

По статистике лишь 3,4 % малых предприятий в России живет более трех лет, остальные закрываются раньше.

Темпы роста числа зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в нашей стране остаются низкими - ежегодно их число увеличивается на 4 % , в то время как количество ИП, прекративших свою деятельность увеличивается на 11 % . Такое замедление развития малого предпринимательства обусловлено множеством причин. Перечислим наиболее распространенные из них: высокие административные барьеры, дефицит работников, обладающих необходимой квалификацией, ограниченность в получении услуг лизинговых компаний, трудности в получении заемного капитала, а также высокий уровень налогообложения. В связи с этим государству необходимо создавать определенные благоприятные условия стимулирования малого предпринимательства.

Одним из таких инструментов является налоговое стимулирование. Это в свою очередь совокупность экономических и правовых отношений, норм, методов распределения и перераспределения средств налогоплательщиков в целях обеспечения текущего функционирования экономики, их развития и расширенного воспроизводства. Говоря о данной проблеме, необходимо отметить, что малый бизнес имеет определенные особенности, поэтому при разработке системы налогообложения, следует учитывать специфику предприятий той или иной сферы деятельности. Кроме того перед государством в качестве цели ставится с одной стороны необходимость снижения «налогового бремени» субъектам малого бизнеса, а с другой стороны сохранение налоговых поступлений в бюджет страны.

В современных условиях поддержка предпринимательства посредством налогового механизма предусматривает два направления:

Предоставление отдельных налоговых льгот;

Применение специальных режимов налогообложения: упрощенной системы налогообложения (УСН), единого налога на вмененный доход (ЕНВД), единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН).

С помощью перечисленных инструментов и методов налогового регулирования можно, в зависимости от целей, преследуемых государством, уменьшить общую налоговую нагрузку.

Конечно, субъекты малого бизнеса на начальном этапе не имеют возможности для развития своего бизнеса по сравнению с конкурентами. Учитывая это, государство устанавливают различного рода преференции для малых предприятий.

Наиболее наглядным примером такой поддержки является принятый депутатами Федеральный закон от 29.12.2014 №477 - ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации», который устанавливает, что с 10 января 2015 года до 2020 года вновь зарегистрированный предприниматель может воспользоваться налоговыми каникулами, т.е. субъекты РФ могут установить нулевую ставку по деятельности, находящейся на УСН. Но такая ставка будет применяться не всеми, а только теми субъектами, осуществляющие свою деятельность в производственной, социальной и научной сферах.

Так ЕНВД распространяется только на определенные виды деятельности (автотранспортные услуги, услуги общественного питания, бытовые и ветеринарные услуги и т.д.). Этот режим удобен для предпринимателей, так как, прежде всего, заменяет

уплату других налогов (НДС, налог на имущество физических лиц, налога на прибыль).

Согласно УСН уплачивается единый социальный налог, процент ставки которого зависит от того, что является объектом налогообложения:

Ведение такого инструмента упрощает системы бухгалтерского и налогового учета, которые осуществляются на предприятии, а также освобождает от дополнительной уплаты других платежей.

ЕСХН - это специальный налоговый режим, ставка которого составляет 6 % и снимается с налоговой базы. Данным налогом облагаются: налогоплательщики - сельскохозяйственные товаропроизводители, организации и индивидуальные предприниматели, производящие сельскохозяйственную продукцию, а также оказывающие услуги сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства и животноводства.

На мой взгляд, такая система является очень эффективной для развития отечественного производства. Сельское хозяйство - одно из приоритетных отраслей народного хозяйства, поэтому государство должно создавать благоприятные условия для работы сельхозпроизводителей на рынке. Поддержка производителей, которые имеют потенциальные преимущества на внутреннем и внешнем рынке, будет способствовать обеспечению растущих потребностей населения в продуктах питания, а также промышленности в сырье.

Патентная система налогообложения. Вид специального режима, которым могут пользоваться только индивидуальные предприниматели. В данном случае индивидуальные предприниматели имеют право получить патент на осуществление какой - либо деятельности, тем самым освобождаясь от уплаты некоторых налогов.

Таким образом, высокий уровень налоговой нагрузки препятствует развитию малого бизнеса и может привести к росту теневой экономики. Государство сумеет построить эффективную налоговую систему только в том случае, если будет упрощать порядок исчисления налога, устранять противоречия и пробелы в системе налогообложения. Именно тогда на предприятиях повысится производительность, эффективность использования активов, качество продукции, валовая прибыль и т. д.

Таким образом, подводя итоги, можно сделать вывод, что эффективная налогово - бюджетная политика играет важную роль в процессе экономического развития страны, роста инвестиционного потенциала, развития научно - технического потенциала. Многочисленные налоговые реформы должны нести положительный эффект, чтобы избежать возможного снижения уровня благосостояния общества, инвестиций и процесса внедрения передового опыта.

Список литературы

1. Федеральный закон «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» от 27.11.2017 № 349 - ФЗ (последняя редакция) // Собр. законодательства Рос. Федерации. —2017. — № 17.— Режим доступа: Консультант Плюс.

2. Арсаева И.Л. Специальные налоговые режимы в развитии малого и среднего бизнеса в РФ // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2015г.

3. Калинина О.В. Оценка налоговой нагрузки с учетом особенностей развития Российской экономики на современном этапе // Финансы и кредит, 2010 - №37(421).

4. Рабаданова Ж.Б. Вопросы организации бухгалтерского учета на предприятиях малого бизнеса // Актуальные вопросы современной экономики, №2, 2018г.

5. Рабаданова Ж.Б. Характеристика общей и упрощенной системы налогообложения для малых предприятий // Актуальные вопросы современной экономики, №3, 2017г.

6. https://agrovesti.net/ekonomika/ediniy_selskochozyaystvenniy_nalog.html

© Арсланова Х.М. 2018

УДК 336.71

Атмурзаева Ф.М.

магистрант 1 курса РГЭУ (РИНХ), г. Ростов - на - Дону, РФ

Кобылинская И.О.

магистрант 1 курса РГЭУ (РИНХ), г. Ростов - на - Дону, РФ

Крикало В.А.

магистрант 1 курса РГЭУ (РИНХ), г. Ростов - на - Дону, РФ

ВЛИЯНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Первостепенным для экономики Российской Федерации, в значительной степени, является совершенствование экономического состояния сферы малого и среднего предпринимательства (МСП). Данный факт справедливо обусловлен тем, что малый и средний бизнес стимулирует пополнение бюджета, сокращение безработицы, стабильный платежеспособный спрос в стране. Важнейшей составляющей развития МСП, видится, оптимизация методов и способов кредитования этой сферы. Данная необходимость обусловлена наличием большой потребности у предприятий малого и среднего бизнеса в заемных средствах, тем более — в кризисных условиях. Государству очень важна выдача кредитов МСП по причине того, что развитость этой сферы является обязательной составляющей роста реального сектора экономики. Кроме того предприятия среднего и малого бизнеса обладают и социально - экономическими функциями: занятость населения, создание конкуренции на рынке товаров и услуг, увеличение налоговых поступлений в бюджет и др. Это и обуславливает цель исследования роли банковского сектора в развитии МСП России.

При кредитовании предприятия банки, путём использования специальных коэффициентов (оборачиваемости, рентабельности продаж и общей деятельности компании, рентабельность деятельности), рассчитывают платежеспособность предприятия. [1] Данные коэффициенты различаются по пороговым значениям в разных банках. Разброс варьируется и зависит от сферы деятельности предприятия, а также кредитуемой суммы. В некоторых случаях банки выдают и необеспеченные кредиты, однако процентная ставка по ним гораздо выше.

Специфичным для малых и средних предприятий является то, что их нормальное развитие и функционирование невозможно без финансовой помощи. Несмотря на регулярные шаги со стороны госорганов в отношении финансовой поддержки данного сектора, основными финансовыми источниками для малого и среднего бизнеса так же остаются прибыль от реализации, а также заемные средства, что приводит к дефициту собственных средств в процессе формирования и развития бизнеса.

Следует заметить, что ситуация на рынке кредитования в отношении малого и среднего предпринимательства подобна некому замкнутому кругу. В условиях отсутствия кредитования развитие малого и среднего предпринимательства осложняется, что порождает стагнацию как в банковском секторе, так и в госсекторе в целом. Банки сегодня готовы предложить более выгодные условия для малых и средних предприятий, однако им приходится ориентироваться на ключевую ставку ЦБ РФ.

Опираясь на опрос банков, занимающихся кредитованием МСП, можно выделить ряд важных моментов при работе с этим сегментом[2]:

- Небольшие суммы кредитов не обеспечивают банки достаточной прибылью и не полностью удовлетворяют потребности самих предприятий;
- Краткосрочность выдаваемых кредитов, что, в свою очередь, полностью не решает и проблем МСП;
- Долгое рассмотрение заявки, обусловленное необходимостью анализа предприятия.

Работа с сегментом МСП требует больших временных и ресурсных затрат для банков. С этой точки зрения, банкам удобнее кредитовать крупное предприятие, чем кредитовать десяток малых.

Значимость сектора МСП признана во всем мире. В развитых странах сектор МСП, как правило, достаточно большой. Малый и средний бизнес создаёт рабочие места и обеспечивает основную долю населения доходами, во многом определяя социально - экономическую ситуацию в стране в целом и в регионах в частности. В России значительно меньше самозанятых, чем в секторе МСП в других странах.[3] В целях поддержки малого и среднего бизнеса предпринимательства в России необходима конкретизация реальных антикризисных мер путем принятия законодательных актов. Важнейшим для рыночного развития и повышения объема кредитования малого и среднего бизнеса является: создание проекта программы целевого финансирования операций кредитования МСП на сроки свыше года со стороны ЦБ, минимизация фактора инфляционных ожиданий, выравнивание инфляции, понижение ключевой процентной ставки, увеличение масштабов использования системы гарантий. По нашему мнению, проблема высоких рисков и малого числа гарантий на кредиты решаема. Поэтому, для развития системы кредитования МСП безусловно необходимо усилить доверие банков и субъектов МСП, снизить риск банков и уменьшить проценты по кредитам, также уменьшить сроки их выдачи. Очевидно, что при реализации данных мер главную поддержку должно оказать государство. При этом очень важно, чтобы методы государственного регулирования были взвешенными и основанными на успешном зарубежном опыте.

Список использованных источников:

1. Буневич К. Г., Половинкина Е. С. К вопросу о финансовых и денежно - кредитных методах регулирования, применяемых ЦБ РФ // Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2016. № 4 (19). С. 35 - 43.

2. Таштамиров М. Р., Вахаева Х. С. Малый и средний бизнес в России и перспективы развития в условиях санкций // Журнал «Науковедение» 2015. № 6. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/125EVN615.pdf>

3. Официальный сайт Министерства экономического развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/>

© Атамурзаева Ф.М.
Кобылинская И.О.
Крикало В.А. 2018

УДК 336

Атамурзаева Ф.М.

магистрант 1 курса РГЭУ (РИНХ), г. Ростов - на - Дону, РФ

Кобылинская И.О.

магистрант 1 курса РГЭУ (РИНХ), г. Ростов - на - Дону, РФ

Крикало В.А.

магистрант 1 курса РГЭУ (РИНХ), г. Ростов - на - Дону, РФ

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Капитальные вложения в реальные активы является одним из факторов, напрямую влияющим на конкурентоспособность экономики страны. Инвестиции в реальный сектор экономики способствуют его развитию и экономическому подъему. Путём повышения инвестиционной привлекательности сферы материального и нематериального производства обеспечивается интенсивное развитие экономики и рост благосостояния населения.

Большая часть ученых - экономистов считает, что под реальными инвестициями понимаются средства, вкладываемые в материальные и нематериальные активы хозяйствующих субъектов: оборудование, землю, инновации и т.д.

Инвестиции в реальный сектор обладают следующими основными особенностями:

1. Реальные инвестиции являются основным инструментом осуществления стратегии хозяйствующего субъекта. Капиталовложения способствуют расширению сферы влияния организации на рынке и обеспечивают рост рыночной стоимости компании.

2. Существует тесная взаимосвязь между реальными инвестициями и результатами производственного процесса предприятия. Посредством капиталовложений предприятия могут как увеличить ассортимент выпускаемой продукции, так и улучшить ее качественные характеристики, одновременно минимизировав объём операционных расходов.

3. Капиталовложения в реальную экономику более рентабельны в сравнении с инвестициями в финансовые активы. Потенциал получения большой прибыли служит для инвесторов фактором для вложения средств в реальный сектор экономики.

4. Вложение средств в реальную экономику обеспечивают предприятия чистым денежным потоком, формирующимся за счёт амортизационных отчислений от основных

средств и нематериальных активов даже в то время, когда инвестиционные проекты не приносят прибыль.

5. Капиталовложения в реальную экономику обладают риском «морального старения» в связи с развитием научно - технического прогресса.

6. Инвестиции в реальный сектор экономики обладают значительным степенью противoinфляционной защиты. Капиталовложения являются самым оптимальным методом обеспечения сохранности и увеличения собственного капитала организации.

7. Инвестиции в реальную экономику обладают низкой ликвидностью, так как инвестиционные вложения в большинстве узконаправлены и срок окупаемости инвестиционных проектов длителен.

Существуют следующие формы инвестиций в реальную экономику:

- Приобретение имущественных комплексов. Крупные предприятия осуществляют данные инвестиционные операции, чтобы диверсифицировать деятельность по отраслевой, региональной или товарной направленности.

- Новое строительство - возведение нового объекта по индивидуальному или типовому проекту. Данная форма инвестирования в реальную экономику используется хозяйствующими субъектами в тех случаях, когда они планируют наращивать выпуск продукции или открывать новые филиалы в других регионах.

- Реконструкция - это инвестиционное вложение в реорганизацию и улучшение существующего производственного процесса. Путём внедрения новых технологий, современного оборудования можно улучшить качество, увеличить объемы выпуска при этом величина оперативных расходов не увеличивается и т.д.

- Модернизация - инвестирование средств, которое подразумевает улучшение активной части основных средств, которые участвуют в цикле производства.

- Обновление конкретных видов активов предприятия - подразумевает частичную замену устаревшего оборудования на новое.

- Инвестиции в материальные оборотные активы. Данные капиталовложения осуществляются для обеспечения сбалансированности между оборотными и внеоборотными активами предприятия.

Все формы инвестирования направлены на увеличение объемов производства, требующих дополнительных ресурсов.

Исходя из вышесказанного, можно заключить следующее:

1. Инвестиционные вложения в реальную экономику осуществляются с целью обеспечить развитие и экономический подъем производства, увеличить мощности и технологическую оснащенность предприятий. Чаще всего такие инвестиции направлены на строительство новых мощностей, замену производственной или технической базы, реконструкцию производственного цикла и т.д.

2. Как правило, реальные инвестиции имеют долгосрочный характер и, в связи с этим, зависят от инвестиционной политики государства.

Список использованной литературы:

1. Аскинадзи В.М. Инвестиции. М.: Юрайт, 2014. 152 с.
2. Насунова Л.А. Инвестиции как активный элемент в деятельности предприятий // Современные научные исследования и инновации [Электронный ресурс] URL.: <http://web.snauka.ru/issues/2015/04/52664>

3. Тютюкина Е.Б. Инвестиции и инновации в реальном секторе российской экономики: состояние и перспективы: М.: Дашков и К, 2014. 220 с.

© Ф. М. Азмурзаева, И.О. Кобылинская, В.А. Крикало.2018

УДК 338

Афонасьев М.А.

аспирант кафедры менеджмента СГЭУ

г. Самара, РФ

ПРОГРАММНЫЕ ИННОВАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В данной статье рассматривается понятие инновации. Проанализирован такой вид инноваций, как программный продукт.

Ключевые слова:

Инновации, инновационная деятельность, технологии

Программные инновации в настоящее время являются источником преимуществ для потребителей и конкурентным преимуществом для организаций.

Жизненный цикл инновации состоит из трёх компонентов:

- период от начала разработки до выхода инновации на рынок;
- период от выхода на рынок до завершения выпуска;
- период устаревания.

Существует ряд причин, которые препятствуют инновациям. К ним относятся: ограниченные финансовые ресурсы, патентные ограничения, неприятие сотрудников, обременяющие налоги, антимонопольное законодательство и прочее.

Инновационный процесс – это цепь последовательных действий, начиная от исследований нового продукта или технологии до внедрения. Инновационный процесс характеризуется следующими функциями:

1. познавательная функция (приумножение знаний);
2. информационная функция (расширение и распространение знаний);
3. исследовательская функция (приобретение знаний в определенной области);
4. преобразовательная функция (улучшение уже действующих и создание новейших продуктов и технологий);
5. экономическая функция (сокращение затрат);
6. мотивационная функция (стимулирование творческого труда);
7. социально - потребительская функция (обеспечение населения более совершенными продуктами и услугами);
8. сберегающая функция (внедрение технологий, не наносящих вред окружающей среде).

Создание программных продуктов сопровождается значительными ресурсами (материальными, трудовыми, финансовыми). Программные продукты сопровождаются специализированными фирмами – распространителями программ.

Программные продукты в отличие от традиционных изделий не имеют определенного набора качественных характеристик, время на создание программных продуктов также тяжело определить заранее. Характеристики качества программных продуктов представлены на рисунке 1.



Рис. 1 Характеристики качества программных продуктов

Совокупность программных продуктов и программного обеспечения – это главные составляющие информационной системы компании. К задачам информационной системы относится:

- создание информационной среды для осуществления управления компанией;
- структурирование информации;
- создание новейших методов управления бизнесом и т.д.

В заключение следует отметить, что использование различных программных продуктов повышает финансовые результаты компании и эффективность ее деятельности.

Список использованных источников:

1. Вольский, А. Инновационный фактор обеспечения устойчивого экономического развития / А. Вольский. — М., 2014, №1. с.4 - 12.
2. Кожухар, В.М. Инновационный менеджмент / В.М. Кожухар. — М.: Дашков и К, 2016. — 292 с.

© Афонасьев М.А. , 2018

УДК 338

Афонин С.Е.
аспирант кафедры менеджмента СГЭУ, г. Самара, РФ

ИННОВАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

Аннотация

В данной статье анализируется сущность понятия «инновации», рассматриваются пути поиска инноваций и их использования в организации.

Ключевые слова:

Инновации, инновационная деятельность, инновационный потенциал

В настоящее время важным условием повышения эффективности производства является внедрение в процессы деятельности компании инноваций, выражающихся в дальнейшем в новых технологиях и продукции. Инновации – это не только технические разработки, но и любые изменения деятельности компании в лучшую сторону. Обновление технологий – это то, что делает инновационный процесс ключевым условием производства конкурентоспособной продукции, повышения производительности и эффективности организации.

Для того, чтобы дать определение термину «инновация», обратимся к постановлению Правительства Российской Федерации от 24.07.1998 г. № 832 «О концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998 - 2000 гг.». В данном документе указано, что «инновация – это конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке».

Для того, чтобы повысить эффективность функционирования организации, инновационная деятельность должна гарантировать:

- своевременное удовлетворение потребностей;
- поддержку конкурентоспособности компании по показателям качества продукции и эффективности производства;
- координирование взаимодействия внешних и внутренних элементов системы развития.

Эффективность воспроизводственного процесса инноваций зависит от ценности производимой инновации. Можно выделить несколько групп - пользователей инноваций. К первой группе относятся те, кто использует научно - исследовательские разработки непосредственно для удовлетворения своих потребностей (это государство, научные исследователи, разработчики и т.д.). Ко второй группе относятся те, для кого результаты разработки являются средством достижения прибыли (это государственные и коммерческие организации, предприниматели).

Процесс потребления представляет собой процесс удовлетворения потребностей, включающий определение этих потребностей, поиск способов удовлетворения потребностей и удовлетворение этих потребностей.

На рисунке 1 показана логика соответствия этапов потребления и этапов внедрения инноваций в форме реализации производственных новшеств.



Рис. 1. Соответствие этапов потребления этапам внедрения инноваций

В заключение делаем вывод, что инновации удовлетворяют определенные общественные потребности, но и вместе с тем повышают эффективность работы отдельных ресурсов, а, следовательно, и работу компании в целом.

Список использованной литературы:

1. Горфинкель В.Я. Инновационный менеджмент / под ред. В. Я. Горфинкеля. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 391 с.
2. Иванус, А. И. Гармоничный инновационный менеджмент / А. И. Иванус; предисл. д - ра техн. наук, проф. А. П. Стахова. – М.: URSS: ЛИБРОКОМ, 2011. – 247 с.

© Афонин С.Е. , 2018

УДК - 33

В. Р. Афризонова

студент 3 курса

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

г. Екатеринбург, РФ

email: viktoria508m@gmail.com

Научный руководитель: О.Ю. Яценко,

к.пед.н., доцент кафедры Маркетинга ВШЭМ

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

г. Екатеринбург, РФ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ ИНТЕРНЕТ - МАГАЗИНА ОДЕЖДЫ

Аннотация

В связи с активным развитием маркетинговых коммуникаций, реализацией стратегии удержания клиентов, а также популяризацией шопинга в Интернете в статье рассмотрены основные особенности формирования программ лояльности интернет - магазинов одежды. Также даны рекомендации по совершенствованию программы лояльности интернет - магазина bon price на основе изучения методов формирования потребительской лояльности, сравнительного анализа конкурентов, сегментирования потребителей услуг интернет - магазинов одежды и определения их основных ценностей.

Ключевые слова:

Интернет - магазин, лояльность, программа лояльности, конкурентоспособность, потребитель.

В современных условиях развития коммуникаций интернет стал рутинным инструментом ведения бизнеса. Преимуществами интерактивности всемирной паутины активно пользуются интернет - магазины. Интернет - магазин bon price – компания розничной дистанционной торговли женской, мужской, детской одеждой и аксессуарами. С открытия первого интернет - магазин bon price в 1997 году количество клиентов из 25 стран выросло почти до 31 миллиона.

На данном рынке существует сильная конкуренция. В поисковой выдаче Google при запросе «интернет - магазин одежды» bon prix на третьем месте после Lamoda и WildBerries.

Проведенный SWOT - анализ интернет - магазина bon prix показал, что при большем, по сравнению с конкурентами, опыте работы на рынке, наличии уникальных категорий товаров, предлагаемой помощи в выборе размера товара (актуальные видео - советы), онлайн - консультировании, иной поддержке покупателей на коммуникационной площадке – компания при наличии неудовлетворенного спроса нуждается в совершенствовании программы лояльности.

Современный маркетинг характеризуется активным взаимодействием потребителей и производителей. Ранее целью многих компаний было привлечение большего числа новых покупателей, сегодня встает вопрос удержания существующего клиента для выстраивания взаимовыгодных отношений в долгосрочной перспективе. Удовлетворенность потребителей, а далее их лояльность обеспечивает постоянный спрос, сокращает затраты на маркетинг, благодаря рекомендациям лояльных клиентов, возрастет число новых. Компании тратят в 5 - 10 раз больше средств на привлечение новых клиентов, чем на удержание старых [2, с. 78 - 90]. Таким образом, формирование программ лояльности организации повышает ее конкурентоспособность.

Потребительская лояльность – это образно - положительное отношение потребителя к организации, ее деятельности, к продуктам и услугам, продаваемым или производимым организацией, к персоналу компании, ее имиджу, логотипу и т.д. [6, с. 55–61]. Потребительская лояльность может быть поведенческой и воспринимаемой [4, с. 250]. Поведенческая характеризуется постоянными покупками, но отсутствием привязанности и безразличием к бренду: потребитель с легкостью может перейти к покупке другого бренда. Воспринимаемая лояльность связана с отношением, предполагает эмоциональную привязанность и заинтересованность в покупке именно этого бренда в течение длительного времени.

В процессе взаимодействия организации с потребителем образуется «Пирамида лояльности» [5, с. 35], в которой стадии приверженности соответствуют этапам жизненного цикла потребителя [1, с. 440]. У большинства потребителей интернет - магазина bon prix поведенческий тип лояльности.

На сегодняшний день самые распространенные программы лояльности включают следующие типы [3, с. 47 - 52]:

1. Вознаграждения, получение баллов за покупку. Заработанные баллы можно обменивать на какие - либо товары или оплату услуг.
2. Программа скидок мотивирует клиентов на дополнительные покупки.
3. Благодарность – предоставление клиентам некоторой продукции компании бесплатно.
4. Партнерство. Клиенты получают вознаграждения за покупки в виде товаров и услуг компаний - партнеров.
5. Привилегированность. Специальные программы предлагают добавочные бонусы и вступление в клуб.

Для успешного внедрения программы лояльности необходимо обозначить потребителей. В результате сегментирования методом «вложенной иерархии» было

выделено два целевых сегмента потребителей товаров и услуг интернет - магазинов одежды, определены их основные ценности. Первый сегмент – это женщины в возрасте от 18 до 30 лет, основными ценностями которых являются наличие акций и скидок, удобство сайта и возможность примерки товара перед покупкой. Второй – женщины от 31 года и старше. Их основные ценности: наличие уникальных категорий товаров (эко - одежда, товары для дома, одежда и обувь больших размеров), возможность увеличения скидки на покупки, различные способы оплаты. Таким образом, при формировании программы лояльности необходимо опираться на основные ценности потребителей целевых сегментов.

Изучив программы лояльности конкурентов, можно сделать следующие выводы. В интернет - магазинах Lamoda и WildBerries на главных страницах сайтов постоянно есть информация о действующих скидках, интернет - магазин bonprix размещает такие предложения не чаще 1 раза в месяц. Условия доставки более выгодные в WildBerries, возможна бесплатная доставка в пункт самовывоза с примерочными или по адресу проживания клиента с возможностью примерки и полным или частичным отказом от выкупа. В bonprix стоимость доставки зависит от удаленности адреса доставки. Бесплатная доставка возможна только в случае соответствующей акции. Удобство сайта было оценено методом экспертных оценок и оценивалось по критериям: доступность основных разделов, цвета и шрифты главной страницы, адаптированность сайта для мобильного телефона. Сайт WildBerries оказался наиболее удобным, а bonprix получил меньшие баллы по выбранным критериям. Что касается программы лояльности, на сайте интернет – магазина bonprix информация о программе содержится в разделе, который не предполагает его частое посещение потребителем. Программа WildBerries более доступна любому пользователю сайта за счет удобного расположения раздела и наглядного представления.

Анализ существующей программы лояльности интернет – магазин bonprix «Приглашайте подруг и получайте бонусы» показал, что:

1. Основным инструментом лояльности интернет - магазина bonprix является метод вознаграждений и скидок [3, с. 47 - 52].
2. Программа лояльности заключается только в начислении фиксированного бонуса за приглашения.
3. Определяющие факторы лояльности потребителей, такие как удобство сайта, условия доставки не проработаны и требуют совершенствования.
4. Покупатели интернет - магазина bonprix не имеют возможности получить дополнительные подарки или бесплатную продукцию.
5. Отсутствует отличительная особенность, которая выделяла бы интернет - магазин bonprix среди конкурентов.
6. Низкий уровень коммуникации с потребителями и обществом в целом.

Исходя из вышесказанного, следует вывод, что программа лояльности интернет – магазина bonprix не соответствует основным ценностям потребителей целевых сегментов и требует совершенствования.

Лояльные потребители ожидают разнообразия акций и кумулятивных скидок, удобства сайта, возможности примерки перед покупкой. Предлагается начать открытие точек самовывоза с оборудованными примерочными и консультантами, которые смогут принять оплату, проконсультировать потребителя или оформить возврат.

Кроме того, интернет – магазину bon prix следует обратить внимание на спонсоринг fashion - мероприятий в городах России, на которых будет происходить контакт с целевой аудиторией, а также формирование положительного мнения у общества в целом.

Также актуальной является и некоммерческая программа лояльности. Начать ее можно с организации кампании «Против рака груди» совместно с Фондом профилактики рака при поддержке ФГБУ «НИИ Онкологии им. Н. Н. Петрова» Минздрава РФ. Причастность к благотворительности покажет потребителям равнодушное отношение к проблемам и потребностям людей, будет способствовать переходу покупателей на второй уровень в пирамиде лояльности.

Совершенствование программ лояльности, повышение лояльности потребителей за счет активного взаимодействия с ними перспективно в условиях высокой конкуренции на рынке интернет - магазинов.

Список литературы

1. Аакер, Д. Создание сильных брендов / Д. Аакер. – М.: Изд. дом Гребенникова, 2003.
2. Балашов, К. Построение систем лояльности клиентов / К. Балашов // Маркетинг. – 2007.
3. Гембл П., Стоун М., Вудкок Н. Маркетинг взаимоотношений с потребителями. — М.: Изд - во Торговый дом «Гранд», 2002.
4. Герпотт Т.Й. Эмпирические исследования лояльности клиентов: проблемы теории и практики управления / Т.Й. Герпотт. – М., 2001.
5. Лопатинская И.В. Лояльность как основной показатель удержания потребителей банковских услуг / И.В. Лопатинская // Маркетинг в России за рубежом. 2002. №3.
6. Bon prix [электронный ресурс]. — <https://www.bonprix.ru/servis/o-bonprix/o-nashej-kompanii/> (дата обращения 02.04.2018).

© В.Р. Афризонова, 2018

УДК - 33

Бабко Д. И.

студент 4 курса; факультета ЭиФ, РГЭУ (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

Трошев Б. М.

студент 4 курса; факультета ЭиФ, РГЭУ (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

Савицкий А.А.

студент 3 курса; факультета ТД, РГЭУ (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация: В данной статье рассматривается инвестиционный климат банковского сектора в Российской Федерации в 2018 году.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиционный климат, государство.

Экспертные оценки инвестиционного климата РФ становятся более оптимистичными, накапливает силу государственный основной капитал, впрочем, заявлять о хорошем инвестиционном климате, как для российских, так и зарубежных трейдеров пока что рано. Задача инвестиционного климата в РФ дискутируется достаточно энергично как в государстве, так и за границей. Отсюда следует, что выбранная тема статьи представляется актуальной, любопытной и не утрачивающей собственной остроты.

Инвестиционная деятельность — вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Положительный инвестиционный климат является значимым условием привлечения инвестиций с целью структурной перестройки экономики, введения инноваторских исследований, наращивания основных фондов компаний, усовершенствования жизненного уровня населения и стремительного финансового роста страны.

Инвестиционная обстановка в РФ на данном рубеже ее экономического формирования характеризуется, с одной стороны, поворотом экономики в сторону выхода из кризисной ситуации, а с другой, неимением в достаточном числе инвестиций. Позитивными факторами являются привлечение в сферу изготовления новых элементов его планирования и регулирования, начальные попытки проектного финансирования, возникновение законодательной основы в области малого бизнеса.

Обеспечение хорошего инвестиционного климата в РФ является проблемой стратегической важности, от реализации которого зависит общественно - финансовая динамика, результативность участия в всемирном разделении труда, способности модернизации на данном этапе государственной экономики.

Россия вступает в 2018 г. с весьма туманными перспективами: отсутствует стабильность в траектории роста, для российского правительства наступил «период тишины» в дискуссии по реформам, не вселяет оптимизма и геополитический контекст. Едва ли можно говорить том, что новый год развеет эту неопределенность: новое правительство будет сосредоточено не на структурных реформах, а на решении бюджетных проблем, ЦБ, судя по всему, понизив ставку до 7,5 %, возьмет паузу в 2019 г., тогда как новые санкции усилят волатильность рубля.

Современная банковская система переживает не лучшие времена. Отток иностранных инвесторов вынуждает игроков приспосабливаться к нынешним реалиям инвестиционного рынка. Как любая несовершенная система, инвестиционная деятельность банка требует определенных доработок и решений проблем. Рассматривая проблемы российских банков, важно выделить такой аспект, как привлечение инвестиционных ресурсов.

Российское законодательство предоставляет достаточно широкие возможности самостоятельного выбора банками приоритетных направлений их деятельности. Инвестиционная деятельность участников фондового рынка в большинстве стран мира регламентируется органами надзора, а для банков дополняется еще и регулятивными требованиями центральных банков. Это отражается на принятии инвестиционных решений и формировании портфеля ценных бумаг банка. Для российских банков в этом смысле важным аспектом являются установленные Центральным Банком РФ нормативы.

В заключение рассмотрения данного вопроса отметим, что основной проблемой российских банков считается привлечение инвестиционных ресурсов. По - нашему мнению, на данный момент существуют две основные проблемы инвестиционной

деятельности банка: расчет показателя норматива для мелкого банка и необходимость льготных условий для привлечения инвестиций. Мелкий банк не может иметь активы для финансирования крупных проектов, для этого нужны консорциумы, пулы, чтобы через них осуществлялось финансирование крупных проектов.

Для устранения данных проблем можно предложить такой путь решения, как создание безотзывных вкладов. Идею ввести такой инструмент поддерживает Банк России. Но пока все находится на уровне законопроекта, внесенного на рассмотрение в Госдуму. Суть безотзывных вкладов в том, что с них нельзя частично или полностью снять деньги до установленного в договоре срока. Также были приняты меры по НДСФЛ по корпоративным облигациям в 2018 году, это позволило увеличить объем привлеченных инвестиций.

Список литературы:

1. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка / под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. — М.: Юрайт, 2015. — 545 с.
 2. Дадашева О. Ю. Зарегулированность инвестиционной банковской деятельности и торможение инновационного развития отечественной экономики / О. Ю. Дадашева. — Валютное регулирование. Валютный контроль. — 2014. — № 9. — С.27–32.
 3. Игонина Л. Л. Инвестиции / Л. Л. Игонина. — М.: Магистр, 2014. — 752 с.
- © Бабко Д.И., Трошев Б.М., Савицкий А.А. 2018 г.

УДК - 33

Бабко Д. И.

студент 4 курса; факультета ЭиФ, РГЭУ (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

Трошев Б.М.

студент 4 курса; факультета ЭиФ, РГЭУ (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

Савицкий А. А.

студент 3 курса; факультета ТД, РГЭУ (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация: В статье приводятся теоретические аспекты инфляции, приведены основные термины, показано уровень инфляции в России и за рубежом.

Ключевые слова: инфляция, уровень инфляции, методы борьбы с инфляцией.

Инфляция – процесс обесценения денег и падения их покупательной способности вследствие избытка выпуска денежной массы, который ведет к росту цен, так как деньги становятся дешевле, то продавцы требуют их больше. Как феномен инфляция в первые появилась в 20 веке. Термин инфляция переводится с латыни как «разбухание».

Причинами повышения инфляции могут являться такие факторы как избыток денежной массы в обращении из - за чрезмерной эмиссии денег, перенасыщение экономики кредитами. [1, С.72]

Инфляция — это нормальное явление в экономике любой страны, главное в ней, что бы она была небольшого уровня, на уровне 2 - 3 % в год, такая инфляция называется «ползучая», так же существует «галопирующая» инфляция, уровень которой 30 - 100 % в год, если же уровень инфляции выше, то данное явление будет называться «гиперинфляция». Гиперинфляция означает крах денежной системе, ярким примером гиперинфляции является инфляция в 1923 году Германии, после поражения в Первой Мировой войне было выпущено 496,5 квинтиллионов марок, таким образом экономические блага начали стоять невероятных денег, Американский доллар стоял 4.2 триллиона немецких марок. Ранее на уровень инфляции мог повлиять «золотой запас» страны, от величины которого зависела цена денег на мировом рынке, если взять две страны, с одинаковым количеством золота, но разным число денег в обращении, то уровень инфляции будет выше в той стране, в которой больше выпущено денег, так как ее денежные единицы менее обеспечены золотом. [2, С. 15]

Уровень инфляции определяется на основа изменения цены набора определенных товаров и услуг за определенны промежуток времени, в следствии чего изменяется покупательная способность денег.

В 2018 году первое место по уровню инфляции занимает Япония, инфляция составила - 0,3 % , Россия же заняла 12 место, годовое исчисление инфляции составляет 2.41 % , так же стоит заметить, что подсчет инфляции в России ведется лишь с 1991 года, так как страна образовалась на территории СССР, в данной стране была плановая система ведения экономики и уровень инфляции не подсчитывался. Начиная с истории современный России самый высокий уровень инфляции наблюдался в 1991 - 1993 годах, когда уровень инфляции начал стремительно расти и достиг пика в 2508 % в 1992 году, затем начал нормализоваться и к 1996 году составил 11 % , затем не успев оправиться от гиперинфляции, страну настиг мировой экономической кризис и уровень инфляции снова возрос, но уже до 84 % и за тем продолжила снижаться по сегодняшний день, что свидетельствует о грамотной работе политиков страны в сфере экономики

Основными методами борьбы с инфляцией является ограничение притока денег, основным источником новых денег является кредит, для снижения уровня инфляции Центробанк должен повысить ключевую ставку, в результате чего, коммерческие банки увеличат процент по кредитам и деньги станет проще накопить чем брать в долг, но такой способ предполагает снижения уровня экономической активности в стране, свою очередь данное явление приведет к снижению развития экономики в стране.

Так же можно обратиться к разработке новой ценовой политике, которая смогла бы обеспечить снижение немонетарного ценового компонента инфляции. В долгосрочной перспективе России нужно создать функциональную экономическую систему, с действенными механизмами регулирования уровня инфляции и стимулирования экономического роста, такие меры позволят динамично развиваться российской экономике и удерживать средневропейский уровень инфляции. [3, С.311]

Поскольку инфляция в нашей стране носит, во - первых, структурно - системный характер, то есть порождена сложившейся структурой экономики и действовавшей

длительное время системой управления хозяйством, и только, во - вторых, традиционными монетарными факторами, рычаги регулирования этого процесса должны базироваться на снятии всех барьеров на пути действия рыночных механизмов, обеспечении условий структурной перестройки экономики и включать в себя широкий спектр кредитно - денежных и бюджетно - финансовых регуляторов.

Список литературы:

1. Андрианов, В. Д. Инфляция: причины возникновения и методы ее регулирования / В.Д. Андрианов. - М.: Экономика, 2016. - 184 с.
2. Коломиец, Андрей Конкурентоспособность российских банков в условиях инфляции / Андрей Коломиец. - М.: Palmarium Academic Publishing, 2014. - 216 с.
3. Шахнович, Р. М. Инфляция и антиинфляционная политика в переходной экономике / Р.М. Шахнович. - М.: Либроком, 2018. - 392 с.

© Бабко Д.И., Трошев Б.М., Савицкий А.А. 2018 г.

УДК 331.526

**Бахолдина В. Г.
Шестакова А.А.**

Студентки Российского экономического университета имени Г.В.Плеханова

@: victory97@bk.ru

@:ofdandelionwine@mail.ru

Научный руководитель: К.э.н. доцент Безпалов В.В.

Российский экономический университет им Г.В. Плеханова,

РФ, г. Москва, valerib1@yandex.ru

РАЗВИТИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНОВ (НА ПРИМЕРЕ СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация

В статье определена значимость развития промышленных комплексов региона и его кадрового потенциала. Проведен краткий анализ социально - экономического состояния Смоленской области, а так же уровня развития трудовых ресурсов сельского на данной территории. Выявлены основные тенденции и особенности формирования кадрового потенциала в сельском хозяйстве Смоленской области, ключевые проблемы, что дало возможность сформулировать ряд предложений по улучшению ситуации в данном направлении.

Ключевые слова:

Социально - экономическое развитие, сельские территории, кадровый потенциал, кадровое обеспечение, концепция, профессиональная подготовка кадров.

В условиях либерализации внешнеэкономических отношений, основной задачей для промышленных комплексов региона и входящих в них предприятий является повышение

конкурентоспособности выпускающей продукции на мировом рынке, тем самым развитие внешнеторговой деятельности становится важнейшей задачей, способствующей экономическому росту страны, а также, повышению ее политического и экономического суверенитета. Переломным годом для Российской Федерации можно считать 2014 год, когда после присоединения республики Крым и последующего введения со стороны западноевропейских государств различных санкций и ограничений, национальная экономическая система оказалась в не простой экономической ситуации, требующей коренных изменений в сферах национальной безопасности и промышленной политики. Структурные преобразования и переход к инновационной модели развития региона предполагают не только организацию и упорядочение работы различных элементов хозяйственной региональной системы, но и внедрение в эту систему принципиально новых организационных и социально - экономических элементов и устранение устаревших структур[13]. Регион и входящие в него предприятия промышленного комплекса, как самостоятельный субъект национальной экономики, нуждается в корректировке своей промышленной политики с выделением приоритетных направлений, с целью повышения технического и технологического уровня для создания конкурентоспособного продукта как на внутреннем, так и на внешнем рынке, посредством развития инновационных технологий[12]. Процесс модернизации невозможен без квалифицированных кадров, специалистов для решения этих проблем. Вопросы развития необходимого кадрового потенциала для модернизации экономики решаются на уровне каждого региона, но при условии целенаправленной и грамотной государственной кадровой политики, способствующей развитию общего, среднего и высшего профессионального образования на каждой территории. Смоленская область является именно тем регионом, где нужно и можно развивать кадровый потенциал, а, следовательно, и экономику региона в целом.

Смоленская область является субъектом Российской Федерации, входящим в состав Центрального федерального округа, где занимает важное стратегическое и географическое положение, так как располагается на границе с Республикой Беларусь и близостью с Прибалтийскими государствами. По мимо этот регион граничит с достаточно технологически развитыми, в разных сферах экономики, регионами, такими как: Московская, Калужская, Брянская, Псковская и Тверская областями. Площадь территории Смоленской области составляет 49779 км². На территории области найдено примерно 30 разновидностей полезных ископаемых. Самые распространенные: бурый уголь, различные глины и суглинки, торф, каменная соль, песчано - гравийные материалы и булыжный камень, известняки, мел и др. [3].

Таблица 1. Динамика основных социально – экономических показателей

	2011	2012	2013	2014	2015
Численность населения (на конец года), тыс. чел.	980,5	975,2	967,9	964,8	958,6
Уровень занятости, %	65,4	67,3	66,7	66,1	66,4
Уровень безработицы, %	7,6	5,7	5,2	5,1	6,2
Валовой региональный продукт (всего, млн. руб.)	154681	180812	201817	225887	234732

Индекс промышленного производства в % к предыдущему году	102,7	105,9	104,7	101,7	99,4
Продукция сельского хозяйства, млн. руб.	14366	20201	21927	24271	24284

Источник: составлено автором по данным федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://sml.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sml/ru/statistics/population/

Численность населения Смоленской области на конец 2015 года равна 958,6 тыс. чел [10]. При этом прослеживается динамика к сокращению этого показателя – регион относится к числу «вымирающих» областей (таб.1). Индекс промышленного производства Смоленской области несмотря на некоторый подъем в 2012 году, уже в 2013 сменил тренд на негативный, так уже в 2014 году его значение снизилось на 3 % к уровню 2013г. Валовой региональный продукт (ВРП) в 2015 г. составил 234732 млн. руб., а динамика данного показателя в период 2011 – 2015 годов положительна. В структуре индекса промышленного производства преобладает промышленность, торговля, транспорт и связь, а также сельское хозяйство.

Таблица 2. Индекс промышленного производства по отраслям в Смоленской области

	2012	2013	2014	2014	2015
Промышленность	114,3	102,6	106,8	107,8	102,2
Транспорт и связь	107,9	102,7	104	101,1	101,2
Торговля	108	101,9	106,5	115,4	97,4
Сельское хозяйство	94,6	113	99,9	101,2	95,7

Источник: составлено автором по данным федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://sml.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sml/resources/3bd0730047071c7396eebe87789c42f5/smck16.pdf

В настоящее время валовой региональный продукт формируется следующим образом: наибольший удельный вес составляют отрасли - промышленность (21,6 %), торговля и услуги (20,2 %), транспорт и связь (9,9 %), сельское хозяйство (7 %), строительство (6,6 %) [11].

Не смотря на достаточно скромный вклад в ВРП, сельскохозяйственного направления, в перспективе, оно должно стать одним из ключевых, так как обладает существенных ресурсным потенциалом. Однако существенной проблемой, сдерживающий рост развития сельского хозяйства на данной территории, является снижение уровня трудовых ресурсов и их профессиональная подготовка. За последние 5 лет область «потеряла» 91,4 тыс. сельских жителей в трудоспособном возрасте, только в 2015 году естественная убыль сельского населения превысила 3000 тыс. чел. (таб. 3). По данным опубликованного рейтинга, который был составлен на основе данных Федеральной службы государственной статистики за 2015 год, Смоленская область замкнула двадцатку вымирающих регионов нашей страны [11].

Таблица 3. Динамика основных социально – экономических показателей
в сельском хозяйстве

	2011	2012	2013	2014	2015
Численность населения в трудоспособном возрасте, тыс. чел	641,1	602,9	571,9	562,5	549,6
Среднегодовая численность занятых в сельском хозяйстве (тыс. чел)	57	56	55,9	55,9	53,9
Естественный прирост, убыль сельского населения	- 4021	- 2801	- 2632	- 2395	- 3106

Источник: составлено автором по данным федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/

Согласно статистическим данным происходит снижение всех показателей, которые влияют на формирование будущих специалистов. Так за 5 лет (2011 - 2015 гг.) число дошкольных образовательных организаций сократилось на 8 единиц, число государственных и муниципальных общеобразовательных организаций снизилось на 137, что составило 34 % , а численность обучающихся в образовательных учреждениях сократилось на 1500чел.(таб.4).

Таблица 4. Среднегодовая численность занятых по видам экономической деятельности в %

	2011	2012	2013	2014	2015
Всего	100	100	100	100	100
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	11,5	11,4	11,5	11,6	11,2
Обрабатывающие производства	19	18,9	18,5	18,2	18,2
Строительство	8,5	8,6	8,5	8,6	8,6
Операции с недвижимым имуществом	4,7	4,9	4,9	5,3	5,5
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	7,3	7,4	7,3	7,2	7,2
Торговля	15	15,4	15,5	15,4	15,8

Источник: составлено автором по данным федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/

По данным статистики наибольшее количество работников занято в секторах обрабатывающего производства и торговли, а сектор сельского хозяйства стоит только на 3 месте(таб.5). При этом видно, что в период с 2014 по 2015 года произошло снижение занятых в сельском хозяйстве с 11,5 % до 11,2 % , что может сказаться на секторе в виде нехватки кадров. Общей убыль населения региона – с 2015 по 2011 равна 21,9 тысяч человек; уровень заработной платы, на протяжении 2011 – 2015 годов был существенно

ниже, чем в других отраслях: в 2015 году заработная плата в сельском хозяйстве на 41 % ниже, чем в области обрабатывающих производств (таб.5). Таким образом явно просматривается проблема нехватки трудовых кадров в сельском хозяйстве за счет их перетока в другие отрасли. Усугубляется ситуация и фактор географической близости, к столичному региону, куда многие выпускники ВУЗов уезжают в поисках работы и более высоких зарплат.

Таблица 5. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности тыс.руб.

	2011	2012	2013	2014	2015
Сельское хозяйство	7,5	9,5	9,9	11,2	14,9
Обрабатывающие производства	15	19,4	21,1	23,3	25,3
Строительство	18,6	16,6	21,4	22	24,1
Операции с недвижимым имуществом	14,4	15,5	17,7	18,4	19,2
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	10,1	13,3	17,3	19,6	19,9
Торговля	10,3	13	14,1	17,6	18,5

Источник: составлено автором по данным федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/

Инвестиционная стратегия Смоленской области до 2025 года, в том числе ориентированная на поддержку программ по импортозамещению в сельском хозяйстве, на первое место ставит именно угрозу «Отток квалифицированных кадров из области» [3]. И конкретно данная проблема считается одной из главных, так как недостаток рабочих, при этом не только высококвалифицированных, является препятствием для осуществления многих важных для региона проектов, в том числе и инвестиционные.

На современном этапе образование рассматривается как один из важнейших факторов развития экономики Смоленской области, в связи с чем, проблема подготовки рабочих кадров и специалистов среднего звена в соответствии с потребностями регионального рынка труда является одной из ведущих. В области разработана областная государственная программа «Развитие образования в Смоленской области на 2014 – 2020 годы», которая ставит задачи увеличения общеобразовательных организаций. Но эта программа не добилась поставленных целей, так как снизилось число образовательных организаций и численность обучающихся в целом.

Таблица 6. Образование в сельской местности Смоленской области

	2011	2012	2013	2014	2015
Число дошкольных образовательных организаций	93	89	91	88	85
Число государственных и муниципальных общеобразовательных организаций	403	388	371	353	266

Численность обучающихся в общеобразовательных организациях (тыс. чел)	19	18,6	17,8	17,4	17,5
---	----	------	------	------	------

Источник: составлено автором по данным федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/

В регионе активно действует программа поддержки молодых специалистов, которая закреплена в программе развития сельского хозяйства на 2014 - 2018, реализуется за счет предоставления молодым специалистам, занятым в сельском хозяйстве областных государственных выплат–надбавок к зарплате. С целью урегулировать сложившуюся ситуацию и привлечь молодые кадры в сельскую местность в Смоленской области на законодательном уровне была введена программа «Молодой специалист на селе» действием до 2020 года. Это программа, которая призвана оказать помощь семьям в покупке квартиры или дома в сельской местности. Молодые специалисты могут получить субсидию в виде льготного займа. Процентная ставка, по которой будет предоставлен займа, составляет 5 % годовых. Вернуть деньги возможно в течение 10 лет равными платежами [4].

Помимо поддержки молодых специалистов властями региона для увеличения заинтересованности населения работать в сфере сельского хозяйства, департаментом Смоленской области по сельскому хозяйству и продовольствию был разработан комплекс мер по стимулированию населения к созданию крестьянских (фермерских) хозяйств: в 2016 году был открыт Клуб молодых фермеров, который организован для защиты их прав и интересов, обмена опытом, содействия росту молодёжного фермерства. Клуб является общественным формированием на добровольной основе. Его членом могут стать граждане России в возрасте от 18 до 35 лет включительно, занятые в сфере АПК [4]. Такая поддержка заинтересованности населения в области развития фермерства, позволяет уже в настоящее время существенно увеличить количество граждан к работе в сфере сельского хозяйства. Согласно статистики, на конец 2018 года, фермерские хозяйства планируют увеличить выпуск продукции более, чем в 2 раза (рис. 2) [11].



Рис. 1. Продукция с/х по категории: фермерские хозяйства, млн. руб

Не смотря на все предусмотренные региональными властями меры по привлечению населения в сферу сельского хозяйства, а также по повышению профессиональной квалификации работников данного направления в современных условиях являются не достаточными. Крупным сельскохозяйственным предприятиям нужно ставить задачу поподготовке специалистов своими силами, набирая и формируя команды заинтересованных людей с территорий региона. Для реализации поставленной задачи необходимо наладить коммуникации как на уровне региона, т.е. средние и высшие учебные заведения субъекта должны иметь тесный контакт с сельскохозяйственными предприятиями, но и на межрегиональном уровне, используя весь арсенал зарубежного и отечественного опыта для подготовки специалистов нужного профиля и уровня. Это позволит мониторить ситуацию с нехваткой кадров, своевременно переориентироваться и готовить необходимые программы обучения, используя передовые практики, а также, на уровне региональной власти, создавать необходимые условия посредством льготы и преференций для привлечения необходимых специалистов.

Для этого надо очень тесно сотрудничать с вузами, индивидуально выстраивать отношения с практикантами, самым способным из них выплачивать именные стипендии. Заниматься профориентацией нужно с самого раннего возраста: не только со школьниками, но и с воспитанниками детских садов, водить на экскурсии с дальним прицелом - заполучить их в штат, когда подрастут. Также нужно перенимать положительный опыт других регионов, которые сталкиваются с аналогичной проблемой: например, в Омской области открывают агроклассы и летние школы, внедряют дистанционные и цифровые технологии обучения, выплаты начинающим специалистам АПК, которые ранее получали до 100 тысяч рублей, увеличат вдвое [10]. Дополнительными мерами будет грамотное стратегическое планирование, адресная работа с каждым участником в течение семи лет совместно с вузами, конкурсы дипломных проектов, возрождение системы наставничества, введение новых методик оценки квалификации. Все это в комплексе поможет прогнозировать и стабилизировать кадровую ситуацию. К 2020 году во всех общеобразовательных организациях будут созданы условия, соответствующие требованиям федеральных государственных образовательных стандартов;

- не менее 75 процентов детей в возрасте 5 - 18 лет будут охвачены программами дополнительного образования;

- будут обеспечены потребности экономики Смоленской области в профессиональных кадрах высокой квалификации [2].

В заключение следует подчеркнуть: независимо от имеющегося уровня образования кадров региона следует развивать систему подготовки и повышения их квалификации для инновационной деятельности, превратить её в систему непрерывного образования, начиная от общеобразовательных до профессиональных высших учебных заведений и постоянного повышения квалификации каждой личности в течение всей жизни. Вместе с тем, выявленные факторы роста эффективности производства позволят повысить конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Дополнительным стимулированием для эффективного управления ресурсным потенциалом сельскохозяйственных организаций и достижения им оптимальных параметров функционирования является эффективность расходования выделяемых государственных субсидий и устойчивое развитие сельских территорий.

Список использованной литературы:

1. Распоряжение Правительства РФ от 11 августа 2011 г. N 1393 - р "Об учреждении автономной некоммерческой организации "Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов" (с изменениями и дополнениями 27 августа 2018 г.) Режим доступа: Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/55183153/#ixzz5XiFRUWXi>
2. Администрация Смоленской области постановление от 29 ноября 2013 года N 984 Об утверждении областной государственной программы "Развитие образования в Смоленской области" на 2014 - 2020 годы (с изменениями на 18 сентября 2018 года) Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/422404193>
3. Инвестиционная стратегия Смоленской области до 2025 года. Режим доступа : http://econsmolensk.ru/temp/upload/file/Investitsionnaya_strategiya_Smolenskoj_oblasti_do_2025_goda_a0.16894786.pdf
4. В регионе ищут пути решения проблемы дефицита рабочих кадров. Режим доступа: <https://smolinvest.com/news/3830/>
5. Информагентство, о чем говорит Смоленск - За 5 лет на территории Смоленской области завершено 44 крупных инвестиционных проекта. Режим доступа: https://smolensk-i.ru/business/za-5-let-na-territorii-smolenskoj-oblasti-zaversheno-44-kрупnyih-investitsionnyih-proekta_193496
6. Информагентство, о чем говорит Смоленск – Инвестиции в агропром Смоленской области выросли в 4 раза. Режим доступа: https://smolensk-i.ru/business/investitsii-v-agroprom-smolenskoj-oblasti-vyrosli-v-chetyre-raza_2319085
7. Кирсанова О. Г. Социально - экономический портрет Смоленской области: вчера, сегодня, завтра // Научно - методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 15. – С. 1136–1140. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/96144.htm>.
8. Краснощеков Валентин Николаевич, Ледвина Маргарита Владимировна Перспективы развития сельского хозяйства в СПК «Пригорское» Смоленской области // Природообустройство. 2009. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-razvitiya-selskogo-hozyaystva-v-spk-prigorskoe-smolenskoj-oblasti> (дата обращения: 22.11.2018).
9. Паничкина Е. В. Государственная стратегия регионального развития Российской Федерации: социальная, культурная, национальная политика: учебное пособие, 2017. – 138 с.
10. Светлана Сибина Агроном на вес золота // Российская газета. – 2018. – URL: <https://rg.ru/2018/07/25/reg-sibfo/kak-reshit-problemu-kadrovogo-deficita-v-selskom-hoziajstve.html>
11. Смоленская область в цифрах 2018 – краткий статистический сборник. Режим доступа: http://sml.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sml/resources/b181898045b6947a9520fdedfce35b80/smck18.pdf?_ga=2.181898045b6947a9520fdedfce35b80.1520700000.1520700000.1520700000.1520700000
12. Филиппов Д.А., Безпалов В.В. Роль развития кадрового потенциала регионального промышленного комплекса в обеспечении национальной экономической безопасности страны (на примере нижегородской области) // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. LXXIV - LXXV междунар. науч. - практ. конф. № 6 - 7(69). – Новосибирск: СибАК, 2017. – С. 27 - 38.

13. Bezpalov V.V. Diagnostics methods for purposes of restructuring of regional management system / Life Science Journal. 2014. T. 11. № 9s. С. 56 - 59. 12

© Бахолдина В., Шестакова А. (2018).

УДК – 33

А.М. Блохин

Магистрант кафедры экономики МСК РГГРУ

г. Москва, РФ

E - mail: andrew_210@mail.ru

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ДИНАМИКУ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЗОЛОТА

Аннотация

В статье изучается степень влияния всевозможных факторов на динамику спроса и предложения на рынке золота как в России, так и за ее пределами, а также вопросы роста цен на золото, как основному объекту инвестирования.

Ключевые слова:

Рынок золота, инфляция, ставка рефинансирования, инвестиционный спрос.

В современных условиях развития экономики на спрос оказывает влияние множество факторов, среди которых можно выделить объем спроса со стороны ювелирной и других отраслей промышленности, политики центральных банков в отношении золотых резервов, ожиданий инвесторов, динамика валютных курсов, изменения ставки рефинансирования, показатели инфляции и пр. В структурном разрезе динамика спроса на золото зависит от цены золота. Например, увеличение цены на золото и повышение величины инвестиционного спроса в связи с ожиданием инфляции приводит к сокращению закупок металла в стоматологической отрасли, повышение спроса на замещающие материалы. Противоположная тенденция происходит при снижении цены золота. Объемы добычи и разведанные запасы золота также оказывают влияние на спрос, так как являются основным источником накопления и пополнения резервов данного металла. Значительное влияние оказывают политические факторы при условии их глобального значения (войны, политические и экономические конфликты) [1, С. 46].

Применительно к национальным рынкам золота, в том числе российскому, спрос на золото также формируется под влиянием экономических и политических факторов. В этом случае значительную степень влияния оказывают как мировые, так и локальные факторы, среди них можно выделить уровень обеспеченности страны золотом, развитость золотодобывающей и ювелирной промышленности, количество финансовых инструментов в обращении, уровень материального благосостояния населения, его платежеспособность и склонность к инвестициям в золото, а также

степень вмешательства государства в деятельность рынка и предпринимательского сектора.

Высокое влияние на спрос на золото оказывает цена золота и ценовые ожидания (рис.1).

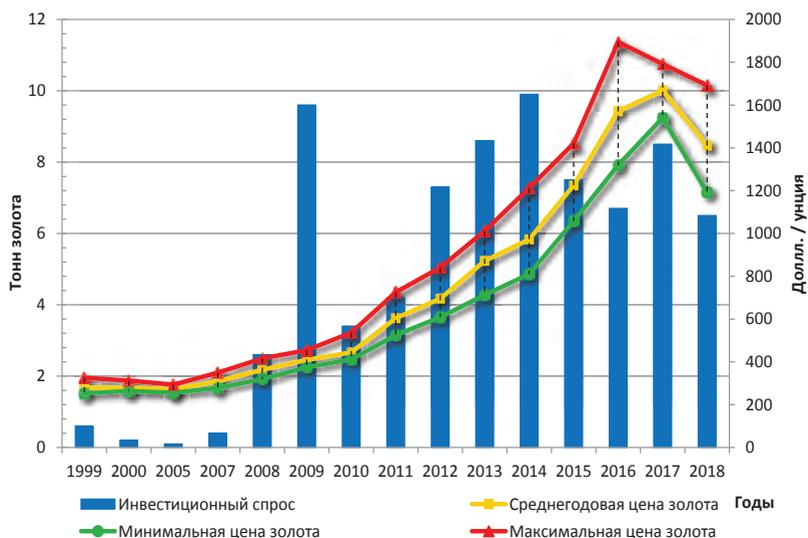


Рис. 1 Цена золота и инвестиционный спрос РФ

Рост цены на золото в период 2005 - 2017 гг. был спровоцирован ростом инвестиционного спроса на него, т.к. рассматривался инвесторами как выгодное вложение. Снижение спроса со стороны инвесторов, связанное с ожиданием снижения цены золота происходило в период 2010 - 2011 гг. Предпосылкой для снижения спроса послужило то, что уровень инфляции (по индексу потребительских цен) в США практически не изменился и как следствие снижение инфляционных рисков больше не требовалось. Однако, в 2017 году, когда цена на золото вплотную приблизилась к отметке 2000 долл., спрос в России вырос в ожидании преодоления данной отметки. Стабилизация мировой экономики после кризиса и ожидания того, что многолетняя тенденция роста цены изменится в 2019 году на противоположную, привели к сокращению инвестиционного спроса на данный металл в 2018 г.

Спрос на золото со стороны частных инвесторов зависит от так называемого «эффекта ожидаемой динамики цен». Частные инвесторы рассматривают данный металл как надежное средство вложения и защиты собственных сбережений в следующих случаях:

- приобретение золота позволяет защитить сбережения, хранящиеся в национальной валюте, от инфляционных рисков;
- приобретение золота позволяет защитить сбережения, хранящиеся в иностранной валюте, от существенных колебаний валютных курсов.

Влияние фактора инфляции на инвестиционный спрос показано на рис. 2.

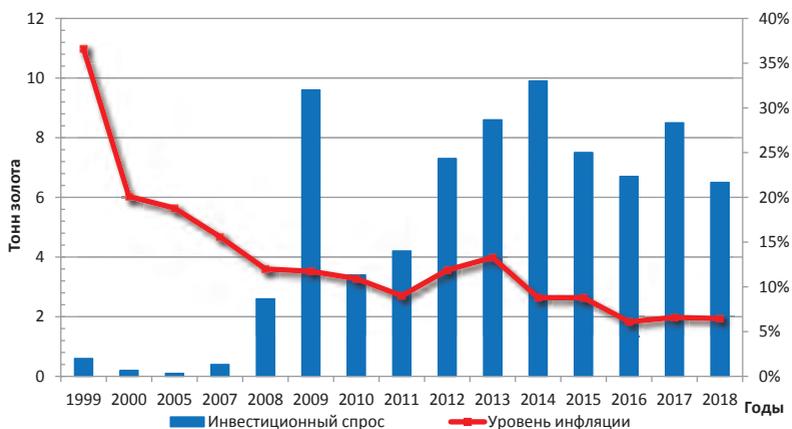


Рис. 2 Влияние инфляции на инвестиционный спрос РФ

Нестабильность финансовой сферы государства, ускорение инфляции приводит к тому, что население, стремясь к сбережению своих финансовых активов от инфляции, стараются инвестировать свободные денежные средства в золото, ожидая дальнейшего роста цен на него.

Колебание валютных курсов также оказывает существенное влияние на желание инвестировать в золото. Зависимость золотых инвестиций от валютных курсов наглядно показана на рисунке 3.

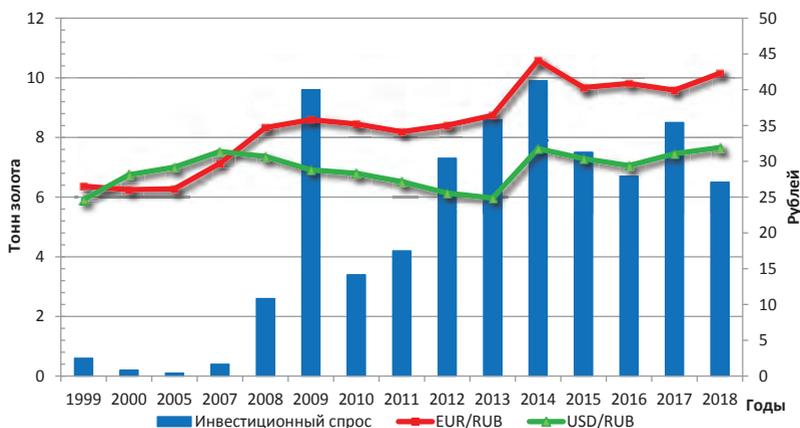


Рис. 3 Влияние колебания валютных курсов на инвестиционный спрос РФ

Основным фактором для подрыва интереса к валюте выступают прежде всего центральные банки – эмитенты валюты. В целях борьбы с финансовыми кризисами они

начинают печатать деньги, тем самым теряя доверие со стороны инвесторов из - за возникающих инфляционных ожиданий.

В рассматриваемом примере Российской Федерации видно, что при укреплении курса доллара по отношению к другим валютам спрос на золото снижается, так как инвесторы начинают вкладывать деньги в доллары, а при его ослаблении возрастает спрос на золото [2].

Ставка рефинансирования, устанавливаемая центральными банками, также оказывает влияние на изменение спроса на золото в РФ, как стороны инвесторов, так и государственного сектора (рис.4).

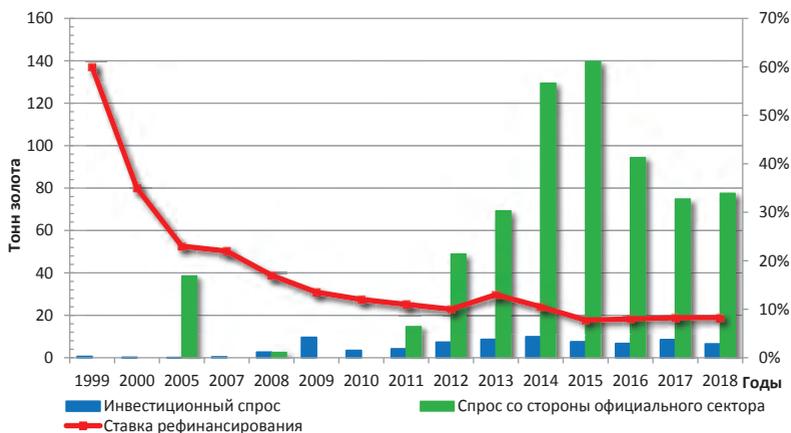


Рис. 4 Влияние ставки рефинансирования на спрос на золото в РФ

Ставка рефинансирования является показателем состояния экономики государства в целом – высокие значения ставки свидетельствуют о высокой инфляции, нестабильности в финансовой ситуации в стране. В то же время, при высоких ставках рефинансирования банковские вклады открываются под высокие процентные доходы. В стабильной экономике ставки рефинансирования низкие, следовательно, и банковские вклады приносят меньший доход своим владельцам, а, следовательно, частные инвесторы начинают искать более доходные пути вложения средств, и одним из таких активов выступает именно золото. Таким образом, при повышении ставки рефинансирования спрос на золото снижается, а при её снижении – растёт. То есть, зависимость является обратной пропорциональной [3].

Показатели индекса доходов населения и индекса промышленного производства также оказывают влияние на спроса на рынке золота, так как они выступают важными показателями состояния экономики в стране. При росте индекса доходов населения происходит рост предпочтений к сбережениям, одним из которых рассматривается именно золото.

Существует прямая зависимость между показателями спроса в ювелирной промышленности и индексом промышленного производства. В 2009 г. одновременно со спадом индекса промышленного производства произошло также снижение спроса в

ювелирной промышленности на фоне финансово - экономического кризиса в стране и снижения уровня доходов населения. Таким образом, существует прямая взаимосвязь между индексом промышленного производства и уровнем ювелирного спроса.

Важной особенностью предложения золота на рынке является то, что предложение золота формируют несколько источников: добыча нового металла из недр, производство при переработке золотого лома (скрапа), продажи из официальных резервов центральных банков, а также продажи металла международными финансовыми организациями, коммерческими банками и ETF - фондами и хеджирование производителями золота. Предложение золота в целом можно разделить на две части: первичное предложение (добыча нового металла) и вторичное (металл, поставляемый из наземных источников: переработка скрапа, продажи из официальных резервов) [4].

При проведении анализа этапов развития рынка золота нами уже было показано, что быстрый рост цены сразу не приводит к увеличению добычи, поскольку требуется время на поиски и разведку месторождений, строительство и реконструкцию добывающих предприятий, создание новых технологий обогащения руд. Однако высокие цены на металл служат стимулом к созданию и внедрению новой техники и технологий, усилению геологоразведочных работ, расширению сырьевой базы для реализации добычных проектов, реконструкции существующих предприятий, ведя в конечном итоге к увеличению добычи металла из недр, даже в периоды ухудшения ценой конъюнктуры [3].

Одним из источников предложения золота может стать хеджирование, применяемое золотодобывающими компаниями с целью страхования рисков снижения дохода от падения цены на металл. Эта статья предложения формируется за счет продажи металла, полученного производителями из резервов банков в счет будущей добычи. Хеджируя свои позиции на рынке, компании обеспечивают себя гарантированным объемом производства в периоды неблагоприятной ценовой конъюнктуры. С ростом цены может происходить процесс дехеджирования, когда производители выкупают ранее заключенные контракты, тем самым увеличивая спрос на металл [5].

После нескольких лет последовательной ликвидации хеджевых контрактов с начала 2011 г. укрепилась наметившаяся тенденция возврата добывающих компаний к хеджированию. В то же время, речь идет не о глобальном изменении политики, а скорее о локальных случаях проектного финансирования, когда форвардная продажа части будущей добычи – требование банков. В 2014 году прирост хеджа составил рекордные с 1999 года 103 тонны, в основном за счет мексиканской Fresnillo и российского ПАО «Полус», причем акцент сместился от форвардных к опционным продажам. Российские компании захеджировали цены в количестве 42 тонн золота. Среди таких компании можно назвать ПАО «Полус» и ГК «Петропавловск».

Среди российских крупных предприятий отрасли в настоящее время подобные контракты использует только ГК «Петропавловск», который очень выгодно их заключил накануне знаменательного апрельского падения золота в 2017 году. И хотя средняя цена за 2017 год была достаточно высокой – 1440 долларов за тройскую унцию, год отличался взлетом и падением: начинался он при цене золота в 1700 долл / унция, потом долго находился в коридоре 1300 - 1400, а затем – падение до 1200 долларов в декабре. При этом средняя цена продажи золота для ГК «Петропавловск» в 2017 году составила 1319 долл / унция – благодаря хеджевым контрактам. Компания «Полиметалл» – первый, кто

использовал в своей практике хеджевые контракты, правда, это было задолго до листинга в Лондоне. Несмотря на вышеуказанные финансовые трудности, своевременное хеджирование цены при волатильном рынке золота может принести хорошие результаты как в случае ПАО «Полус» [5].

Логично предположить, что в период неблагоприятной ценовой конъюнктуры компании - производители будут более активно хеджировать риски. Однако объемы хеджирования зависят не только от роста цен, но и от политики, осуществляемой компаниями, которые могут рассматривать хеджирование как средство страхования рисков, снижения колебаний прибыли и улучшения управляемости производством, но могут относиться к нему и как к фактору, который может способствовать еще большему снижению цен в будущем.

Рынку золота присуща цикличность, которая связана с циклами конъюнктуры и деловой активности. Оно является биржевым активом и подчинено повторяющимся циклам и тенденциям, чутко реагирующим на внешние изменения. Золото, как главный резервный актив, замещает современные реальные кредитные деньги (субститут денег) Ямайской системы при нарушениях стабильности их обращения и функционирования системы. Все трудности связаны с инфляцией – избытком денежных знаков или дефляцией – дефицитом и нехваткой денег.

Список использованной литературы:

1. Балабанов И.Т. Драгоценные металлы и драгоценные камни. М.: Финансы и статистика, 2013. 345 с.
2. Крейдель В., Назаров И. Золотопромышленники и индустрия «золотых» ETF – интересы совпадают // «ФинЭкс Плюс» [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.finxplus.ru/files/Gold_miners.pdf (дата обращения: 21.12.2018).
3. Особенности российского золота // Металлургический бюллетень [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.metbulletin.ru/publications/> (дата обращения: 22.12.2018).
4. Шахов М. Всемирный Банк призывает вернуться к золотому стандарту [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://www.rbcdaily.ru/world/562949979147079> (дата обращения 24.12.2018).
5. Васильев А.В. Хеджирование на срочных рынках [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://bullion.ru/theory/dip11/gl4.htm> (дата обращения: 22.12.2018).

© А.М. Блохин, 2018

УДК 657

А.В. Бойко, магистрантка 1 курса НГУЭУ,
г. Новосибирск, РФ, E - mail: ane4ka54@mail.ru

ПБУ 6 / 01 - УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В 2018 - 2019 ГОДАХ (НЮАНСЫ)

Аннотация. ПБУ 6 / 01 «Учет основных средств» предназначено для правильного отражения операций по основным средствам в бухгалтерском учете. Как правильно

принять основное средство? Как рассчитать амортизацию или восстановить основное средство? Как зафиксировать выбытие основного средства в бухгалтерском учете? Нюансы применения и недостатков данного ПБУ описаны в статье.

Ключевые слова: основные средства, положение по бухгалтерскому учету, бухгалтерский учет, налоговый учет.

ПБУ 6 / 01 «Учет основных средств» (далее – ПБУ) установлено приказом Минфина РФ от 30.03.2001 N 26н. Соблюдать правила ПБУ обязаны организации любых форм и сфер деятельности, кроме кредитных и бюджетных учреждений (п. 1 ПБУ) [3]. Индивидуальные предприниматели вправе осуществить выбор: применять ПБУ или не применять.

Более детальное изучение правил данного ПБУ и нюансов их применения будет понятием при рассмотрении их на определенном примере.

Пример принятия основных средств. ООО «Зоо - лэнд» занимается продажей рептилий, рыб и оборудования для них через стационарный магазин. В апреле 2018 года организация закупила оборудование:

- аквариум для содержания рыб в магазине, стоимостью 52 530 руб. в т.ч. НДС;
- террариум для содержания рептилий в магазине, стоимостью 252 360 руб. в т.ч. НДС;
- аквариум, предназначенный для перепродажи, стоимостью 48 490 руб. в т.ч. НДС;
- выставочный стеллаж, стоимостью 41 640 руб. в т.ч. НДС.

За установку было уплачено: за террариум – 12 710 руб. в т.ч. НДС, за аквариум – 5 280 руб. в т.ч. НДС.

Принадлежность приобретенного оборудования к основным средствам определяется на основании 5 критериев ПБУ, представленных в таблице 1.

Таблица 1. Пример отнесения объектов к основным средствам

<i>Критерии отнесения к основным средствам</i>	<i>ПБУ 6 / 01</i>	<i>Аквариум для содержания рыб</i>	<i>Террариум для содержания рептилий</i>	<i>Аквариум для перепродажи</i>	<i>Выставочный стеллаж</i>
<i>1 Предназначен для применения в предпринимательской деятельности</i>	<i>п. а п. 4</i>	<i>да</i>	<i>да</i>	<i>да</i>	<i>да</i>
<i>2 Предназначен для длительного применения (свыше 1 года)</i>	<i>п. б п. 4</i>	<i>да</i>	<i>да</i>	<i>да</i>	<i>да</i>
<i>3 Не применяется в качестве товара для перепродажи</i>	<i>п. в п. 4</i>	<i>да</i>	<i>да</i>	<i>нет</i>	<i>да</i>

4 <i>Предназначен для получения выгоды</i>	<i>пп. 2 п. 4</i>	<i>да</i>	<i>да</i>	<i>да</i>	<i>да</i>
<i>Стоимость при принятии к бухгалтерскому учету</i>	<i>п. 7 - 8</i>	<i>48 992 руб. = (52 530 + 5 280) : 118 * 100</i>	<i>224 635 руб. = (252 360 + 12 710) : 118 * 100</i>	<i>41 093 руб. = 48 490 : 118 * 100</i>	<i>35 288 руб. = 41 640 : 118 * 100</i>
5 <i>Соблюдение лимита стоимости основного средства для принятия в бухгалтерском учете</i>	<i>абз. 4 п. 5</i>	<i>да</i>	<i>да</i>	<i>да</i>	<i>нет</i>
<i>Принятие в бухгалтерском учете в качестве основного средства</i>	<i>ИТОГ 0</i>	<i>да</i>	<i>да</i>	<i>нет, принимается в качестве товара для перепродаж и</i>	<i>принимается либо в качестве основного средства, либо в качестве МПЗ (по выбору организации)</i>

По основным средствам, принятым на учет с начала 2016 г. по первоначальной стоимости более 40 000 до 100 000 руб., плательщикам налога на прибыль придется учитывать временные разницы между затратами в налоговом учете (далее – НК РФ) и бухгалтерском учете.

В нашем примере в налоговом учете в качестве амортизируемого основного средства принимается только террариум. Аквариум для рыб, принятый в бухгалтерском учете как основное средство, в налоговом учете отражается в составе материальных затрат (пп. 3 п. 1 ст. 254 НК РФ) [1].

По ПБУ срок полезного использования (далее – СПИ) имущества устанавливается организациями исходя из планируемого периода использования, износа и иных временных ограничений по применению основного средства (п. 20 ПБУ). Четкого разделения объектов по СПИ нет. Организации для сближения процедуры отражения амортизационных затрат в бухгалтерском учете с налоговым учетом используют Классификацию основным средств по амортизационным группам, утвержденную постановлением Правительства РФ от 01.01.2002 N 1 [2]. Применение данной классификации при установлении СПИ отражено в п. 1 ст. 258 НК РФ.

Пример (продолжение). Аквариумы и террариумы, приобретенные ООО «Зоо - ленд», по Классификации основных средств относятся к 6 амортизационной группе (СПИ 10 - 15 лет).

При отражении 18 апреля 2018 года в бухгалтерском учете аквариума для рыб и террариума в качестве основного средства компания проставила СПИ: 132 месяца – по аквариуму и 144 месяцев – по террариуму.

В учетной политике ООО «Зоо - ленд» зафиксирован линейный метод определения амортизации основных средств.

Ежемесячная сумма амортизации основных средств составила:

- аквариум для содержания рыб: 48 992 руб.: 132 мес. = 371 руб.;
- террариум для содержания рептилий: 224 635 руб.: 144 мес. = 1 560 руб.

Отражение в бухгалтерском учете рассчитанной амортизации по аквариуму и террариуму производится с мая (с месяца, следующего за месяцем принятия их к учету) (п. 21 ПБУ).

В п. 18 рассматриваемого ПБУ зафиксировано 4 способа определения амортизации [3]:

1) Линейный.

Самый простой. Алгоритм расчета, указанный в п. 19 ПБУ, совпадает с линейным способом исчисления амортизации, закрепленным в ст. 259.1 НК РФ, что позволяет сблизить налоговый и бухгалтерский учет амортизационных затрат. Применяется большинством организаций.

2) Уменьшаемого остатка.

Сложный алгоритм расчета. Отсутствует равноценный способ амортизации, закрепленный в НК РФ, поэтому возникают дополнительные сложности в виде отражения временных разниц между налоговым и бухгалтерским учетом амортизационных затрат. Предназначен для ускоренного списания стоимости основных средств. Применение данного способа целесообразно в отношении оборудования, которое быстро устаревает в моральном плане.

3) По сумме чисел лет СПИ.

Трудоёмкий прием в исчислении. Отсутствует равноценный способ амортизации, утвержденный в НК РФ, поэтому его применение приводит к возникновению временных разниц между налоговым и бухгалтерским учетом амортизации. Относится к ускоренным методам амортизации основных средств.

4) Пропорционально объему продукции (работ).

Трудоёмкий в расчете. Отсутствует равноценный метод исчисления амортизации в НК РФ, что приводит к возникновению разниц между налоговым и бухгалтерским учетом амортизационных отчислений. Предназначен для основных средств, по которым известен плановый объем работ за весь период полезного использования. Используется в отношении промышленного оборудования и транспорта.

Пример восстановления основных средств (продолжение). После 2 лет использования аквариума и террариума ООО «Зоо - ленд» провело замену вышедшей из строя подсветки в аквариуме на сумму 2 620 руб. (включая НДС) и поставило в террариум более совершенные системы вентиляции и нагрева на сумму 46 730 руб. (включая НДС).

По аквариуму ремонтные затраты за исключением НДС списаны на расходы организации. По террариуму затраты на модернизацию включены в состав его

первоначальной стоимости (п. 14 и п. 27 ПБУ). СПИ по террариуму пересмотрен в сторону увеличения на 3 года (п. 20 ПБУ) [3].

В рассматриваемом ПБУ отсутствуют пояснения по определению ежемесячной амортизации основных средств после его модернизации. Перерасчет амортизации осуществляется на основании примера, приведенного в п. 60 Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденным приказом Минфина РФ от 13.10.2003 N 91н [4].

Пересчет амортизации модернизированного оборудования в ООО «Зоо - ленд» представлен в таблице 2.

Таблица 2. Пересчет амортизации модернизированного основного средства

<i>Показатель</i>	<i>Аквариум</i>	<i>Террариум</i>
<i>Классификация произведенных работ</i>	<i>Ремонт</i>	<i>Модернизация</i>
<i>Первоначальная стоимость после работ</i>	48 992 руб. (без изменений)	264 237 руб. = 224 635 + 46 730 :118 * 100
<i>СПИ после работ</i>	132 мес. (без изменений)	156 мес. = 144 (исходный) + 36 (добавленный) – 24 (использованный)
<i>Ежемесячная амортизация после работ</i>	371 руб. (без изменений)	1 454 руб. = (264 237 – 1 560*24 мес.) : 156 мес.

Теперь рассмотрим процесс выбытия основных средств.

Пример (продолжение). После 7 лет использования аквариум и террариум морально устарели. ООО «Зоо - ленд» перепродало их местному мини - зоопарку, таблица 3.

Таблица 3. Расчет стоимости основного средства после выбытия.

<i>Показатель</i>	<i>Аквариум</i>	<i>Террариум</i>
<i>Стоимость продажи</i>	25 000 руб.	170 000 руб.
<i>Отражение доходов в бухгалтерском учете</i>	<i>Прочие доходы текущего периода (п. 31 ПБУ)</i>	
<i>Остаточная стоимость</i>	17 828 руб. = 48 992 – 371*84 мес.	139 557 руб. = 264 237 – (1 560*24 мес. + 1 454*60 мес.)
<i>Списание остаточной стоимости в бухгалтерском учете</i>	<i>Прочие расходы текущего периода (п. 31 ПБУ)</i>	

В составе прочих отражаются доходы и расходы, произведенные не только при продаже основных средств, но и при остальных способах выбытия основных средств: ликвидации, безвозмездной передаче, внесении в уставной капитал иной организации и др. (п. 29 ПБУ) [3].

Таким образом, в ПБУ 6 / 01 «Учет основных средств» даны общие пояснения по отражению в бухгалтерском учете признания, амортизации, восстановления и списания основных средств. Однако в нем не хватает конкретизированных описаний: по классификации основных средств по срокам их использования, по исчислению амортизации при восстановлении стоимости основных средств и при использовании нелинейных методов амортизационных начислений. За разъяснениями и уточнениями приходится обращаться к Методическим указаниям по учету основных средств, а также к НК РФ.

Список использованной литературы:

- 1 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс]: федер. закон от 05.08.2000 N 117 - ФЗ // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
- 2 О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 01.01.2002 N 1 (ред. от 07.07.2016) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
- 3 Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6 / 01) [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 30.03.2001 N 26н (ред. от 16.05.2016) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
- 4 Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 13.10.2003 N 91н (ред. от 24.12.2010) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

© А.В. Бойко, 2018

УДК 336

Болуров А. Т.,
Магистрант 3 курса СКФУ,
г. Ставрополь, РФ
Астахова Е.А.,
канд. экон. наук, доцент СКФУ,
г. Ставрополь, РФ
E - mail: astachova123@yandex.ru

АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Аннотация: В статье представлен анализ функционирования малого предпринимательства в Ставропольском крае

Ключевые слова: малое предпринимательство, основные показатели деятельности малых предприятий

Малое предпринимательство играет огромную роль в экономике и оказывает благоприятное воздействие на ее развитие.

Согласно данным Федеральной службой государственной статистики по Ставропольскому краю (таблица 1), наблюдается следующая динамика [1].

Таблица 1 – Основные показатели деятельности малых предприятий

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2017 г. к 2013 г.	
						абсол.	%
Количество предприятий, ед.	22734	23442	26093	25758	25953	3219	114,16
Численность работников, чел.	162863	165205	129138	128123	138323	- 24540	84,93
Оборот организаций, млн. руб.	347800,1	396185,0	441189,9	504221,7	595828,1	248028	171,31
Отгружено товаров (работ, услуг), млн. руб.	123296,8	145548,7	163079,5	156547,7	195318,1	72021,3	158,41
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	6502,5	8659,7	15404,1	20581,5	37153,5	30651	571,37

Малое предпринимательство на территории Ставропольского края за рассматриваемый период имеет положительную тенденцию динамичного развития. Так, в 2017 году отмечен рост количества малых предприятий по сравнению с 2013 годом на 3219 единиц, или на 14,16 % при одновременном снижении численности работников на 24540 человек, или на 15,17 % последний имеет негативную тенденцию (рисунок 1).

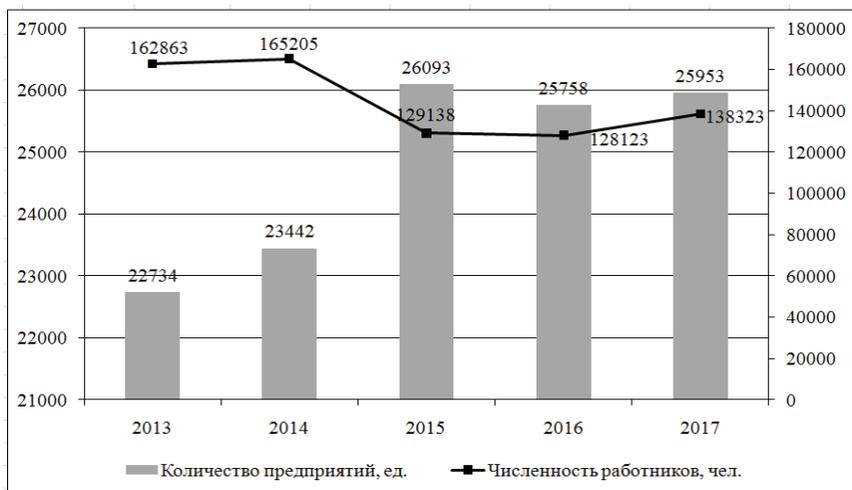


Рисунок 1. Динамика количества предприятий и численности работников

Отгруженные товары собственного производства, выполненные работы и услуги собственными силами в 2017 году также превышают уровень 2013 года на 72021,3 млн. руб. или на 58,41 % .

Положительная динамика роста наблюдается по обороту организаций и инвестиций в основной капитал. Так, оборот организаций ежегодно возрастает и в 2017 году составил 595828,1 млн. руб., что превышает показатель за 2013 год на 248028 млн. руб., или на 71,3 % . Инвестиции в 2017 году превышают показатель 2013 года более чем в пять раз (рисунок 2).

В соответствии с данными ФНС России на электронном сервисе «Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства» по состоянию на 10.12.2018 года в Ставропольском крае зарегистрировано 102388 субъектов малого и среднего предпринимательства, из которых 24909 единиц – это юридические лица, а оставшиеся 77479 единиц – это физические лица (из них микропредприятия – 76812 единиц). Наибольшее количество микропредприятий занято в сфере розничной торговли, что занимает 27 % или 7380 ед. от общего количества [2].

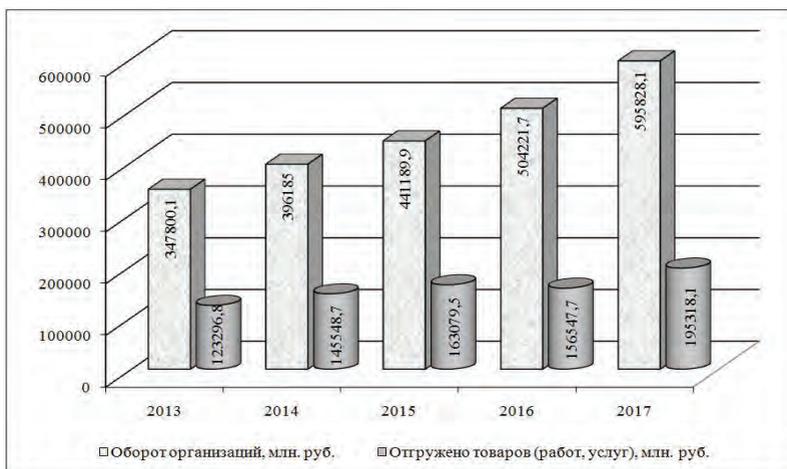


Рисунок 2. Динамика оборота и объема отгрузки предприятий

Малое предпринимательство, как региона, так и страны в целом, сталкивается с такими проблемами, как инфляция, логистические и маркетинговые проблемы, несовершенство законодательства в сфере налогообложения и финансово - кредитных механизмов.

Для решения этих проблем необходима продуманная и взвешенная государственная политика, направленная на создание благоприятных условий функционирования субъектов предпринимательской деятельности.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]: <http://www.gks.ru/>
2. Официальный сайт ФНС России [Электронный ресурс]: <http://www.nalog.ru>

© Болуров А. Т., Астахова Е.А., 2018

ПРОБЛЕМА СОВМЕСТНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАЗЛИЧНЫХ СТАТИСТИК ПО ДОГОВОРАМ АВТОСТРАХОВАНИЯ

Аннотация

В данной статье рассматривается вопрос совместного использования различных статистик по договорам автострахования. Показана необходимость использования всех доступных статистик с определенным коэффициентом доверия.

Ключевые слова:

Автострахование, статистика, среднее значение убыточности по портфелю, коэффициент доверия

Пусть собственная статистика есть величина $\bar{X} = (1/n) \sum_{j=1}^n X_j$, где X_j есть статистика за j -й год и есть иная статистика m . В частности, \bar{X} – может представлять собой оценку среднего совокупного размера убытков в целом по портфелю, а величина m – ту же оценку для портфеля, но полученную на основе иной, не собственной статистики. Эти величины могут также отражать средние значения убыточности по портфелю (оценки по своей и иной статистике).

Аналогичная ситуация может возникнуть и в случае, когда исходный портфель рисков разбивается на определенные группы и ставится оценка получения прогнозного значения для каждой группы с учетом статистики убытков по этой группе за ряд лет и статистики прочих групп за этот же ряд лет. В этом случае есть средние значения по каждой группе:

$\bar{X}_i = (1/n) \sum_{j=1}^n X_{ij}$ и обобщенная статистика в целом по портфелю, например, $\bar{X} = \sum_{i,j} \alpha(i, j) X_{ij}$ с

какими - то коэффициентами, чаще всего $\alpha(i, j) = 1/n/N$ где n – количество лет наблюдений а N – количество анализируемых групп.

Представляется необходимым совместное использование всех доступных статистик, так как использование только своей собственной статистики не будет правильным решением, по крайней мере, на начальном этапе деятельности или, в силу небольших объемов, она не является в достаточной мере репрезентативной, точно также использование только иной статистики и игнорирование собственной также необоснованно.

В связи с этим в практике страхования сформировалось представление о совместном использовании обеих статистик с определенным коэффициентом, так называемом коэффициенте доверия $Z \in (0,1)$. В результате применения данного коэффициента доверия оценкой портфеля по убыткам будет являться величина: $E(X|X_j) = Z \cdot \bar{X} + (1-Z) \cdot m$, то есть,

оценка условного среднего с учетом уже имеющейся собственной и иной статистики. Или аналогичная оценка $E(X_{i,n+1}|X_{ij}) = Z \cdot \bar{X}_i + (1-Z) \cdot \bar{X}$

Есть определенные практические соображения по поводу поведения этого коэффициента: ясно, что по мере накопления собственной статистики \bar{X} коэффициент Z - должен увеличиваться, в частности, это справедливо с увеличением количества лет анализа, с другой стороны, чем больше дисперсия наблюдений величины \bar{X} , тем меньше должен быть коэффициент Z .

В некоторых случаях, когда известны функции распределения и заданы модели поступления убытков и распределения размеров убытков, возможно получение точных выражений для коэффициента доверия Z .

В то же время, в большинстве случаев невозможно сделать обоснованные предположения о теоретических законах распределений случайных величин входящих в модель портфеля. В этом случае приходится применять методы свободные от распределений. К таким методам можно отнести модели Бюльмана – Штрауба.

Дополнительной проблемой является проблема получения оценки данных, в частности получение недостающих данных на основе метода расчета резерва произошедших убытков, но не попавших в отчет (не заявленных). Особенно актуальна проблема применения метода в том случае, когда имеет место непрерывное изменение объемов анализируемого портфеля по годам, так как, в этом случае переход от такой характеристики портфеля как убытки, к убыточности портфеля требует дополнительных предположений и модификаций.

Литература:

1. Бауэрс Н., Гербер Х., Джонс Д., Несбитт С., Хикман Дж. Актуарная математика. М.: Янус - К, 2001г. - 656 с.
2. Голубин, А.Ю. Математические модели в теории страхования. Построение и оптимизация / А.Ю. Голубин. - М.: Анкил, 2013г. - 315 с.
3. Королев, В. Ю. Математические основы теории риска [Текст] / В. Ю. Королев, В. Е. Бенинг, С.Я, Шоргин. - М.: Физматлит, 2007г. - 375 с.

© В.И. Борисов, 2018

УДК 336.221.24

Бортникова И.М., кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВПО Донской государственной аграрный университет,
пос. Персиановский, E - mail : bortnikovairina@rambler.ru

Яковицкая Д. Ю., Студентка 4 курса
ФГБОУ ВПО Донской государственной аграрный университет,
пос. Персиановский, E - mail : darinayakov@mail.ru

БОРЬБА С УКЛОНЕНИЕМ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ КАК АКТУАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО МИРА

Аннотация: В данной статье рассмотрена важная проблема нынешнего финансового мира - это уклонение от уплаты налогов. Большинство предпринимателей стремится

уменьшить свои расходы. Зачастую происходят ситуации, когда такое стремление осуществляется путём неуплаты налогов в государственный бюджет, что по законодательству РФ является налоговым преступлением.

Ключевые слова: налоги, налоговая политика, финансы.

На сегодняшний день, большинство руководителей предприятий стремятся минимизировать свои расходы различными способами, как и путем уклонения от налоговых платежей. Предприниматели осуществляют этого как легальными, так и нелегальными способами. В данной статье разберем основные причины такого уклонения.

Итак, для начала вспомним определение термина «налог». «Налог - обязательный, безвозмездный платёж, в принудительном порядке взимаемый органами государственной власти различных уровней с организаций и физических лиц с целью финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований» [1, с. 280]. По данной формулировке, очевидно, что сей платеж, имеет принудительный характер. Как упоминалось ранее, любой руководитель стремится снизить расходы, из чего можно прийти к выводу, что цели государства и руководителя расходятся. Это может являться одной из причин, которые стимулируют предпринимателя на мысль об уклонении от оплаты налога.

Причины избегания уплаты налога различны: политические, экономические, правовые, организационные и другие. В академической среде отдельное внимание сосредотачивается на конкретном ряде причин [2, с.336]. Так, уклонение связано со:

- снижением финансовой ситуации бизнеса;
- всеобщим снижением доходов населения;
- присутствие спорных вопросов и несовершенством налогового законодательства и налоговой политики;
- нехваткой стимулирующих условий для гарантии конкурентоспособности.

Основными последствиями неуплаты предпринимателями налогов являются:

- снижение налоговых поступлений в государственный бюджет;
- нестабильность ценовых соотношений, а так же рыночной конкуренции;
- нарушение принципа социальной справедливости [3, с.36].

Органы государственной власти всеми силами пытаются бороться с неплательщиками. Государство может внести изменение в законодательство, как следствие, ужесточая взыскания нечестным предприятиям [4, с.54]. Борьба с налоговыми неплательщиками производится нижеуказанными способами:

- нововведениями в нормативно - правовой базе, которые будут закрывать вероятные законные методы неуплаты налога;
- осуществление мер по ужесточению штрафов для организаций, которые не уплачивают налог;
- разработка высокоэффективного комплекса мер по предотвращению, контролю и пресечению ухода от уплаты налога.

В заключении, необходимо сказать, что уклонение от выплаты налогов - это, конечно, важная проблема государства, которая отрицательно сказывается на экономике страны. Данную проблему невозможно решить в полной мере. Однако существуют способы, которые снижают отрицательные последствия этой проблемы. Для этого необходимо как можно активно вводить в профессиональную среду профильную информацию,

подкреплённую управленческими решениями, которая будет представлять собой сдерживающей причиной для каждого предприятия. Требуется уменьшить желание уклоняться от налогов, широко используя меры экономического стимулирующего типа. Необходимо повысить в обществе определённую налоговую дисциплину и обширнее – налоговую культуру, которая будет тормозить желание к этой деятельности.

Список использованной литературы:

1. Гордиенко М.С. Анализ бюджетной политики Российской Федерации до 2020 г. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2014. № 6 - 2.
2. Жарова Е. Н. Уклонение от уплаты налогов: причины, масштабы проявления и методы противодействия [Текст] / Е. Н. Жарова, М. Ф. Желтова // Молодой ученый. — 2013. — №6.
3. Гордиенко М.С. Финансовая политика на современном этапе // Международная торговля и торговая политика. 2011. № 10.
4. Соболев В.И. Финансовая политика Российской Федерации в 2015 - 2017 гг. // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12 (53).

© И.М. Бортникова, Д.Ю. Яковицкая 2018

УДК 336.71

А. Ю. Бочкарева

Магистрант 2 курса, ССЭИ РЭУ им. Г. В. Плеханова
г. Саратов, РФ
E - mail: bochkareva - nyuta@mail.ru

БАНКОВСКИЙ МАРКЕТИНГ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация

Данная статья посвящена раскрытию сущности банковского маркетинга. Особое внимание уделено обоснованию его роли в управленческой деятельности коммерческого банка. Данная проблема недостаточно изучена и требует дальнейших исследований. В статье рассматриваются этапы возникновения и развития маркетинга в историческом плане. Выделяются и описываются характерные особенности маркетинга как инструмента повышения конкурентоспособности банка. Статья подводит некоторые итоги изучения банковского маркетинга. Он формирует конкурентную стратегию, с помощью которой банк узнает о политике своих конкурентов, а также о потребностях потребителей.

Ключевые слова.

Банковский маркетинг. Коммерческий банк. Конкурентоспособность.

Банковская система занимает важное место в экономике любой страны. Даже не участвуя в процессе производства напрямую, банки, своей деятельностью, помогают рыночной экономике эффективно функционировать. Несбалансированность экономики

отражается как на функционировании всей банковской системы, так и на деятельности каждого банка в отдельности.

Кредитные организации непрерывно совершенствуют свою деятельность в целях удовлетворения потребностей клиентов и увеличения собственной прибыли. Необходимость осуществления данных процессов объясняется усилением конкуренции в банковском секторе и проблемой укрепления банком своих позиций в сложившейся экономической обстановке. Одним из методов повышения устойчивости функционирования коммерческого банка является применение принципов эффективного маркетинга, за счет правильной организации которого банк наращивает клиентскую базу, расширяет рынки сбыта оказываемых услуг и в конечном итоге получает возможность повысить свой доход.

Особое влияние на деятельность коммерческих банков оказывает потребительское поведение его клиентов. Именно отношение клиентов имеет особое воздействие на развитие маркетинговой стратегии банка. Заинтересованность потребителей банковских услуг приводит к стабильному объему продаж, что является главным показателем успешной деятельности любой организации.

Банк, являясь специфическим финансовым посредником, берет на себя функцию привлечения свободных денежных средств физических и юридических лиц, с последующим предоставлением во временное, платное пользование другим финансовым агентам. Отметим, что маркетинговые исследования в рассматриваемой сфере, имеют свою специфику и отличительные особенности.

Прежде всего, эта специфика связана с пониманием сути банковской услуги. Это банковские операции и сделки, направленные на удовлетворение потребностей клиента в услугах банка и на получение банком платы за них. Становится очевидным, что это весьма специфический товар, так как в данном случае деньги являются и целью, и средством ее достижения.

Касаясь вопроса возникновения и развития маркетинга в историческом плане, можно сказать, что его применение начинается в производственной сфере, затем испытанные и отработанные инструменты маркетинга распространяются на сферу услуг. Банки, вторыми после авиакомпаний, обратились к маркетингу в сфере услуг и, вначале, активно применяли отдельные элементы маркетинга, а затем и концепции маркетинга и стратегического планирования.

Согласно проведенным исследованиям, доля предприятий в сфере банковской деятельности, заинтересованных в маркетинговых услугах, достигает 91 % . [4, с. 24]

В целях адаптации к изменениям внешней среды, банки вынуждены прибегать к использованию маркетинговых исследований рынка.

Как любая услуга, банковская характеризуется невозможностью ее материального ощущения и оценки до момента получения результата их предоставления. Повышению привлекательности банковской услуги способствует реклама.

Среди особенностей банковских услуг следует выделить следующие :

- 1) отсутствие материальной субстанции услуг, их абстрактный характер;
- 2) непостоянство качества услуг и неотделимость услуг от квалификации людей, их представляющих;
- 3) использование денег в различных формах и качествах;

4) превращение абстрактных банковских услуг в конкретные, на основе договорных отношений; [3, с.602]

Очевидным фактором увеличения банковской привлекательности на рынке является качество оказываемых услуг, что напрямую связано с квалификацией персонала. Служащие банка должны знать не только технику банковского дела, но и психологию общения людей. Большую роль играет и эстетическая составляющая: освещение, стиль мебели, корпоративные цвета и другое.

Система маркетинговых исследований - это совокупность постоянно функционирующих приемов и ресурсов, предоставляющих эксклюзивную информацию для решения нестандартных проблем предприятия. [С. 76 – 79]

Источники информации для проведения маркетингового исследования подразделяются на внешние и внутренние. Источники внешней текущей информации приведены наглядно на рисунке 1.

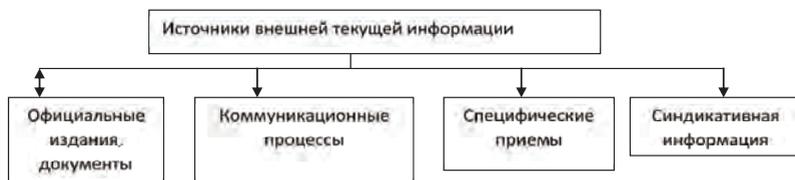


Рис. 1. Источники внешней текущей информации

Сбор маркетинговой информации осуществляется кабинетными и полевыми методами, либо их соединением.

Кабинетное исследование представляет собой метод сбора и оценки существующей маркетинговой информации, содержащейся в источниках, подготовленных для других целей.

К полевым методам сбора информации относят традиционный анализ документов, информационно - целевой анализ и контент - анализ документов.

К наиболее характерным задачам исследований относят изучение характеристик рынка, замеры потенциальных возможностей рынка, анализ распределения долей рынка между банками, анализ сбыта, изучение тенденций деловой активности, изучение товаров конкурентов, краткосрочное прогнозирование, изучение реакций на новый товар и его объем, долгосрочное прогнозирование, изучение политики цен. [2, с.17]

Банковский маркетинг можно определить как поиск и использование банком наиболее выгодных рынков банковских продуктов с учетом потребностей клиентуры. Это предполагает четкую постановку целей банка, формирование путей и способов их достижения и разработку конкретных мероприятий для реализации планов. [5, с.280]

Целью политики руководства банка и деятельности всех его служб является привлечение клиентуры, расширение сферы сбыта своих услуг, завоевание рынка, рост получаемой прибыли. Отсюда огромное значение маркетинговой работы банка, содержание и цели которой существенно изменяются в последнее время под влиянием резко усиливающейся

конкуренции на финансовых рынках и модифицируемых отношений между банками и клиентурой.

Маркетинговый подход предполагает первоочередную ориентацию банка не на свой продукт, а на реальные потребности клиентуры. Поэтому столь необходимо тщательное изучение рынка, анализ изменяющихся вкусов и предпочтений потребителей банковских услуг.

Основными приемами банковского маркетинга выступают общение с клиентом, обеспечение рентабельной деятельности и дивидендов акционерам, создание преимуществ для клиента при пользовании услугами данного банка по сравнению с продуктами других кредитных и небанковских учреждений, материальная заинтересованность работников банка в продаже услуг.

В современной банковской деятельности большое внимание уделяется прямому маркетингу. Его главной целью является мотивация перспективного клиента воспользоваться услугами банка незамедлительно, а не только предоставление более полной информации об услугах. Прямой маркетинг подразумевает персональное обслуживание клиента.

В соответствии с маркетинговой стратегией банка должна быть сформирована ценовая, товарная, сбытовая и коммуникационная политика. При этом должны быть учтены ресурсные возможности банка, конкурентная позиция, приоритетные направления деятельности. Исходя из этого, банк должен четко определить, какие цели при развитии будут ключевыми: захват определенной доли рынка или повышение рентабельности, увеличение ресурсной базы или поиск дополнительных возможностей размещения средств.

Также очень важно проанализировать сильные, слабые стороны, возможности и угрозы. Проведя анализ сильных и слабых сторон с возможностями и угрозами рынка, в целях усиления позиций банка на рынке банковских услуг, можно будет разработать ряд рекомендаций.

Именно удовлетворение потребностей клиентов в качественных услугах является одной и основных целей развития сферы банковских услуг. Важнейшим инструментом в повышении конкурентоспособности банка является именно маркетинг. Он формирует конкурентную стратегию, с помощью которой банк узнает о политике своих конкурентов, а также о потребностях потребителей.

Подводя итог, отметим, что даже если банк имеет достаточно неплохие позиции на рынке банковских услуг, ему не стоит пренебрегать временем, средствами и знаниями, направленными на маркетинговые ходы и рекламную политику в целом. Следует учитывать все факторы, которые могут понизить уровень банка в общем рейтинге кредитных организаций.

Библиографический список

1. Иванов, О. М. Банковские платежные агенты / О.М. Иванов, К.В. Данилин. – М.: КНОРУС, 2012. – 192 с.
2. Ивановская, Т. И. Основы маркетинга: Конспект лекций / под ред. Т.И. Ивановской. - Черногоorsk: Хакасский институт бизнеса, 2013. - С.17 – 47.
3. Коробова, Г. Г. Банковское дело: Учебник для вузов / под ред. Г.Г. Коробовой. – М.: Магистр, 2013. - С. 602 – 605

4. Маслова, Т. Д. Маркетинг: Учебник для вузов / Т.Д. Маслова, С.Г. Божук, Л.Н. Ковалик. – СПб.: Питер, 2014. - С.24 – 25.

5. Федько, В.П. Основы маркетинга: Учебное пособие / В.П. Федько, Н.Г. Федько. – Ростов – на – Дону.: Феникс, 2012. – С. 280 – 360.

© А. Ю. Бочкарева 2018

УДК 2964

Ванюхина Ю.В.,

Студент 4 курса

ФГБОУ ВО «Самарский Государственный Экономический Университет»,
г. Самара, E - mail: ula0410@yandex.ru

Кожухова Н.В.,

к.э.н., доцент СГЭУ, г. Самара

E - mail: kuka_55_@mail.ru

СПЛОЧЕННОСТЬ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА

Аннотация:

В статье рассматриваются коллективная деятельность, суть, исследования поведения индивидов в трудовом коллективе. Также рассматриваются мотивы и различные исследования деятельности людей в рабочей обстановке.

Ключевые слова:

Коллектив, сплоченность, совместная деятельность, эффективность, межличностные отношения.

Важным вопросом, которым задается каждый руководитель трудового коллектива: «Что нужно сделать, чтобы трудовой коллектив работал более эффективно?» В данном случае не маловажную роль играет фактор сплоченности группы. Таким образом, анализ и изучение сплоченности являются актуальными в наши дни.

В книге социальной психологии социальная группа описывается как «общность людей, выделяемая из целостной социальной системы на основе определенного признака»¹. С помощью этих признаков можно выделить как минимум три классификации групп – по численности, продолжительности существования и структурным особенностям.

По численности людей выделяют малую, среднюю и большую группы. Несмотря на определенный формальный подход в классификации, количество людей в группе имеет большое значение. Смотря сколько людей присутствует в группе, зависит форма членства, ее структура, а также уровень сплоченности и характер деятельности группы.

«Сплоченность – это состояние группы, которое характеризуется устойчивостью и единством ее членов, активностью межличностных взаимоотношений и взаимодействий, обеспечивает стабильность и успешность деятельности группы»².

¹ Почебут Л.Г., Мейжис И.А. Социальная психология. – СПб.: Питер, 2016 г.

² См. ссылку 1

³ Почебут Л.Г., Чикер В.А. Организационная социальная психология – СПб.: Питер, 2002 г.

Многие исследователи групповой сплоченности считают, что она определяется единством участников группы. Так, например, Л.Г. Почебут и В.А. Чикер пишут, что «сплоченность характеризуется устойчивостью и единством межличностных взаимоотношений и взаимодействий»³

Л. И. Уманский определяет сплоченность «как высокую степень групповой интеграции, слитности, единства между членами группы»⁴.

Итак, можно сделать вывод, что основным показателем сплоченности является единство группы.

Члены коллектива с наибольшим уровнем сплоченности более активно работают, всегда стараются поддерживать других членов группы и поощряют преданность группе и ее интересам. В коллективах с наименьшим уровнем сплоченности наблюдается снижение интереса к развитию группы, членам не так важно поддержание репутации и позиции группы, снижается продуктивность всей группы.

Сплоченность может быть в неформальных группах (компания подростков) и в формально организованных группах (спортивные команды, военные отряды, трудовой коллектив). Кроме этого, групповая сплоченность определяется как один из процессов групповой динамики, характеризующий степень приверженности к группе ее членов.

Показателями коллективной сплоченности выступают:

- уровень взаимной симпатии в отношениях (в группах где большое количество людей испытывают друг к другу симпатию, имеют более высокий уровень сплоченности);
- степень полезности группы для ее членов (в группах где члены удовлетворены своим пребыванием в группе, имеют более высокий уровень сплоченности).

Коллектив называют сплоченным при условии, что члены группы не захотят переходить в другую группу, именно поэтому для повышения уровня сплоченности необходимо развивать корпоративный дух и культуру. Часто можно наблюдать как враждебность по отношению к другим группам сплачивает людей в целые команды. Учеными были установлено, что дух соревнования между группами стимулирует внутригрупповую сплоченность.

Выделяют следующие последствия вследствие роста сплоченности:

- постоянство членов группы, количество уходящих из группы снижается;
- усиление воздействия группы на отдельных членов группы;
- участие каждого члена в жизни группы;

Один рост сплоченности не может гарантировать увеличение продуктивности группы. Способствовать коллективной сплоченности могут:

- удовлетворение индивидуальных потребностей отдельных членов;
- степень полезности нахождения в коллективе;
- единство индивидуальных целей и целей группы;
- взаимная симпатия членов данной группы;
- совместная деятельность;
- присутствие духа соперничества с другими группами.

³ Почебут Л.Г., Чикер В.А. Организационная социальная психология – СПб.: Питер, 2002 г.

⁴ Уманский Л.И. Методы экспериментального исследования социально - психологических феноменов // Методология и метод социальной психологии – М.: Наука, 1997 г.

На групповую сплоченность оказывает влияние множество факторов. Их можно разделить на три основные группы: групповые, индивидуальные, организационные. Все факторы можно представить в виде большой структурированной схемы (рис.1).

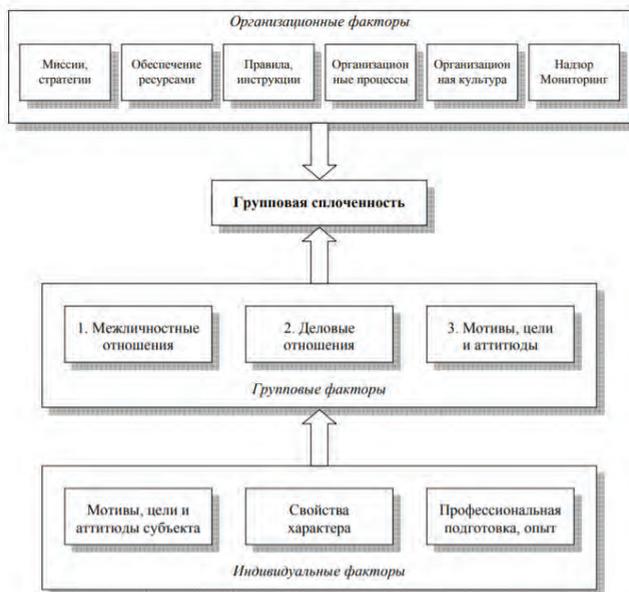


Рис.1 Факторы, оказывающие влияние на сплоченность группы

Групповые факторы сплоченности тоже можно поделить на три фактора⁵:

1. Межличностные взаимоотношения индивидов.
2. Взаимоотношения индивидов при выполнении совместной деятельности.
3. Мотивы и цели отдельных членов группы.

Межличностные взаимоотношения индивидов (взаимная симпатия – антипатия; эмоциональное сопереживание, сочувствие, участие – равнодушие, зависть, злорадность; совпадение интересов, тем общения – их различие). Для характеристики первого фактора необходимо оценить психологический климат (уровень межличностных отношений) в группе, с помощью следующих инструментов:

- методика определения межличностных отношений в группе;
- методика для определения конфликтных зон, которые связаны с межличностными отношениями в группе;
- метод социометрии – определение межличностной структуры группы на основании индивидуальных выборов по критерию межличностных отношений (общение).

Взаимоотношения индивидов при выполнении совместной деятельности (сотрудничество – конкуренция; взаимопомощь, взаимовыручка – конфронтация; чувство

⁵ Машин В.А. Общая процедура оценки сплоченности персонала. 2016г. [Электронный ресурс]: <http://mashinva.narod.ru/arch/PSY20.pdf>

общей ответственности – избегание ответственности). Для характеристики второго фактора необходимо оценить психологический климат (уровень деловых отношений) в группе, с помощью таких инструментов, как:

- методика для определения деловых (профессиональных) отношений в группе, а также роли руководителя в их формировании;
- структурированное интервью по вопросам деловых взаимоотношений в группе и роли руководителя в их формировании (проводится с руководителями).
- выполнение групповых упражнений для оценки деловых взаимоотношений в группе *Мотивы, цели, ценности, attitudes членов группы* (совпадение – различие; близость – удаленность).

Для характеристики третьего фактора используется следующий перечень методов:

- методика для определения согласованности (единства) значимых мотивов деятельности членов группы;
- методика для определения основных целей, ценностей, которых придерживается группа при выполнении деятельности;
- структурированное интервью по вопросам единства целей, ценностей в группе;
- выполнение групповых упражнений для оценки единства мотивов, целей, ценностей в группе.

Таким образом, для исследования влияния различных групповых факторов используются различные инструменты и методы. Одним из популярных методов, является анкетирование членов коллектива.

Так, например, с помощью анкетирования исследователи опросили трудовой коллектив продавцов - консультантов и кассиров магазина о представлении сплоченности группы, а также о критериях, которые в наибольшей степени влияют на оценку и развитие сплоченности. Данные исследований представлены в виде диаграмм (рис.2, 3)⁶.



Рис 2 Данные анкетирования. Критерии оценки сплоченности

⁶ Туниалова И.А. Социальные представления о групповой сплоченности у студентов – Спб.: 2016 г.

На диаграмме видно, что самым значимым критерием сплоченности коллектива является доверие. На втором месте – общая цель, на третьем – эффективность работы. Остальные факторы находятся на одном уровне. Критерий доверия выбрали примерно 25 % испытуемых.



Рис 3. Данные анкетирования. Критерии оценки сплоченности

Члены данной группы выделили два факторов: общая цель и ценности, общие интересы. Остальные факторы оказались на одном уровне по 7%.

Из всего выше сказанного, можно сделать вывод, что у трудового коллектива важнейшим критерием оценки сплоченности группы является доверие и общая цель, а фактором развития сплоченности – общие цели, ценности и интересы.

Таким образом, эффективность работы трудового коллектива во многом зависит от сплоченности группы. Для многих работников хорошие взаимоотношения с коллегами и положительные эмоции оказываются важнее перспектив карьерного роста и большего материального вознаграждения за труд. Поэтому руководитель не должен забывать о таких понятиях, как групповая сплоченность и благоприятный социально - психологический климат

Список литературы

1. Тунималова И.А. Социальные представления о групповой сплоченности у студентов – Спб.: 2016 г.
2. Почебут Л.Г., Мейжис И.А. Социальная психология. – Спб.: Питер, 2016 г.
3. Хасанова Г.Б., Исакова Р.Р. Психология управления трудовым коллективом. – Изд - во КНИТУ, 2012 г.
4. Машин В.А. Общая процедура оценки сплоченности персонала. 2016г. [Электронный ресурс] [http:// mashinva.narod.ru / arch / PSY20.pdf](http://mashinva.narod.ru/arch/PSY20.pdf)

© Ю.В. Ванюхина, Н.В. Кожухова, 2018 г.

Ванюхина Ю.В.,
Студент 4 курса
ФГБОУ ВО «Самарский Государственный Экономический Университет»,
г. Самара
E - mail: ula0410@yandex.ru
Кожухова Н. В.,
к.э.н., доцент СГЭУ,
г. Самара
E - mail: kuka_55_@mail.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ DIGITAL - ИНСТРУМЕНТОВ В УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ЭПОХУ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация:

Здесь, в данной статье, рассмотрены различные инструменты, которые имеют актуальность для HR - сегмента. Исследование показывает, что именно используется на текущий момент, какие существуют платформы для ведения дел в службе управления персоналом.

Ключевые слова:

Человеческие ресурсы, digital, технологии, инструменты, HR.

В современном мире в условиях рыночной экономики, отличающейся жесткой конкуренцией, для достижения успеха компании должны отслеживать изменения в бизнес - среде и в ускоренном темпе реагировать на них, внедряя новые технологии во внутренние процессы. Эпоха Digital - бизнеса уже наступила, а с ним и Digital в управлении человеческими ресурсами. Такая цифровая трансформация является вполне естественным этапом развития отрасли управления человеческими ресурсами. Таким образом, управление персоналом претерпевает серьезные изменения, приобретая непривычные для себя функции и инструменты, без которых развитие невозможно.

Такой прорыв Digital - технологий можно обусловить следующими факторами: социальной, экономической и политической ситуацией в мире, необходимостью постоянного повышения производительности эффективности и производительности труда, а также необходимостью оптимизации затрат на содержание персонала. Все это диктует особые требования к управлению человеческими ресурсами.⁷

На данный момент область Digital - технологий в управлении персоналом хоть и находится на стадии становления и формирования, что не может позволить провести глубокий анализ и дать ей оценку. Но вполне очевидно, что такие технологии в управлении человеческими ресурсами могут быть применимы к любому бизнес - процессу, к любой компании в любой сфере деятельности. Некоторые компании полностью пересматривают существующую систему, а другие внедряют только какие - то отдельные технологии и

⁷ Селиванова Е.Ю. К вопросу о применении Digital – технологий в обучении персонала // Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам VII междунар. науч. - практ. конф. — № 5(7). — М., Изд. «МЦНО», 2017. — С. 124 - 128.

инструменты. Конечно же, современные компании, которые используют Digital - технологий в управлении персоналом, имеют ряд особенностей:

- Максимальная централизация людей, знаний и технологий в одном месте, которая позволяет минимизировать количество взаимодействий и итераций.
- Максимальная автоматизация всего, что получается автоматизировать, что позволяет минимизировать воздействие человеческого фактора и уменьшению количества ошибок.
- Максимальная легкость и прозрачность компании, которые сокращают искажение сигнала между уровнями.
- Максимальная концентрация на качественном и быстром исполнении небольшого набора услуг.
- Максимальная простота Digital в управлении человеческими ресурсами. Все должно быть просто и для всех — для клиентов, для сотрудников самой компании, для поставщиков и партнеров. Такая простота во всем может помочь понизить нагрузку на всю систему. Из чего можно сделать вывод, что Digital - ориентированные компании работают не только над внешним обликом, но и над содержанием.⁸

Наступило время непрерывного управления качеством работы. И на сегодняшний день отдел по управлению человеческими ресурсами должен помогать менеджменту и всем сотрудникам компании максимально быстро адаптироваться к цифровому мышлению. Нужно обновлять устаревшие инструменты для всех направлений работ в HR ,а также внедрять новшества во все практики управления персоналом. Digital в управлении человеческими ресурсами может помочь не только выстроить нужным образом процессы внутри компании, но и сформировать бренд, беря на себя некоторые функции маркетинга.

Совсем скоро умные HR - платформы навсегда поменяют жизнь сотрудников компаний и представления о работе с ними. Эпоха Digital - технологий привнесла очень много разнообразных инструментов для развития управления человеческими ресурсами:

- Big Data — это огромное количество готовых к обработке данных, анализ которых дает результат, решающий конкретную бизнес - задачу. В управлении персоналом данный инструмент может применяться для оценки настроений сотрудников, снижения текучести персонала, оценки настроений сотрудников, замера изменений во внешнем восприятии бренда. И чем больше данных, тем более точные результаты они могут дать. Но прежде чем приступить к анализу этих данных, нужно правильно их собрать. Одно из важнейших условий сбора информации — автоматизация процессов в управлении человеческими ресурсами.

- ERP - системы (Enterprise Resource Planning, большие программные пакеты, которые внедряются во всей компании), которые позволяют менеджерам управлять компанией, всегда имея под рукой нужные данные.

- Инструмент уберизации рекрутмента позволяет соединить работодателей, нуждающихся в сотрудниках, с рекрутерами, которые умеют это делать. Большой масштаб, легкий вход, позволяют закрывать заявки на подбор очень быстро. В качестве примера можно привести российский HRspace, и зарубежные Recruitifi.com и Bountyjobs.com.

⁸ https://www.hr-director.ru/article/67046-digital-hr-shag-budushchee-18-m3?from=PW_Timer_Qa_Strong&ustp=W

- Облачные технологии могут позволить получать всегда актуальную информацию с различных устройств за счет того, что данные хранятся не во внутренней памяти гаджета, а в облачном хранилище данных, то есть на специальных серверах. Очень многие специалисты HR уже используют облака для хранения данных, ведь это очень удобно - например, вы можете одновременно с пятью своими коллегами из разных городов работать с одним файлом из облака, и при этом не будет потеряно ни одно действие. В настоящее время облачные сервисы имеются в огромном многообразии – от компаний Mail.ru, Google, Yandex и т.д.

- Различные чат - бот сервисы, которые могут помочь кандидатам при трудоустройстве и развитии карьеры.

- Цифровые обучающие платформы взамен традиционным корпоративным системам управления обучением, которые имеют набор инструментов для обмена опытом и возможностью интеграции с внешними учебными ресурсами.

- Программное обеспечение с использованием искусственного интеллекта, которое может использоваться для трудоустройства и развития карьеры, для подбора и управления талантами, для создания чат - бота, бота с голосовым управлением, который сможет решить очень много задач сферы управления персоналом. Примеров подобных инструментов множество: Wade and Wendy, Switch, Tinder, Unitive, SuccessFactors⁹

Уже можно наблюдать стремительный рост обратной связи и аналитических инструментов, преобразование корпоративного обучения, микрообучение и платформы обмена опытом, интеллектуальные инструменты самообслуживания, коммуникаций и опыта сотрудников, стремительные изменения продуктов для рекрутинга и т.д.

Можно привести еще очень много примеров инструментов и технологий, которые подарила эпоха Digital, но их все объединяет то, что они делают HR - подразделения цифровыми и инновационными.

Но, несмотря на большое количество преимуществ, которые дают Digital - технологий, лишь небольшое число компаний их используют. Это связано с тем, что очень многие программы пишутся на английском языке. Также внедрение новых технологий требует как временных, так и денежных затрат. И стоп - фактором является именно цена. Многие компании пока не готовы к большим изменениям, но очень скоро им на это все - таки придется решиться ведь стремительная автоматизация и роботизация HR - функций уверенно приближает нас к настоящей HR - революции, как бы громко это ни звучало. Как говорилось ранее, управление персоналом вбирает в себя маркетинг, аналитику, управление продуктами и сообществами. И это уже совершенно другое восприятие роли управления человеческими ресурсами, для соответствия которому нужны люди с совершенно новыми компетенциями. И это вызов как для специалистов сферы управления персоналом, так и для руководителей компаний различного масштаба. Отрицать очевидное уже бесполезно — осталось научиться побеждать в этой гонке за эффективностью.

Список использованной литературы:

1. Селиванова Е.Ю. К вопросу о применении Digital – технологий в обучении персонала // Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам VII междунар. науч. - практ. конф. — № 5(7). — М., Изд. «МЦНО», 2017. — С. 124 - 128.

⁹ <http://websoft-elearning.blogspot.ru/2017/12/hr-7-hr-digital.html>

2. Директор по персоналу. Электронный журнал по управлению человеческими ресурсами. https://www.hr-director.ru/article/67046-digital-hr-shag-budushchee-18-m3?from=PW_Timer_Qa_Strong&ustp=W

3. Цикл статей "Тренды современного HR". Автор: Дарья Сапрыкина. <http://websoft-elearning.blogspot.ru/2017/12/hr-7-hr-digital.html>

4. Методическое обеспечение управления человеческими ресурсами / под ред. проф. И. А. Кульковой, Екатеринбург. Изд - во УрГЭУ, 2016. – 144 с.

© Ю.В. Ванюхина, Н.В. Кожухова, 2018 г.

УДК 2964

Ванюхина Ю.В.,

Студент 4 курса

ФГБОУ ВО «Самарский Государственный Экономический Университет»,
г. Самара

E - mail: ula0410@yandex.ru

Научный руководитель: Железникова Е.П.,
к.э.н., доцент СГЭУ,

г. Самара

E - mail: e_zhel@mail.ru

СТАНДАРТЫ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация:

В данной статье обозреваются регламенты, корпоративные стандарты, которые позволяют урегулировать деятельность компании. Рассмотрены некоторые виды корпоративных стандартов и то, как пользоваться данными стандартами.

Ключевые слова:

Бизнес - процесс, стандарт, регламент, должностная инструкция.

В условиях возрастающей конкуренции на различных рынках перед организациями стоит непростая задача обеспечить конкурентоспособность своей фирмы. Данную задачу можно решить с помощью технологии регламентации бизнес - процесса.

Регламентация бизнес - процесса – это современный инструмент для внедрения процессного подхода, являющийся механизмом улучшения процессов на предприятии. Для организации какого - либо процесса необходимо создать определенные документы на управление процессом, описывающие последовательность действий. Такими документами могут стать корпоративные стандарты.

«Корпоративные стандарты — это принципы и правила, регулирующие деятельность компании, и нормативные документы, закрепляющие эти правила. Корпоративные стандарты позволяют воспроизводить заданную технологию работ, помогают выявить типичные ошибки, формировать желаемую корпоративную культуру. Сотрудники получают готовые решения для типовых задач, а руководители компании — четко

сформулированные, формализованные требования к результатам деятельности работников»¹⁰.

Выделяют несколько видов корпоративных стандартов:

- базовые (кадровая политика, правила внутреннего трудового распорядка и т.д.);
- стандарты деятельности службы управления персоналом (положения о подразделениях СУП, положения об отделе труда и заработной платы);
- стандарты выполнения функций и процессов (положение о подборе персонала, об аттестации персонала и т.д.);
- индивидуальные стандарты.

На стандартах индивидуальной деятельности следует остановиться поподробнее, поскольку они регламентируют деятельность одного сотрудника, а не всего подразделения.

К стандартам индивидуальной деятельности относятся: операционная карта, должностная инструкция, технологическая инструкция и паспорт рабочего места.

Операционная карта – это специальная карта или формуляр, на которых работник подробно записывает выполнение конкретного задания и время, которое потребуется для его выполнения. В основном такие карты используются для анализа рабочего времени.

«Должностная инструкция – документ, регламентирующий производственные полномочия и обязанности работника»¹¹ (далее ДИ).

ДИ является инструментом организации труда, дает ясное представление о трудовых обязанностях работника и помогает разрешать возникающие трудовые споры. Они могут разрабатываться не только на этапе создания организации, но и на этапе функционирования организации.

При разработке ДИ следует пользоваться общепринятым алгоритмом действий. Данный процесс можно разбить на следующие этапы:

1. подготовительный этап;
2. подготовка проекта должностной инструкции;
3. согласование проекта;
4. утверждение должностной инструкции.

Перед разработкой проекта ДИ следует изучить все нормативно - правовые документы, которые регламентируют порядок деятельности должностного лица.

Исходя из практики должностную инструкцию могут разрабатывать: специалисты службы управления персоналом, руководители подразделений, сами работники совместно с руководителем.

«Структура и содержание должной инструкции в настоящее время не регламентируется, что позволяет создавать ее с учетом специфики организации у конкретного работодателя. По общему правилу основная часть ДИ обязательно должна иметь следующие разделы»¹²:

- общие положения;
- должностные обязанности;
- права;
- ответственность.

¹⁰ Сенченко П.В. Документационное обеспечение управленческих решений. — Томск : ТУСУР, 2011 г.

¹¹ [Электронный ресурс]: <https://ru.wikipedia.org>

¹² В.В. Авдеев. Должностные инструкции работников организации. / Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии №1 (121) – 2009

Следующий вид корпоративных стандартов – технологическая инструкция.

Должностная инструкция в основном описывает *что* делает сотрудник, его функции и обязанности, но для эффективного управления этого бывает недостаточно. Работник нуждается не только в постановке его целей, но и в методиках выполнения, закрепленных за ним обязанностям. И именно с такой задачей справляется технологическая инструкция.

Технологическая инструкция – документ, регламентирующий последовательность действий и операций того или иного процесса, здесь описываются основные приемы и методы необходимые для обеспечения процесса.

Она будет действовать там, где необходим контроль за сотрудником. Если, например, ставится под сомнение качество работы сотрудника, то у администрации не будет веской причины его уволить, если не будет технологической карты, поскольку в ней более глубоко описаны действия, которые должен выполнить работник. Если должностная инструкция отвечает на вопрос «*Что* сотрудник должен делать на рабочем месте?», то технологическая карта отвечает на «*Как* он должен выполнять обязанности»

Таким образом, разработка технологической инструкции является неотъемлемой частью в документообороте организации.

Литература

1. Сенченко П.В. Документационное обеспечение управленческих решений. — Томск: ТУСУР, 2011г.
2. Минько Э. В., Минько А. Э. Менеджмент качества: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. — СПб. : Питер, 2013 г.
3. В.В. Авдеев. Должностные инструкции работников организации. / Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии №1 (121) – 2009 г.
4. [Электронный ресурс]: <https://ru.wikipedia.org>

© Ю.В. Ванюхина, Е.П. Железникова, 2018 г.

УДК 331.101.38

М.В. Веденская

студентка 3 курса СПбГЭТУ «ЛЭТИ»,
г. Санкт - Петербург, РФ

E - mail: MarinaVedenskaya.work@ gmail.com

А.А. Пожарская

студентка 3 курса СПбГЭТУ «ЛЭТИ»,
г. Санкт - Петербург, РФ

E - mail: a.a.pozharskaya@ gmail.com

МОТИВАЦИЯ СОТРУДНИКОВ ИТ – ОТДЕЛА

Аннотация

В статье раскрыты современные методы стимулирования и мотивации персонала ИТ - отдела. У каждого человека должен быть какой - то стимул, это касается и работы. Чтобы

производительность труда улучшалась и не было текучести кадров необходимо мотивировать своих сотрудников материально или нематериально.

Ключевые слова: мотивация, персонал, IT - отдел, стимулирование, сотрудники, компания

Для успеха предприятию нужны квалифицированные сотрудники. Каждый человек стремится найти компанию, где ему предлагается стабильная, высокая оплата труда и другие дополнительные льготы и бонусы. Чтобы привлечь в вашу компанию достойные кадры, необходимо их чем-то заинтересовать. В каждой компании существует служба или отдел, которые занимаются системой мотивации и стимулирования работников. А чем выше заинтересованность персонала, тем выше производительность труда и эффективность деятельности компании в целом.

Мотивация — важный инструмент для управления персоналом, который должен присутствовать в каждой современной компании. Существует всего два способа мотивировать сотрудников: материально и нематериально. Но в этом вопросе важен не только тип мотивации персонала, но и профиль мотивируемого специалиста. Для каждой группы сотрудников нужно подбирать свои способы мотивации. Люди, работающие в различных отделах, отличаются даже по темпераменту: программист — это интроверт, а менеджер по рекламе — экстраверт. Например, проект нематериальной мотивации встретят положительно в отделе рекламы, в то время как IT - отдел никак не отреагирует на это. В каждом отдельном случае необходимо учитывать темперамент людей, которые занимаются той или иной деятельностью.

Например, рассмотрим сотрудников IT - отдела, которых не менее важно мотивировать к работе. Вместе с тем стоит учитывать развитие рынка информационных технологий и высокий уровень востребованности подобного персонала. Во всех современных компаниях привлечение и мотивация специалистов становится неотъемлемой частью корпоративной политики.

Один из наиболее важных способов мотивирования сотрудника — это карьерное и профессиональное развитие и как следствие повышение уровня заработной платы. Этот аспект касается и IT - сектора — как показывает статистика, более 80 % сотрудников, собираясь сменить место работы, недовольны именно низким уровнем оплаты труда. Разумеется, компании не выгодно повышение статьи расходов на оплату труда, но эти затраты могут быть оправданы в будущем снижением текучести кадров. И всё, что компания потратила на персонал в плане обучения и увеличения окладов, будет способствовать повышению производительности труда и эффективности работы.

Альтернативой повышению заработной платы может стать введение премиальной составляющей. Это позволит поддерживать мотивацию и вовлеченность работников на должном уровне. Введение бонусов или премий будет стимулом для той категории сотрудников, которая заинтересована в работе, предлагает новые идеи и активно участвует в жизни компании.

Существует множество бонусов, которые можно предложить:

- к стандартному социальному пакету можно добавить ДМС. Распространение данной льготы можно сделать и на членов семьи сотрудника. Также будет целесообразно добавить

оплату домашнего интернета и служебный ноутбук, чтобы и за пределами компании специалист мог без труда при необходимости работать;

- компенсация за сверхурочную работу, за работу в ночное время, за работу в выходные дни;

- оплата сотовой связи, частичное возмещение за проезд на общественном транспорте / метро;

- стимулирующие выплаты за стаж или квалификацию;

- оплата части тура на Новый год или семейное торжество;

- выдача билетов на культурно - массовые мероприятия;

- корпоративные мероприятия, но для IT - специалистов это должен быть ненавязчивый сценарий, хорошее меню и отсутствие дресс - кода;

- выезды на природу, коллективные игры по разным видам спорта;

- оплата абонеента в спортзал;

Представители этой профессии являются людьми весьма своеобразными, поэтому и бонусы должны быть такими же.

Например, никто наверно не задумывался, что посредством игры можно понять личностные качества сотрудника. Казалось бы, классическая настольная игра Мафия, а сколько можно из нее узнать. Ведь по игре можно понять, как люди ведут переговоры, как могут перетягивать на свою сторону и насколько они умеют убеждать. Игра позволяет руководителям отделов заметить перспективных сотрудников.

Для данного специалиста также важно и ощущение свободы, поэтому свободный график работы будет интересен для него. Конечно, он должен будет отработать 8 часов, но когда - то он может приехать на работу к 8 и уйти пораньше, а может поспать подольше и приехать к обеду, но работать допоздна.

Оплата труда с применением KPI – это еще один способ мотивировать сотрудников.

KPI (Key Performance Indicator) — в переводе на русский это ключевые показатели эффективности. Эффективность работы можно, например, оценить в баллах. Баллы могут назначаться или определяться в зависимости от его трудоспособности, усердий, аккуратности и точности.

В расчет также можно принять:

- помощь на других параллельных проектах;
- предложение каких - то новых идей, проявление инициативы;
- проведение курсов, семинаров, мастер - классов по повышению квалификации;

Приведем пример для лучшего понимания:

За основу берется та сумма, которую выделили, например, для поощрения IT - отдела. Пусть это будет 100 000 рублей.

Если сотрудник не выполнил план, ему выставляют 0 баллов, за добросовестное выполнение каждого пункта плана — 1 балл. Для всех сотрудников предельный балл 10, по отделу — 30 баллов.

В отделе 3 сотрудника. После оценивания руководитель отдела набрал 7 баллов, веб - разработчик — 6, аналитик — 8.

Для начисления поощрения применяется простая формула.

Сумма денежного вознаграждения = фонд выплат / общая сумма баллов умножается на количество баллов отдельного сотрудника.

В случае применения балльной системы по итогам трудовой деятельности сотрудники получают следующие бонусы:

- руководитель отдела — $(100\ 000 / 30) \times 7 = 23\ 333$ руб.;
- веб - разработчик — $(100\ 000 / 30) \times 6 = 20\ 000$ руб.;
- аналитик — $(100\ 000 / 30) \times 8 = 26\ 666$ руб.

Подводя итог, можно сказать, что мотивация сотрудников конечно должна быть оправданной. Ведь можно затратить большие денежные ресурсы, а отклика не получить. А можно, наоборот, при малых ресурсах иметь в результате заинтересованный, сплоченный, стабильный коллектив. Мотивация персонала – достаточно трудоемкая и непростая задача, но все приложенные в этом направлении усилия, в конце концов, обернутся плодотворной, слаженной работой отделов, что в итоге купит затраченные силы и средства.

Список использованной литературы

- 1) Мотивация IT - персонала // Rabota. ru URL: https://www.rabota.ru/research/aktualnoe_intervju/motivatsija_it_personala.html (дата обращения 01.12.2018)
- 2) Мотивация IT - персонала // Webplaneta IT в бизнесе URL: <http://webplaneta.de/topic.php?topic=178> (дата обращения 01.12.2018)
- 3) Система мотивации персонала – эффективные схемы и методы // IPSHNIK. COM Индивидуальный предприниматель URL: <https://ipshnik.com/rabota-s-kadrami/sistema-motivatsii-personala.html> (дата обращения 01.12.2018)

© А.А. Пожарская, М.В. Веденская, 2018

УДК 657

Велиева В.Т.

магистрант кафедры бухгалтерского
учета, анализа и аудита
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный
университет им. В.И. Вернадского»
Институт экономики и управления
г. Симферополь, Республика Крым, Россия
krupska@yandex.ru

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ УЧЕТА И АУДИТА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ УСЛУГ)

Аннотация: в данной статье исследованы основные вопросы и типичные ошибки, возникающие в ходе учета реализации продукции(работ, услуг), формирования выручки и финансовых результатов деятельности организации.

Ключевые слова: реализация, затраты, контроль, конкурентоспособность, бухгалтерский учет, аудит.

Усовершенствование организации работы предприятия в современных экономических реалиях является важным условием существования, не зависимо от видов деятельности данного предприятия, которое должно быть рентабельным и получать прибыль. В настоящее время, как важному экономическому показателю работы, большое значение придается реализации продукции, выполненным работам, оказанным услугам, определяющим эффективность, целесообразность хозяйственной деятельности организации.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что объем реализации продукции (работ, услуг) это один из основных показателей характеризующих деятельность предприятия, поэтому так важно, чтобы он был отмечен в бухгалтерском учете корректно, точно и правильно. Все это основа правильно сформированной выручки, а значит и правильно рассчитанных налогов.

Проведя анализ ряда научных статей таких авторов как И. С. Богданович, О. А. Соболева, И.А.Маслова, С. В. Кондратюков и других можно выявить проблемы учета, аудита и реализации продукции (работ, услуг).

Задача учета реализации продукции (работ, услуг) состоит в том, чтобы собрать фактические затраты реализации продукции (работ, услуг), поступившую за них выручку, и выявить финансовый результат от реализации.

Правильность определения финансового результата, налога на прибыль и размера прибыли, остающейся в распоряжении организации, напрямую зависит от того, насколько точно отражены в бухгалтерском учете и отчетности операции определения себестоимости реализуемой продукции (работ, услуг) и реализационные операции.

Основным требованием является соизмерение затрат с общими результатами хозяйственной деятельности. Сбор затрат и калькулирование себестоимости зависят от эффективности выбранного предприятием метода учета затрат. З.М. Азракулиев М.М. Абдулкеримова считают, что себестоимость остается основным результативным показателем эффективности производства. В настоящее время на предприятиях доля прямых расходов сокращается, а накладных - повышается. В такой ситуации избежать ошибок распределения затрат позволяет применение метода учета затрат по функциям, или ABC - метод (от английского Activity Based Costing – ABC. Применение данного метода ведет к более высокой степени точности и оценки затрат, предоставляет более значимую информацию, обеспечивает большую наглядность расходов на виды деятельности в организации, позволяет качественно оценить ее деятельность. ABC - метод рассматривает большинство затрат как прямые затраты, делит затраты на большое количество групп по различным операциям и для каждой группы затрат ищет базу распределения, у которой бы была причинно - следственная связь с затратами в выделенной группе. Следовательно все издержки предприятия становятся управляемыми.

Процесс реализации продукции является важнейшим в его деятельности, так как завершая оборот средств предприятия, он позволяет возместить затраты и выполнить обязательства перед бюджетом по налоговым платежам, внебюджетными фондами, учреждениями банков по полученным кредитам, поставщиками и кредиторами, по оплате труда членов коллектива и другими кредиторами. При этом в бухгалтерском учете ведется постоянный контроль за выпуском готовой продукции (работ, услуг), учет готовой продукции на складах. Особенно своевременный и правильный учет отгруженной и

реализованной продукции (работ, услуг) и четкая организация расчетов с покупателями, в соответствии с заключенными договорами.

И.А.Маслова считает, проблемы и особенности учета реализации продукции (работ, услуг) заключается в документальном оформлении данной операции. Готовая продукция, работы и услуги, как правило, отгружается (выполняются) для покупателей и заказчиков в соответствии с договорами (контрактами) поставки и планом отгрузки. Документация по отгрузке и реализации продукции, работ, услуг не всегда правильно оформлена. На бухгалтерский учет процесса продажи возлагаются важные и ответственные задачи: - контроль за своевременным и правильным оформлением первичных документов по сбыту и реализации продукции, товаров, работ, услуг; - контроль за соблюдением законодательства о реализационных (продажных) ценах; - обеспечение полной, достоверной и своевременной информацией руководителей соответствующих подразделений в целях обеспечения контроля за своевременным оприходованием, отгрузкой и сохранностью продукции, товаров; - контроль за проведением своевременных расчетов с покупателями и заказчиками, сверка взаимных расчетов. Таким образом, целью эффективной системы производства и реализации продукции(работ, услуг) является контроль за учетом затрат и выявлением резервов повышения эффективности хозяйствования.

Если не обеспечен своевременный и выгодный сбыт, то очень сложно, а часто и невозможно расширять производство продукции (работ, услуг). В связи с этим необходимым условием дальнейшего развития предприятия стало повышение эффективности сбыта продукции(работ, услуг). Для конкурентного взаимодействия в борьбе за потребителя очень важно развивать новые методы сбыта. Конкуренция вынуждает повышать качество товар, снижать затраты на его производство, вводить систему скидок. По мнению С.В.Кондратьюкова, конкурентоспособность продукции(работ, услуг) определяется соотношением ее качества и цены (по сравнению с аналогичными товарами и услугами), выгодными для покупателя условиями поставки, меньшими расходами на содержание и хорошим сервисом. Можно сделать вывод, что разработка сбытовой политики влияет на эффективность процесса реализации продукции(работ, услуг).

В современных условиях увеличиваются требования внешних и внутренних пользователей обеспечением информацией о выручке от продажи продукции(работ, услуг). Это является критерием для необходимости проведения аудита. И.С.Богданович и О.А.Соболевой предложена новая методика проведения аудита, которая позволит проводить проверку на более высоком уровне. Целью аудита реализации продукции(работ, услуг) является проверка достоверности бухгалтерской(финансовой) отчетности и соответствия ведения бухгалтерского и налогового учета операций законодательству РФ. Каждый этап аудиторской проверки документируется, ошибки и отклонения оформляются и анализируются. На основании этого формируется мнение по исследуемому участку. Анализ аудиторской практики свидетельствует, что типичными ошибками, которые выявляются в ходе проверки операций по учёту готовой продукции и товаров, являются:

- отсутствие первичных документов или оформление их с нарушением установленных требований;
- несвоевременное оприходование готовой продукции и товаров на склад;

- несоблюдение сроков проведения инвентаризации готовой продукции и товаров на склад;
- несоблюдение сроков проведения инвентаризации готовой продукции и товаров;
- неправильное исчисление фактической себестоимости реализованной продукции;
- несоблюдение установленного учётной политикой метода определения выручки для целей налогообложения;
- некорректная корреспонденция счетов.

Таким образом, можно сделать вывод, что целесообразно правильно и своевременно вести учет реализации продукции(работ, услуг) , своевременно выявлять и исправлять ведения учета для правильного формирования выручки и финансовых результатов деятельности организации.

Обобщая вышеизложенный материал, я считаю, что решение перечисленных проблем способствовало бы повышению эффективности осуществления финансовой политики предприятия.

Список литературы:

1. Азракулиев З.М., Абдулкеримова М.М. Современные подходы к калькулированию себестоимости продукции. Вестник социально - педогогического института. 2011 - №2(3). - С.42 - 46 .
2. Богданович И.С., Соболева О.А.. Совершенствование методики аудита выпуска и продажи продукции (работ, услуг). Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономика. Право. Управление. - 2015. - № 2. - С.17 - 29
3. Демина И.Д. Основные направления совершенствования учета затрат и калькулирования себестоимости продукции // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XLIII междунар. науч. - практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2014.
4. Ежакова Н.В. Проблемы учета затрат на производство и выпуск готовой продукции / Н.В. Ежакова, Ю.Ю.Сусла // II научная конференция профессорско - преподавательского состава, аспирантов, студентов и молодых ученых «Дни науки КФУ им. В.И.Вернадского» (Симферополь, 2016): Сборник тезисов участников: В 2 ч. Т. 5. –Симферополь, 2016.–С. 573–574.
5. Кондратюков С.В., Стаурский Е.С. Основные подходы к определению и анализу конкурентоспособности организаций на рынке услуг. Омский научный вестник.2012. - №2(106). - С.78 - 82.
6. Маслова И.А. Теоретико - методические основы бухгалтерского учета и аудита выпуска и реализации готовой продукции // Экономические и гуманитарные науки. – 2009. – № 7. – С. 29–36.
7. Сысо Т.Н. Оптимизация управления затратами предприятия. Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2011. № 4. С. 135–143.
8. Черемисина С.В., Тюленева Н.А., Земцов А.А. Бухгалтерский и налоговый учет / под ред. проф. А.А. Земцова. –Томск : Издательский Дом Томского государственного университета, 2014. – 588 с.

(©) Велиева В.Т., 2018

ПОНЯТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА И ЕГО РОЛЬ КАК ОСОБОГО ВИДА ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Аннотация

Государственный аудит в современной экономике выступает в качестве формы государственного контроля и метода регулирования отношений между государством и его подконтрольными субъектами. Его изучению посвящено множество отечественных и зарубежных исследований, поскольку понятие сочетает в себе не только черты аудита, как вида проверки финансовой отчетности, но и финансового контроля, как вида государственного надзора.

Ключевые слова:

Аудит, государственный аудит, финансовый контроль, государственный надзор, бюджетный контроль

На протяжении всего периода своего существования государство, выступая в качестве политической формы организации общества, выполняет ряд функций, которые наиболее часто подразделяются на внешние и внутренние. Внешние функции государства реализуют себя в качестве представительства государства на мировой арене и защиты её законных социальных, политических и экономических интересов. Внутренние функции государства направлены на поддержание порядка на собственной территории, путем удовлетворения интересов и нужд населения. Помимо социальной, образовательной и правовой, к внутренним функциям государства относится экономическая функция, которая частично реализовывается благодаря проведению государственного аудита.

При помощи государственного аудита у соответствующих органов и населения страны формируется мнение не только об эффективности деятельности субъектов экономики (коммерческих организаций и ИП), но и об эффективности использования бюджетных средств и ресурсов бюджетными и внебюджетными (некоммерческими, т.е.) организациями.

Законодательно утвержденного определения понятия «государственный аудит» не существует ни в одном из действующих на данный момент нормативно - правовых актов. Приводя определения «государственный аудит», многие исследователи и ученые основываются на определении «аудит», которое закреплено в Федеральном законе от 30.12.2008 № 307 - ФЗ «Об аудиторской деятельности». Согласно данному закону, под аудитом понимается независимая проверка финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности этой отчетности. На основании данного определения, государственный аудит – проводимая государством, независимая проверка финансовой отчетности аудируемого лица с целью осуществления контроля за расходованием бюджетных средств.

Однако, государственный аудит имеет ряд отличий от традиционного аудита, например:

- государственный аудит не является видом предпринимательской деятельности;
- целью государственного аудита не является получение доходов, а проверка эффективности использования бюджетных средств и т.п.

В экономической теории также не существует общепринятого определения «государственный аудит», но некоторые исследователи в своих работах уже приводили формулировки данного понятия (см. табл. 1).

Таблица 1
Основные определения понятия «государственный аудит» [2 - 4;6]

Авторы	Определение понятия «государственный аудит»
Федотов А.Ф.	деятельность, регламентируемая законодательными (представительными) органами власти государства в целях реализации ими входящей в их сферу деятельности контрольной функции по проведению финансового аудита, аудита эффективности, стратегического аудита и иных видов аудита, через специально формируемые ими органы государственного аудита с одновременным наделением их специальными властными полномочиями по их проведению
Подшивалов Ю.И.	осуществляемую в соответствии с Конституцией РФ, федеральными законами и иными нормативными правовыми актами деятельность специально уполномоченных на то государственных органов по проверке законности, целесообразности и эффективности образования, распределения и использования национального достояния с целью предупреждения и пресечения нарушений в этой сфере, а также предоставления гражданам как налогоплательщикам объективной информации о расходовании государственных средств
Двуреченских В.А.	деятельность государственных органов, обладающих полномочиями, позволяющими осуществлять независимый контроль за всеми элементами управления публичными средствами и ресурсами, находящимися в тесном контакте с органами исполнительной и законодательной ветвей государственной власти, по аудиту создания и использования бюджетов, публичных ресурсов и финансовых средств
Мельник М.В., Пантелеев А.С., Звездин А.Л.	контроль, осуществляемый государственными органами или от имени государства в целях обеспечения единой государственной финансовой политики и финансовых интересов государства и его граждан

Таким образом, государственный аудит представляет собой деятельность уполномоченных государственных органов по контролю движения и использования государственных финансов, а также деятельность, по оценке эффективности расходования.

Согласно Федеральному закону от 05.03.2013 № 41 - ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации», государственный аудит является внешней формой государственного контроля, осуществляемый Счетной палатой в отношении государственных органов субъектов РФ, органов местного самоуправления в установленной компетенции.

Государственный аудит в РФ осуществляется: на федеральном уровне – Счетной палатой РФ и Банком России; на региональном и муниципальном уровнях – контрольно - счетными органами субъектов РФ и муниципальных образований.

Государственный аудит, как форма государственного финансового контроля, осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 41 - ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации», с IX разделом Бюджетного кодекса РФ, общепризнанные принципы и нормы международного права, международные договоры РФ и т.д.

Существующая в настоящее время российская система государственного аудита имеет некоторые упущения, которые не позволяют ей стать общепонятной и общедоступной. Так, например, отсутствие законодательно установленного определения «государственный аудит» порождает возникновение в экономической области споров относительно понимания данного понятия и не дает современным исследователям возможности предлагать новые способы по повышению эффективности государственного управления и регулирования государственных финансов.

Список использованной литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145 - ФЗ (ред. От 28.11.2018);
2. Двуреченских В.А. Государственный аудит // Вестник РЭА. 2009. № 4. С. 32 - 42.;
3. Мельник М.В., Пантелеев А.С., Звездин А.Л. «Ревизия и контроль. Учебное пособие». / Под ред. проф. М.В. Мельник. - М.: ИД ФВК - ПРЕСС, 2003. - 520 с.;
4. Подшивалов Ю.И. Понятие государственного финансового контроля // Вестник ЧелГУ. 2009. № 31. С. 23 - 25.;
5. Федеральный закон «О Счетной палате Российской Федерации» от 05.04.2013г. № 41 - ФЗ. [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144621/;
6. Федотов А.Ф. Понятие государственного аудита // Вестник Кемеровского государственного университета. 2015. №2(2) С.215 - 219.

© Гагарина А.И. 2018

УДК 330

М. М. Гаджиев

магистрант ДГУ, г. Махачкала, РФ, Email: mgadzhiiev96@mail.ru

Научный руководитель: Н. Д. Джабраилова

канд. экон. наук, доцент ДГУ, г. Махачкала, РФ, Email: naygay05@mail.ru

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Статья посвящена анализу проведения финансовых результатов деятельности организации на основании данных отчёта о финансовых результатах. В рыночных условиях хозяйствования любое предприятие заинтересованно в получении положительного результата от своей деятельности, поскольку благодаря величине этого показателя предприятие способно расширять свою мощь. Экономисты большое место уделяют

изучению финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия, но подходят к определению экономического содержания этого понятия с разных аспектов. Данные финансового результата всегда рассматриваются как первостепенный источник информации для проведения анализа финансовых результатов деятельности организации внешними пользователями информации.

Ключевые слова:

Финансовый результат, анализ, прибыль, убыток, бухгалтерская отчетность.

Наличие информации о финансовом результате для участников рыночных отношений возрастает быстрыми темпами. Поэтому можно сказать, что бухгалтерская отчетность организаций приобретает все большую значимость, поскольку выступает основным источником информации о деятельности экономических субъектов для внешних пользователей, которые заинтересованы в положительном результате работы предприятия.

Эти сведения помогают финансовым партнерам принимать решения о сотрудничестве, а также самому предприятию в выборе правильной и необходимой тактики работы организации.

Бухгалтерская отчетность – это система показателей, которая показывает имущественное и финансовое положение организации на определенную дату, а также финансовые результаты ее деятельности за отчетный период. Конечный итог в виде финансового результата характеризует качество организации работы фирмы в виде прибыли или убытка. Прибыль является важной величиной, зависящей от себестоимости продукции (работ, услуг), производительности труда, эффективности использования производственных фондов, уровня спроса на продукцию, конъюнктуры рынка и т.д. Если прибыль растет, то появляется возможность самофинансирования организации, покрытия обязательств перед кредиторами, бюджетом, банками и другими субъектами рыночных отношений. Финансовый результат - это последняя стадия производства и реализации продукции, демонстрирующая способности организации в своей работоспособности.

Роль анализа финансовых результатов заключается в поиске и принятии обоснованных управленческих решений. Обработка данных анализа способствует решению некоторых задач:

- оценка динамики, структуры и тенденций изменения показателей прибыли;
- анализ показателей рентабельности (активов, капитала, продаж и т.д.);
- выявление факторов, повлиявших на изменения показателей прибыли и рентабельности;
- анализ прочих доходов и расходов;
- выявление резервов роста прибыли и рентабельности и др. [1, с. 302].

Для того, чтобы провести анализ финансового результата работы предприятия проводятся следующие виды анализов:

- 1) горизонтальный анализ, который показывает изменения соответствующих показателей в динамике;
- 2) вертикальный анализ – анализ структуры показателей прибыли и рентабельности;
- 3) факторный анализ показателей прибыли и рентабельности, который показывает степень влияния факторных показателей на результативные показатели.

Источником информации, представляющим данные о финансовом результате предприятия, является бухгалтерская (финансовая) отчетность. В балансе представлены

данные об активах, обязательствах и капитале на некоторую дату, отчет о финансовых результатах показывает эффективность деятельности организации за период. Именно этот отчет представляет собой связь между балансовыми показателями различных периодов, т.к. показывает за счет чего произошли их изменения, т.е. как изменилась величина капитала за счет полученных доходов и произведенных расходов [2, с. 252].

С помощью анализа финансовых результатов предприятия можно оценить эффективность деятельности, выгоду, которую принесли вложения в активы, а также сделать прогнозы на будущие результаты и разработать новый план по совершенствованию деятельности организации. Анализируя финансовые результаты, изучается динамика выручки от продаж, прибыли, затрат на производство и реализацию продукции, прочих доходов и расходов. Сопоставляя показатели финансовых результатов и инвестированные средства, определяются показатели рентабельности. По итогам проведенного анализа внешние пользователи принимают решения относительно вложения средств в активы компании, покупки или продажи акций, финансирования и кредитования, оценивают финансовое положение и финансовую устойчивость, составляют прогнозы развития на перспективу и т.д. Каждая из форм финансовой отчетности несет самостоятельную смысловую и информационную нагрузку.

Перед проведением анализа необходимо тщательно разграничивать понятия всех показателей и изучить учетную политику. В учетной политике организация прописывает применяемые методики оценки, признания и отражения в учете активов и обязательств, порядок группировки доходов и расходов, методы начисления амортизации и т.п. Анализ финансовых результатов по данным отчета о финансовых результатах начинается с изучения объема, состава, структуры и динамики прибыли / убытка до налогообложения в разрезе источников ее формирования, таких как прибыль / убыток от продаж и прибыль / убыток от прочей деятельности. Также необходимо провести анализ основных источников формирования прибыли от продаж (изучается объем, состав, структура, динамика составляющих элементов: выручка и себестоимость продаж) и прибыли от прочей деятельности (анализируются доходы и расходы, связанные с реализацией основных средств, вложениями в активы, сдачи имущества в аренду и др.) [3, с. 386].

Помимо этого, очень важно провести анализ относительных показателей, к которым относятся: коэффициенты рентабельности, которые отражают доходность активов, обязательств и капитала.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия нужно начинать с проведения экспресс - анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности, благодаря этому можно получить общее представление о деятельности хозяйствующего субъекта и основных показателях эффективности. Здесь проводятся горизонтальный, вертикальный и трендовый анализы [4, с. 175].

Также производится оценка качества формирования показателей в отчетности, которая должна соответствовать требованиям законодательства, вся информация должна быть подлинной, отвечать интересам пользователей.

Перед тем как начать экспресс - анализ необходимо изучить учетную политику организации, а далее уже можно приступить к проведению анализа финансовых результатов деятельности, который начинается с изучения абсолютных показателей финансовых результатов, таких как прибыль от продаж, прибыль (убыток) до

налогообложения, чистая прибыль (чистый убыток), представленных в отчете о финансовых результатах. Необходимо провести анализ этих показателей в динамике для выяснения тенденций их изменений, далее проводится факторный анализ для выяснения причин отклонения этих показателей.

Для этого необходимо определить факторы нескольких уровней: Определяются факторы первого уровня (себестоимость, цена реализации, объем продаж) и строится факторная модель.

Определяются факторы второго уровня (величина материальных затрат, затраты на оплату труда и т.д.).

Изучается динамика и структура прочих доходов и расходов.

После того как абсолютные показатели финансовых результатов будут проанализированы, необходимо изучить показатели рентабельности предприятия, которые показывают эффективность использования ресурсов [5, с. 493].

В экономике России сейчас очень высокий уровень инфляции, что оказывает непосредственное влияние на деятельность организаций. Инфляция вызывает обесценение активов, снижение покупательной стоимости имеющихся денежных ресурсов и доходности. Следует скорректировать показатели отчетности на индекс инфляции, для того чтобы исключить влияние инфляции на результаты анализа. На самом последнем этапе анализа финансовых результатов делаются выводы об изменениях показателей финансовых результатов, о влияниях определенных факторов на эти результаты, дается оценка деятельности предприятия, делаются прогнозы развития.

Любая организация стремится к получению прибыли. Прибыль – это итог деятельности хозяйственного субъекта и выступает одним из источников ресурсов расширенного воспроизводства. Получение прибыли определяет рост потенциальных возможностей организации, повышает степень ее деловой активности. Прибыль – это важнейший критерия эффективной деятельности организации и основной источник финансирования, именно поэтому данные о ее величине вызывают наибольший интерес среди пользователей и среди налоговых органов, органов статистики, работников, управляющих и т.д.

Отчет о финансовых результатах деятельности организации является важной составной частью бухгалтерской отчетности, поскольку именно в нем раскрывается информация о формировании доходов и расходов организации за отчетный период. Наряду с другими формами бухгалтерской (финансовой) отчетности он выступает в качестве информационного обеспечения для проведения анализа финансовых результатов деятельности хозяйствующего субъекта. Проведение анализа финансовых результатов по данным отчета о финансовых результатах с применением различных методов анализа, таких как горизонтальный и вертикальный анализ, трендовый анализ, сравнение, факторный анализ, позволяет заинтересованным пользователем сделать выводы об эффективности деятельности организации и помогает в принятии обоснованных управленческих решений.

Список использованной литературы:

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Финансовый анализ. М.: ДИС, 2013. 395 с.
2. Канке А.А., Кошечая И.П. Анализ финансово - хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА - М, 2014. 288 с.

3. Ковалев В.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности. М.: ТК Велби, 2015. 432 с.

4. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности. М. ИНФРА - М, 2012. 288 с.

5. Шеремет А.Д. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА - М, 2012. 615 с.

© М. М. Гаджиев, 2018

УДК - 33

Гаджиева Н.О.

бакалавр 4 курса ЭФ

кафедры бухгалтерского учета

Научный руководитель: Ж.Б. Рабаданова, к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

Россия, г. Махачкала,

e - mail: tjb010777@mail.ru

ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в работе рассмотрены вопросы анализа и оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта в условиях современной экономики. Приводятся формулы расчета тех или иных показателей, характеризующих состояние деятельности предприятия, для предоставления заинтересованным пользователям.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовое положение, анализ деятельности, критерии оценки, платежеспособность, ликвидность.

Благополучное финансовое положение предприятия – это залог его непрерывного и эффективного функционирования. Чтобы достичь этого, необходимо обеспечить постоянную платежеспособность предприятия, высокую ликвидность баланса, прибыльность субъектов хозяйствования, а также поддерживать финансовую устойчивость на высоком уровне.

Одним из важнейших критериев оценки финансового состояния организации является ее платежеспособность.

Платежеспособность предприятия – это способность предприятия оплатить свои обязательства, как краткосрочные, так и долгосрочные платежными средствами, приемлемыми для кредитора, и одновременно продолжать свою производственную деятельность. Это внешнее проявление финансового состояния предприятия, способность своевременно и в полном объеме погашать обязательство по платежам перед бюджетом, банками, поставщиками и другими юридическими и физическими лицами в рамках осуществления нормальной финансово - хозяйственной деятельности. Она характеризует финансовую устойчивость в краткосрочном аспекте, когда предприятие способно рассчитаться с долгами, требующими погашения в данный момент времени.

Главная цель анализа платежеспособности – своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и найти резервы улучшения.

При проведении анализа платежеспособности, необходимо решать следующие задачи:

1. На основе изучения причинно – следственной взаимосвязи между различными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности дать оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения платежеспособности и кредитоспособности предприятия.

2. Прогнозирование возможных финансовых результатов, экономической рентабельности, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличие собственных и заемных ресурсов.

3. Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов.

Главными источниками анализа при проведении анализа текущей и перспективной платежеспособности являются бухгалтерский баланс предприятия (Форма №1) и отчет о финансовых результатах (Форма №2), а также форма №4 «Отчет о движении денежных средств», который обычно составляется прямым методом анализа потока денежных средств. [4].

С целью оценки платежеспособности организации определяют абсолютные и относительные показатели. Но чтобы их определить, для начала следует изучить как группируются статьи баланса. А группируются они следующим образом:

Таблица 1

Сгруппированные статьи баланса

№	Показатель	Определение
1	ВА (основной капитал)	Общая величина имущества, используемая в деятельности организации более года
2	ОА (оборотный капитал)	Участвует в производстве в течение одного производственного цикла
3	СК (собственный капитал)	«Капитал и резервы» + «Доходы будущих периодов»
4	СОС(собственный оборотный капитал)	= СК – «Основной капитал» (ВА)
5	CDЗС(собственные долгосрочные заемные средства)	= СОС + ДП (долгосрочные пассивы)
6	ОВИЗиЗ(общая величина источников запасов и затрат)	= CDЗС + КП (краткосрочные пассивы) – ДБП(доходы будущих периодов)
7	ЗЗ (запасы и затраты в незавершенном состоянии)	= «Запасы» + НДС

Таким образом, мы читаем баланс предприятия, анализируя итоговый бухгалтерский документ в разрезе его статей, и получаем необходимую информацию, которая в дальнейшем будет использована для нахождения абсолютных и относительных показателей, что позволит сделать выводы о финансовом благополучии (или неблагополучии) предприятия.

Абсолютные показатели платежеспособности организации

№	Финансовый показатель	Формула	Значение
1	F ₁	=СОС - 33	Отражает достаточность СОС финансирования 33
2	F ₂	=CDЗС - 33	Отражает достаточность CDЗС финансирования 33
3	F ₃	=ОВИЗиЗ - 33	Отражает достаточность ОВИЗиЗ финансирования 33

В зависимости от значений F₁, F₂ и F₃ выделяют 4 типа финансовой устойчивости:

- абсолютная (если F₁, F₂ и F₃ > 0);
- нормальная (если F₁ < 0, а F₂ и F₃ > 0);
- предкризисная (если F₁ и F₂ < 0, а F₃ > 0);
- кризисная – характеризуется отрицательными значениями всех трех показателей F₁, F₂ и F₃ [36].

При кризисном финансовом состоянии предприятию еще далеко до процедуры банкротства, так как отрицательные значения всех финансовых показателей могут носить временный характер, то есть могут быть следствием неблагоприятного стечения обстоятельств на конкретную дату составления баланса.

Относительные показатели платежеспособности

Показатели	Критерий
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2
2. Коэффициент быстрой ликвидности	0,8 - 1
3. Коэффициент текущей ликвидности	1 - 2

$$1. K_{\text{абсл.ликв.}} = A_1 / \Pi_1 + \Pi_2 (1)$$

Этот коэффициент является жестким критерием платежеспособности и показывает какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена на дату составления баланса.

$$2. K_{\text{быстр.ликв.}} = A_1 + A_2 / \Pi_1 + \Pi_2 (2)$$

Показывает какую часть можно погасить текущими активами за минусом запасов, т.е не только за счет имеющихся денежных средств, но и ожидаемых поступлений от дебиторов.

$$4. K_{\text{тек.ликв.}} = A_1 + A_2 + A_3 / \Pi_1 + \Pi_2 (3)$$

Показывает общую ликвидность. Постоянное снижение этого коэффициента говорит о снижении платежеспособности предприятия.

Когда коэффициент текущей ликвидности меньше 2, то нужно найти коэффициент восстановления платежеспособности:

$$K_{\text{в}} = K_{\text{тл.к.г.}} + 6 / T * (K_{\text{тл.к.г.}} - K_{\text{тл.н.г.}}) / 2 (4),$$

где T – отчетный период,

6 - период восстановления платежеспособности

2 - нормативное значение коэффициента ликвидности.

Если $K_v > 1$, то у организации есть реальная возможность восстановить платежеспособность, а если < 1 , то у организации нет реальной возможности в ближайшее время восстановить платежеспособность.

Когда $K_{т.д}$ больше 2, то определяется коэффициент утраты платежеспособности за период, равный трем месяцам:

$$K_y = K_{т.к.г} + 63 / T * (K_{т.к.г} - K_{т.н.г}) / 2 \quad (5)$$

Еще существует коэффициент долгосрочной платежеспособности, который позволяет выявить риск банкротства еще на ранней стадии:

$$K_{дп} = \text{Долгосрочные займы и кредиты} / \text{СК} \quad (6)$$

Этот коэффициент не просто отражает соотношение собственного капитала и заемных средств, а уровень платежеспособности по долгосрочным обязательствам. И чем ниже значение данного соотношения, тем независимее от заемных средств организация.

В финансовом анализе принято выделять два вида платежеспособности: текущую и долгосрочную. Текущая платежеспособность предполагает способность предприятия своевременно рассчитываться по своим краткосрочным обязательствам, то есть оно в состоянии выполнить свои текущие обязательства за счет оборотных активов. Текущая платежеспособность определяется на дату составления баланса. Предприятие считается платежеспособным, если у него нет просроченной задолженности поставщикам, по банковским ссудам и другим расчетам.

Долгосрочная – способность рассчитываться по своим обязательствам в долгосрочной перспективе. Процесс оценки перспективной платежеспособности предприятия сильно отличается от процесса оценки краткосрочной. Для последнего меньше временной горизонт, и зачастую можно составить обоснованный прогноз потоков денежных средств. В долгосрочном периоде это сделать невозможно и, поэтому, показатели, используемые при оценке долгосрочной платежеспособности, менее специфические и более всеохватывающие.

Необходимость рассмотрения анализа текущей и перспективной платежеспособности связана с тем, что любое предприятие в настоящее время может стать банкротом или жертвой «чужого» банкротства, если вовремя не проведет грамотный анализ результатов финансово - хозяйственной деятельности и не примет на основании полученной в ходе анализа информации верное управленческое решение.

Предприятие, которое было ранее платежеспособным и своевременно выполняло обязательства, переходящее в кризисную зону ненадежного исполнения, исполнения со сбоем и срывами, вплоть до безнадежного состояния, становится неплатежеспособной, или несостоятельной.

Чтобы признать организацию неплатежеспособной необходимо обратить внимание на размер денежных обязательств, включая размер задолженности за переданные товары, выполненные работы и оказанные услуги, суммы займов с учетом процентов, также рассматривают обязательства по выплате вознаграждения авторам результатов интеллектуальной деятельности.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 6.12.2011 № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» / [Электронный ресурс]: Режим доступа: www.consultant.ru.

2. Артеменко В.Г., Остапова В.В. Анализ финансовой отчетности.2002. С.256 - 268.
3. Бернштейн Л.А. Анализ финансово отчетности.2016. С.82 - 92.
4. Гаджиева Н.О., Рабаданова Ж.Б. Источники анализа платежеспособности предприятия // Сб. материалов ВНКП с международным участием «Региональная экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы» Республика Адыгея, 2018г.
5. Глазунов М.И. Ликвидность и платежеспособность предприятия. Сущность и соотношение понятий «Ликвидность предприятия» и «Платежеспособность предприятия» // Российское предпринимательство. 2015. №6 - 2. С.79 - 83
6. Кудряшов В.С. Теоретические и методологические аспекты анализа платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий // Стратегии бизнеса.2016. №12(32). С.11 - 18.

© Гаджиева Н.О. 2018

УДК 2964

Газанова А. И.

2 курс 1 группа

Направление «Экономика»

Профиль «Финансы и кредит»

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования "Дагестанский государственный университет

Россия, г. Махачкала

E - mail: buglennnn@gmail.com

Научный руководитель:

Казимагомедова З. А.

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования "Дагестанский государственный университет,

экономический факультет

Россия, г. Махачкала

E - mail: zarem2010@mail.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОЙ КУЛЬТУРЫ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

Аннотация

На каждом этапе совершенствования государства, устойчивая налоговая система является фундаментальным механизмом, оказывающим влияние на уровень развития экономики. Впрочем, на деле наблюдается такая ситуация, что налоговая политика не до конца соответствует современным реалиям, являясь трудно применимой как по освобождению от налогового бремени, так и по структуре ведения налогового учета и документации, составлению отчетности и применению информационных систем с целью

заполнения налоговых деклараций. По вышеизложенной причине мною была выбрана данная тема, которая, на мой взгляд, отличается повышенной актуальностью и значимостью.

Ключевые слова:

Налоги, общество, культура, развитие региона, экономика.

Одной из основополагающих функций системы налогообложения является необходимость проведения стимулирующей политики, которая в свою очередь будет положительно влиять на работу предприятий в сфере экономики и на развитие промышленности в государстве. Плодотворность налоговой политики зависит от соответствия налоговых доходов, поступающих в бюджеты с общим объемом издержек, связанных с введением налогов на территории страны, сбором сумм налогов, с учетом отношения к каждому отдельному виду налога [1, с. 97].

Создание надежной налоговой системы относится к одной из фундаментальных задач, стоящих перед государством. Оперативное налогообложение, можно создать путем слаженного сочетания выбранного налогового механизма с целями и задачами, которые ставит перед собой страна при управлении экономикой государства.

К сожалению, на данный момент в системе налогообложения существует ряд проблем, требующих подбора рациональных решений. Ни для кого не секрет, что примером одной из таких проблем является большая доля теневой экономики, и распространённое явление - скрытие от уплаты налогового бремени. Это не только ограничивает поступление средств в систему налоговых доходов, но и способствует образованию неравной конкуренции, тем самым ставя добросовестных налогоплательщиков в менее благоприятные условия.

Для нахождения путей выхода из сложившейся ситуации Правительство рассматривает пути эффективного повышения уровня налоговой культуры населения, что, безусловно, окажет содействие в противодействии с нарушениями налогового законодательства и станет фундаментом для организации добросовестного экономического поведения.

Так что же такое налоговая культура? Рассматривая обобщенно, налоговая культура представляет собой систему ценностей, норм, установленных правил и принципов в сфере налоговых отношений. Складывается она из понимания гражданами всей важности для государства и общества уплаты налогов и знания своих прав и обязанностей по их уплате.

Термин «налоговая культура» обращает на себя внимание все большего количества ученых, так как он не имеет полного и грамотного разъяснения в источниках имеющейся научной литературы. Из наиболее содержательных определений можно привести следующее: Налоговая культура является обобщенным звеном общенациональной культуры государства. Она на прямую связана с деятельностью участников налоговых отношений и отражает собой уровень осведомленности и следования предписаниям налогового законодательства, так же правильность исчисления, полноты и своевременной уплаты в бюджетную систему Российской Федерации налогов, сборов и иных обязательных платежей, знание своих прав, исполнение своих обязательств, сформовываемых из осознания гражданами необходимости уплаты налогов [2, с. 33].

Степень развития налоговой культуры исчисляется уровнем владения информации о налоговом законодательстве и желании добросовестно выполнять свой гражданский долг по уплате госпошлин.

В нашей стране налоговая культура всегда имела и имеет на современном этапе крайне низкий уровень. Зачастую не только физические и юридические лица, являющиеся налогоплательщиками, но и налоговые эксперты, а также лица, занимающиеся адвокатской практикой, не могут конкретно обосновать положения статей Налогового Кодекса РФ.

Такая же ситуация наблюдается и в Республике Дагестан. Несмотря на тот факт, что республика является дотационной, количество собираемых налогов является одним из самых низких по стране. Причиной этому можно считать низкий уровень налоговой культуры.

Зачастую это связано с выполнением обязательств налоговых органов республики. Просматривается явление, что Арбитражные суды, суды общей юрисдикции зачастую выносят уклонение налогоплательщиков от уплаты налогов. Налогоплательщикам бывает легче договориться на месте и оплатить сумму налога налоговому инспектору, который в свою очередь скрывает факт прямого нарушения налогового законодательства и дает всему «сойти с рук». Это говорит о том, что налоговая культура низкая как со стороны налогоплательщика, так и со стороны налоговых органов [3, с. 78 - 80].

По определенным источникам уровень теневого бизнеса в республике к началу 2018 года составлял около 75 % от валового регионального продукта. Так, по различным оценкам, по некоторым отраслям экономики доля тени доходит до 60 % - в торговле и строительстве. В этих сферах уровень налоговой культуры напрямую связан с возможностью ухода от уплаты налогов. Налогоплательщики скрывают реальные объемы доходов или же вообще работают без лицензирования собственной деятельности.

Говоря о плохом соблюдении обязательств, можно упомянуть то, что в случаях, когда дело касается крупнейших налогоплательщиков региона, налоговые органы не в состоянии оценить масштабы неуплаты налогов.

Низкий уровень налоговой культуры также приводит к вытеснению выдачи «белых» зарплат, которые зачастую заменяются «зарплатой в конверте», как следствие, низкой налоговой эффективности республики.

Еще одной серьезной проблемой РД является халатное отношение предпринимателей к необходимости постановки в налоговый учет. Чаще всего это касается предпринимателей, ведущих бизнес в торговле, в сфере перевозок, в общественном питании.

По состоянию на 1 января 2018 года в Республике Дагестана зарегистрировано около 710 тысяч единиц автотранспорта, в то время как на налоговом учете состоят всего лишь 315 тысяч единиц. Это еще раз напоминает нам об уровне налоговой культуры в республике.

В Республике Дагестан налоговые и неналоговые доходы составляют лишь 28 % от общего объема доходов консолидированного бюджета, а в расчете на душу населения – всего 7,6 тыс. рублей. Этот показатель в среднем по СКФО в два раза выше, чем по Республике Дагестан, и составляет 15,4 тыс. рублей.

Следует отметить, что в целом по России в структуре ВРП налоговые изъятия составляют 23 %, по СКФО – 10 %, в Республике Дагестан – лишь 6,1 %.

Исходя из общего положения и опираясь на совокупность всех ранее вышеперечисленных и упомянутых фактов, можно сделать вывод, что степень налоговой культуры является довольно проблематичным фактором. Причиной этому также может

являться морально - психологический климат в среде налогоплательщиков, который складывается из негативного отношения к имеющейся системе налогообложения [4, с. 128; 5, с. 211 - 212].

Как и в предшествующие годы, 2018 год выдался весьма бурным в плане изменений налогового законодательства. Неустойчивость налоговой системы ставит налогоплательщиков в крайне отрицательное положение относительно к нынешней налоговой системе.

Из года в год в федеральном законодательстве протекает колоссальное количество новшеств и исправлений. Ни для кого не секрет, что неосведомленность и низкая ступень грамотности относительно налоговой системы могут приводить к невольному уклонению от налогового бремени. Чтобы этого не происходило, имеет необходимость качественней осведомлять рядовых граждан о налоговой системе и выплатах, которые они обязаны производить, в соответствии с правилами налогового кодекса и возможностями перечисления налогов.

Согласно статистике, практика взимания налогов и проведения разноплановых налоговых проверок в Дагестане свидетельствует о том, что лишь 30 % населения проживающей на территории республики знает о том, какие налоги необходимо уплачивать. Из этого можно сделать вывод, что разъяснительная работа государства в целях информирования налогоплательщиков имеет шанс показать в последующем высокие результаты уровня информированности налогоплательщиков касаясь налоговой системы страны, гражданином которой они являются.

Как видим, процесс формирования и развития налоговой культуры – это постоянная деятельность государства и граждан, которая имеет воздействие на плодотворность налоговой политики.

Предполагается, что главным направлением повышения уровня налоговой культуры в Республике Дагестан является «информационная атака» на население региона по правовому воспитанию налогоплательщиков. Также значительно возвысить уровень налоговой культуры в Дагестане позволит информационная работа с налогоплательщиками, позволяющая раскрыть все детали функционирования налоговой системы России.

Также имеется необходимость в создании специализированных служб налогового консультирования, которые позволят в течение некоторого промежутка времени воссоздать команду «добропорядочных налогоплательщиков», которые самостоятельно смогут разъяснить своим партнерам и знакомым о преимуществе ведения честного бизнеса [6, с. 87 - 110].

Усовершенствование налоговой политики для получения прочной и благоприятной налоговой культуры в Республике Дагестан должно коснуться всех элементов существующей налоговой системы: законодательство; административное, технологическое, информационное обеспечение; в целом налоговую культуру. Выстраивание отношений развитого характера между государством и налогоплательщиками - тяжелейшая задача, решение которой возможно реализуя следующие приоритетные направления повышения уровня налоговой культуры.

По моему мнению, которое сложилось в результате исследования различных информационных источников, повышение налоговой культуры в пределах нашей республики возможно при исполнении следующих аспектов:

- облегчение налогового законодательства РФ, модернизация системы решения налоговых конфликтов;
- весомое увеличение степени оперативности сотрудничества налоговых органов с налогоплательщиками;
- увеличение осведомленности налогоплательщиков
- повышение качества исполнения налоговых процедур;
- повышение имиджа и престижа работы в налоговых органах.
- повышение дисциплинированности и квалифицированности работников налоговых служб
- проведение общественных мероприятий в целях повышения уровня налоговой культуры населения
- использование средств массовой информации в целях пропаганды добросовестных отношений между государством и гражданином

Среди наиболее эффективных мер уже используемых в других субъектах Российской Федерации можно выделить создание официальных сайтов ФНС России, телефонную справочную службу, печатные СМИ, телевидение [7, с. 56].

Подводя итог, следует отметить, что для повышения налоговой культуры налогоплательщиков в Республике Дагестан налоговым органам необходимо и в дальнейшем продолжать работу по повышению информирования налогоплательщиков посредством рекламно - информационных мероприятий, социальных видеороликов, с применением телевизионных каналов и ресурсов сети интернет. И, безусловно, следует в обязательной форме, повышать дисциплину и организованность внутри собственных федеральных налоговых инспекций.

Список литературы:

1. Глушенко Я.С., Егорова М.С. / Проблемы налогообложения на современном этапе развития РФ // Молодой ученый №11 (91) июнь - I 2015г.
2. Гончаренко Л. И. О новой дисциплине: современные тенденции в формировании налоговой культуры / Л. И. Гончаренко, Н. И. Осетрова // Налоги и налогообложение. – 2009. – № 11.
3. Гончарова Н. Н. Как организована работа по бесплатному информированию налогоплательщиков / Н. Н. Гончарова // Российский налоговый курьер. – 2012. – № 23.
4. Леонова Е. Д. Налоговая культура как важный элемент совершенствования налоговой системы России / Е. Д. Леонова, Г. Я. Чухнина // Налоги и налогообложение. – 2008. – № 9.
5. Привлечение к налоговой ответственности [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: <http://buhgalteria.ru/article/6091> (дата обращения 03.04.2013).
6. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая: федер. закон: [принят Госдумой 16 июля 1998 г.] / ред. от 04.03.2013 // СПС «Консультант Плюс».
7. Материалы с сайта <http://www.riadagestan.ru/news/>.

© Газанова А. И. 2018

Е.А. Гайдина

Студентка 4 курса факультета
экономики и управления
Института сервиса,
туризма и дизайна (филиал) СКФУ
в г. Пятигорске, РФ,
E - mail: gaidina.elena@mail.ru

Х.Р. Муртазалиева

Студентка 4 курса факультета
экономики и управления
Института сервиса,
туризма и дизайна (филиал) СКФУ
в г. Пятигорске, РФ,
E - mail: juliaocean1995@mail.ru

М.Р. Муртазалиева

Студентка 3 курса факультета
экономики и управления
Института сервиса,
туризма и дизайна (филиал) СКФУ
в г. Пятигорске, РФ,
E - mail: maryammurtazalieva@mail.ru

БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ РЕГИОНАЛЬНОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Аннотация

Одной из ключевых позиций в бюджетной политике Российской Федерации является финансирование деятельности её региональных субъектов, которое направлено как на поддержание текущего состояния активности региональных элементов, так и на выработку и на внедрение инновационных концепций частичной и комплексной модернизации всех сфер, с которыми непосредственным или опосредованным образом связан данный регион. Как и любая инвестиционная деятельность, бюджетное финансирование постоянно сталкивается с рисками, в том числе, и в рассматриваемом направлении, что обуславливается влиянием различных социальных и экономических факторов.

Ключевые слова: бюджетное финансирование, риски, финансовая неопределенность.

В литературных источниках очень много внимания уделяется проблеме развития методологии, предназначенной для разработки способов рационального расходования финансовых средств в условиях колебаний спроса на услуги бюджетных организаций в разрезе конкретного региона.

В более общем формате, бюджетное финансирование представляет собой выделение финансовых средств любым категориям лиц, которые предусмотрены соответствующей политикой бюджетного формата.

Как и было выявлено ранее, на финансовую неопределённость влияют как социальные, так и экономические факторы. Одним из ключевых подобных социальных индикаторов является социальная мобильность населения и связанные с ней общественные миграции. По утверждению основополагающего концепта социального познания, общественные взаимодействия, прежде всего, характеризуются сложностью в прогнозировании их развития, не исключение из указанного правила и описанные два предыдущих явления. Сложность в определении миграционных процессов и явлений социальной мобильности, обуславливается, в основном, «хаотично динамикой» их развития, вызванной процессами интернационализации и глобализации. Решением указанной бюджетной проблематики во много способствует внедрение концепций нейронных систем в информационные глобальные сети, что позволяет посредством анализа переходов определить потребительские предпочтения того или иного гражданина и, тем самым, сформировать предпосылки для крупномасштабного осуществления одного из принципов бюджетного планирования в региональном формате, а именно – целевого использования финансовых ресурсов. Однако в виду все ещё присутствующего несовершенства данных систем, полезность их деятельности представляется относительной. Основопологающим критерием эффективности бюджетной политики в экономическом секторе региональных субъектов являются степень экономических рисков (которая, как правило, может быть связана с предыдущим аспектом и с размерностью разрабатываемых проектов - чем масштабней проект, тем он сложнее в проектировке, а значит объем рисковых структур в нем больше).

Одним из ключевых статистических аспектов регулирования социальных и экономических факторов является выявление отраслей специализации конкретного региона, за счет чего вырабатывается комплекс мер по увеличению спроса, как у предпринимательских организаций, так и у индивидов различных групп в отношении занятости в указанных градообразующих региональных сферах, что способствует увеличению эффективности бюджетной политике государства в рамках заданного государственного субъекта. Реализация данной деятельности способствует внедрение политики частичных бюджетных ассигнований, за счет чего, путем фрагментации, становится возможным анализ состояния представленных отраслей специализации и их соответствующего развития. Стоит отметить, что фрагментация, касается не столько градообразующих отраслей региона, сколько отдельных их программ, позволяющих качественным образом изменить существующий региональный экономический уклад. Естественным образом, предприятия, получающие такие ассигнования, не имеют возможности осуществлять их расход на программы стороннего формата.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что рассмотренные факторы финансовой неопределённости неразрывно связаны между собой; они являются взаимозависимыми и взаимообусловленными, из - за чего при проведении соответствующих аналитических исследований необходимо учитывать синергетический компонент, способствующий формированию всех специфических характеристик структур вышеописанных факторов, благодаря чему работа центров бюджетной аналитики с такими большими форматами данных будет происходить в кратчайшие сроки, а значит и повысится эффективность бюджетного финансирования в региональных масштабах.

Список использованной литературы:

1. Бородкин Ф.М. Финансирование бюджетных организаций. М. ЮНИТИ - ДАНА, 2016. 587 с.

2. Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском. М.: Наука, 2013. 192 с.
 3. Словарь терминов по курсу «Финансы, деньги и кредит» [Электронный ресурс] // Платформа материалов Пандиа– Режим доступа: <https://pandia.ru/text/77/206/80658.php> (дата обращения: 06.11.2018)
 2. Бюджетное финансирование [Электронный ресурс] // Discovered – Режим доступа: <http://discovered.com.ua/glossary/byudzhethoe-finansirovanie/> (дата обращения: 14.11.2018)
 3. Бюджетное финансирование: понятие, определение и формы [Электронный ресурс] // Бизнесмен – Режим доступа: <https://businessman.ru/byudzhethoe-finansirovanie-ponyatie-opredelenie-i-formy.html> (дата обращения: 20.11.2018)
- © Е.А. Гайдина, М.Р. Муртазалиева, Х.Р. Муртазалиева 2018.

УДК - 33

Галимова Т.А.

Выполнила: студентка 2 курса 2 группы
Дагестанский Государственный Университет
Научный руководитель: к.э.н, доцент кафедры “Финансы и кредит”
Казимагомедова З.А.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: НАЛОГИ И ИХ СУЩНОСТЬ

Аннотация: В этой статье я раскрою теоретические аспекты налогообложения, а также налоги и их сущность. В условиях рыночной экономики любое государство использует налоговую политику в качестве определенного регулятора, с помощью которых воздействует на негативные явления рынка. Данная тема является актуальной, так как затрагивает сущность налогообложения и воспитывает налоговую культуру.

Ключевые слова: Налоги, налогообложение, функции налогов, сущность налогов, теория налогообложения.

Для обычной деятельности хоть какое правительство обязано иметь подобающую вещественную и финансовую базу, которая в главном формируется налоговыми поступлениями. Надобность налоговых платежей вытекает из функций и задач страны, для воплощения которых нужен доход.

Поэтому, возникновение налоговых платежей как финансового явления обосновано становлением товарного производства, разделением общества на классы и формированием муниципальных институтов, которым требовались средства для воплощения собственных функций. Методы, средством которых правительство добывает для себя деньги, достаточно многообразны: муниципальные внутренние и наружные кредиты, сдача государственной собственности в аренду, продажа государственной собственности и др. Основным же методом финансового и материального обеспечения современного государства является взимание налогов.

В широком смысле к налогам относят любые изъятия денежных средств в доход государства. Исходя из такого понимания, некоторые авторы к налоговым изъятиям относят собственно налоги и неналоговые платежи: сборы, пошлины, а также разовые изъятия (реквизиции, принудительное изъятие имущества в собственность, конфискации, штрафы). Такой подход следует считать ошибочным, поскольку такие платежи как налоги, сборы, отчисления, тарифы, пошлины, тем более суммы, взысканные в порядке конфискации или реквизиции, имеют качественно иной характер. Не следует отождествлять налог с обязательным платежом. То, что налог есть обязательный платеж не вызывает сомнения. Но не всякий обязательный платеж есть налог.

В узком смысле под налогом понимается определенная разновидность платежей, которые установлены государством в свою пользу и отвечают определенным требованиям. Налоги являются атрибутом государства, т.к во - первых, налог - это такая экономическая и правовая категория всегда связанная с государством. Во - вторых, налоги выполняют роль источника финансирования деятельности государства и содержания его аппарата.

Адам Смит в *The Wealth of Nations* (1776) писал:

«Такие вещи, как защита страны и поддержание институтов хорошего правительства, имеют общую пользу для общенности. Таким образом, разумно, чтобы население в целом вносило вклад в налоговые издержки. Также разумно требовать некоторые другие вещи налоговая система - например, что суммы налоговых физических лиц должны иметь некоторое отношение к их способностям платить ... Хорошие налоги соответствуют четырем основным критериям: они пропорциональны доходам или способностям к оплате определенным, а не произвольным оплачивается в разы и способами, удобными для налогоплательщиков, и дешевыми для администрирования и сбора».

Существуют несколько принципов налогообложения, которые были сформулированы А.Смитом:

1. Принцип справедливости т.е каждый должен участвовать в предоставлении финансовых затрат страны согласно своим доходам и возможностям. Это означает, что сумма взимаемых налоговых платежей обязана определяться зависимо от величины доходов налогоплательщика, а также, кто получает больше благ от государства, тот должен больше платить налоги.

2. Принцип соразмерности предусматривает сбалансированность интересов налогоплательщика и государственного бюджета.

3. Принцип учета интересов налогоплательщиков изучается через призму двух принципов А. Смита, а именно принципа определенности (сумма, способ и время платежа должны быть точно известны налогоплательщику) и принципа удобства (налог взимается в такое время и таким способом, когда это удобно платильщику).

4. Принцип экономичности размещается еще на одном принципе А. Смита, в соответствии с которым нужно сокращать издержки взимания налога. Это значит, что суммы сборов по некоторому налогу должны превосходить издержки на его обслуживание в несколько раз.

Функции налоговых платежей являются проявлением их сути; они являются средством представления черт налоговых платежей. В функции налогообложения иллюстрировать свою социальную цель распределения на основе цены и перераспределения доходов.

Любая из функций, выполняемых налоговым инструментом, является проявлением внутренней особенности, показателя или признака или экономической категории.

Существует пять основных функций налогообложения :

1) Основная функция налогообложения – фискальная. Фискальная функция предусматривает достижение основной социальной цели налогообложения - формирование финансовых ресурсов государства, необходимых для выполнения роли последних (защита, социальная защита, охрана окружающей среды и т. Д.),

2) Функция распределения налогообложения выражает свою суть как особый централизованный инструмент распределения отношений и состоит из перераспределения соц доходов между разными группами людей: от богатых до лишенных, что в конечном итоге обеспечивает уверенность в социальной стабильности населения ,

3) Регулирующая функция налогообложения была начата, как только государство приняло активное участие в экономической структуре общества. Эта функция направлена на достижение конкретных целей налоговой политики через механизм налогообложения. Регулирование налогообложения влечет за собой три подфункции:

- Стимулирующая подфункция ориентирована на развитии особых общественно - финансовых действий, и реализуется через систему льгот, исключения и предпочтения соглашений. Действующее нормативно - правовые акты предугадывает стимуляция ряда категорий налогоплательщиков, таких как владельцы малых предприятий, сельскохозяйственные производители, капитальные инвесторы или благотворительные организации.

- Дестимулирующая подфункция является препятствием неким общественно - финансовым действиям средством сознательного преувеличения налогового бремени. Обычно, эффект этой подфункции связан с введением лишних налоговых ставок. Это, к примеру, протекционистские меры страны, которые направлены на поддержку местных производителей за счет ограничительных привезенных из других стран таможенных сборов. Все же принципиально подразумевать, что налоговые отношения, как и любые остальные отношения, должны постоянно повторяться. Налоговые платежи должны собираться сейчас, завтра и постоянно. Вот почему внедрение дестимулирующей подфункции не должно приводить к ослаблению налоговой базы, к угнетению либо даже к устранению налогового источника. Такое преувеличение может привести к ситуации, когда доходы и процессы не будут облагаться налогом.

- Функция регенерации объясняется последующим образом: методом налогообложения использования природных ресурсов, дорог, минеральных ресурсов и главных ресурсов правительство употребляет эти поступления для восстановления эксплуатируемых ресурсов.

4) Контролирующая функция налогообложения - посредством налогообложения правительство держит под контролем финансово - хозяйственную деятельность правовых и физических лиц. Это также содействует контролю источников дохода и направлений затрат.

Налоги можно классифицировать:

1. По способу взимания, различают прямые и косвенные. Прямые налоги взимаются непосредственно с имущества или доходов налогоплательщика. (налог на прибыль предприятия, земельный налог, налог на имущество). Прямой налог может взиматься и с

физического лица, например: транспортный налог, подоходный налог и тд. Важнейшим прямым налогом взимаемым с юридических лиц является налог на прибыль. Косвенные налоги включаются в цену товаров и услуг(акцизы, налог на сделки с недвижимостью и ценными бумагами и тд).

2. По уровню управления налоги делятся на: федеральные, местные и региональные. Федеральные налоги, элементы которых определяются законодательством страны и являются едиными на всей ее территории. Их устанавливает и вводит в действие высший представительный орган(НДС, акцизы, налог на доходы физических лиц, ЕСН, налог на прибыль организаций, сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов). Региональные налоги, элементы которых устанавливаются в соответствии с законодательством страны законодательными органами ее субъектов (транспортный налог, налог на игорный бизнес, налог на имущество предприятий). Местные налоги, которые вводятся в соответствии с законодательством страны местными органами власти, вступают в действие только после решения, принятого на местном уровне, и всегда поступают в местные бюджеты (налог на имущество физических лиц, земельный налог).

3. По целевой направленности введения налогов:

а) абстрактные (общие) налоги, предназначенные для формирования доходов государственного бюджета в целом (например, НДС). Поступая в бюджет хоть какого уровня, они обезличиваются и расходуются на цели, определенные приоритетами соответствующего бюджета.

б) целевые (специальные) налоговые платежи и сборы, которые вводятся для выделения финансовых средств определенного направления государственных расходов.

4. По субъекту - налогоплательщику:

а) налоги, взимаемые с физических лиц (например, налог на доходы физических лиц, налог на имущество физических лиц);

б) налоги, взимаемые с юридических лиц (например, налог на прибыль организаций, налог на имущество организаций и др.);

в) смешанные налоги, взимаемые как с физических, так и с юридических лиц (например, водный налог, земельный налог, единый налог при упрощенной системе налогообложения учета и отчетности).

5. По уровню бюджета, в который зачисляется налоговый платеж:

а) собственные налоги, которые непосредственно и целиком поступают в тот или иной бюджет (например, НДС);

б) регулирующие налоги, которые поступают одновременно в бюджеты разных уровней в пропорции, определенной бюджетным законодательством и могут меняться при утверждении федерального и регионального бюджетов (например, налог на прибыль организаций).

6. По источникам обложения. Здесь налоги разграничивается по конкретным источникам уплаты в составе выручки предприятия и ее структурных элементов, а именно:

а) включаемые в себестоимость или цену продукции (земельный налог, водный налог, НДС, акцизы, единые налоги, уплачиваемые организациями при применении специальных режимов налогообложения, НДСП);

б) уплачиваемые за счет налогооблагаемой прибыли (налог на прибыль);

в) относимые на финансовый результат деятельности (налог на имущество организации и налог на игорный бизнес);

г) относимые на оплату труда и предпринимательский доход (НДФЛ, а также единые налоги, уплачиваемые индивидуальными предпринимателями при применении специальных режимов налогообложения).

7. По срокам уплаты:

а) срочные налоги, которые уплачиваются к сроку, определенному нормативными актами (например, государственная пошлина);

б) периодически - календарные налоги, которые подразделяются на следующие разновидности: декадные, ежемесячные, ежеквартальные, полугодовые, годовые (например, налог на доходы физических лиц уплачивается ежемесячно, налог на прибыль уплачивается бюджетными организациями ежеквартально).

В соответствии с, статьи 3 НК Россия при установлении налоговых платежей должны быть определены все элементы налогообложения. Акты законодательства о налогах и сборах должны быть изложены таким образом, чтоб каждый знал, какие налоговые платежи, когда и каким образом он должен платить. Лишь при наличии полной совокупы частей обязанность по уплате налога может считаться установленной. Неполнота, нечеткость либо двусмысленность закона о налоге могут привести к возможности уклонения от уплаты налога на легитимных основаниях либо к нарушениям со стороны налоговых органов, и налогоплательщиков. Если законодатель не установил либо не обусловил хотя бы один из обязательных частей, то налогоплательщик получает право не уплачивать налог. Однако структура налоговых платежей различна и число налоговых платежей велико, элементы налогообложения имеют универсальное значение. Те элементы, без которых налоговое обязательство и порядок его выполнения не могут считаться определенными, называют главными либо значительными элементами налога. Налоговое нормативно - правовые акты на разных шагах собственного развития предусматривало различные элементы налога, при наличии которых последний считался законно установленным.

Согласно ст. 17 НК РФ, налог считается установленным лишь в том случае, если определены налогоплательщики и элементы налогообложения а именно:

- объект налогообложения;
- налоговая база;
- налоговый период;
- налоговая ставка;
- порядок исчисления налога;
- порядок и сроки уплаты налога.

Эти обязательные элементы налога составляют первую группу и всегда должны быть указаны в законодательном акте при установлении налогового обязательства. Отсутствие хотя бы одного из этих частей приводит к неясности налогового обязательства, и в итоге которой обязанность налогоплательщика по уплате налога нельзя считать установленной. Установить налог - означает установить и найти все его обязательные элементы.

Во вторую группу входят факультативные элементы, которые не обязательны, но могут быть определены законодательным актом по налогам. К ним относятся налоговые льготы, порядок удержания и возврата неправильно удержанных сумм налога; ответственность за налоговые правонарушения и др.

Представительные органы власти субъектов Российской Федерации (местного самоуправления), устанавливая региональные или местные налоги и сборы, определяют в нормативных правовых актах как основные, так и факультативные элементы налогообложения (ст. 12 НК):

- налоговые льготы;
- налоговые ставки в пределах, установленных НК;
- порядок и сроки уплаты налога;
- формы отчетности по данному региональному или местному налогу .

Отсутствие факультативных элементов налога не является дефектом налогового законодательства и не освобождает налогоплательщика от обязанности по его уплате.

Третью группу составляют дополнительные элементы налогов, которые не предусмотрены в обязательном порядке для установления налога, но в какой-либо форме должны присутствовать или присутствуют при установлении налогового обязательства:

- предмет налога;
- масштаб налога;
- единица налога;
- источник налога;
- налоговый оклад;
- получатель налога.

Каждый элемент названных трех групп несет определенную юридическую нагрузку и играет определенную роль для обеспечения возможности уплаты налога.

Вывод: Таким образом налоговые платежи являются одним из важных инструментов воплощения финансовой политики страны. Налоговые платежи являются элементом механизма, который регулирует демографические и экологические процессы, публичное движение и другие социальные явления. Налоговые платежи это чрезвычайно непростой механизм. Правительство выражает интересы общества в разных сферах жизнедеятельности, разрабатывает и производит подобающую политику. За счет налоговых платежей формируются денежные ресурсы страны, которые накапливаются в его бюджете и внебюджетных фондах.

Список литературы:

- 1) Налоги и Налоговая система Российской Федерации Москва 2014г под редакцией Б.Х. Алиева.
- 2) <https://studopedia.org/6-130612.html>
- 3) https://works.doklad.ru/view/_IRYkP77v0Q/4.html
- 4) Налоги и налогообложение учебное пособие под редакцией Лазуриной О.М.

© Галимова Т.А. 2018

РАЗВИТИЕ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РФ

Аннотация

В статье рассмотрены особенности взимания косвенных налогов в России их характеристика. Анализируются показатели косвенных налогов, характеризуется их динамика, обозначаются перспективы и проблемы дальнейшего развития налога на добавленную стоимость и акцизов в налоговой системе РФ.

Ключевые слова:

Российская Федерация, граждане, косвенный налог, бюджет, процентная ставка, НДС, акцизы, товары, потребители.

Косвенные налоги имеют весомое значение как в налоговой системе, так и в бюджетной сфере РФ. Несмотря на то, что в России действуют только два косвенных налога, а именно: налог на добавленную стоимость и акцизы, косвенное налогообложение способствует привлечению в федеральный бюджет немалой части доходов, ушедших от прямого налогообложения.

Значимость бюджетной и налоговой политики государства велика, её основными задачами являются, укрепление доходной части бюджета и повышение эффективности функционирования налоговой системы. При формировании бюджета страны весомую роль оказывает косвенное налогообложение. Современная налоговая система в России начала существовать в январе 1992 года. Тогда вступили в действие законы: «О налоге на добавленную стоимость», «Об акцизах». Именно данные налоги играют основную роль в Российской Федерации, и относятся они к косвенным налогам. «Косвенные налоги – это налоги, которые взимаются в виде надбавки к цене реализации товара, работы, услуг» [4, с.23].

Следовательно, их уплата перекладывается на конечного потребителя. В случае обложения косвенным налогом, между государством и налогоплательщиком в денежных отношениях имеется посредник. К косвенным налогам, взимаемым на территории РФ, относятся: - Налог на добавленную стоимость; - Акцизы. «НДС - это косвенный налог. Исчисление производится продавцом при реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) покупателю». [5]

Акциз – это косвенный налог, который взимается с определенных категорий товаров, а именно: спиртовых, табачных изделий, бензина для автомобилей, моторных масел, дизельного топлива и других товаров. Данный налог отличается высокой собираемостью и эффективностью воздействия на ценовую политику определенных видов продукции.

Каждый косвенный налог индивидуален, но они дополняют друг друга и усиливают российскую налоговую систему. Косвенное налогообложение способствует достижению устойчивости доходной части государства и справедливому перераспределению средств в пользу малообеспеченных слоев населения. [7 с.109]

На взгляд авторов, экономическое значение данных налогов велико. Поступление от них занимают значительное место в бюджете Российской Федерации. Стоит отметить, что доля поступления от косвенных налогов с каждым годом возрастает.

Таблица 1. - Динамика поступлений косвенных налогов в бюджет РФ за 2015 - 2017гг, млрд. руб. [8].

Показатель:	2015г.	2016г.	2017г.	Темп прироста 2017 г. к 2015г. (%)
НДС	2 589 434 194	2 808 309 836	3 233 413 609	24,9
Акцизы	1 020 955 934	1 297 200 412	1 523 623 531	49,2

Анализируя таблицу 1, можно сделать вывод о том, что величина косвенных поступлений в федеральный бюджет РФ в период с 2015 по 2017 год увеличилась. Так, в 2017 году замечен рост поступлений в бюджет государства от НДС. Данный показатель в 2017 году вырос на 24,9 % по сравнению с 2015 годом. Аналогичная ситуация наблюдается и с акцизами. Величина поступлений акцизов в федеральный бюджет нашей страны стремительно увеличилась, о чем говорит темп прироста. В 2017 году величина акцизов возросла на 49,2 % по сравнению с 2015 годом. Данная динамика косвенных налогов положительно сказывается на финансовой системе Российской Федерации.

Оценим степень влияния косвенных налогов на уровень экономического положения в стране. Рассматривая налог на добавленную стоимость, стоит отметить, что он является эффективным средством пополнения бюджета Российской Федерации, в виду охвата конечных стоимостей практически всех товаров относительно высоким дополнительным платежом.

К преимуществам налога на добавленную стоимость можно отнести выгоду для налогоплательщика, возникающую в результате увеличения той денежной суммы, которую он получает от покупателей товаров. Эта выгода тем больше, чем продолжительнее период между фактическим поступлением налоговых платежей на счет производителя или продавца и сроком их перечисления в бюджет. Так как эти сроки не совпадают, то у производителя имеется возможность временно на безвозмездной основе распоряжаться денежными средствами в течение некоторого периода.

Положительной чертой налога является его фискальная эффективность, а именно сложность для конечного плательщика налога уклониться от его уплаты.

Налог на добавленную стоимость может позволить государству регулировать потребление тех или иных благ. Меняя ставку налога на товар, государство как увеличивает, так и уменьшает их цену, что непременно приводит к изменению структуры потребления.

Если рассматривать отличительные особенности влияния налога на добавленную стоимость, стоит отметить его способность к возмещению государством суммы налога, уплаченной при покупке товаров. Данная особенность определяет механизм формирования налоговых доходов бюджета Российской Федерации в части налога на добавленную стоимость. [6]

По подсчётам экспертов, доля налога на имущество составляет 0,5–1,3 % от дохода россиян, транспортный налог – чуть более 1 % . Если работник покупает импортные товары (одежду, телефоны, продукты, услуги), то ему придётся ещё заплатить таможенные пошлины. Даже если он лично их не платит, они учитываются в стоимости товаров. Федеральная таможенная служба по итогам 2017 года перечислила в федеральный бюджет РФ 4,575 триллиона рублей [2].

Рассматривая степень влияния акцизов, стоит упомянуть, что подакцизные товары представлены в виде[1]:

- Этилового спирта;
- Спиртосодержащей продукции;
- Алкогольной продукции;
- Табачной продукции;
- Автомобилей легковых;
- Автомобильный бензин;
- Дизельное топливо;
- Моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей;
- Прямогонный бензин;
- Средние дистилляты;
- Бензол, параксилол, ортоксилол;
- Авиационный керосин;
- Природный газ;
- Электронные системы доставки никотина;
- Жидкости для электронных систем доставки никотина;
- Табак, предназначенный для потребления путем нагревания.

По данным ФАС, налоги и акцизы в цене на бензин составляют 65 % .

Для примера, в США доля налогов в стоимости бензина составляет 18 % . Даже если у гражданина России нет автомобиля, в стоимость товаров закладываются транспортные перевозки, в которых учитываются расходы на бензин. С каждого литра бензина в качестве акциза уплачивается 12–15 рублей. Если у работника есть автомобиль, который за год проезжает 10 000 км, то при расходе 9 литров / 100 км он заплатит только акцизов от 8 000 до 13 500 рублей [2].

По нашему мнению, на текущий момент акцизы выполняют в большей своей части фискальную функцию, что объясняется желанием властей при введении каких либо акцизов не столько к регулированию производства и потребления различных товаров, а сколько к пополнению бюджета Российской Федерации. Акцизы также являются одними из немногих методом влияния государства на экономические процессы. Следовательно, совершенствование налогообложения в акцизной сфере является важнейшим условием улучшения экономической ситуации, пополнением национального бюджета страны.

Подводя итог, в нынешних условиях остро стоит вопрос о пополнении бюджета страны. Поднимаются такие вопросы как повышение процентных ставок по налогам, увеличение налоговой нагрузки юридических лиц, введение прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц, введение налога на роскошь и т.д. Исходя из анализа и оценивая текущую ситуацию, следует отметить, что повышать налоги с организаций недопустимо, так как многие из них сейчас находятся в критическом финансовом положении. Поэтому на текущий момент вряд ли будет вставать вопрос об отмене налога на добавленную стоимость, более того с 1 января 2019 года ставка НДС увеличивается с 18 % до 20 % , что приведет к значительному пополнению бюджета страны. По мнению авторов, на сегодняшний день не стоит увеличивать ставку НДС, потому как это приведет к малоприятным последствиям, таким как рост цен на медикаменты, продукты питания, услуги ЖКХ и ускорению инфляции.

Что касается акцизов, то они также будут приносить свою долю доходов в бюджет страны. Одним из вариантов развития акцизного налогообложения является уточнение списка подакцизных товаров, а именно сокращение по некоторым пунктам, а также в добавлении новых. Например, добавить в список подакцизных товаров ювелирные изделия, дорогостоящую технику, которую могут себе позволить не все. Тем самым будут облагаться налогом та группа людей, которые смогут себе позволить данные товары, следовательно, будет дополнительное пополнение бюджета РФ.

В 2016 году аудиторская компания PricewaterhouseCoopers вычислила, что средний россиянин отдаёт государству 47,4 % заработанного. Александр Аузан, декан экономического факультета МГУ, также неоднократно заявлял, что Россия – страна с максимальной долей косвенных налогов. «Гражданин фактически платит 48 % реального дохода государству, но думает, что не платит ничего или платит 13 % . В результате чего он уверен, что государство живёт за счёт нефти и газа и что он к этому государству не имеет никакого отношения», – уверяет декан. За счёт дополнительных сборов на социальную сферу и НДС Россия выходит в лидеры по реальной налоговой ставке. В мире средний показатель, по оценкам PWC, составляет всего 40,6 % , а в Центральной и Восточной Европе и того меньше – 34,2 % [3].

При этом многие исследования показывают, что большинство россиян даже не подозревает, сколько на самом деле они платят налогов. Эксперты не раз отмечали невысокий уровень их общей финансовой грамотности. По данным Standard & Poog's, лишь 38 % россиян финансово грамотны – даже меньше, чем в Монголии и Зимбабве.

Рассуждая о том, что в России самая высокая доля косвенных налогов, Аузан говорит, что люди, поняв, сколько они платят государству, постепенно начинают требовать отчёта о том, на что эти деньги ушли. А одно из оснований высокой дистанции власти состоит в том, что мы имеем систему с колоссальным преобладанием косвенных налогов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что значение косвенного налогообложения в Российской Федерации довольно велико. В структуре государственного бюджета России именно НДС предоставляет наибольшие поступления в доходную часть бюджета. Косвенные налоги оказывают весомое влияние на само государство. Ведь чем больше объем реализации товаров, тем больше поступлений в государственный бюджет РФ. А государство вправе регулировать уже процесс потребления товаров и услуг, что, непременно, скажется на потребителях.

Список использованной литературы:

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 № 117 - ФЗ (ред. от 27.11.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.12.2018) // "Собрание законодательства РФ", 07.08.2000, № 32, ст. 3340,
2. В России одни из самых высоких налогов в мире [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://p-v-ros.ru/news/article/v-rossii-odni-iz-samyh-vysokih-nalogov-v-mire-17225>(Дата обращения 15.12.2018г.)
3. В России граждане платят одни из самых высоких налогов [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.rline.tv/news/2018-11-19-v-rossii-grazhdane-platyat-odni-iz-samykh-vysokikh-nalogov-my-podschitali-i-uzhasnulis/> (Дата обращения 15.12.2018г.)
4. Лыкова Л.Н. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для академического бакалавриата / Л.Н. Лыкова – М.: Издательство Юрайт, 2015 – 353с
5. Сайт Федеральной налоговой службы. – [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://www.nalog.ru/> (Дата обращения 15.12.2018г.)
6. Студенческая библиотека онлайн. – [Электронный ресурс]: Режим доступа: https://studbooks.net/1586975/finansy/ekonomicheskaya_suschnost(Дата обращения 15.12.2018г.)
7. Турбина Н. М. Налоговая политика России: историческое развитие и современное состояние // Социально - экономические явления и процессы. Тамбов, 2015. № 10. С. 109 - 115.
8. Федеральная налоговая служба РФ [Электронный ресурс]: Исполнение доходной части бюджета РФ / Режим доступа: <https://www.nalog.ru/>(Дата обращения 15.12.2018г.)

© Гаммацаева А. К. 2018

УДК - 33

Гасанова А.Г.

2 курс 1 группа Фик ДБО
alinagasanovaa@icloud.com

Руководитель: Казимагомедова Зарема Алияровна
Экономический факультет
Дагестанский государственный университет

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация: В данной статье рассматриваются проблемы и перспективы налогообложения предприятий, имущества физических лиц, а также особенности формирования налоговой базы, системы налоговых льгот по налогообложению имущества, проблемы задолженности по налогу. Определены возможности повышения качества функционирования налоговой системы РФ.

Ключевые слова: налогообложение, налоговая система, налоговое администрирование, ставки налога.

Одной из самых острых проблем, стоящих перед Россией, является проблема налогообложения. Развитие налоговой системы очень важно. Так как налоги играют очень существенную роль в жизни общества, государству необходимо осуществить мероприятия, направленные на повышение государственных финансов.

Нехватка финансовых ресурсов – одна из важных проблем, с которой сталкивается экономика РФ, на сегодняшний день, а благодаря налогам пополняется бюджет государства и развиваются рыночные отношения. В свою очередь от бюджета зависит то, насколько успешно будет развиваться общество в стране.

Чтобы налоговая система в РФ была более эффективной, следует принять определённые меры по её совершенствованию:

1. Предоставить финансовым органам РФ право издавать дополнительные нормативно - правовые акты по вопросам налогового регулирования.

2. Система налогового администрирования должна принимать во внимание постоянно меняющуюся как внутреннюю, так и внешнюю среды, которые оказывают влияние на развитие экономических и социальных аспектов развития общества.

3. Необходимо обеспечить повышение профессионального уровня работников налоговых органов.

4. Приоритетом деятельности налоговых органов должна стать проверка исполнения налогового законодательства, а не выполнение планов по сбору налогов.

6. Введение прогрессивной ставки налога. Законопроект предлагает установить прогрессивную шкалу налога на доходы физических лиц в зависимости от размера доходов гражданина за год.

Налоговой системе присуще ряд проблем, которые следует решить:

- Теневая экономика и уклонения от налогообложения занимают лидирующее место среди проблем. Это не только препятствует поступлениям доходов в бюджет, но и содействует распространению неравной конкуренции;

- Низкий уровень налоговой культуры граждан – неосведомленность населения относительно своих обязательств и неготовность добросовестно исполнять их;

- Неправомерное возмещение сумм НДС. Счет - фактура – основной документ, используемый налогоплательщиком для получения обоснованных вычетов НДС, который контролирует исчисление, оплату и вычеты НДС;

- Отлынивание от НДС. Основывается на том, что недобросовестные бизнесмены ввозят товары, а впоследствии продают их с наценкой соразмерной ставке налога на НДС, тем самым присваивая себе разницу. В результате чего, налог в бюджет не перечисляется;

- Неэффективности контроля сбора налогов, что характеризуется диссимуляцией поступлений, приводящей к тому, что бюджет РФ недополучает определенный процент налоговых платежей;

- Изменчивость налогового законодательства и ставок налогообложения. Данная проблема препятствует долгосрочному вложению капиталов и развитию экономики страны.

Все вышеизложенное показывает необходимость преобразования налоговой системы, основными целями которой должны быть уравновешенность бюджета, усиление эффективности налогообложения и справедливости.

Необходимо отрегулировать налоговую систему страны, чтобы вывести ее из шаткого положения.

Наиболее актуальные направления налоговой реформы следующие:

- Комплексность проведения реформы налоговой системы. Совокупность всех существующих механизмов налоговой системы следует проводить параллельно и в полной мере. Важно осуществить два политических решения: - значительно уменьшить налоговую нагрузку, за счет понижения налоговых ставок и параллельно, в соответствии с законом, обеспечить уплату всех налогов каждым гражданином;
- Равенство принципов налогообложения для всех налогоплательщиков, способствующее увеличению справедливости налоговой системы;
- Создание условий для стабильности налоговой системы и прогнозирование объемов платежей для налогоплательщиков на долгосрочный период. Необходимо установить на федеральном уровне перечень региональных и местных налогов и сборов и их ставок, а также сохранить льготы, которые связаны с изменениями структуры экономики и стимулирования инвестиций;
- Изменение структуры налогов за счет постепенного отказа от тех, которые дополнительно облагают прирост доходов и прибыли, заработной платы, объемов производства, инвестиций, занятости. Это создаст мощные стимулы для модернизации производства, увеличения внешних и внутренних инвестиций;
- Улучшение системы налоговых ставок, которые измеряют сумму налогового изъятия. Данное направление относится к налогу на прибыль. При регрессивном методе фирмы будут заинтересованы не в сокрытии налогооблагаемой базы, а в том, чтобы продемонстрировать её в полном объеме, т.к. чем больше сумма прибыли, тем меньше ставки налога и потому бюджетные поступления не сократятся.
- Понижение ставок НДС, упор на налогах удерживаемых при выплате доходов, а также замещение налога на чистую прибыль налогом на выводимые из предприятия доходы. Сюда входят: дивиденды, иные выплаты в пользу акционеров, включая перераспределение ссуд и кредитов; возвраты капитала в любых формах и избыточные оклады, субсидии, опционы высшим руководителям компаний;
- Обеспечение высокой и равномерной собираемости налогов и минимизация затрат на их сбор.

Список использованной литературы:

1. Афонина А.А. Проблемы современной налоговой системы РФ и пути её совершенствования // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ. - 2013. - № 13. - С. 261 - 265.
2. Баташева Ф.А. Проблемы современной налоговой системы РФ и предложения по ее совершенствованию // Молодой ученый. - 2015. - №17. - С. 436 - 438.
3. Глущенко Я.С., Егорова М.С. Проблемы налогообложения на современном этапе развития РФ // Молодой ученый. — 2015. — №11.4. — С. 72 - 74.
4. Масанова А.Н., Семенова Н.Н. Актуальные проблемы налогообложения в современных условиях // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. - 2017. - №21. - С. 214 - 219.

5.Любиченко А.С., Актуальные проблемы налогообложения доходов физических лиц и пути их решения в налоговой системе РФ // Экономика и социум. - 2017. - №3. - С. 314 - 320.

6.Александрова Н.Г. Налоговая политика РФ современное состояние и пути совершенствования // Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента. - 2015. - С. 105 - 109.

© Гасанова А.Г. 2018

УДК 657

Р.Ф. Герашенко

Магистрант 1 курса, «КФУ

им. В.И. Вернадского

Институт экономики и управления»

E - mail: ira_perminova_2017@mail.ru

АНАЛИЗ СИТУАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДИКИ УЧЕТА, АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Аннотация: обзорная статья, которая посвящена анализу существующих проблем в области методики организации учета и анализа финансовых результатов бюджетных организаций.

Ключевые слова: финансовые результаты, бюджетные организации, рациональное использование бюджетных средств.

На сегодняшний день развитие современного бухгалтерского учета бюджетных организаций не стоит на месте, решено большое количество наиболее актуальных вопросов, однако существует ряд проблемных тем требующих дальнейшего исследования, а именно изучение вопросов определения финансовых результатов организации и особенности формирования учетной политики некоммерческих организаций. Существует острая необходимость обеспечения достоверного учета финансовых результатов бюджетных организаций с целью обеспечения эффективного управления государственными финансами и повышения качества и достоверности отчетности.

Проведя анализ научных статей современных авторов таких как, Н.М. Прыгина, О.В. Котлячков, Т.Ю. Дружиловская, Г.Я. Остаев можно определить ряд основных спорных вопросов, затрагивающих нерешенные вопросы в области составления и формирования финансовой отчетности бюджетных организаций.

На сегодняшний день наиболее актуальной проблемой являются вопросы осуществления контроля над рациональным использованием бюджетных средств, так например Парыгина Н.М. в своей работе рассматривает основные особенности организации контроля в бюджетном медицинском учреждении, а так же проводит детальный анализ изменений в организации контрольной деятельности медицинских бюджетных учреждений в условиях перехода финансовой системы страны на систему

бюджетирования. Поскольку в современных условиях происходит расширение полномочий внутреннего контроля, который стал охватывать вопросы экономичности, эффективности и полезности того или иного расхода бюджетных средств в дополнение к традиционным вопросам контроля - на соответствие законодательству. Основная цель проводимого контроля отстраняется довольно далеко от вопроса минимизации расходов, хищений и злоупотреблений осуществляемыми должностными лицами. Теперь цель контроля в области здравоохранения - улучшение качества услуг, предоставляемых населению, путем содействия качественному принятию решений законодательными и исполнительными органами по вопросам эффективного использования бюджетных средств

Кроме того были автором были обобщены основные теоретические положения и разработаны научно обоснованные рекомендации по формированию и составлению бухгалтерской финансовой отчетности, которая позволит максимально достоверно отразить использование бюджетных средств. Также важным аспектом остается вопрос формирования учетной политики и разработка методических положений по формированию доходов и расходов бюджетных медицинских организаций.

Не менее важным и значимым вопросом является осуществление достоверного учета доходов и расходов в государственных образовательных учреждениях. Так, например, О.В. Котлячков отмечает значимость качественного формирования учетной политики, которая бы позволила определить точный порядок бухгалтерского учета доходов и расходов, но основная ориентация была бы направлена на особенности осуществления деятельности, приносящей доход государственным образовательным учреждениям. Также автор отмечает значимость организации ведения раздельного учета доходов и расходов некоммерческих организаций (НКО), а при формировании раздела учета доходов и расходов рекомендует руководствоваться ПБУ 9 / 99 «Доходы организации» и ПБУ 10 / 99 «Расходы организации», все особенности ведения учета необходимо отражать в учетной политике НКО. Кроме того, был сформирован подход к выбору методов и способов учета доходов и расходов в государственных образовательных учреждениях, позволяющий, в отличие от применяемых в практике, формировать достоверное и планомерное распределение доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете на основе равномерного начисления доходов по приносящей доход деятельности.

Вопросы содержания перечней способов ведения бухгалтерского учета и особенности формирования учетной политики бюджетных учреждений были рассмотрены в работе Т.Ю. Дружиловской, Т.Н. Коршуновой. Они сформулировали общее определение учетной политики в широком смысле, позволяющее вести как бухгалтерский, так и налоговый учет, а так же рассмотрели основные перечни способов ведения бухгалтерского учета некоммерческих организаций.

Такой интерес современных авторов к формированию полной и подробной учетной политики объясняется в первую очередь значимостью закрепления способов, методов и приемов бухгалтерского учета. Поскольку для некоммерческих организаций формирование полной и достоверной информации о доходах и расходах является приоритетной задачей.

Не менее значимым и актуальным вопросом является вопрос контроля над осуществлением деятельности бюджетных организаций. Так Г.Я. Остаев в своей работе отмечает значимость проведения аудиторских проверок в бюджетных организациях. В своей работе он выделяет варианты аудита учета в бюджетных учреждениях, а так же

раскрывает оптимальные способы и процедуры проверки отчетности бюджетных учреждений. Проводя своевременный аудит можно дать оценку и установить соблюдение достоверности и законности хозяйственных операций в бюджетных организациях, что позволит максимально правдиво отражать хозяйственную деятельность организации.

Таким образом, обобщив исследованную информацию, можно сделать вывод, что на сегодняшний день наиболее актуальной проблемой бухгалтерского учета в бюджетной организации является формирование учетной политики, позволяющей наиболее прозрачно отслеживать деятельность бюджетных организаций, а так же осуществление должного контроля над использованием бюджетных средств и отражением данной информации в бухгалтерской отчетности.

Список использованной литературы:

1. Дружиловская Т.Ю., Коршунова Т.Н. Сущность учетной политики в современном бухгалтерском учете некоммерческих организаций // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2014. №11.

2. Котлячков О. В., Котлячкова Н. В., Денисова Н. Л. Основы формирования учетной политики некоммерческих организаций // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2013. №8.

3. Остаев Г.Я. Некоторые аспекты аудита в бюджетных учреждениях // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2016. №8

4. Парыгина Надежда Михайловна Особенности организации контроля в бюджетном медицинском учреждении // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика.

© Р.Ф. Герашенко 2018

УДК 331

Э.Ф. Гильмутдинова
Студент 3 курса УГНТУ,
Г. Уфа, РФ

E - mail: mira - 991@mail.ru

Н.М. Блаженкова
Профессор, доктор экономических наук

АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация

Одна из проблем, связанных с персоналом в организации при привлечении новых сотрудников, заключается в управлении трудовой адаптацией. Для усовершенствования процесса адаптации персонала была разработана специализированная программа и проведена оценка экономической эффективности.

Ключевые слова

Адаптация персонала, управление персоналом, молодые специалисты,

Одна из проблем, связанных с персоналом в организации при привлечении новых сотрудников, заключается в управлении трудовой адаптацией. В процессе взаимодействия нового работника и компании проходит взаимное приспособление, которое состоит из постепенного вхождения новых работников в профессиональные и социально - экономические условия труда.

Адаптация является одним из элементов системы управления персоналом компании. Несмотря на это, мерам по адаптации в компании уделяется мало внимания, так как временные и организационные ресурсы службы персонала вкладываются в основном в развитие систем оценки и обучения.

Актуальность работы объясняется тем, что сама процедура адаптации персонала направлена на облегчение вхождения новых сотрудников в жизнь организации. Профессиональная адаптация является важным составным элементом системы подготовки кадров.

В основном, новый сотрудник в компании сталкивается со многими трудностями, большинство из которых порождается именно отсутствием информации о порядке работы, местоположении, особенности коллег и так далее. Имеется ввиду, что специально разработанная программа, для введения нового работника в компанию, поможет снятию основных проблем, которые возникают в начале работы.

Основные задачи по адаптации это:

- сокращение периода адаптации для новых сотрудников;
- закрепление вновь принятых, повышение их мотивации;
- уменьшение текучести сотрудников;
- экономия времени непосредственного руководителя и коллег;
- развить у новых работников благоприятное и позитивное отношение к работе, чувство душевной удовлетворённости работой;
- уменьшение дискомфорта состояния, тревоги и неуверенности у новых работников;
- снижение затрат, связанных с временем необходимым для достижения новой эффективности работы персонала.

Для усовершенствования процесса адаптации персонала были созданы следующие программы:

- проведение обучения специалиста кадровой службы, для освоения навыков по адаптации персонала, осуществить совмещение должностей;
- подготовка сотрудников для внедрения проекта;
- расчёт экономического эффекта, от внедренных мероприятий;
- разработка графика и плана по внедрению мероприятий.

Было выявлено, что вместо того чтобы внедрять службы по адаптации персонала, либо внедрять новую должность, лучше всего включить в обязанности одному из сотрудников функции по адаптации и назначить доплату в размере 3000 в месяц, за совмещение профессий (36 тысяч в год).

По прогнозам экономического результата, (дополнительный доход) в течение первого года в связи с более низкими темпами текучести персонала и роста производительности трудовой деятельности по меньшей мере 0,1 % может составлять до четырех миллионов рублей.

Список использованной литературы:

1. Егоршин А.П. Управление персоналом: Учебник для вузов. – 4 - е изд., испр. – Н.Новгород: НИМБ, 2013. – 720 с.
2. Крылов А.А., Пушинский Ю.В. Управление персоналом предприятия: Учеб. пособие для вузов / Под ред. А.А. Крылова, Ю.В. Пушинского. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2010. – 495 с.
© Э.Ф. Гильмутдинова, 2018

УДК 338

Е.А. Голнусова

студентка 5 курса

ФГБОУ ВО «МИРЭА - Российский технологический университет»,

г. Москва, РФ

E - mail: liza - goliusova@rambler.ru

Ю.И. Янушкина

старший преподаватель

ФГБОУ ВО «МИРЭА - Российский технологический университет»,

г. Москва, РФ

E - mail: yanushkina.y.i@yandex.ru

МОШЕННИЧЕСТВО С ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТЬЮ КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ

Аннотация:

Данная статья содержит в себе: понятие мошенничества с финансовой отчетностью, схемы искажения бухгалтерской информации, пути предотвращения данного вида мошенничества. При современном состоянии экономики для хозяйствующих субъектов риск ведения предпринимательской деятельности повышается. Актуальность этой проблемы ощущают на себе все участники рынка, так как это создает угрозу для объективности принимаемых экономических решений. Для устранения этой угрозы требуется придерживаться комплексного подхода борьбы с искажением бухгалтерской отчетности.

Ключевые слова

Мошенничество, бухгалтерская финансовая отчетность, доходы, расходы, манипулирование финансовой отчетностью, методика выявления мошенничества.

На сегодняшний день в России наблюдается процесс восстановления экономики после кризиса. Многие эксперты делают вывод, что перспективы к росту экономики положительные и вполне возможно к 2020 году удастся достигнуть докризисного уровня. Однако этого, существуют и иные преграды для здорового развития отечественной экономики, такие как действующие санкции, монополизация экономики, зависимость от нефтяных котировок и, конечно, высокий уровень экономических правонарушений.

Результаты Всемирного обзора экономических преступлений за 2018 год, подготовленного PwC, свидетельствуют о значительном росте компаний, столкнувшихся с экономическими преступлениями. В мире этот показатель в 2018 году составил 49 %, а в России значительно больше 66 %.

В сложившихся условиях для экономических субъектов риск ведения предпринимательской деятельности повышается. Участники рынка все чаще сталкиваются с искажением отчетных показателей, что создает угрозу для объективности принимаемых экономических решений инвесторами, акционерами, заемщиками и прочими пользователями финансовой отчетности.

Бухгалтерская отчетность - информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в соответствии с требованиями, установленными Федеральным законом от 06.12.2011 № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете». Публичные акционерные общества обязаны раскрывать свою годовую бухгалтерскую отчетность, к которой предъявляются требования, прописанные пунктом 6 ПБУ 4 / 99 «Бухгалтерская отчетность организации»: «Бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении».

Повышение достоверности данных отчетности является одной из основных целей реформирования системы учета, так как публикуемая бухгалтерская отчетность дает возможность получить существенную информацию об организации, а ее искажение ведет к нарушению взаимодействия бизнеса и общества.

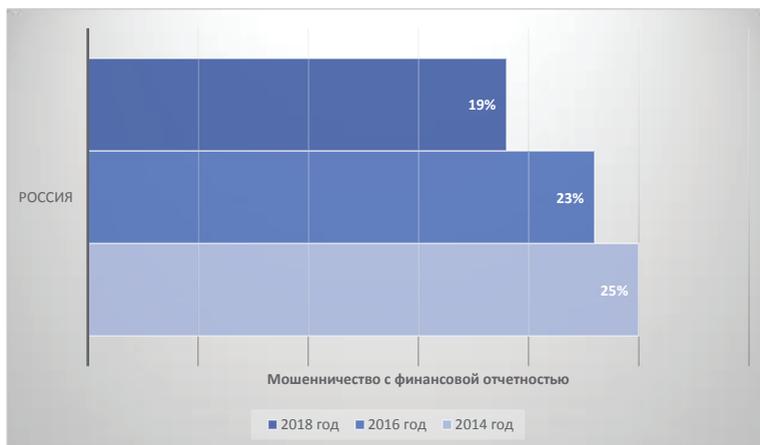


Рисунок 1. Изменение уровня мошенничества с финансовой отчетностью в России с 2014 года по 2016 год, %.

По итогу исследования, подготовленного PwC, в России 19 % опрошенных компаний стали жертвами мошенничества с финансовой отчетностью в 2018 году. Динамика изменения уровня мошенничества с финансовой отчетностью в России с 2014 года по 2016 год представлена на рисунке 1. Показатель снизился на 6 % по сравнению с 2014 годом, но

в глобальном плане этот сдвиг незначителен, это говорит о том, что проблема манипулирования финансовой отчетностью актуальна и ее решение имеет стратегическое значение.

Мошенничество с финансовой отчетностью представляет собой преднамеренное искажение или не отражение существенных фактов хозяйственной жизни в бухгалтерском учете, которое вводит в заблуждение пользователя и может привести к изменению его мнения или решения.

Субъектами, которые совершают неправомерные манипуляции с финансами, влекущие за собой искажение бухгалтерской отчетности, являются:

- рядовые сотрудники низшего и среднего звена. Мотивы таких субъектов примитивны – заручиться поддержкой и лояльностью руководства или же наоборот скрыть свою некомпетентность и не исполнительность.

- высшее звено компании. Руководство компании преследуют более масштабные цели, такие как привлечение инвесторов, сокрытие банкротства, стремление соответствовать критериям регулирующих или контролирующих организаций, увеличение стоимости своих акций и т.д.

Причины для действий вышеуказанных субъектов различны: от уровня квалификации бухгалтеров до откровенной фальсификации показателей по инициативе руководства или иных заинтересованных лиц. Исходя из этого положения, искажения бухгалтерской отчетности по характеру возникновения разделяют на преднамеренные и непреднамеренные. Преднамеренными являются недобросовестные действия сотрудников организации или их руководства, могут быть средством деловой политики организации, а непреднамеренными – по некомпетентности, халатности и невнимательности, а также вызванные несовершенством системы бухгалтерского учета и действующего законодательства.

К преднамеренным ошибкам относят как фальсификацию, так и вуалирование, которые снижают достоверность бухгалтерской отчетности. Фальсификация — это предоставление ложных фактов хозяйственной деятельности организации, подмена показателей или сокрытие информации в бухгалтерской отчетности. Стремление к привлечению инвестиций влечет за собой то, что для каждой компании изменение финансовых показателей до неузнаваемости становится так называемой «нормой». Фальсифицирование дает возможность представить показатели финансовой отчетности компании с более выигрышной стороны, но ведет к нарушениям законодательства.

Если говорить о вуалирование, то этот метод искажения достоверности бухгалтерской информации более деликатный по сравнению с фальсификацией, но негативные последствия от вуалирования нельзя приуменьшать. Вуалирование - это недостоверность предоставляемой финансовой отчетности, путем лишения ее точности, реальности и определенности. Желание скрыть негативные моменты своей деятельности приводит к тому, что в компании реальные затраты списываются в качестве условных и наоборот, дробятся статьи баланса и в последующем объединяются другими, сворачиваются активы и обязательства. В отличие от фальсификации показателей вуалирование совершается в допустимой законодательством степени.

Преднамеренные искажения имеют особую структуру, состоящую, из так называемого, треугольника мошенничества: давление внешних обстоятельств, возможность совершить мошенничество и самооправдание.

Непреднамеренные ошибки можно разделить на технические и бухгалтерские.

Технические ошибки возникают, например, при составлении и расчете налоговых платежей:

- в процессе расчета сумм налогов (применение неправильной ставки);
- при переносе данных бухгалтерского учета в налоговые декларации;
- при неправильном заполнении строк декларации при условии полного и правильного отражения произведенных предприятием операций в регистрах бухгалтерского учета.

Устранение подобных ошибок необходимо проводить на стадии внутривозвратного контроля.

Бухгалтерские ошибки возникают в результате неправильного отражения на счетах бухгалтерского учета финансово - хозяйственных операций. При этом особо выделяют ошибки, которые приводят к занижению или завышению объектов налогообложения, вследствие которых искажаются результаты финансово - хозяйственной деятельности предприятия, отражаемые в отчетности, и в итоге неправильно исчисляются налоги.

Исключение таких ошибок возможно при проведении более сложных процедур, во время анализа информации о деятельности предприятия, стратегических целей, планов и действующей системы мотивации руководства. Этим определяется позиция руководства к завышению или занижению определенных показатели отчетности.

Ассоциацией сертифицированных экспертов по мошенничеству (ACFE) сформулированы некоторые схемы искажения финансовой отчетности:

1. Завышение выручки
2. Занижение расходов
3. Не точность оценивания активов и обязательств
4. Представление неверной информации об обязательствах компании.
5. Некорректное раскрытие информации о связанных сторонах.
6. Отсутствие данных о событиях, которые произошли после отчетной даты.
7. Изменение правил бухгалтерского учета под определенную ситуацию в компании и другие.

Ниже рассмотрим некоторые из них более подробно.

1. Завышение выручки Компании стремятся повысить показатель выручки с помощью агентских схем, отражая в финансовой отчетности выручку без налогов и скидок, тем самым получают необоснованную налоговую выгоду. Зачастую полученный доход за текущий отчетный период от запланированных продаж переносят на следующий или предыдущий, пытаясь закрыть так называемые «дыры» в отчетности. Замена показателей выручки показателями фиктивных продаж товаров или услуг, которые не были реально осуществлены это еще один из способов, применяемый для увеличения выручки.

2. Занижение расходов Для реализации данной схемы свои расходы организации переносят из пассива баланса в актив, а именно в раздел внеоборотных активов. Расходами, которые можно отнести на увеличение стоимости активов, являются приобретение или производство основного средства; его дальнейшая доработка, обслуживание и ремонт. Также многие компании принимают решение показать свои расходы не в собственной

финансовой отчетности, а через подконтрольные организации, не нарушая действующих стандартов бухгалтерского учета.

3. Не точность оценивания активов и обязательств

В зависимости от целей, которые преследует компания, могут завышаться или занижаться активы и обязательства. Если компания стремится фиктивно увеличить собственный капитал, то прибыль организации искусственно возрастает с помощью завышенных данных об активах и занижения обязательств, и наоборот, в случаях, когда необходим убыток.

Показателями вышеуказанных манипуляций с отчетностью являются так называемые «сигналы опасности», ими являются: фиктивное завышение выручки без соответствующего увеличения денежных поступлений, зачастую через продолжительное время; транзакции большого объема, которые совершаются в период финансового закрытия; необъяснимое увеличение оборачиваемости дебиторской задолженности в днях; значительное необъяснимое увеличение стоимости основных средств; несоответствие денежных потоков и прибыли; существование отрицательных операционных денежных потоков; понижение потребительского спроса; потеря конкурентной позиции компании.

Принимая во внимание «сигналы опасности» и основные схемы искажения финансовой отчетности, возможно свести к минимуму существующие способы искажения финансовой отчетности, для этого достаточно определить векторы борьбы и придерживаться их.

В первую очередь, следует выстроить эффективную систему внутреннего контроля и корпоративного управления. При высоком уровне контроля у злоумышленников останется меньше возможностей для совершения манипуляций с финансами. Существует целый ряд процедур контроля сотрудника: наделение обязанностями нескольких работников или введение двойного контроля; организация многоступенчатого доступа к системе компании через подтверждение своих полномочий; эффективное использование независимых проверок; использование физических систем контроля и охраны; документальный контроль.

В свою очередь, эффективное корпоративное управление позволяет оперативно реагировать на возникающие экстренные ситуации, а также сглаживать последствия совершенных незаконных манипуляций с финансовой отчетностью.

Во - вторых, разработать совместно со специалистами четкие алгоритмы, которые будут направлены на расследование и предотвращение различных манипуляций с финансами внутри компании. В свою очередь, это выступит профилактической мерой для правонарушителей, которые будут знать, что избежать наказания для них будет крайне сложно. А также повысит эффективность обнаружения и расследования манипуляций с финансовой отчетностью.

Также весьма эффективно будет придерживаться более высоких морально - этических принципов, как руководству, так и рядовым сотрудникам. В таких условиях правонарушителям сложнее оправдать свои нарушения в отношении компании.

Еще одним направлением является внедрение и использование компьютерных технологий. Практика западных стран показывает, что анализ корпоративных данных позволяет своевременно выявлять и пресекать правонарушения.

Комплексный анализ международной практики по направлению теоретико - методических подходов к выявлению преднамеренного искажения отчетности позволяет

выделить некоторые методики, которые широко используются в компаниях: закон Бенфорда; система показателей Бениша; анализ расхождения денежного потока и операционной прибыли. Следует отметить, что использование вышеуказанных методов отдельно друг от друга не способно принести результата, каждая из методик характеризует определенное направление деятельности. Большой результат принесет именно комплексное использование данных методик, а также их совершенствование и комбинирование.

Мошенничество с финансовой отчетностью является очевидной проблемой, ущерб от которой может быть, как для организации, так и для страны в целом, и чтоб ее решить требуется комплексный подход. Для организаций последствия от манипуляций с финансовой отчетностью выражаются в снижении финансовой устойчивости, потери деловой репутации и клиентов, падении показателей прибыли. А ущерб для страны проявляется в росте безработицы, увеличении цен продуктов организации, развитие нездоровой конкуренции среди субъектов рынка.

Таким образом, для предотвращения этих последствий необходимо повышение личной ответственности сотрудников, проведение внешнего и внутреннего аудита, налаживание работы «информаторов» о случаях мошенничества, совершенствование законодательной базы по данному направлению и, конечно, реорганизация коррумпированных структур, в обязанности которых входит контроль за финансовой отчетностью.

Список использованной литературы:

1. О бухгалтерском учете: федер. закон от 6 декабря 2011г. N 402 - ФЗ (последняя редакция). Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс». Источник: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
2. Алимova С., Кулиш Н.В. Мошенничество с бухгалтерской финансовой отчетностью // *Novainfo*. 2017. № 58. URL: <https://novainfo.ru/article/10460> (дата обращения: 18.12.2018).
3. Борисова Э.Н. Мошенничество с бухгалтерской (финансовой) отчетностью // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 2 - 19. URL: <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=37936> (дата обращения: 18.12.2018).
4. Сиренко Ю.И. Ключевые финансовые индикаторы выявления фальсификации бухгалтерской (финансовой) отчетности // *Экономика и бизнес: теория и практика*. 2016. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/klyuchevye-finansovye-indikatory-vyavleniya-falsifikatsii-buhgalterskoy-finansovoy-otchetnosti> (дата обращения: 18.12.2018).
5. Российский обзор экономических преступлений за 2018 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.pwc.ru/ru/services/forensics, свободный. (дата обращения: 18.12.2018).
6. Российский обзор экономических преступлений за 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pwc.ru/ru/publications/resc-2016.html>, свободный. (дата обращения: 18.12.2018).
7. Российский обзор экономических преступлений за 2014 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.pwc.ru/ru/ceo-survey/assets/crime_survey_2014.pdf, свободный. (дата обращения: 18.12.2018).

© Е.А. Голиусова, 2018

Е.О. Горещкая
докт. экон. наук, профессор Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова,
г. Краснодар, РФ, E - mail: geoelena@mail.ru

Е.А. Луц
магистрант направления Экономика
магистерской программы «Мировая экономика и международный бизнес»
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова,
г. Краснодар, РФ

УЧАСТИЕ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ КАПИТАЛОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация

На современном этапе развития все большую актуальность приобретают исследования международных инвестиционных связей России. Цели исследования заключаются в рассмотрении современного состояния международной миграции капиталов и участия РФ в данном процессе. В работе использованы монографический и статистический методы исследования, методы сравнений и сопоставлений. В результате проведена характеристика участия России в международных потоках капиталов в современных условиях, сделаны выводы о перспективах развития международных инвестиционных отношений.

Ключевые слова:

Международная миграция капиталов, современное сотрудничество, Россия, проблемы и перспективы

Характерной чертой современного мирового хозяйства является международное движение капиталов. Объемы трансграничных финансовых потоков неуклонно растут. [1] Однако в последние годы Россия столкнулась с проблемой бегства капитала и значительным сокращением притока иностранных инвестиций в экономику страны. В сложившихся условиях особую актуальность приобретают исследования международной миграции капиталов и перспектив участия России в этом процессе.

Развитие мирового финансового и фондового рынков является характерной чертой современного процесса глобализации. Практически все группы стран – развитые, развивающиеся, новые индустриальные, постсоциалистические участвуют в международном движении капитала. [2] Тем не менее, согласно докладу ЮНКТАД о мировых инвестициях, общий объем мировых прямых иностранных инвестиций (ПИИ), начиная с 2014 года снижается на 10 - 16 процентов ежегодно. В настоящее время данный показатель составляет порядка 1,52 трлн. долл.

Основными факторами, замедляющими процесс движения капитала, эксперты называют рост геополитической напряженности, наличие серьезных валютных рисков, снижение интереса инвесторов к минерально - сырьевому комплексу вследствие снижения цен на сырье. Наиболее значительное снижение объемов иностранных инвестиций отмечается на рынках стран с переходной экономикой. Здесь зафиксировано сокращение притока ПИИ на 52 процента в 2017 году. Уменьшение объемов притока ПИИ в Россию составил 70 % и составил 19 млрд долл. в 2017 г. Для сравнения, 2013 г. Россия стала третьим государством в мировой экономике по объему привлеченных иностранных инвестиций, величина которых составила 79 млрд. долл. Региональные конфликты и последовавшие за этим экономические санкции способствовали уменьшению интереса

инвесторов к отмеченной группе стран. В современной мировой экономике позитивные тенденции отмечаются лишь на рынке слияний и поглощений.

Привлечение иностранных инвестиций в национальную экономику имеет как позитивные, так и негативные эффекты. К позитивным последствиям деятельности предприятий с иностранными инвестициями в национальной экономике относят создание новых рабочих мест, производство качественных товаров всемирно знаменитых торговых марок, уплата налогов, привнесение нового опыта, идей, технологий, управленческих приемов. Но будут и негативные последствия – экологические проблемы, вывоз прибыли за рубеж, дополнительная конкуренция отечественным производителям на национальном рынке товаров и капиталов. [2]

Тем не менее, современные исследования показывают, что именно международно - оперирующие компании способствуют передаче технологий между странами, поскольку имеют высокий уровень производительности труда и значительные затраты на сферу НИОКР, в отличие от национальных компаний. Анализ отраслевой структуры инвестиций в научно - исследовательские и опытно - конструкторские работы в рамках всего мирового хозяйства показал, что на первом месте находится индустрия здравоохранения (61,7 млрд долл.), далее следуют автомобильная промышленность (43,7 млрд долл.), электроника и компьютерная техника (37,9 млрд долл.), программное обеспечение (30,5 млрд долл.).

В числе факторов, способствующих притоку ПИИ, отметим наличие и квалификацию рабочей силы, трудовые навыки, отсутствие валютных рисков, макроэкономическую стабильность, географическую близость инвестора. Выделим факторы, ограничивающие приток ПИИ: ограниченные размеры рынка, неразвитость инфраструктуры, правовая нестабильность, отсутствие позитивного имиджа страны, финансовые ограничения. Итак, для увеличения объемов привлекаемых иностранных капиталов в Россию необходимо улучшить ряд политических и экономических факторов.

Список использованной литературы:

1. Воронина Л.А., Горецкая Е.О. Иностранные инвестиции как современный источник финансирования российской экономики. Дайджест - финансы. 2007. № 2 (146). С. 2 - 10.
2. Шевченко И.В., Горецкая Е.О. Территориальная концентрация иностранных инвестиций в регионах России. Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 10. с. 38 - 50.

© Е.О. Горецкая, Е.А. Луц 2018

УДК 339.3

Е. Р. Грешнова, студент 3 курса РГЭУ («РИНХ»),
г. Ростов - на - Дону, РФ, E - mail: greshnova_katya@mail.ru
М. Т. Сабиев, магистрант 1 курса РГЭУ («РИНХ»),
г. Ростов - на - Дону, РФ, E - mail: murad.sabiev@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ: X5 RETAIL GROUP

Аннотация

Статья посвящена инновационным аспектам деятельности современных розничных операторов, а также стратегиям, дающим конкурентные преимущества компаниям и

позволяющим продолжать экспансию в условиях насыщения рынка. На примере ритейлера X5 Retail Group приводятся актуальные направления развития бизнеса и устройства процесса продвижения товара.

Ключевые слова

Розничный оператор, сетевая торговля, бизнес - стратегия, инновационные технологии, субаренда, кобрендовая карта, онлайн - продажи.

На данный момент на рынке розничной торговли продуктами питания функционирует большое количество различных компаний – как сетевых, так и самостоятельных операторов. Высокий уровень конкуренции побуждает ритейлеры разрабатывать и применять на практике новые стратегии управления и продвижения. В связи с этим актуально рассмотреть деятельность компании - лидера в данной отрасли, X5 Retail Group, динамично развивающегося сетевого оператора, увеличивающего свою долю на рынке посредством актуальной бизнес - стратегии.

X5 Retail Group осуществляет свою деятельность в рамках философии устойчивого развития, согласно которой успех компании возможен при взаимовыгодной реализации интересов потребителей, партнеров, поставщиков и общества в целом. Работая в рамках выбранной концепции и повышая свою конкурентоспособность, ритейлер осуществляет развитие по таким направлениям, как:

- Партнерские проекты
- Инновационные технологии
- Социальная ответственность и благотворительность

Помимо сотрудничества с поставщиками и ориентации на местных производителей «X5» запускает различные партнерские проекты. Так, в июне 2017г. X5 Retail Group совместно с Acmero Capital Limited и Marathon Group договорились о совместном развитии универсальных центров обслуживания пассажиров. [1] Комплексы будут призваны предоставлять услуги по розничной реализации товаров в местах большого пассажиропотока – вблизи аэропортов, авиа и железнодорожных вокзалов. Такие центры объединят на одной торговой площади магазины сети «Пятерочка», аптеки, точки общественного питания, банкоматы и т.д. Реализация данного проекта имеет значительный потенциал для ритейлера, так как большой пассажиропоток увеличивает рентабельность магазинов.

Так же развивается партнерство на правах субаренды и shop - in - shop - проекты. Примером является работа сети магазинов «Новый океан» на территории супермаркетов «Перекресток». Такое взаимодействие позволяет арендаторам и торговой сети привлечь покупателей, предоставляя дополнительные сервисы и услуги, и повысить конкурентные преимущества партнеров.

Клиентоориентированным направлением является предложение кобрендовых карт, держатели которых становятся участниками программы лояльности торговой сети. Расплачиваясь картой банка - партнера, покупатели зарабатывают бонусы и получают дополнительные скидки. В 2016г. «Перекресток» стал сотрудничать с Альфа - Банком и MasterCard, а в 2018г. к проекту присоединился Тинькофф банк. [2] Данный проект позволяет всем участникам выстраивать долгосрочные отношения со своими клиентами, посредством предоставления дополнительных преимуществ.

Чтобы оставаться лидером на рынке розничной торговли ритейлеру необходимо усиливать свои конкурентные преимущества, увеличивать сферу своей деятельности и пакет предоставляемых услуг. В связи с этим, сети активно внедряют инновационные технологии на всех стадиях товародвижения. Начиная от онлайн - сервисов по заказу грузовых перевозок GoCargo и заканчивая push - уведомлениями покупателей о рекламных акциях, «X5» активно инвестирует в IT - технологии. В 2017г. X5 Retail Group внедрила технологию машинного обучения для целевого маркетинга в торговой сети «Перекресток». [3] Благодаря работе аналитического блока CRM, в системе происходит сегментация клиентов и разработка персональных предложений. Сегодня более 70 % целевых акций разрабатываются с применением машинного обучения, при этом скорость подготовки увеличилась в семь раз.

Так же в 2019г. «X5» планирует увеличивать продажи не за счет масштабного роста сети, а благодаря внутренним качественным изменениям, сделав ставку на качество обслуживания и программы лояльности. В условиях повсеместного внедрения технологий привлечение новых клиентов неотделимо от развития онлайн - сервисов, разработки новых способов покупки и дополнительных услуг.

На сегодняшний день онлайн - продажи с доставкой на дом осуществляются на базе сети «Перекресток», однако уже в будущем году ритейлер начнет тестировать сервис и в других форматах. Так, на территории магазинов «Пятерочка» планируется создать автоматизированные пункты выдачи интернет - заказов. Чтобы иметь возможность протестировать инновационные идеи и технологии, а также получить обратную связь от покупателей, X5 Retail Group создал в Москве магазин - лабораторию.[4] Сейчас на его базе проходят тестирование такие модификации, как электронные ценники, умные полки, определяющие наличие товара, видеоаналитика, цифровые информационные панели и устройства для самостоятельного сканирования покупок. При удачном прохождении этапа тестирования в магазине - лаборатории инновация будет внедрена в сетевые магазины ритейлера.

Сообразно философии устойчивого развития «X5» особое внимание уделяет корпоративной социальной ответственности и благотворительности, учитывая интересы общества и незащищенных слоев населения. Так, компания оказывает продовольственную помощь, сотрудничая с фондом продовольствия «Русь» и благотворительным фондом «Линия жизни», перечисляя на его счет средства, собранные в торговых точках и списанные с карт лояльности. В целом, «X5» активно развивает социальное направление, взаимодействуя с различными структурами и принося свой вклад в благосостояние общества.

Можно сделать вывод, что конкурировать с ключевыми игроками «X5» позволяет актуальная стратегия развития, нацеленная на вовлечение инноваций в бизнес - процессы. Партнерство с ведущими российскими банками, телекоммуникационными компаниями, научными институтами и платформами дает возможность ритейлеру быть вовлеченным в разработку и интеграцию технологий, а также занимать лидирующую позицию на рынке.

Список использованной литературы:

1. Ищенко Н. X5, инвесторы «Шоколадницы» и аптек хотят вместе торговать на вокзалах и автостанциях / Ведомости // Электронный ресурс URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2017/06/07/693459-x5-investori>

2. X5 и Альфа - банк запустили кобрендинговые карты для "Перекрестка" / Интерфакс, раздел Экономика // Электронный ресурс URL: <https://www.interfax.ru/business/537913>

3. X5 автоматизировала целевой маркетинг в «Перекрестке» / Cnews // Электронный ресурс URL: http://www.cnews.ru/news/line/2017-11-01_x5_avtomatizirovala_tselevoj_marketing_v_perekrestke

4. X5 Retail Group открыла магазин - лабораторию / Корпоративный сайт инвестиционной компании «Финам», раздел Новости // Электронный ресурс URL: <https://www.finam.ru/analysis/newsitem/x5-retail-group-otkryla-magazin-laboratoriyu-20181010-183928/>

© Е. Р. Грешнова, М. Т. Сабиев, 2018

УДК - 33

Г. С. Григорян

Магистр 1 курса ОГУ «имени И. С. Тургенева»

г. Орел, РФ

E – mail: narine.v83@mail.ru

РОЛЬ НАЛОГОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ И ПОВЫШЕНИИ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

Аннотация

Актуальность данной темы заключается в том, что для каждого государства важным элементом для поддержания финансовой стабильности в стране является налоги и налоговый контроль. Реформы налоговой системы началось еще в 90 – х, и на сегодняшний день продолжается оптимизация данной системы, что позволяет государства привлечь большие потоки зарубежных инвестиции.

Ни для кого не секрет что инвесторы вкладывают там, где стабильно в экономике, в стране, и есть поддержка со стороны налоговых органов.

Но это не говорит о том, что в настоящее время нет проблем в области налогового контроля. С одной стороны жесткий оперативный контроль позволят, сократить долю теневой экономики в стране, бороться с фирмами однодневками ну а с другой стороны от этого страдает малый бизнес.

Контроль налоговой отчетности позволит увеличить поступления в государственный бюджет. В данный момент налоговым кодексом закреплено два вида налоговых проверок это камеральная и выездная проверка. Согласно официальной статистике в 2017 году налоговыми органами было взыскано 185 млрд. руб. это говорит, а том что необходимо внедрить новые технологии в сфере налогового контроля.

Таким образом, совершенствование налоговой отчетности поможет повысить эффективность в процессе налогового контроля.

Ключевые слова

Налоговый контроль, отчетность, налоговые проверки, декларация, налоговый кодекс.

Для каждого государства важным и необходимым является решение таких задач как – социальные, экономические, и политические - но для того что бы решить такие задачи необходима мобилизация определенного количества денежных средств, к одним из основных источников которое является налоговые поступления. Но любое государство нуждается, прежде всего, в защите своих границ, развитии регионов, проекты, связанные с развитием спорта, и инновации в сфере медицины.

Но конъюнктура рынка и экономических параметры, более того невысокие цены на нефтяном рынке вынуждают государству найти новые финансовые резервы для выполнения поставленных целей. Для решения поставленных задач требуется усиление налогового контроля, что в свою очередь приведет к усовершенствованию собираемости налоговых платежей и в несколько раз уменьшит теневой сектор, что по оценкам МВФ, Центрального Банка составляет более чем 49 % .

Президент РФ В. Путин в своем послании в 2005 году отметил: «Только в свободном и справедливом обществе каждый законопослушный гражданин вправе требовать для себя надежных правовых гарантий и государственной защиты. При этом любой нарушивший закон должен знать, что наказание неотвратимо».

Уменьшение числа выездных налоговых проверок является абсолютно правильным решением, но при этом стоит увеличить количества камеральных проверок и усилить их значимость. Но многие налоговые правонарушения по окончании камеральных проверок связаны с дебетовыми декларациями по налогу на добавленную стоимость, налоговыми льготами, применяемыми налогоплательщиками. Для исключения таких эпизодов требуется, для начало расширить базу полномочий налоговых органов в рамках камеральной проверки, связанных со снятием ограничений на истребование документов у налогоплательщиков ст.93 НК РФ, поэтапное формирование регламента проверки, обеспечение доступа налоговых органов, проводящих камеральную проверку, на территории налогоплательщика ст.91 НК РФ, право проведения осмотра ст.92 НК РФ.

Дефицит бюджета является главной проблемой государство, нарушение в сфере государственных закупок, коррупция в высших эшелонах власти, не грамотное распределение денежных средств по экономическим сферам все это приводит к тому, что в стране появляются фирмы однодневки, которые не только выводят огромное количество денежных средств в офшорах, но и не платят налоги что и приводит к дефициту. К одним из инструментов по борьбе с такими фирмами можно отнести проверку до начало анализа.

При проведении выездных налоговых проверок можно сделать вывод, что используемый метод проверки является малопродуктивным. В первую очередь данная проблема связано тем, что налоговые органы выявляют получение необоснованной налоговой выгоды, и недобросовестных контрагентов.

Таким образом, рассматривая проблемы по проведению выездных налоговых проверок, есть необходимость перейти от комплексных проверок к тематическим. Данный способ проверки позволит налоговым органам проверить такие налоги как (НДС что по оценкам Росстата за 2018 год доля поступлений в бюджет составило более 35 % , налог на прибыль, НДФЛ, акцизы). Налоговый кодекс РФ позволяет нам практически всегда преобразовать тематическую проверку в комплексную.

Так же следует обратить внимание на досудебное урегулирование налоговых споров что позволит в значительной мере уменьшить государственные затраты на осуществление

налогового контроля, но и в несколько раз улучшает рейтинг России в плане инвестиционной привлекательности и простоты ведения предпринимательской деятельности. Для того чтобы данный процесс был законным необходимо дополнений в НК РФ о разногласии по ряду спорных вопросов связанных с определением налоговой базы.

Ещё одна проблема, которая по сути, не охвачена налоговыми органами, это выплата заработной платы в «конвертах». Все попытки налоговых органов, как правило, не приносят пользу, из – за недоработанной нормативно – правовой базы и отсутствия соответствующих методик и регламентов проведения данного вида контроля, приводит к судебным разбирательствам и как показывает практика в 90 % случаях суд встает на сторону налогоплательщика.

Таким образом, можно сделать вывод, что данная проблема является одной из причин недоначислений в бюджет по налогу на доходы физических лиц, и как следствие, наличие 83 дотационных регионов. Для более наглядности приведем результаты налоговых доначислений за 2015 – 2017 гг.

В 2015 году по результатам выездных налоговых проверок было доначислено 270,3 млрд. р., в 2016 352,5 млрд. р., в 2017 324,3 млрд. р. Но суммы доначислений не всегда равны суммам, реально полученным в бюджет. По результатам выездных проверок реально взыскано в 2015 г. 144,56 млрд. руб., в 2016 г. 172,9 млрд. руб., в 2017 г. 184,83 млрд. руб.

Сравнив данные о доначисленных суммах и реально взысканных можно сделать вывод, что в 1,5–2 раза: в 2015 году реально в бюджет поступили только 53,48 % от сумм доначислений, в 2016 49,04 % , а в 2017 56,99 % .

Для того что бы решить данную проблему необходимо комплексный подход и совместные действия налоговых органов внутренних дел, региональных и местных властей. Пенсионного фонда и др. Формирование комплексного подхода может быть обеспечено следующими ориентирами

© Г. С. Григорян 2018

УДК - 33

Джанбегов Ш.Г.

студент 2 курса 2 группы

Дагестанский Государственный университет

Научный руководитель: к.э.н, доцент кафедры “Финансы и кредит”

Казимагомедова З. А.

НАЛОГИ КАК ИНСТРУМЕНТ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Аннотация. В данной статье рассматриваются налоги, как инструмент бюджетного регулирования. Данная тема является довольно актуальной в наше время, поскольку экономика России, бюджет и налоговая сфера, скажем, находятся ещё в шатком периоде выработки, и от того, как правительство будет осуществлять бюджетно - налоговую политику, зависит судьба любого человека, проживающего в нашем государстве.

Ключевые слова: налог, бюджетное регулирование, платеж, банк, налогоплательщик, РФ, налогообложение.

Бюджет играет важную роль в жизни каждого государства. Он является статьей доходов и расходов государства, в большей или меньшей степени волнующей каждого гражданина, оказывающей влияние на благосостояние каждого. В условиях рыночной экономики особое место в доходах бюджета и в регулировании межбюджетных отношений принадлежит налогам.

Налоги представляют собой обязательные сборы, взимаемые государством с хозяйствующих субъектов и с граждан по ставкам, установленным в законодательном порядке. В современном цивилизованном обществе налоги основная форма доходов государства.

Налоги - определенная разновидность платежей, которые устанавливаются государством в свою пользу и отвечают определенным требованиям. Появление налогов как экономического явления обусловлено становлением товарного производства разделением общества на классы и формированием государственных институтов, которым требовались средства для осуществления своих функций. Для нормального функционирования любое государство должно иметь соответствующую материальную базу которая в основном формируется за счет налоговых поступлений.

Сущностью налога заключается в изъятии государством в пользу общества определенной части стоимости валового национального продукта в виде обязательного взноса.

По мере развития налогов в экономической системе общества, разные ученые высказывались о налогах как:

1) Налог - бремя, накладываемое государством в законодательном порядке в котором предусмотрен его размер и срок уплаты (А. Смит)

2) Налоги - это установленные законом обязательные денежные взносы населения на удовлетворение государственных нужд (С.Ю. Витте)

3) Налоги - это наша плата за цивилизованность общества (Стенли Фишер)

По моему мнению в ст.8 НК РФ дано наиболее сбалансированное определение налога которое отражает его общие черты и выражает сущность категории налога(под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждений принадлежащих им в праве собственности хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства и муниципальных образований).

Современная налоговая система включает различные виды налогов и связи с тем появилась потребность классифицировать налоги для более удобного восприятия их.

Первая классификация налогов была построена на основе критерия перелагаемости налогов, который первоначально, еще в XVII в., был привязан к доходам землевладельца (поземельный налог – это прямой налог, остальные – косвенные). Впоследствии А. Смит, исходя из факторов производства (земля, труд, капитал), дополнил доход землевладельца доходами с капитала и труда и соответственно двумя прямыми налогами – на предпринимательскую прибыль владельца капитала и на заработную плату наемного

работника. Косвенные же налоги, считал А. Смит, – это те налоги, которые связаны с расходами и перелagаются на потребителя.

1. По способу взимания

В основе этой системы лежит деление всех налогов на два класса:

1) прямые налоги - это где субъект налога выступает фактическим носителем налогового бремени. Уплата прямого налога приводит к уменьшению дохода или стоимости имущества плательщика, т.к. они взимаются в процессе накопления материальных благ с доходов или имущества налогоплательщика. Основанием для обложения прямыми налогами служат владение и пользование доходом или имуществом.

2) косвенные налоги. Они взимаются в процессе движения доходов или оборота товаров, работ и услуги включаются в цену товаров работ и услуг. Плательщиком их теоретически являются организации и предприниматели, а фактически носителем косвенных налогов являются потребители товаров, работ и услуг. Производитель товара (работы, услуги) при их реализации получает с покупки сумму налога в виде надбавки к цене, которую в последующем перечисляет в бюджет государства. К ним относятся акцизы, НДС и др.

Основные отличия между прямыми и косвенными налогами - место формирования источника выплаты налога. При прямом налогообложении источник формируется непосредственно у налогоплательщика, при косвенном - средства поступают в составе иных платежей.

2. По уровню управления

Трехуровневая система государственного устройства Российской Федерации предопределяет ее трехуровневую систему налогообложения. Все налоги и сборы подразделяется на федеральные, региональные и местные. Данная классификация единственная, которая имеет законодательный статус. На ней построена вся последовательность изложенная НК РФ.

Федеральные налоги и сборы, элементы которых определяются федеральным законодательством, обязательны к уплате на всей территории России. К ним относятся: НДС, акцизы, налог на прибыль организаций, налог на доходы физических лиц, НДСПИ, водный налог, сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биоресурсов, государственная пошлина.

Региональные налоги устанавливаются в соответствии с НК РФ, законами субъектов Российской Федерации и обязательны к уплате на территории соответствующих субъектов Российской Федерации. К местным налогам относятся: налог на добро организаций, транспортный налог, налог на игорный бизнес.

Региональные налоги вводятся в соответствии с НК РФ нормативно - правовыми актами представительных должностных лиц региональной автономии и обязательны к уплате на территории надлежащих муниципальных оснований. К региональным налогам относятся: земельный налог, торговый сбор и т.д.

В РФ не могут вводиться местные налоги и сборы, не предусмотренные Налоговым кодексом Российской Федерации.

3. По целевой направленности введения налогов:

а) абстрактные налоги, назначенные для выработки доходов государственного бюджета в целом. Зачисляясь в бюджет каждого уровня, они обезличиваются и тратятся на цели, назначенные приоритетами соответственного бюджета.

б) целевые налоги, которые устанавливаются для финансирования конкретного назначения государственных затрат.

4. По субъекту - налогоплательщику:

а) налоги, взимаемые с физических лиц (к примеру сказать, налог на доходы физических лиц);

б) налоги, взимаемые с юридических лиц (в частности, налог на прибыль предприятия и др.);

в) смешанные налоги, взимаемые с физических и правовых лиц (в частности, водный налог, земельный налог и т.д.).

Являясь важнейшей формой финансового обеспечения деятельности государства в обстоятельствах рыночного хозяйствования, налоги становятся одним из интенсивных рычагов в руках державы, методом которого оно может реализовывать управление процессов и тенденций, случающихся в межбюджетных взаимоотношениях и через систему льгот и санкций проявлять непосредственное влияние на производителей товаров, трудов и услуг.

С помощью налогов страна постановляет экономические, общественные и прочие индивидуальные проблемы. Решение данных проблем реализуется способом функций налогообложения. Функция показывает, как реализуется социальное назначение предоставленной экономической категории как приспособления ценового раздела доходов.

Основными функциями данных налогов являются фискальная и регулирующая функции, любая из которых отображает непрерывную сторону внутреннего содержания данной категории. В то же время, и главными, в качестве независимой функции налогов, можно выделять и общественную и контрольную.

Разбирают вытекающие функции налогов:

- фискальную;
- регулирующую;
- общественную;
- контрольную.

Фискальная функция налогов есть открытое проявление их сути. Данная функция является основной, посредством которой осуществляется их главное социальное назначение – исключение посредством налогов части доходов налогоплательщиков в бюджет для выработки финансовых ресурсов державы, нужных для реализации им порученных на него обществом полномочий.

При осуществлению данной функции налог выступает в качестве приспособления распределения денег в пользу страны. Названная функция является для налога наиболее натуральной, т.к. добывание стране денежных средств является важнейшим предназначением налога. Удельный вес налоговых зачислений в государственных доходов многих государств рыночной экономики составляет приблизительно 80 - 90 % .

Данные средства тратятся на общественные услуги, хозяйственные потребности, обеспечение безопасности государства, содержание государственного аппарата и объединений не производственной области, не имеющих личных доходов, но нужных обществу, а также для осуществления других программ.

Фискальная функция есть во всех без исключения налогах в каждой налоговой системе. Она была одной - единственной на преждевременных эпохах налогообложения.

Регулирующая функция налогов призвана разрешать посредством налоговых приспособлений те или прочие задачи налоговой политики страны. Она рассчитывает воздействие системы налогообложения на экономические процессы, случающиеся в обществе.

Посредством налогового приспособления страна может регулировать инвестиционную деятельность хозяйствующих лиц, предпринимательскую инициативность физических лиц, выработку обусловленных отраслей народного хозяйства и т.д.

С поддержкой данной функции проистекает:

1. Регулирование спроса.
2. Регулирование экспортно - импортного дела.
3. Стимулирование научно - технического прогресса.
4. Выработка предпринимательской инициативы.
5. Выравнивание доходов некоторых общественных групп.

На разнообразных периодах выработки общества роль регулирующей функции налогов изменялась. На преждевременных периодах его выработки воздействие налогов на потребление носило узкий нрав. Во время перехода к выработанному капитализму с повышением продуктивных сил были организованы беспристрастные предпосылки и надобность в более масштабном персональном регулировании экономических взаимоотношений. Это подняло налоговое регулирование на новейшую ступень.

Общественная функция обеспечивает постановление общественных задач, находящихся за рубежами рыночного саморегулирования, посредством распределения национального дохода с целью поддержания общественного баланса в обществе. Полное исполнение всех функций налогообложения обеспечивает результативность финансово - бюджетных взаимоотношений и налоговой политики страны.

Контрольная функция реализуется в процессе налогообложения при регламентации державой финансово - хозяйственного дела организаций, приобретении доходов гражданами.

С поддержкой данной функции запрашивается рациональность, сбалансированность налоговой системы, любого рычага отдельно, контролируется, как налоги соответствуют осуществлению цели в сформировавшихся обстоятельствах.

В мае 2012 года Правительство Российской Федерации одобрило важнейшие направления налоговой политики РФ на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов. Соответственно данному документу в 2013 - 2015 гг. предлагается продолжить улучшение налоговой системы Российской Федерации путем проведения налоговой уловки. В то же время, по документу располагается последовательность замечаний.

В Основных назначениях налоговой политики замечено, что значительная задача изменений в налоговом администрировании заключается в том, чтобы общая величина нагрузки убавилась за счет привлечения большего количества налогоплательщиков.

Вместе с текущими видами налогового контроля надо выработать предварительный контроль - выдачу уполномоченным исполнительный должностным лицом заключений о налоговой квалификации сговора или операции. Это так именуемые акты контроля «наоборот», которые выдаются до совершения операций, а не через годы. В итоге налоговое администрирование станет более результативным для бизнеса, а численность

препирательств между налоговыми должностными лицами и налогоплательщиками может существенно уменьшиться.

Значительную заинтересованность также уделено вопросам приобретения налоговыми органами документов и данных от банков, в том числе в касательстве займов.

Тем не менее, острый в настоящее время вопрос о связях с банками по поводу задержания и снятия ареста со счетов неплательщиков не нашёл отображения в важнейших назначениях налоговой политики. Часто приостановление операций по счетам налогоплательщиков применяется не как гарантия взимания начисленных платежей, а как механизм насилия к уплате, что зачастую ведет к злоупотреблениям, в том числе коррупционного нрава. Блокировка счёта вероятно также в случае непредставления декларации в определенный срок по основаниям.

Популярны случаи, когда заявку об аресте счёта приходит в банк уже после действительного осуществления плательщиком налогового уплаты. Причем банк не может после удовлетворения плательщиком инкассового запроса автоматически и независимо без письменного позволения налогового должностного лица разблокировать счет клиента.

Бесспорно, это отрицательно отображается на финансовом положении налогоплательщиков. Отчего, по мнению Торгово - промышленной палаты Российской Федерации, нужно внести вытекающие видоизменения:

1) упразднить блокировку счетов в связи с неосуществлением налогоплательщиком запроса об уплате налога, так как в обеспечительных целях у налоговых органов довольно полномочий, предусмотренных пунктом 10 статьи 101 НК РФ;

2) установить в пункте 3 статьи 76 НК РФ, что счёт блокируется не в случае непредставления декларации в определенный срок, а в случае непредставления декларации по истечении десяти дней после вручения налоговым должностным лицом налогоплательщику извещения о неполучении декларации;

3) ввести добавочное условие для приостановления операций по счетам - разрешение прокурора, так как присутствие у налогового должностного лица достаточных оснований предполагать вероятность афиширования имущества от взимания налогов - это исключительно оценочная категория, неочевидная и, следовательно, подлежащая предварительному контролю;

4) установить в пункте 10 статьи 101 НК РФ приблизительный перечень достаточных причин и внести в долг налогового должностного лица свидетельствовать в решении, в чем содержатся подобные основания, на какой информации основываются исключения налогового органа, а также источники подобных данных.

В качестве приспособлений противодействия отходу от платы налогов руководствуется считать так именуемые антиофшорные критерии. Минфин России полагает, что если чужестранная дочерняя компания не выплачивает дивиденды российской материнской компании, то заработок офшора должна войти в налоговую базу компании РФ.

В данных целях в НК Российской Федерации должен быть укреплен термин «иностранный контролируемая компания». Тем не менее, для того, чтобы данные нормы заработали в действительной жизни, необходимо организовать отчетливые приспособления проверки, потому что недобросовестные налогоплательщики довольно стремительно научатся прятать свою принадлежность к тем или прочим фирмам.

Что касается введения термина «юридическое лицо - налоговый резидент РФ» нужно подметить следующее. В интернациональных договорах об избежании двойного налогообложения хранятся правила определения резидентства, в том числе для правовых лиц. Нормы интернациональных договоров будут иметь значительную силу над опять - таки введенными нормами НК РФ.

При этом режим определения резидентства во всевозможных договорах не имеет совершенного разнообразия. Другими словами, понятие универсального налогового резидентства, которое предлагается в Основных назначениях налоговой политики, функционировать не будет. Разумно предусмотреть в Налоговом кодексе Российской Федерации отсылочную норму к соответственным договорам.

В данном случае нормы НК Российской Федерации, регламентирующие понятие данного налогового резидентства, будут работать прямо только лишь в касательстве тех государств, с которыми надлежащие договора не заключены. Тем не менее, должно иметь в виду, что могут появиться единства с национальным законодательством таких государств, а также вероятны случаи двойного налогообложения доходов.

Главными недостатками предлагаемой нормы представляются, к примеру сказать:

- риск индивидуального подхода контролирующих лиц к свидетельствам налогового резидентства, в частности места действительного центра руководства;
- неосуществимость формирования отчетливых мер для всех происшествий хозяйственного дела и, как итог, огромное число дискуссионных обстоятельств;
- беспристрастие принимаемых судами решений, где ценой вопроса будет являться обложение налогом на заработок всей прибыли в предприятии вместо доходов от источников в Российской Федерации.

Что касается особых налоговых распоряжков, то Торгово - промышленная палата РФ выступает за повышение до 100 млн. руб. максимального значения годового оборота для применения УСН. Указанная мера наиболее полно учитывает темпы инфляции за конечные годы и, по мнению Торгово - промышленной палаты РФ и бизнес - сообщества, разрешила бы деятельнее формироваться малому и среднему предпринимательству и, следовательно, увеличить налоговые доходы бюджетов.

Тем не менее, при рассмотрении ФЗ от 25.06.2012 N 94 - ФЗ "О внесении изменений в части первую и вторую НК РФ и некоторые законодательные акты РФ" подобная поправка не была одобрена. Дополнительным стимулом для вырабатывания незначительного бизнеса может выступить снятие ограничения на использование УСН небольшими предприятиями, имеющими обособленные отделения в виде представительств.

Нужно учесть, что представительства, в корреспонденции с законодательством, не реализовывают хозяйственного дела. Они только представляют кругозоры правового лица и, обычно, применяются для исследования конъюнктуры рынков, отыскивания вероятных партнеров, маркетинга собственной продукции и продвижения ее на местных рынках.

В связи с этим дельцы поставлены перед предпочтением, либо вырабатывать собственный бизнес, выходить на рынки соседних регионов и нести значительную налоговую нагрузку, поскольку придется переходить с упрощенного порядка на общий, либо не формироваться, чтобы сберечь право и использовать платный упрощенный режим.

Эдакое ограничение является лишним и замедляет вырабатывание малого бизнеса в России. Снятие указанного барьера разрешило бы незначительному бизнесу значительно

расширить географию сбыта своей продукции и, надлежащим образом, усилить зачисление налогов в бюджетную систему РФ.

Кроме этого в Основных назначениях налоговой политики не предусмотрены критерии налогового стимулирования небольших инновационных организаций. В связи с этим предлагается освободить небольшие предприятия от платы налога на прибыль в течение первых 2 лет деятельности, а также убавить подлежащую уплате сумму налога на прибыль на 50 % в предшествующие 2 года.

Нужно также расширить перечень расходов, убавляющих приобретенные доходы при определении объекта по УСН, включив в него все затраты, сосредоточенные на основании и введение новейших технологий и оснащения.

Главным недостатком имеющейся налоговой системы является то, что главными назначениями в финансово - правовом регулировании и улучшении налоговой системы главным является ее переориентация на прямые налоги и налоги на потребление. Также, преимущественно изменения в налоговой системе вызывают приумножение налоговой нагрузки в касательстве физических лиц, а также на малый бизнес, в том числе на персональных дельцов.

Главным образом проблемы налоговой системы это следствие разноречивости и спутанности нормативно - правовой базы, и отсутствия результативной связи законодательной власти. Эти неприязни выступают препятствием к результативному выработыванию рыночных взаимоотношений, в связи с чем, налоговая система требует существенного улучшения.

При этом нужно не забывать о сохранении принципа правового постоянства налогового регулирования, так как он подразумевает поддержание доверия граждан к закону и поступкам державы, что предполагает не допустимость внесения всяких изменений в имеющуюся систему норм, а также определение целесообразного переходного периода, разрешающего исключить неприязни истолкования нового налогового регулирования правоприменительными должностными лицами.

Говоря о вопросах налоговой концепции Российской Федерации на сегодняшний день, первым делом, стоит уделить заинтересованность проблеме налогового администрирования — налоговая система Российской Федерации как и раньше остается крайне непроизводительной. Большинство изменений в ней носят посредственный нрав, при этом внесение видоизменений не изменяет ее сущности, и не уходит от проблем, имеющихся в ней.

Большое число имеющихся налогов, трудоемкие и не всегда понятные методики их расчета, как для самого налогоплательщика, так и для контролирующего должностного лица, значительная численность бюрократических операций, приводящих к существенному увеличению трудоемкости налогового учета налогоплательщиков и налогового инспектирования.

В частности, в налоговой системе имеются всевозможные сборы, налоги, исключения, акцизы, которые почти не различаются друг от друга, но подобное число платежей усложняет труд организации, вносит беспорядок, в следствии чего появляются погрешности при исчислении налогов, в результате приходится уплачивать жалобы за соответствующую уплату налога.

Также, к проблеме налоговой системы относится нестабильность имеющегося налогового законодательства. Это определено периодическим внесением в налоговый кодекс изменений и коррективов, приводящих к непостоянному положению экономики государства, усилению экономического кризиса.

Неотчетливое формулирование законодательных актов, так же является проблемой имеющейся налоговой системы, что замедляет результативное действие налоговой системы. Все это создает вероятность манипулировать по собственному усмотрению нормами Налогового кодекса Российской Федерации для нерадивых налогоплательщиков.

Одной из основных проблем является слабый контроль за сбором налогов, что приводит к уклонению от уплаты налогов, и как следствие - уменьшению налоговых поступлений.

Таким образом, существующие проблемы в налоговой системе выступают препятствием к эффективному развитию рыночных отношений, в связи с чем, налоговая система требует совершенствования. Следовательно, одними из первоочередных задач государства является создание системы налогообложения стимулирующей экономическую деятельность предприятий, развитие производства и экономическое развитие страны в целом.

Кроме того, совершенствование элементов налогов и сборов должно осуществляться с учетом изменений, происходящих в социально - экономическом развитии страны.

Существует необходимость привести в действие налоговый механизм, благодаря которому произойдет стимулирование инвестиций в развитие малонаселенных регионов, развитие высокотехнологичных наукоемких производств нового поколения, мотивация научно - исследовательских и опытно - конструкторских разработок, что приведет в конечном итоге к развитию малого и среднего бизнеса.

Все это позволит преобразовать существующую налоговую систему. Кроме того, не маловажным аспектом в совершенствовании налоговой системы Российской Федерации является сохранение ее конкурентоспособности по сравнению с налоговыми системами государств, которые ведут на мировой арене борьбу за привлечение инвестиций. Этому способствует, в первую очередь, становление процедур налогового администрирования предельно комфортных для добросовестных налогоплательщиков.

При этом для проводимой налоговой политики важнейшим фактором является поддержание сбалансированности бюджетной системы Российской Федерации. В то же время необходимо оставить неизменной налоговую нагрузку в тех секторах экономики, в которых уже достигнут баланс.

Кроме того, необходимо внесение изменений в законодательство о налогах и сборах в части мер налогового стимулирования, в том числе:

- стимулирование инвестиций и развитие человеческого капитала;
- предоставление льгот по налогообложению доходов физических лиц;
- совершенствование в сфере применения налоговых вычетов по налогу на доходы физических лиц;
- создание льготной системы налогообложения для организаций, занимающихся новейшими разработками в сфере науки и техники в целях привлечения инвестиций в данный сектор.

В целях усовершенствования налоговой системы Российской Федерации нужно:

1. Предоставить Правительству Российской Федерации и финансовым должностным лицам Российской Федерации право публиковать дополнительные нормативно - правовые

акты по вопросам регулирования в области налогообложения, которые надо детализировать и конкретизировать, если информации, которую содержат другие нормативно - правовые документы в сфере налогов и налогообложения мало;

2. Ввести особый налоговый порядок налогообложения предприятий и личных предпринимателей, которые занимаются инновационным делом в области высоких технологий. При этом в этом порядке будет осуществляться совершенное освобождение от налогов этих предприятий или же либо определение платных процентных ставок.

В частности в период с 2015 по 2017 гг. важнейшим направлением деятельности для Минфина Российской Федерации является увеличение существующей результативности налоговой системы. При этом Правительство РФ не планирует повышать ставки важнейших налогов и налоговую нагрузку на экономику в среднесрочной перспективе. Данная политика будет продолжена и по завершении планового периода — в 2018 г.

Так, основными целями налоговой политики являются, с одной стороны, помощь предпринимательской и инвестиционной активности, которая обеспечивает налоговую конкурентоспособность Российской Федерации на мировой арене, а с иной стороны, сохранение бюджетной устойчивости, путем получения нужного объема бюджетных доходов.

При этом запрещается забывать о том, что любое нововведение, даже направленное на предотвращение уклонения от уплаты налогов, не должно приводить к нарушению конституционных прав граждан, негативно влиять на конкурентоспособность российской налоговой системы, ухудшать сложившийся к настоящему времени баланс прав налогоплательщиков и налоговых органов.

Вывод. Налоги являются нужным звеном экономических связей в обществе с момента возникновения страны. Выработка и изменение конфигураций государственного приспособления всегда сопутствуются преобразованием налоговой системы. Особенную роль приобретает значение налоговой системы государства.

Основным направлением улучшения налогообложения было и остается сохранение имеющейся и наращивание налогооблагаемой базы. Центральная заинтересованность при улучшении налогообложения должно быть уделено расширению базы.

Налоговый приспособление должен взаимодействовать с кредитно - банковской политикой, процентными ставками, предоставлять обусловленные преимущества финансовым, кредитным организациям, применяющим долгосрочные ссуды на инвестиционные цели. С целью расширения налогооблагаемой базы должны быть разработаны методы налоговой защиты новых инвестиций. Возмещающий эффект от данных мероприятий скажется на приобретении дополнительных средств. Последние реорганизации и перспективы формирования налоговой системы показывают склонность правительства РФ к коренному изменению обстановки в государстве.

Список литературы

1) Налоги и Налоговая система Российской Федерации Москва 2014г под редакцией Б.Х. Алиева

2) https://studwood.ru/1353291/finansy/nalogi_instrument_byudzhetnogo_regulirovaniya

3) <https://zdamsam.ru/a53371.html>

4) <https://studopedia.org/6-130612.html>

5) Налоги и Налоговая система Российской Федерации 2015г под редакцией Л.И. Гончаренко

© Джанбегов Ш.Г 2018

УДК 338

Егоркина К. А.

Студент, 5 курс, Российский технологический университет – МИРЭА

г. Москва, РФ

e - mail: ekamila30@yandex.ru

Янушкина Ю.И.

Стар. препод., Российский технологический университет – МИРЭА

г. Москва, РФ

e - mail: yanushkina.y.i@yandex.ru

SWOT - АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТАРИЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация

Обеспечение экономической безопасности является условием для нормального функционирования любого предприятия (в т.ч. и малого). В статье рассмотрен SWOT - анализ как способ определения угроз экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Определены, какие сильные стороны и возможности существуют у малого предприятия, а также приведены примеры слабых сторон и угроз, которые могут негативно отразиться на функционировании. Также указана значимость выявления и изучения данных критериев для ведения экономически целесообразной хозяйственной деятельности малого предприятия.

Ensuring economic security is a prerequisite for the normal functioning of any enterprise (including small enterprises). This article describes SWOT - analysis as a way to identify threats to the economic security of an economic entity. It identifies strengths and opportunities for a small enterprise, and illustrates weaknesses and threats that may adversely affect its operation. Moreover, it highlights the value that the identification and study of these criteria may add to cost - efficient economic activity of a small enterprise.

Ключевые слова:

SWOT - анализ, стратегическое планирование, экономическая безопасность, малый бизнес, угрозы экономической безопасности

Экономическая безопасность предприятий малого бизнеса – состояние защищенности жизненно важных экономических интересов малого предприятия от внешних и внутренних угроз, обеспечиваемое уполномоченными лицами.

Для обеспечения экономической безопасности предприятия, в том числе и малого предприятия, необходимо провести анализ деятельности субъекта малого предпринимательства, выявить существующие и возможные риски и угрозы, которые могут негативно сказаться на хозяйственной деятельности предприятия.

Для общей оценки малого предприятия можно использовать SWOT - анализ. Аббревиатура составлена из первых английских слов: Strengths — силы, Weaknesses — слабости, Opportunities - возможности, Threats — угрозы. SWOT - анализ – это инструмент стратегического планирования, который позволяет определить сильные и слабые стороны предприятия, а также любые возможности, знание и использование которых благоприятно отразится на хозяйственной деятельности, и угрозы, которые могут негативно сказаться на состоянии хозяйствующего субъекта.

SWOT - анализ представляет собой матрицу 2*2, которая состоит из 4 ячеек: сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы.

Сильные стороны показывают какими конкурентными преимуществами на данный момент обладает малое предприятие, на что стоит обращать внимание при реализации стратегии хозяйствующего субъекта, какие именно ключевые преимущества стоит поддерживать.

Возможности помогают определить внешние условия, благодаря которым можно достичь намеченных целей, а также использование которых дает преимущества на рынке.

Слабые стороны – ключевые недостатки малого предприятия, то, что мешает достигать намеченных целей: увеличивать долю на рынке, занять лидирующее положение. Т.е. слабые стороны – это отсутствие чего - то важного для функционирования компании или то, что ей не удастся (в сравнении с другими), или внутренние факторы, ставящее ее в неблагоприятные условия. Слабая сторона может сделать компанию уязвимой, чем смогут воспользоваться конкуренты.

Угрозы – возможные препятствия, факторы, которые могут потенциально ухудшить положение предприятия на рынке.

В таблице 1 приведен пример SWOT - анализа малого предприятия, в котором указаны наиболее характерные сильные и слабые стороны, возможности и угрозы.

Таблица 1 - SWOT - анализа малого предприятия

Сильные стороны:	Слабые стороны:
<ul style="list-style-type: none"> • Конкурентные преимущества; • Уникальные предположения; • Ноу - хау; • Четкие и оптимизированные бизнес - процессы (в малом бизнесе обычно редкое явление); • Конкурентоспособная ценовая политика (доступные цены); • более низкие издержки (преимущество по издержкам); • Высокое качество продукции и 	<ul style="list-style-type: none"> • Проблемы с получением необходимых ресурсов (материальных, финансовых, трудовых, информационных); • Низкий уровень квалификации менеджмента (недостаток управленческого таланта и умения); • Отсутствие дополнительного, специализированного образования; • Отсутствие необходимых способностей и навыков в ключевых областях деятельности;

<p>предоставляемых услуг;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Соотношение «цена – качество»; • Положительная деловая репутация; • Наличие экспертных и специализированных знаний; • Наличие квалифицированного персонала, имеющего опыт работы в данной области; • Хорошие деловые связи с потребителями продукции и поставщиками, постоянные клиенты, наличие каналов сбыта и поставок; • Обеспеченность организации всеми необходимыми коммуникациями; • Наличие лидера фирмы и управленческой команды; • Наличие деловых контактов со структурами, способными поддерживать продвижение продукта на всех этапах его реализации; • Полная компетентность в ключевых вопросах; • Хорошо проработанная функциональная стратегия; • Собственная технология; • Проработанная рекламная кампания; • Гибкость политики компании (способность быстро принимать решения и подстраиваться под изменяющиеся условия). 	<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие источников финансирования; • Финансовые риски; • Наличие невыгодных частей бизнеса; • Отсутствие отдела маркетинга; • Возможность снижения качества; • Отсутствие четкого стратегического направления развития; • Невозможность выполнения обязательств перед контрагентами в срок; • Отсутствие четко оформленных условий договора, которые будут защищать предприятие; • Наличие старого, изношенного оборудования на предприятии; • Невысокий технологический уровень имеющегося оборудования; • Низкая рентабельность; • Высокая себестоимость в сравнении с конкурентами; • Слишком узкий ассортимент продукции (невозможность занять большую долю рынка); • Недостаточный имидж на рынке (отсутствие положительной деловой репутации); • Плохая сбытовая сеть; • Низкая заинтересованность рядовых сотрудников в развитии организации.
<p>Возможности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Возможность формирования собственных финансовых ресурсов из внутренних источников при оптимизации бизнеса; • Возможность расширения рынка сбыта (способность обслужить дополнительные группы клиентов или выйти на новые рынки или новые сегменты рынка); • Появление на рынке новых 	<p>Угрозы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Появление новых конкурентов на рынке (Растущая конкуренция на рынке); • Выход на рынок конкурентов (в т.ч. иностранных) с более низкими издержками; • Замедление роста рынка; • Возрастание требований со стороны покупателей и поставщиков; • Увеличение себестоимости продукции по независящим от

<p>предприятий, нуждающихся в продукции предприятия;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Поиск новых поставщиков; • Пути расширения ассортимента продукции (Увеличение разнообразия во взаимосвязанных продуктах); • Добавление сопутствующих товаров в номенклатуру предлагаемой продукции; • Способность использовать навыки и технологические ноу - хау в выпуске новой продукции или в новых видах уже выпущенной продукции; • Снижение торговых барьеров на привлекательных иностранных рынках; • Ослабление позиций фирм - конкурентов; • Появление новых технологий; • Оптимизация налоговой политики; • Снижение налогового бремени; • Льготные условия кредитования банками; • Снижение кредитной процентной ставки; • Положительная тенденция роста спроса на продукцию на рынке (или резкий рост спроса); • Рост покупательской способности потребителей; • Возможность получение товарного кредита от поставщиков сырья; • Благоприятное изменение курсов иностранных валют; • Повышение барьеров входа на рынок (финансовых, бюрократических). 	<p>предприятия причинам;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Недобросовестное поведение контрагентов; • Неблагоприятное изменение курсов иностранных валют; • Отрицательная для предприятия торговая политика иностранных государств; • Снижение спроса; • Снижение покупательной способности покупателей; • Изменение потребностей и вкусов покупателей; • Угрозы, исходящие от более крупных конкурентов (рейдерство и т.д.); • Нестабильная политическая ситуация; • Нестабильность хозяйственного, налогового, банковского и других законодательства; • Увеличение процентной ставки.
--	--

Угроза экономической безопасности предприятия – это совокупность условий и факторов, создающих прямую или косвенную возможность нанесения ущерба экономическим интересам предприятия (в т.ч. малого).

По SWOT - анализу «угрозы» относятся к внешним угрозам экономической безопасности предприятия, а «слабые стороны» по большей части к внутренним угрозам, за некоторым исключением (угрозы делятся на внутренние и внешние в зависимости от их источника).

Таким образом, сильные стороны являются преимуществами предприятия, которые необходимо закреплять и поддерживать, так как они дают фирме преимущества на рынке. Возможности – тенденции развития, которые необходимо не упустить и использовать для получения выгод хозяйствующему субъекту. Слабые стороны показывают недостатки компании, которые не позволяют занять лидирующие позиции на рынке, которые опускают предприятие ниже конкурентов. В малом предпринимательстве любое слабое место, критерий, уступающим конкурентом может иметь фатальное значение для деятельности предприятия. Необходимо постоянно проводить мониторинг выявленные угроз для предотвращения их пагубного влияния на финансовое состояние малого предприятия.

Для обеспечения экономической безопасности малого предприятия необходимо четко определять угрозы, которые могут навредить экономическим интересам хозяйствующего субъекта. Благодаря SWOT - анализу, можно добиться не только данной цели, но и четко определить сильные стороны предприятия и возможности, с помощью которых можно полностью нейтрализовать угрозы либо уменьшить ущерб от их наступления.

Список использованных источников

1. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года: Указ Президента РФ от 13.05.2017 N 208
2. Исаев А.П. Организация и управление экономической безопасностью предприятий: учебник / [А.П. Исаев и др.]; ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», Северо - Западный институт управления – СПб: ИПЦ СЗИУ - фил. РАНХиГС, 2016.
3. Мамаева Л.Н. Экономическая безопасность предприятия: учеб. пособие / Л.Н. Мамаева; Министерство образования и науки РФ, Саратовский социально - экономический институт (филиал) РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2015.
4. Сергеева И.А. Комплексная система обеспечения экономической безопасности предприятия: учеб. пособие / И.А. Сергеева, А.Ю. Сергеев; Министерство образования и науки РФ, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Пензенский государственный университет» (ПГУ). – Пенза: Изд - во ПГУ, 2017.
5. Учитель, Ю. Г. SWOT - анализ и синтез - основа формирования стратегии организации / Ю.Г. Учитель, М.Ю. Учитель. - М.: Либроком, 2014.
6. Загребельная А. В. Классификация угроз экономической безопасности / А. В. Загребельная ; науч. рук. И. В. Черданцева // Экономика России в XXI веке: сборник научных трудов XII Международной научно - практической конференции "Экономические науки и прикладные исследования", г. Томск, 17 - 21 ноября 2015 г. : в 2 т. — Томск : Изд - во ТПУ, 2015.
7. SWOT - анализ для планирования малого бизнеса. BUSINESS.COM EDITORIAL STAFF // Business.com / Finance / February 22, 2017 [Электронный ресурс]

© Егоркина К. А., Янушкина Ю.И. 2018

ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ КОМПАНИИ В INSTAGRAM

Аннотация

В основе выбора данной темы лежит профессиональный интерес. В данной статье рассказывается, как продвигать профиль в Instagram, на что важно обращать внимание при продвижении своего аккаунта, проблемы продвижения Волгоградских компаний. Продвижением в Instagram, является сейчас наиболее популярным видом, которым пользуются многие аккаунты. Целью данной работы является изучение продвижения в Instagram для бизнес аккаунта.

Ключевые слова: Instagram, продвижение, Волгоград, лайки.

Социальная сеть – место для общения: обмена лайками, комментариями, ответами, видео. Необходимо размещать позитивный качественный контент, взаимодействовать с подписчиками, благодарить их за интерес и изучать других людей, их профили, интересы и публикации, чтобы выстраивать качественные отношения. Задача Instagram – делать пользователей счастливыми и уверенными в себе. В настоящее время продвижение компании в Instagram – это актуальный метод формирования спроса. Вряд ли есть такая категория услуг и товаров, для которой продвижение в Instagram категорически не подходит, т.к. данный контент обладает обширной аудиторией (99,9 % пользователей видят Instagram - контент с экранов смартфонов, а это уже определенный финансовый ценз). Выделим особенности и основные правила, которые необходимо учитывать при продвижении в Instagram:

Вовлечение. Посты с большим количеством лайков, комментариев и просмотров чаще попадают в ленту. Если кто - то из знакомых пользователя «вовлекся» в публикацию, Instagram покажет ее. Однако это не приоритетный фактор.

Связи. Публикации друзей и тех, кому ставят лайки чаще, – в самом верху ленты. Поскольку у Instagram и Facebook один владелец, Instagram считает друзей пользователя, коллег, близких из соцсети. А также тех, кому пользователь пишет чаще, кого ищет и кого знает в реальной жизни.

Время. Публикации недельной давности мало кого интересуют. Instagram учитывает последний и текущий визит. Поэтому стоит публиковать посты в моменты наивысшей активности аудитории. Иначе они затеряются в ленте.

Просмотры профилей. Это аккаунты, которые пользователь часто просматривает. Чтобы он не тратил время на поиски, Instagram покажет посты тех, кем пользователь настойчиво интересуется.

Прямые репосты. Instagram поднимает в ленте публикации тех, с кем пользователь часто делится постами, то есть повышается их релевантность. А также учитывает контент, которыми он делится, – и показывает похожее в ленте.

Время на просмотр. Если пост заставил пользователя задержаться, значит, эта тема для него интересная, даже если он не поставил лайк или не оставил комментарий.

Оптимальное время для постинга. Поскольку Instagram показывает пользователям только новые публикации, нужно знать, в какое время аудитория активна. Необходимо стараться публиковать контент в данные временные промежутки.

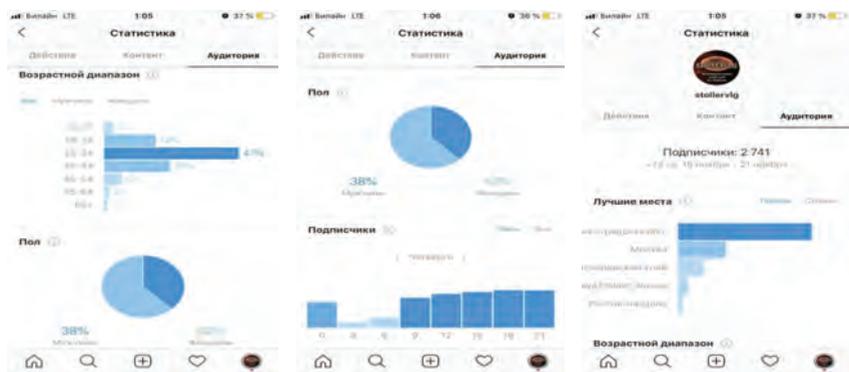


Рисунок1 - Статистика пользователей Instagram

Storis. Обязательно нужно выкладывать 2 - 3 истории в день. Люди должны видеть работу компании, видеть, как клиент приезжает к своим заказчиком, что есть офис и как идет работа.

Одной из компаний Волгоградской области, которая продвигает себя в социальных сетях, является «Ботаника», которая специализируется на вкусных и экологически чистых огурцах и томатах круглый год. «Ботаника» имеет официальную группу в Instagram, а также в Вконтакте. В данных социальных сетях компания рассказывает о своей продукции, размещает интересные посты, красивые фотографии и видео.

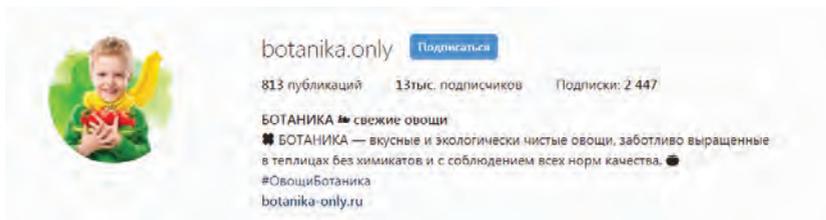


Рисунок 2 - Официальная страница компании «Ботаника» в Instagram

Аккаунт в Instagram компания имеет с сентября 2016 года. До настоящего времени компания выложила 813 публикаций. «Ботаника» раз в день выкладывает полезные посты о своей продукции. В данный момент вовлеченность аудитории стала значительно меньше.

По результатам исследование показало, что за последнее время подписчики перестали интересоваться публикацией постов и из - за этого уменьшилось количество лайках на публикациях. За 13 часов с момента публикации интересного поста, только лишь 33 аккаунта поставили лайки и заинтересовались данным текстом. На странице под публикациями пишут много отзывов, кто - то говорит, что очень вкусно, некоторые говорят что дорого, но и отрицательных отзывы компания также имеет. Компания отвечает на все отзывы, не смотря на их характер. Компании нужно продвигать свои посты через таргетинг, заключается в том что, существует возможность выделить охват на целевую аудиторию и донести до нее рекламную информацию. При желании и наличии возможностей можно увеличить бюджет в любой момент и получить больше продаж.

Как и любой другой инструмент продвижения, Instagram требует комплексных слаженных действий, продуманного подхода.

Список используемой литературы:

1. Заруднева, А.Ю. Тенденции развития ко - брендинга в России и за рубежом / А.Ю. Заруднева, И.А. Клейзубова // Известия ВолГТУ. Сер. Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива). - Волгоград, 2017. - № 15 (210). - С. 25 - 29.

2. Хижняк, В.И. Тенденции применения фирменного стиля региональными компаниями на Волгоградском рынке / В.И. Хижняк, С.А. Белоконова, А.Ю. Заруднева // Экономические науки. Современное состояние и перспективы развития : матер. междунар. науч. студ. конф. (22 ноября 2016 г.) : сб. ст. / отв. ред.: С.В. Кусов ; ООО «ИМПРУВ». - Екатеринбург, 2016. - Ч. 3. - С. 28 - 33.

3. Дубова, Ю.И. Психологические и социальные аспекты рекламы и связей с общественностью в экономике: учеб. пособие / Ю.И. Дубова, А.Ю. Заруднева; ВолГТУ. - Волгоград: учеб. пособие, 2015. - 95 с.

© Жиркова Т.С., Заруднева А.Ю. 2018

УДК 657.37

Л.А. Замаратский

Студент 3 курса НГУЭУ,

г. Новосибирск, РФ, E - mail: infc_nsk@mail.ru

Научный руководитель: С.А. Дудин

Старший преподаватель кафедры корпоративного управления и финансов НГУЭУ, г. Новосибирск, РФ

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ВИДУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «ОБРАБАТЫВАЮЩИЕ ПРОИЗВОДСТВА»

Аннотация

В статье оценивается инвестиционная привлекательность вида экономической деятельности «Обрабатывающие производства» в Новосибирской области в 2015 - 2017

годах в проекциях достоверности и доступности отчетных данных компаний согласно методике кафедры корпоративного управления и финансов НГУЭУ.

Ключевые слова:

Инвестиции, качество финансовой отчетности, доступность информации.

Одним из главных условий привлечения инвестиций как фактора социально - экономического развития региона является открытость информационного пространства, предполагающая доступность и достоверность информации для заинтересованных пользователей.

Цель работы заключается в оценке инвестиционной привлекательности Новосибирской области по виду экономической деятельности «Обрабатывающие производства». В первой части оценивается качество составления финансовой отчетности компаний указанного вида деятельности с использованием методики М.А. Алексеева, М.Ю. Савельевой, С.А. Дудина [2], во второй – доступность информации в соответствии с методикой В.В. Глинского, М.А. Алексеева, П.Н. Лихутина [1].

Первый этап методики – оценка качества отчета о движении денежных средств. Алгоритм анализа подробно описывается в статье на примере 2015 года, тогда как за 2016 и 2017 годы данные представлены в виде результатов исследования (преимущественно в табличной форме).

На первом этапе анализа с использованием системы «СКРИН. Контрагент» формируется предварительная выборка, состоящая из 3107 компаний, осуществляющих основной вид деятельности «Обрабатывающие производства» (ОКВЭД, раздел С) на территории Новосибирской области [3].

На следующем этапе выделяются компании, достоверно составившие ОДДС в части суммарного сальдо от текущих и инвестиционных операций. В качестве аналитической основы данного этапа используется принцип соответствия коэффициентов начислений, построенных на основе бухгалтерского баланса и на основе ОДДС. В качестве допустимой погрешности принимается погрешность, не превышающая 5 % . Аналитические данные представлены в таблице 1

Таблица 1. Оценка качества составления ОДДС на основе сопоставления коэффициентов начислений

Год	Количество компаний, не имеющих погрешностей в ОДДС		Количество компаний, имеющих погрешности в ОДДС в пределах 5 %		Количество компаний, имеющих погрешности в ОДДС свыше 5 %	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2015	411	15,8	440	16,9	1751	67,3
2016	459	15,4	536	18,0	1976	66,5
2017	446	15,6	506	17,7	1905	66,7

Компании, имеющие погрешность более 5 % , принято из выборки для дальнейшего анализа исключать. Следующим (промежуточным) этапом анализа является двойное

применение критерия Томпсона, позволяющего очистить выборку от аномальных значений.

Затем на основании рассчитанных коэффициентов начислений попавшие в выборку компании с использованием функционала программы STATISTICA (EM - алгоритм) подразделяются на неискажающие свою отчетность (в пределах допущенной ранее погрешности), имеющие вероятность искажения в сторону занижения и в сторону завышения (каждая исследовательская выборка содержит по 30 компаний).

Определение параметров пробит - регрессии с предсказательной силой не менее 70 % производится с использованием функционала программы STATISTICA для компаний, у которых имеется вероятность завышения отчетных данных, и компаний, имеющих вероятность их занижения. Результаты проведенного анализа для 2015 года представлены в таблице 2.

Таблица 2. Параметры модели пробит - регрессии

Вероятность завышения		Вероятность занижения	
Обозначение предиктора	Оценка	Обозначение предиктора	Оценка
Независимая переменная	0,295241	Независимая переменная	1,810308
ROE	0,544651	INV\CL	- 0,067623
INV / CL	0,43358	Eq / TA	- 1,7615
EBT / E	- 0,93582	INV\CA	- 1,72115
SAL / E	0,008723	TL\E	0,011082
CA / CL	- 0,00284	ROE	0,110426
CS / INV	- 0,001977	REC\TA	0,006446
ROA	- 2,64985	INV\TA	- 0,703707
SAL / TA	- 0,047558	EBTE	- 0,362879

Следующим этапом исследования является распространение полученных данных на генеральную совокупность. Итоговые результаты применения методики выявления вероятности искажения финансовой отчетности по направлениям за 2015 год представлены на рисунке 1 (в процентном соотношении), а за 2015 - 2017 годы – в таблице 3 (в абсолютных значениях).



Рисунок 1. Распределение компаний по вероятности искажения финансовой отчетности в 2015 году

Таблица 3. Результаты применения методики оценки вероятности искажения отчетных данным по направлениям

Группы	2015	2016	2017	Абсолютное отклонение, ед.	
	ед.	ед.	ед.	2017 к 2016	2016 к 2015
Занижающие	663	329	607	278	- 334
Неопределенные со знаком « - »	10	4	36	32	- 6
Неискажающие	241	350	198	- 152	109
Неопределенные со знаком «+»	23	0	0	0	- 23
Завышающие	674	928	770	- 158	254
Неопределенные	0	0	0	0	0
ИТОГО	1611	1611	1611	-	-

По данным рисунка 1 и таблицы 3 видно, что общая тенденция вероятности искажения отчетных данных в анализируемом виде экономической деятельности устоялась.

Последующий этап оценки инвестиционной привлекательности с позиции доступности информации состоит в определении основных поведенческих типов хозяйствующих субъектов. Методика исследования информационного пространства финансового рынка в этом аспекте подробно описана в исследованиях В.В. Глинского, М.А. Алексеева, П.Н. Лихутина [1]. Из генеральной совокупности в каждом периоде случайным образом выбирается по 100 компаний. В рамках исследования была проведена соответствующая типологическая группировка информационного пространства финансового рынка (в процентном соотношении от ста компаний, попавших в предварительную выборку для данного этапа) – таблица 4.

Таблица 4. Типологическая группировка информационного пространства

Доступность информации		Достоверность информации					
		2015		2016		2017	
		ВИ	СИ	ВИ	СИ	ВИ	СИ
Общедоступная информация	Публичная информация	Т 3	Р 5	Т 2	Р 7	Т 3	Р 12
	Информационный шум	ПЗ 2	ПЯ 4	ПЗ 2	ПЯ 6	ПЗ 2	ПЯ 8
Конфиденциальная информация	Служебная информация	С 18	М 68	С 18	М 65	С 12	М 63

В таблице 4 использованы следующие аббревиатуры: «ВИ» – выраженная информация, «СИ» – скрытая информация, «Т» – травоядные, «Р» – растения, «ПЗ» – паразиты, «ПЯ» – плотоядные, «С» – симбионты, «М» – мимикрия. Обозначения соответствуют методике В.В. Глинского, М.А. Алексеева, П.Н. Лихутина [1].

Как видно из таблицы 4, большинство компаний вида деятельности «Обрабатывающие производства» придерживаются стратегии «Мимикрия», тем самым не стремятся сделать как конфиденциальную, так и служебную информацию общедоступной. Компании, попавшие во второй по численности тип «Симбионты», достоверно отражают свою финансовую отчетность, но не являются публичными, что дает возможность предполагать об их готовности к сотрудничеству с обществом в будущем.

Подводя итог исследования, стоит отметить, что данная методика охватывает лишь одно из множества качеств информации, что не позволяет однозначно судить о корпоративной политике в отношении информационного пространства, утверждая необходимость дальнейших исследовательских разработок в этой области.

Список использованной литературы:

1. Глинский В.В., Алексеев М.А., Лихутин П.Н. Статистическое исследование информационного пространства финансового рынка // Вопросы статистики. 2017. № 5. С. 28 - 38.
2. Савельева М.Ю., Алексеев М.А., Дудин С.А. О качестве составления отчета о движении денежных средств в российских компаниях // Сибирская финансовая школа. 2016. № 3 (116). С. 142 - 146.
3. База данных по российским компаниям, отраслям и регионам [Электронный ресурс]. — URL: <http://kontragent.skrin.ru>.

© Л.А. Замаратский, 2018

УДК 336

К. И. Зимьна

студент ВПИ (филиал ВолгГТУ),

г. Волжский, РФ

E - mail: zimyna@mail.ru

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ» №0710

Аннотация

На современном этапе развития экономики проблема повышения эффективности использования трудовых ресурсов занимает центральное место.

Трудовые ресурсы играют огромную роль в процессе труда, так как в своей совокупности образуют производственно – техническую базу и определяют производственную мощь предприятия. В результате исследования были внедрены мероприятия по повышению эффективности использования трудовых ресурсов в организации.

Ключевые слова:

Трудовые ресурсы, экономическая деятельность, эффективность трудовых ресурсов, показатели для оценки эффективности использования трудовых ресурсов.

Трудовые ресурсы являются одним из важнейших показателей хозяйственной деятельности предприятия. Целью исследования является рассмотрение основ управления трудовыми ресурсами организации, а также методика и анализ трудовых ресурсов ПАО «Сбербанк России» №0710. Изменения в составе персонала, его структура непосредственно связана с его движением, а показатель текучести кадров один из главных показателей эффективности управления персоналом.

Таблица 1 – Динамика движения персонала отделения ПАО «Сбербанка России» №0710

Данные о движении персонала	2015 год	2016 год	2017 год	Изменение					
				2016 - 2015 гг.		2017 - 2015 гг.		2017 - 2016 гг.	
				Абс. Изм. (+ -)	Темп прироста, %	Абс. Изм. (+ -)	Темп прироста, %	Абс. Изм. (+ -)	Темп Прироста, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Численность персонала на начало года	35	30	29	- 5	14,29	- 6	- 17,15	- 1	- 3,33
Приняты на работу(Чп)	4	9	11	5	1,25	7	1,75	2	22,22
Выбыли (Чв) В том числе	9	10	16	1	11,11	7	77,78	6	60
по собственному желанию	3	4	6	1	33,33	3	1	2	50
Уволены за нарушения трудовой дисциплины	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Численность персонала на конец года	30	29	24	- 1	3,3	- 6	- 20	- 5	- 17,24
Среднесписочная численность персонала (Чс)	33	30	27	- 3	9	- 6	- 18,18	- 3	- 10
Число работников проработавших весь год (Чпост)	26	20	13	- 6	23,07	- 13	- 50	- 7	- 35
Кпр, %	50	43	26	- 7	- 0,14	- 24	- 48	- 17	- 39,53
Кв, %	22	37	15	15	68,18	- 7	- 31,82	- 22	- 59,46
Кт, %	9	13	22	4	44,44	13	14	9	69,23

Кз, %	28	6	11	- 22	- 78,57	- 17	- 60,71	5	83,33
Кпс, %	90	86	89	- 4	- 4,44	- 1	1,1	3	3,49

Анализ основных экономических показателей отделения ПАО «Сбербанк России» №0710 за последние 3 года представлены в диаграмме (Рисунок 1).

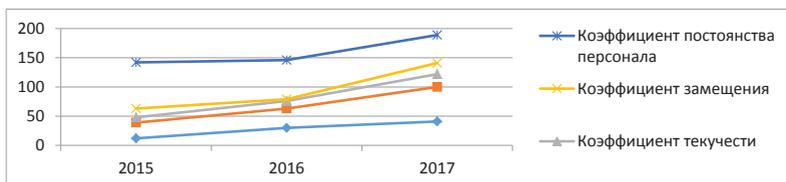


Рисунок 1 – Анализ основных экономических показателей отделения ПАО «Сбербанка России» № 0710

По данным расчётам показатель текучести в 2015 году составлял 9 %, что считалось для банка нормативным показателем. В 2016 году процент текучести вырос до 13 %. С начала 2017 года текучесть персонала выросла до 22 %.

Таким образом, можно сделать выводы о негативной динамике показателя текучести. Посмотрим, как изменяются показатели экономической деятельности отделения ПАО «Сбербанк России» по сравнению с 2017 годом с учетом разработанной бонусной системы для сотрудников, представленные в таблице 20.

Таблица 2 - Показатели экономической деятельности ПАО «Сбербанк России» №0710 за 2017 и прогнозируемый год

Наименование показателя	До внедрения мероприятия 2017 г.	После внедрения мероприятия	Изменение (+, -)	Темп роста, %
Выручка, тыс.руб	99996	144087	44091	44
Управленческие расходы, тыс. руб.	31107	36801	5694	18
Численность работающих, чел.	24	24	0	0
Производительность труда работающего, тыс.руб.	4166,5	6003,63	1837,13	44
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	20914	25033	4119	20
Среднегодовая заработная плата	871,4	1043	171,6	20

работающего, тыс.				
руб.				
Прибыль до налогообложения,	67394	77850	10456	16
тыс. руб.				
Чистая прибыль,	236256123	339966134	103710011	44
млн. руб.				
Рентабельность продаж, %	3,42	7,32	3,9	114

Таким образом, фонд оплаты труда в прогнозируемом году увеличится на 20 % по сравнению с 2017 годом за счет применения бонусной системы в «Сбербанке России» и дополнительных выплат. Рентабельность продаж должна будет вырасти до 114 % . Количество персонала в прогнозируемом году останется таким же, как и в 2017 году и составит 24 человека. Производительность труда увеличится на 44 % и составит 6003,63 тыс. руб. на одного работника.

Таким образом, применение системы наставничества и бонусной системы оплаты труда позволит улучшить результаты работы всей деятельности Сбербанка, повысит производительность труда в Сбербанке, увеличит продажи продуктов и услуг банка, усилит участие руководителей в организации работы по выполнению планов продаж.

Список используемых источников:

- 1 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА - М, 2017. – 348 с.
 - 2 Васильева, А.Н. Специфика и структура человеческого капитала организации / А.Н. Васильева // Известия ИГЭА. - 2015. - № 6 (68). - С. 110 - 114.
 - 3 Владыкина, Л.Б. Человеческий капитал предприятия / Л.Б. Владыкина // Экономические науки: научно - информационный журнал. 2015. - № 12. - С.210 - 214.
- © К.И.Зимына,2018г

УДК 657

П.А. Ибрагимова,

к.э.н., доцент ДГУ, г. Махачкала, РФ, E - mail: paizat_i@mail.ru

Н.Ж. Джанбуева,

2 курс магистратуры, ДГУ, г. Махачкала, РФ, E - mail: dzhambueva@bk.ru

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация

В данной статье рассматриваются проблемы управления аудиторской деятельностью в России на современном этапе. Основное внимание уделяется проблемам качества

аудиторских услуг, их последствиям и неизбежности реформирования аудита в РФ с целью решения поставленных проблем. Рассмотрен комплекс мер, направленный на преодоление негативных тенденций развития аудиторской деятельности.

Ключевые слова: аудит, доверие, ответственность, аудитор, эксперт, проблема управления аудиторской деятельностью.

В современных исследованиях об аудиторской деятельности рассматриваются правовые, организационные, методические или технические аспекты аудиторской деятельности, которые содержат полезную информацию для проведения проверок и обучения аудиторов. Развитие практического аудита в России в течение последних 20 лет, включавшее формирование правовой базы, становление аудиторской профессии, создание профессионального сообщества, шло столь активно, что не оставляло возможностей для осмысления аудита как феномена научной, экономической и общественной жизни. Это привело к тому, что в настоящее время наблюдается неопределенность в отношении того, что такое аудит и какова его роль в экономике и обществе.

Основные проблемы развития аудита на современном этапе можно сформулировать следующим образом:

- кризис качества аудита и доверия к нему;
- использование аудита для создания видимости надежности;
- критерии проведения обязательного аудита;
- давление на аудируемых лиц [1; с. 51].

Одной из проблем аудиторской деятельности на сегодняшний день является низкая конкурентоспособность большинства отечественных аудиторских организаций, отсутствие интереса к проведению инициативного аудита и оказанию последующих аудиту услуг. Это, в первую очередь, связано с тем, что они не обладают необходимыми финансовыми, кадровыми и иными ресурсами для снабжения надлежащего функционирования деятельности, системы внутреннего контроля аудиторских организаций и реализации целей аудиторской деятельности. Помимо этого, также имеется сложность в частых изменениях бухгалтерского и налогового законодательства, что также ставит под сомнение их потенциальную конкурентоспособность в целом.

Также наблюдается снижение качества аудиторских услуг. Это, в основном, происходит за счет сокращения количества аудиторов, которое связано с высокими требованиями для получения статуса аудитора, одним из которых является сдача квалификационного экзамена на получение аттестата аудитора. Претендент на получение данного статуса может быть допущен к экзамену на получение квалификационного аттестата аудитора лишь в том случае, если у него имеется высшее образование. Помимо этого, претендент также должен иметь определенный стаж работы в сфере осуществления аудиторской деятельности или стаж не менее трех лет в области ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности (из них не менее двух лет в аудиторской организации) [2; с.129].

Ввиду сокращения числа аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов они борются за сохранение своего положения с помощью сокращения издержек и (или) предложения клиентам демпинговых цен. Такие цены значительно ниже рыночных и иногда не превышают себестоимости услуги. Все это сопровождается значительным

снижением качества аудита, которое не удовлетворяет интересы и пользователей финансовой отчетности, и общества в целом. Когда аудитор работает по таким ценам, он четко осознает, что не способен провести аудит на должном уровне, что также осознает и сам клиент, который перестает видеть смысл в проведении «поверхностного» аудита и не желает платить за это. Таким образом, неудовлетворительное качество аудита оправдывается и его заниженной ценой. Решение такой проблемы возможно с помощью усиления государственного регулирования аудита, установления государством фиксированных цен, которые находятся в разумных пределах, и контроля за соблюдением качества аудита [2; с. 129].

Обеспокоенность в настоящее время вызывает сокращение количества аудируемых лиц. Такая тенденция оказывает весьма негативные последствия для аудиторского сообщества, так как объемы и доходность деятельности аудиторов значительно снижаются. Однако наибольший риск это представляет для потенциальных пользователей финансовой отчетности. У аудиторов появляется еще большая потребность в сохранении клиентов любой ценой, которая выступает в виде аудиторского заключения. Согласно данным Минфина РФ [3], доля немодифицированных аудиторских заключений в общем количестве выданных заключений по результатам проведения обязательного аудита в 2015 г. составила 77,6 % и по сравнению с 2014 г. выросла на 1,1 % . По результатам инициативного аудита, их доля в 2015 г. выросла почти на 3 % . Также за этот период увеличивалась доля с выражением отрицательного мнения и отказом от выражения мнения по результатам инициативного аудита. [2; с. 131].

На современном этапе ни один действующий законодательный акт не содержит положений, которые предусматривают ответственность за нарушение требования проводить обязательный аудит. В п. 1 ст. 14 Федерального закона №402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» не прописано, что аудиторское заключение должно включаться в годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность [4]. Упоминанием о наличии такой необходимости является положение п. 2 ст. 18 этого закона, в котором указано, что аудиторское заключение входит в состав отчетности, подлежащей представлению в государственные органы статистики, то есть годовой отчетности. Кодексом РФ об административных правонарушениях установлена ответственность за непредставление или несвоевременное представление государственному органу аудиторского заключения организациями, которые обязаны проводить обязательный аудит. В случае нарушения положения этого кодекса организация будет платить административный штраф, который может быть наложен на должностных лиц (руководителя и главного бухгалтера) в сумме 300 - 500 р.; на юридических лиц – от 3 до 5 тыс. р.

В законодательство необходимо внести изменения, которые предусматривают штрафы, пени за уклонение от проведения обязательного аудита. Их размер должен быть значительно больше средней стоимости проведения аудита в организации. При аудировании организации аудиторам необходимо учитывать наличие аудиторского заключения за предыдущий год (когда аудит обязателен), что повлияет на модификацию аудиторского заключения.

К числу мер, которые направлены на преодоление вышеприведенных негативных тенденций, можно отнести и введение на законодательном уровне финансовой ответственности за уклонение от проведения обязательного аудита; совершенствование

качества аудиторских услуг; закрепление на законодательном уровне того периода времени, в течение которого клиент не сможет поменять аудитора; борьбу с демпинговыми ценами на аудит; профессиональную подготовку и переподготовку аудиторов; предоставление налоговых льгот [2; с. 131].

Таким образом, можно сделать вывод, что главной проблемой аудиторской деятельности на сегодняшний день является низкая конкурентоспособность большинства аудиторских организаций, отсутствие интереса к проведению инициативного аудита и оказанию последующих услуг. Также стоит отметить, что вышеперечисленные факты свидетельствуют о формировании отрицательных тенденций развития аудита, который является гарантом в обеспечении общества необходимой достоверной и полной информацией о финансовом состоянии субъектов бизнеса. Поэтому необходимо принимать меры, направленные на преодоление имеющихся проблем, к которым, в частности, относятся введение на законодательном уровне финансовой ответственности за уклонение от проведения обязательного аудита, улучшение качества аудиторских услуг и т.д.

Список использованной литературы:

1. Таусова И. Ф., Андриюхина Д. В., Бореева Е. Р. Аудиторская деятельность на современном этапе: проблемы осуществления и пути их решения // Вестник АГУ. Серия 5: Экономика. Вып.4 (190). – 2016. – С. 127 - 133.
2. Чернова М. В. Проблемы современного аудита // Международный бухгалтерский учет. Аудиторская деятельность. 43 (193) - 2011. С. 51 - 56.
3. Основные показатели рынка аудиторских услуг в Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.Minfin.ru/ru/performance/audit/auditstat/MainIndex/#ixzz4RCcSoCr8>. (дата обращения 20.12.2018).
4. О бухгалтерском учете: ФЗ от 06.12.2011 №402 - ФЗ [в ред. от 23.05.16 г.] – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/. (дата обращения 20.12.2018).

© П.А. Ибрагимова, Н.Ж. Джанбуева, 2018

УДК 33

Атмурзаева Ф.М.

РГЭУ (РИНХ), магистрант 1 курса, Г. Ростов - на - Дону, РФ

Кантова З.Д.

РГЭУ (РИНХ), студентка 4 курса, Г. Ростов - на - Дону, РФ, ile.kuchetars@gmail.com

Исмаилов М. М..

РГЭУ (РИНХ), студент 4 курса, Г. Ростов - на - Дону, РФ

РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СТРАНЫ

Аннотация: в данной статье рассмотрен бюджет субъекта Российской Федерации, его основные статьи доходов и расходов, а также меры, способствующие приведению его к сбалансированности.

Ключевые слова: бюджет, Карачаево - Черкесская Республика, расходы, доходы, социальная значимость, регион.

Роль региональных бюджетов сложно преувеличить, ведь именно из совокупности сбалансированных бюджетов субъектов РФ можно построить устойчивую, успешную экономику всей страны. Влияние на социальное развитие и в целом финансовое обеспечение региона можно узнать по структуре доходов и расходов на финансовый год. Рассмотрим это на примере Карачаево - Черкесской Республики.

На 2018 год расходы бюджета республики планировались в сумме 23115754,4 тыс. рублей, при этом дефицит этого же бюджета на данный период должен был составить 20385,2 тыс. рублей. Особо выделяются социально значимые расходы бюджета – их объем планировался на уровне 70 % от общего объема расходов.

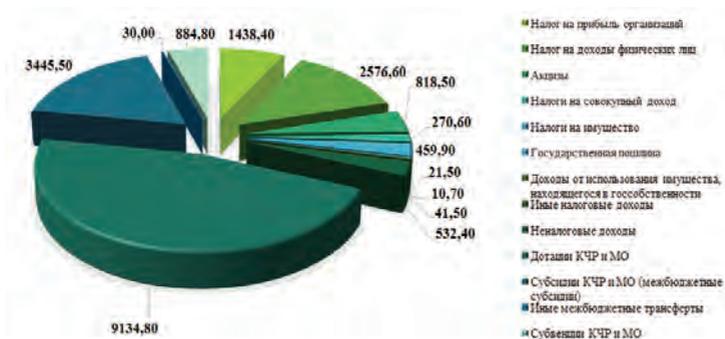


Рисунок 1 –

Объем и структура прогнозируемых доходов КЧР на 2018 год.

На рисунке можно увидеть, что дотации и прочие межбюджетные трансферты составляют почти половину доходной части бюджета. Это говорит о серьезной зависимости субъекта от Федерального бюджета.

Код	Наименование расходов	2018 прогноз	2019 прогноз	2020 прогноз
0100	Общегосударственные вопросы	1 550 540,1	2 411 457,8	2 358 809,3
0200	Национальная оборона	10 137,0	10 242,8	10 605,0
0300	Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	90 575,2	121 406,2	112 221,2
0400	Национальная экономика	4 163 753,3	3 189 619,1	3 223 196,0
0500	Жилищно-коммунальное хозяйство	2 001 936,1	529 232,6	530 959,3
0600	Охрана окружающей среды	73 733,6	29 070,5	29 163,4
0700	Образование	5 654 360,1	4 751 014,1	4 734 206,3
0800	Культура, кинематография	443 016,1	401 750,2	227 951,0
0900	Здравоохранение	1 489 820,6	715 259,8	716 641,5
1000	Социальная политика	5 721 430,4	4 945 864,8	4 894 546,7
1100	Физическая культура и спорт	269 053,6	181 757,7	182 307,2
1200	Средства массовой информации	128 243,5	128 531,3	129 729,1
1300	Обслуживание государственного и муниципального долга	260 910,3	246 862,7	243 995,8
1400	Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам бюджетной системы РФ	1 258 244,4	1 127 072,3	1 127 072,3
ВСЕГО		23 115 754,4	18 789 142,0	18 521 404,1

Рисунок 2 – Планируемая структура расходов Карачаево - Черкесской Республики на 2018 и на период 2019 - 2020 гг, тыс. руб.

Данный рисунок показывает социальную направленность (выплаты работникам социальной сферы, выплаты пенсионерам, ветеранам и т.п.) расходов бюджета на период 2018 - 2020 годов, о чем упоминалось выше. В приоритете на тот же период поддержка образования (строительство новых школ, детских садов других дошкольных учреждений,

пополнение библиотечных фондов новыми книгами по стандартам ФГОС, программы поддержки талантливых студентов, постройка современных физкультурно - оздоровительных комплексов и т.д.). Одним из важных разделов расходов бюджета является национальная экономика, куда входят расходы на транспорт, сельское и лесное хозяйство и рыболовство, воспроизводство минерально - сырьевой базы и прочие общеэкономические вопросы. Это объясняется тем, что в регионе активно развивается промышленность, добыча полезных ископаемых, туризм и сельское хозяйство, что требует существенной поддержки со стороны государства. Наибольшую часть расходов бюджета составляют межбюджетные трансферты общего характера бюджетам бюджетной системы РФ, т.к. из 12 административно - территориальных единиц республики себя могут содержать лишь 2 - 3. Из вышесказанного можно сделать вывод, что данному субъекту РФ нужна помощь из Федерального бюджета в большем объеме, чтобы субъект помимо основной социальной поддержки своих граждан, мог развиваться в экономическом плане, а именно в сфере туризма, здравоохранения, сельскохозяйственной деятельности.

Список литературы:

1. Богославцева Л.В., Карепина О.И., Богданова О.Ю. Концептуальные подходы реализации принципа открытости местных бюджетов как инструмента принятия муниципальных управленческих решений // European Social Science Journal (Европейский журнал социальных наук). 2017. № 5. Обеспечение сбалансированности региональных бюджетов в контексте сокращения финансовой асимметрии в условиях финансовой нестальности.

2. Карепина О.И., Короченцева О.А. Региональная экономика: теория и практика. 2016. № 9 (432). С. 113 - 128.

3. Республиканский Закон "О республиканском бюджете Карачаево - Черкесской Республики на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов" от 25 декабря 2017 № N 85

© Ф. М. Азмурзаева, З. Д. Каитова, М. М. Исмаилов, 2018

УДК 332.142.4

К. Ю. Серов

Студент 4го курса НГУЭУ., г. Новосибирск, E - mail: kirill.serov.98@mail.ru

А.А. Климова

Студентка 4го курса НГУЭУ, г.Новосибирск, E - mail: sky_blue_b@mail.ru

Научный руководитель: В.А. Маркелов

Канд. техн. наук, доцент. г.Новосибирск, E - mail: mva054@gmail.com

ВКЛАД ГЧП В УЛУЧШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

THE CONTRIBUTION OF PPP TO IMPROVE THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE NOVOSIBIRSK REGION

Аннотация: В статье рассматриваются вклад государственно - частного партнерства в улучшение инвестиционной привлекательности Новосибирской области на примере приведенных статистических данных.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, ГЧП, инвестиционный фонд.

Annotation: The article discusses the contribution of PFI to improve the investment attractiveness of the Novosibirsk region on the example statistical data.

Key words: investment attractiveness, PPP, investment fund.

Инвестиционный климат Новосибирской области является одним из двадцати наиболее приятных в стране. На сегодняшний день по данным Петербургского международного экономического форума она занимает двадцатое место, следует отметить, что за один год Новосибирская область улучшила свои показатели на восемь позиций. Агентство «Fitch Ratings» в своем рейтинге отметили область как «AA+(rus)» со «Стабильным» прогнозом.[1]

Важным механизмом в развитии инвестиционной привлекательности Новосибирской области является государственно - частное партнерство. Это связано с активной поддержкой государства и разделением рисков.

В соответствии с данными государственного реестра инвестиционных проектов Новосибирской области в стадии реализации находятся 59 инвестиционных проектов с применением механизма ГЧП. В основном, проекты реализуются в отраслях жилищно - коммунального хозяйства и социального обслуживания населения. Самыми популярными формами ГЧП и МЧП являются концессионные соглашения и договоры инвестиционных обязательств. Лидером выступает конечно же город Новосибирск, в котором реализуются 28 проектов. В перспективе в регионе планируется к реализации 251 проект ГЧП.[2]

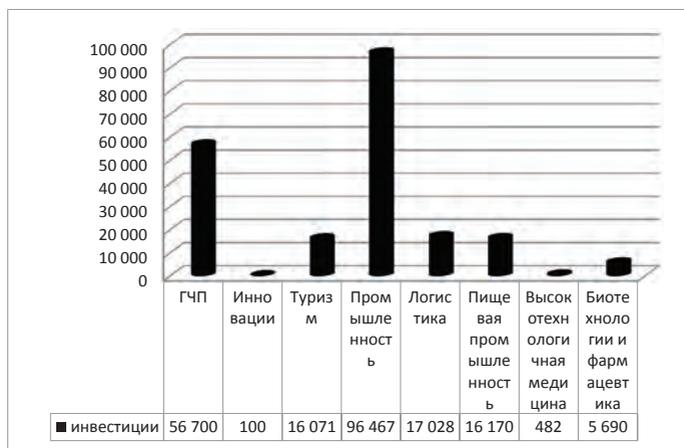


Рисунок – Объем инвестиций Новосибирской области, млн руб.

По представленным данным можно увидеть, что государственно - частное партнерство занимает второе место среди инвестиций, после промышленности. На сегодняшний день на территории Новосибирской области общий объем инвестиций составляет 208 млрд рублей, из них по проектам ГЧП составили более 56 млрд рублей, из которых более 24 млрд рублей – частные инвестиции. Это позволяет сделать вывод о важной роли ГЧП в повышении инвестиционной привлекательности области.[3]

В целях развития данного направления необходимо создать инвестиционный фонд Новосибирской области. Это поможет сформировать систему поддержки инвестиционных процессов на уровне муниципалитетов, равномерно распределить инвестиции по всей области. Как итог, будет обеспечен приток частных инвестиций в инфраструктуру и сократятся расходы областного и местных бюджетов. Повысится качество услуг, будут привлечены компетенции частного сектора за счет передачи функциональной и технической эксплуатации, будет обеспечены прозрачность и эффективность использования бюджетных средств при реализации проектов ГЧП. Обособление источников финансирования позволит четче структурировать и реализовывать проекты ГЧП.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ от 25.05.2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://asi.ru/> (дата обращения 05.10.2018).
2. Реестр проектов ГЧП от сентября 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://invest.nso.ru/ru/> (дата обращения 05.10.2018).
3. Реестр проектов инвестиций от сентября 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://invest.nso.ru/ru/> (дата обращения 05.10.2018).

© Серов К.Ю. Килимова А.А. 2018

УДК 339

А.В. Киняпин

курсант 2 - ого курса
Рязанского Филиала Московского университета
МВД России имени В. Я. Кикотя
Научный руководитель

Н.Н. Трушина

канд. экон. наук, старший преподаватель
кафедры экономической безопасности
Рязанского Филиала Московского университета
МВД России имени В. Я. Кикотя
г. Рязань, РФ

ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация

В статье рассмотрено значение и современной состояние электронной торговли. Приведены статистические показатели объемов мировой электронной торговли, выявлена их динамика, а также определены трудности, ограничивающие темпы развития данной сферы деятельности.

Ключевые слова:

Мировая электронная торговля, виды электронной торговли, проблемы развития электронной торговли, объемы мировой электронной торговли.

В наше время почти все сферы жизни человека тесно связаны с информацией и информационными технологиями, компьютеры и информационные сети используются человечеством постоянно. Человек все больше «погружается» в компьютерную среду и глобальную сеть Интернет.

Уже почти двадцать лет в экономике активно используются компьютерные технологии. Используются они как для обеспечения безопасности деятельности экономических субъектов, так и для осуществления различных операций между ними. И среди таких операций можно выделить, возможно, одну из самых интересных и перспективных электронных операций в экономике – электронную торговлю.

Электронная торговля (иногда встречается термин «электронная коммерция») – это один из новейших феноменов мировой экономики; способ осуществления торговых операций купли - продажи на электронном рынке, посредством сети Интернет или же других коммуникационных сетей, в отношении фактически любого рода продукции и услуг.

Первые акты купли - продажи были проведены через сеть Интернет еще в 1996 году, на современный момент около 90 % всего мирового количества актов электронной торговли (далее – ЭТ) осуществляется через сеть Интернет.

По сфере осуществления операции ЭТ подразделяют на следующие виды:

- полностью осуществляемые в Интернете – от выбора продукта или услуги до покупки и поставки;
- включающие дистрибьюторские услуги, где продукция либо услуга выбрана через сеть, но доставлена обычным способом;
- использующие транспортную функцию информационных сетей, включая оказание интернет - услуг - провайдерские услуги, услуги электронных почт.

Спектр услуг и выбора товаров, которые реализуются через Интернет, крайне разнообразен: от электроники до handmade товаров.

Несколько лет назад еще нельзя было смело утверждать, что электронная торговля будет иметь большой удельный вес в системе мировой торговли и мировой экономики в целом. Так, например, в США в 2005 году розничная ЭТ составляла лишь 2 % от общего объема розничной торговли (годом ранее этот показатель составлял 0,91 %). На сегодня этот показатель в среднем по миру составляет около 20 % от всего оборота торговли в мире.

При этом в сфере электронной торговле отмечаются некоторые трудности, которые сдерживают ее развитие [3, с. 141]:

- отсутствует развитие нормативной - правовой базы и законодательства в сфере защиты прав потребителей, заказчиков продукции и услуг, в следствии чего возникает проблема защиты прав авторов интеллектуальной собственности на товар или услугу, которые реализуются в результате деятельности электронной коммерции;
- сложность, а иногда и невозможность проверки фирмы, предоставляющую услуги ЭТ, на ее реальность и направленность на ведение честных экономических отношений;
- различия в традициях ведения бизнеса в разных точках мира, т.к. зачастую компании - партнеры располагаются в других государствах;
- необходимость в стандартизации взаимодействия сетей и систем взаимодействия.

Все это говорит в основном о том, что не разработаны единые системы и сети взаимодействия, а также не развиты системы нормативно - правового регулирования данных отношений и нет согласованной и сбалансированной политики ведения экономической деятельности [2, с. 31].

Однако, несмотря на все проблемы денежных средств в ЭТ с каждым годом заметно растет (рис. 1).

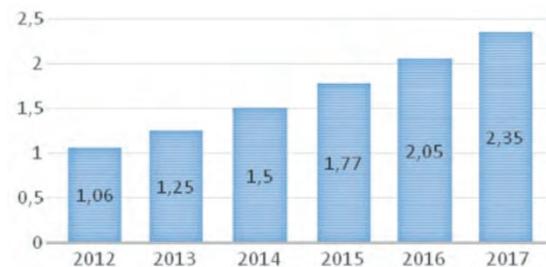


Рис. 1. Объем мирового оборота денежных средств в электронной торговле, трлн. долл. США

С каждым годом появляется все больше компаний, предлагающих различные интернет - услуги, из них около 70 % в сфере электронной торговли. Данная сфера весьма перспективна, и обуславливается это всего тремя факторами [1, с. 68]:

1. низкими издержками при осуществлении данной деятельности, т.к. почтовые переводы и банковские транзакции гораздо дешевле услуг логистических компаний и содержания зданий и помещений торговых объектов;
2. позитивными побочные эффекты сетей – покупатель и бизнес находят дополнительные преимущества в сделках в интернете и вовлекают друг друга в электронную торговлю;
3. комплиментарность отношений между компонентами интернет - технологий, когда использование одних технологий повышает значимость и стимулирует развитие других.

Мир продолжает активно погружаться в информационную сферу: людям становится все доступнее электронные сервисы покупки товаров и потребления услуг. Поэтому прогноз на развития данного вида экономической деятельности твердо положительный.

Список использованной литературы:

1. Ветрова Е.Н., Яковенко Е.А. Состояние и перспективы развития электронной коммерции / Е.Н. Ветрова, Е.А. Яковенко // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: экономика и экологический менеджмент. – 2016. – №3. – С.65 - 70.
2. Левченко К.В. Проблемы развития электронной коммерции / К.В. Левченко // Стратегии развития социальных общностей, институтов и территорий: материалы Международн. науч. - практ. конф. Екатеринбург, 23 - 24 апреля 2015 г. – Екатеринбург: Изд - во Урал. ун - та, 2015. – Т. 2. – С. 30 - 33.

3. Хаванова Н.В., Бокарева Е.В. Анализ мирового и российского рынка электронной торговли: тенденции и проблемы развития / Н.В. Хаванова, Е.В. Бокарева. – 2017. – №3 (73). – С.136 - 148.

© А.В. Киняпин, 2018

УДК 336

О.А. Киричко

студентка группы МБ - 442 ЮРИУ РАНХиГС при президенте РФ,

г. Ростов - на - Дону, РФ

E - mail: Phil.Wenneck@yandex.ru

Научный руководитель: Н.В. Токмачева

к. э. н, доцент ЮРИУ РАНХиГС при президенте РФ,

г. Ростов - на - Дону, РФ

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ ПАО «НОВОШАХТИНСКИЙ ЗАВОД НЕФТЕПРОДУКТОВ»

Аннотация

Финансовый анализ – ключ понимания актуального состояния предприятия. Целью анализа финансовой отчетности является сопоставление прошлых и текущих финансовых данных, которые предполагают оценку эффективности финансового положения компании, а также оценку будущего риска и потенциала. В статье представлена диагностика финансовой отчетности предприятия ПАО «Новошахтинский завод нефтепродуктов», с целью оценки рентабельности и финансовой устойчивости фирмы.

Ключевые слова:

Финансовый анализ, анализ хозяйственной деятельности

Взяв за основу форму 1 и 2 финансовой отчетности предприятия ПАО «Новошахтинский завод нефтепродуктов», проведём финансовый анализ предприятия.

ПАО «Новошахтинский завод нефтепродуктов» является нефтеперерабатывающим предприятием, расположенным в Ростовской области, которое специализируется на изготовлении мазута, судового и дизельного топлива, бензина. Предприятие включено в группу «Юг Руси», первую работу завод начал с 2009 года. На сегодняшний день занимает 107 место в рейтинге самых прибыльных российских компаний.

Для лучшего понимания тренда развития предприятия, а также структурные изменения в активе и пассиве баланса, возьмём промежуток времени с 2014 по 2017 гг..

За анализируем период в актуальном ключе активы представляют следующее соотношение: 43,8 % внеоборотных активов и 56,2 % текущих. Можно судить о существенной динамике увеличения валюты активов – на 130,8 % . Однако не смотря на данную тенденцию, ситуация с собственным капиталом предприятия показывает нисходящее движение, что составляет в цифровом формате 4,3 % , негативно обрисовывая изменения имущественного положения организации. На 31.12.2017 собственный капитал

организации составил 3 543 666,0 тыс. руб., что на 160 304,0 тыс. руб. меньше, чем на первый день анализируемого периода (31 декабря 2014 г.).

Таблица 1
Оценка стоимости чистых активов предприятия¹³

Показатель	Значение показателя						Изменение	
	в тыс. руб.				в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.5-гр.2)	± % ((гр.5-гр.2) : гр.2)
	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	на начало анализируемого периода (31.12.2014)	на конец анализируемого периода (31.12.2017)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Чистые активы	3 703 970	6 023 468	6 128 350	3 543 666	12,7	5,3	-160 304	-4,3
2. Уставный капитал	300 100	300 100	300 100	300 100	1	0,4	-	-
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2)	3 403 870	5 723 368	5 828 250	3 243 566	11,7	4,8	-160 304	-4,7

Размер чистых активов предприятия за 2017 год превысили уставный капитал в 11,8 раз за прошлые анализируемые периоды. Данное соотношение значений баланса демонстрирует устойчивость в финансовом положении компании. Однако, определив текущее состояние показателя, необходимо отметить снижение чистых активов на 4,3 % за 3 последних года. Несмотря на нормальную относительно уставного капитала величину чистых активов, их дальнейшее снижение может привести к ухудшению данного соотношения. Наглядное изменение чистых активов и уставного капитала представлено на следующем графике.

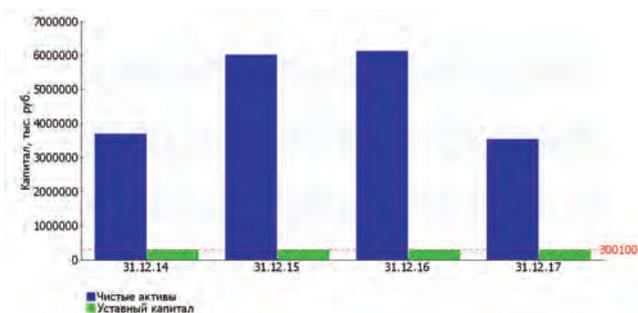


График 1. Динамика чистых активов и уставного капитала¹⁴

Проведя анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения можно прийти к выводу, что предприятием выполняется только одно условие из

¹³ Составлено автором на основе данных финансовой отчетности ПАО «Новошахтинский завод нефтепродуктов»

¹⁴ Составлено автором на основе данных финансовой отчетности ПАО «Новошахтинский завод нефтепродуктов»

четырёх. Предприятие не обладает достаточным объёмом денежных средств и краткосрочных финансовых вложений.

Однако положительным можно считать условие наличия достаточно суммы краткосрочной дебиторской задолженности к краткосрочным обязательствам, исключая текущую кредиторскую задолженность.

Выручка за последний анализируемый период составила 96 847 950 тыс.руб., что отражает положительную динамику прошлых лет.

Прибыль / убыток от продаж на 2017 год составил на 1 590 448 тыс. руб. больше, чем в прошлом году, составив, соответственно, 5 145 002 тыс. руб..

Таблица 2
Анализ соотношения активов по степени ликвидности
и обязательств по сроку погашения¹⁵

Активы по степени ликвидности	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Норм. соотношение	Пассивы по сроку погашения	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Излишек/недостаток платежей средств тыс. руб., (гр.2 - гр.6)
1	2	3	4	5	6	7	8
A1. Высоколиквидные активы (ден. ср-ва + краткосрочные фин. вложения)	6 096 126	+30,6 раза	≥	П1. Наиболее срочные обязательства (привлеченные средства) (текущ. кред. задолж.)	28 036 261	+4,8 раза	-21 940 135
A2. Быстрореализуемые активы (краткосрочная деб. задолженность)	29 112 894	+3,3 раза	≥	П2. Среднесрочные обязательства (краткосроч. обязательства кроме текущ. кредит. задолж.)	9 730 148	+95,4	+19 382 746
A3. Медленно реализуемые активы (прочие оборот. активы)	2 629 559	-7,4	≥	П3. Долгосрочные обязательства	25 971 780	+78,1	-23 342 221
A4. Труднореализуемые активы (внеоборотные активы)	29 443 276	+71	≤	П4. Постоянные пассивы (собственный капитал)	3 543 666	-4,3	+25 899 610

Все три вида показателя рентабельности получили положительную оценку, поскольку за все анализируемые периоды компания получила прибыль от продаж. По результатам проведённого анализа, можно заключить, что деятельность предприятия можно считать удовлетворительной.

Литература

1. Выборнова Е.Н. Методология экспресс - диагностики финансового состояния субъектов хозяйствования // Аудитор. – 2017. – № 9. – С. 21–24.
2. Ендовицкий Д.А. Системный подход к анализу финансовой устойчивости коммерческой организации // Экономический анализ: теория и практика. – 2018. – № 5(38). – С. 2–7.

¹⁵ Составлено автором на основе данных финансовой отчетности ПАО «Новошахтинский завод нефтепродуктов»

3. Ефимов О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: Учебник. – М.: Омега - Л, 2014. – 348 с.
4. Ефимова О.В. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие для магистров – М.: Омега - Л, 2016. – 400 с.
5. Жубина Е. Г., Иванова Н.А. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие. – М.: Дашков и К, 2016. – 269 с.

© О.А. Киричко, 2018

УДК 332.1

Д.Н. Киселев

Аспирант

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный
исследовательский университет», Россия, г. Белгород

Россия, 308015, г. Белгород, ул. Победы, 85

e - mail: mr.dmitriykiselev@gmail.com

Научный руководитель: Г.С. Ферару

Доктор экономических наук, доцент

Россия, г. Белгород

e - mail: feraru22@mail.ru

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ КЛАСТЕРИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РФ

Аннотация: В статье представлен отечественный опыт кластеризации экономики. Продемонстрировано, что инновационно - территориальные кластеры РФ обладают мощной инвестиционной привлекательностью не только для государственных структур, но и для представителей частного бизнеса, в число которых входят крупнейшие зарубежные компании. Обоснована идея о том, что необходима государственная поддержка для зарождения и дальнейшего развития кластеров на территории РФ.

Ключевые слова: эффективность, инновационно - территориальные кластеры, кластеризация, социально - экономическое развитие, регион

В последнее время среди различных типов сетевых структур наибольшим вниманием со стороны как учёных, так и общества в целом пользуются кластеры, т.к. они являются эффективным инструментом повышения конкурентоспособности территорий и отраслевых комплексов [9]. Территориальные кластеры являются локомотивами экономического роста и эффективным инструментом взаимодействия между участниками региональных инновационных систем во многих странах мира [10].

Преимущество экономических сетей, организованных в виде кластеров заключается в том, что кластеры выступают в роли инструмента «сборки» и структуризации «местных» игроков, представляющих отдельные элементы региональных инновационных систем (бизнес, науку, образование и т.д.), в целях осуществления совместных проектов, способствующих повышению конкурентоспособности участников кластера [2].

Развитие кластеров служит оптимизации позиций отечественных предприятий в производственных цепочках, содействуя повышению степени переработки добываемого

сырья, импортозамещению и локализации сборочных производств и, в конечном счете, росту уровня неценовой конкурентоспособности отечественных товаров и услуг [6].

Обобщая отечественный опыт кластеризации экономики необходимо отметить, что базовым документом, впервые установившим рамки кластерной политики в Российской Федерации, явилась Концепция долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Создание сети территориально - производственных кластеров было обозначено в ней в качестве условия модернизации экономики и реализации конкурентного потенциала регионов. Предусматривалось формирование двух типов кластеров – инновационных высокотехнологичных (в урбанизированных регионах) и территориально - производственных (на слабоосвоенных территориях, ориентированных на глубокую переработку сырья и производство энергии с использованием современных технологий) [8].

В 2012 г. Министерство экономического развития Российской Федерации в соответствии с поручениями Президента и Правительства Российской Федерации приступило к реализации программы поддержки инновационных территориальных кластеров (ИТК), перечень которых был сформирован по результатам конкурсного отбора.

Программа поддержки 27 пилотных ИТК стала первой и наиболее масштабной среди подобных национальных инициатив. Ее реализация способствовала активизации деятельности организаций – участников кластеров. На фоне негативных общеэкономических тенденций предприятия - участники кластеров продемонстрировали положительную динамику по ряду экономических показателей (рисунок 1) [7].

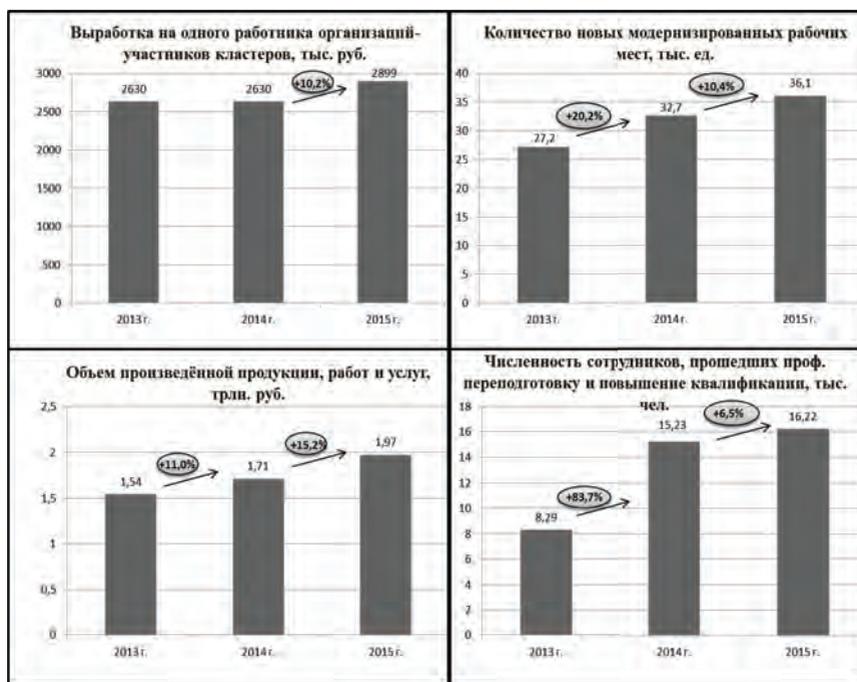


Рисунок 1. Результаты деятельности пилотных инновационных территориальных кластеров в 2013 - 2015 гг.

Анализ данных, предоставленных на рисунке 1, показывает положительную динамику практически по всем ключевым показателям предприятий - участников кластеров за 2013–2015 гг. Основные показатели развития пилотных ИТК значительно превосходят средние значения по регионам их базирования. В частности, объем совокупной выручки их участников от продаж продукции на внешнем рынке выше в среднем на 20 % , объем отгруженной инновационной продукции собственного производства, инновационных работ и услуг, выполненных собственными силами, – на 60–90 % [3].

Данные факты свидетельствуют о положительном влиянии процессов кластеризации на социально - экономическое развитие регионов, на территории которых базируются ИТК.

Развитие пилотных ИТК стало существенным фактором роста инвестиционной активности: на каждый рубль бюджетных инвестиций, направленных на поддержку участников кластеров и инфраструктурных объектов, было привлечено более 3.5 руб. из внебюджетных источников.

Всего за три года инвестиции из бюджетных и внебюджетных источников составили свыше 98 и 360 млрд. руб. соответственно, при этом наблюдается тренд сокращения бюджетных инвестиций в пользу внебюджетных. Данный факт свидетельствует об активной вовлеченности представителей бизнес - структур в поддержку существующих на территории РФ кластеров и отражает серьезность намерений долгосрочного развития существующих ИТК.

В 2016 г. Минэкономразвития России перешло ко второму этапу поддержки кластерных инициатив на принципах проектного управления. Приказ Минэкономразвития России от 27 июня 2016 г. № 400 ознаменовал собой старт приоритетного проекта «Развитие инновационных кластеров – лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня». Цель проекта – обеспечение опережающих темпов экономического роста за счёт повышения эффективности механизмов поддержки предпринимательства, встраивания в глобальные цепочки добавленной стоимости. Приоритетный проект стал продолжением работы, проводимой Минэкономразвития России по поддержке инновационных территориальных кластеров [1].

Первым этапом приоритетного проекта «Развитие инновационных кластеров – лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня» стал конкурсный отбор заявок на включение в перечень инновационных кластеров. В результате был сформирован перечень из 11 участников приоритетного проекта [5]. В него вошли инновационные кластеры республик Башкортостан, Мордовия и Татарстан, Красноярского края, Томской, Калужской, Липецкой, Новосибирской, Самарской и Ульяновской областей, Консорциум инновационных кластеров Московской области.

При формировании перечня кластеров - лидеров в первую очередь отбирались кластеры, сочетающие мировой уровень конкурентоспособности базирующихся на их территории предприятий, высокую динамику роста объёмов производства, значительный научно - технический потенциал сосредоточенных в них исследовательских и образовательных организаций.

Эффективность отечественной кластеризации. За период 2012–2017 гг. пилотными инновационными территориальными кластерами РФ продемонстрирован значительный рост по целому ряду ключевых социально - экономических показателей (таблица 1). В среднесрочной перспективе ожидается, что данная тенденция сохранится [3].

Таблица 1. Ключевые показатели развития инновационных территориальных кластеров*

Ключевые показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2012 г., %
Численность работников организаций - участников (тыс. человек)	914,0	906,0	913,5	926,6	947,7	968,2	+6
Число высокопроизводительных рабочих мест, созданных заново или в результате модернизации имеющихся рабочих мест (единиц)	29 048	35 219	39 692	44 587	51 342	55 143	+89,8
Объем инвестиционных затрат организаций - участников кластера (млрд. рублей)	292,5	402,9	530,9	655,8	809,9	946,1	+223
Общий объем инвестиций в развитие кластера, включая бюджетные средства и средства внебюджетных источников (млрд. рублей)	416,7	464,6	514,3	564,4	619,0	643,4	+54,4
Объем работ и проектов в сфере научных исследований и разработок, выполняемых организациями - участниками (млрд рублей)	72,9	89,6	97,8	114,7	129,4	144,0	+97,5

*Составлено автором на основе данных Минэкономразвития России

Исходя из анализа данных таблицы 1, можно сделать вывод о том, что практически по всем показателям инновационные кластеры демонстрируют рост более чем на 50 % , свидетельствующий об успешности их влияния на социально - экономическое развитие регионов.

Стоит отметить, что регионы, в которых не фиксируется процесс кластеризации, по сравнению с территориями, где функционируют кластеры, несут дополнительное бремя финансовой нагрузки для федерального бюджета. В состав Российской Федерации входит 85 субъектов, из них 31 субъект не участвует в создании кластеров.

Так на выравнивание финансовых возможностей бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов в рамках государственной программы «Развитие федеративных отношений и создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами» выплачиваются дотации (межбюджетные трансферты): в 2018 году 645,14 млрд. рублей, из них 323,60 млрд. рублей (50,2 % для 31 субъекта из 85 от общей суммы трансфертов) для субъектов, на территории которых не зарегистрированы кластеры. В таблице 2 представлены регионы, получающие дотации из федерального бюджета, в которых отсутствуют кластеры (таблица 2) [4].

Таблица 2 - Дотационные субъекты России, с отсутствием кластеров на их территории

№ п / п	Субъекты РФ	Принадлежность к округам	Протяженность, кв.км	Население, чел.	Количество	Количество	Трансферты бюджета РФ
Республики							
1	Адыгея	ЮФО	7 792	453 376	7	2	3,80
2	Бурятия	СФО	351 334	984 511	21	0	18,30
3	Дагестан	СКФО	50 270	3 063 885	42	10	59,07
4	Ингушетия	СКФО	3 628	488 043	4	4	9,20
5	Кабардино - Балкария	СКФО	12 470	865 828	10	3	11,09
6	Калмыкия	ЮФО	74 731	275 413	13	2	3,84
7	Карачаевско - Черкесская	СКФО	14 277	466 305	10	2	9,13
8	Крым	ЮФО	26 081	1 913 731	14	11	17,71
9	город федерального значения Севастополь	ЮФО	1 079	436 670	0	1	2,60
10	Северная Осетия - Алания	СКФО	7 987	701 765	8	1	8,98
11	Тыва	СФО	168 604	321 722	17	2	15,73
12	Хакасия	СФО	61 569	537 513	8	5	3,09
13	Чечня	СКФО	15 647	1 436 981	15	2	27,08
	Итого:						189,62
Края							
1	Забайкальский	СФО	431 892	1 072 806	31	4	12,13
	Камчатский	ДФО	464 275	315 557	11	3	39,36

2	Приморский	ДФО	164 673	1 913 037	22	12	8,52
Итого:							60,01
Автономные округа							
1	Чукотский	ДФО	721 481	49 348	6	1	9,77
2	Ямало - ненецкий	УФО	769 250	538 547	7	6	0,00
Автономные области							
1	Еврейская	ДФО	36 271	162 014	5	1	1,89
Итого:							11,66
Области							
1	Амурская	ДФО	361 908	798 424	20	9	3,60
2	Калининградская	СЗФО	15 125	994 599	15	19	2,17
3	Магаданская	ДФО	462 464	144 091	8	9	4,98
4	Оренбургская	ПФО	123 702	1 977 720	35	9	3,97
5	Тверская	ЦФО	84 200	1 283 873	36	9	4,08
6	Ярославская	ЦФО	36 172	1 265 684	17	3	0,69
7	Сахалинская	ДФО	87 101	490 181	1	17	0
8	Саратовская	ПФО	101 240	2 462 950	38	4	8,5
9	Псковская	СЗФО	553 399	636 546	24	2	4,29
10	Ивановская	ЦФО	21 437	1 014 646	21	6	11,64
11	Владимирская	ЦФО	29 084	1 378 337	16	5	5,58
12	Брянская	ЦФО	34 857	1 210 982	27	6	12,81
Итого:							62,31
31	Всего:						323,60

Как следствие, регионы, не участвующие в создании кластеров и обеспечении инновационной инфраструктуры на их территории, значительно снижают возможность привлечения инвестиций, которые позволяют создавать современные технологические производства и внедрять инновационные технологии, создавая новые конкурентоспособные товары. Для них преимущественно отсутствует доступ к инновациям, технологиям и специализированным услугам.

Анализ процесса формирования и развития инновационных территориальных кластеров в РФ позволил нам сделать вывод о том, что именно государственная поддержка стала «отправной точкой» для зарождения первых экономических кластеров. Благодаря масштабной и целенаправленной поддержке кластеров со стороны Министерства экономического развития РФ, произошла активизация деятельности организаций - участников кластеров. На фоне негативных общеэкономических тенденций предприятия - участники кластеров практически по всем показателям продемонстрировали рост более чем на 50 % , что свидетельствует о положительном влиянии кластеризации на социально - экономическое развитие регионов.

Тем не менее, будущее инновационных территориальных кластеров в РФ все же вызывает вопросы относительно перспективы их дальнейшего существования. По нашему мнению, успех развития существующих и формирования новых кластеров в регионах зависит от действий региональных властей. Их основной задачей является разработка и

имплементация комплекса мер, направленных на эффективную реализацию кластерной политики в регионах. Успешно функционирующие кластеры позволят решить стратегические задачи развития экономики регионов и добиться повышения конкурентоспособности в долгосрочной перспективе, что приведет к росту основных социально - экономических показателей в регионе их базирования.

Таким образом, мы приходим к выводу о том, что процесс кластеризации, успешно реализуемый региональными властями, можно рассматривать как один из возможных эффективных путей осуществления комплексной модернизации экономики РФ.

Список использованной литературы:

1. Абашкин В.Л., Артемов С.В., Исланкина Е.А. и др. Кластерная политика: достижение глобальной конкурентоспособности // Минэкономразвития России, АО «РВК», Нац. исслед ун - т «Высшая школа экономики». — М.: НИУ ВШЭ, 2017. — 324 с
2. Абашкин В.Л., Голанд М.Ю., Гохберг Л.М., Куценко Е.С., Рудник П.Б., Шадрин А.Е. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации. Под общей редакцией Л.М. Гохберга, А.Е. Шадрина. Москва, 2013
3. Доклад Минэкономразвития России. Кластерная политика: концентрация потенциала для достижения глобальной конкурентоспособности. СПб.: «Corvus» - 2015
4. Дотации регионам России 2018[Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://investorschool.ru/dotacii-regionam-rossii-2018>
5. Министерство экономического развития Российской Федерации. Департамент стратегического развития и инноваций. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depino/2016191004>
6. Минэкономразвития России (2008) Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации. Минэкономразвития России. <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/politic/doc201001081702>
7. Минэкономразвития России (2015) Кластерная политика: концентрация потенциала для достижения глобальной конкурентоспособности. СПб.: «Corvus»
8. Распоряжение Правительства Российской Федерации № 1662 - рот 17.11.2008 г. «О Концепции долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicplanning/concept/doc20081117_01
9. Шерешева М.Ю. Сетевой подход к изучению кластеров предприятий: опыт исследовательской группы ИМР. В сборнике: Сетевой бизнес и кластерные технологии сборник статей. Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики", Лаборатория сетевых форм организации, Факультет менеджмента; составитель У. В. Ломакова ; под редакцией В. П. Третьяка, М. Ю. Шерешевой. Москва, 2011. С. 51 - 69
10. Kutsenko E. (2015) Pilot Innovative Territorial Clusters in Russia: A Sustainable Development Model. Foresight - Russia, vol. 9, no 1, pp. 32–55. DOI: 10.17323 / 1995 - 459x.2015.1.32.55

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ

Аннотация: в данной статье анализируется роль финансового контроля в реализации государственных программ РФ

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, государственные программы, программный бюджет

Государственный финансовый контроль (ГФК) является неотъемлемой частью системы государственного управления в целом, и в частности реализации государственных программ и приоритетных национальных проектов РФ. Важнейшей задачей государственного финансового контроля в условиях реализации программного бюджета является создание системы объективной, актуальной информации, которая бы отражала в мельчайших деталях весь процесс реализации государственных программ, служила основой для осуществления управленческих решений по результатам анализа выявленных отклонений фактических от плановых результатов.

Также задача ГФК в системе программно - целевого управления бюджетом состоит в получении информации о расходовании бюджетных средств на предмет законности, целесообразности, целевого характера и эффективности расходов. Не менее важным является соизмерение бюджетных расходов и степени реализации целей и задач государства, решаемых на основе программ, что является основой для предупреждения правонарушений и негативного влияния факторов, отрицательно сказывающихся на достижении целей и задач программы, или для корректировки параметров программы. [1]

На современном этапе развития перед Российской Федерацией стоит задача модернизации экономики и повышения уровня жизни населения. Решение данной задачи напрямую зависит от качества государственного управления общественными финансами. В условиях ориентации на повышение его эффективности одной из актуальных задач является повышение эффективности государственного финансового контроля за расходами бюджета на реализацию целевых программ, адаптация контроля к современным требованиям времени. В этой связи необходимо учитывать особенности разработки и реализации целевых программ, формирования и исполнения программного бюджета, так как они оказывают воздействие на организацию и реализацию контроля. [3]

Государственный финансовый контроль государственных программ осуществляется на всех этапах жизненного цикла государственных программ (рис. 1).



Рис. 1. Система государственного финансового контроля государственных программ в Российской Федерации

К особенностям осуществления государственного финансового контроля государственных программ относятся:

- необходимость учета уровня инфляции в стране при осуществлении контроля за результатами реализации государственных программ.
- необходимость применения системного подхода в отношении контроля, поскольку он ориентирует на комплексное изучение объекта исследования, раскрытие внутренних и внешних связей, роли каждого из элементов.
- учет социального эффекта реализации государственных программ.

Согласно ст. 179 Бюджетного кодекса Российской Федерации ежегодно проводится оценка эффективности реализации всех государственных программ. При этом порядок проведения и критерии их оценки устанавливаются соответственно Правительством Российской Федерации, высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации или местной администрацией муниципального образования. [2]

Таким образом, полагаем, что в современных условиях в целях повышения эффективности государственного финансового контроля за расходами бюджета на реализацию целевых программ, осуществляемого органами внешнего контроля, основными направлениями совершенствования являются адаптация законодательства о ГФК к особенностям государственного финансового контроля за расходами программного бюджета, решение проблемы ответственности за неисполнение представлений и предписаний по результатам контрольных мероприятий, установление персональной ответственности для должностных лиц, допустивших нарушения, разработка единого методического обеспечения для органов государственного финансового контроля, учитывающего особенности программного бюджета.

Список использованной литературы

1. Анализ проблем государственного финансового контроля в условиях мирового финансового кризиса: сборник научных статей / Под ред. С. М. Шахрая, Т. В. Ярыгиной. - М.: Воентехиниздат, 2009. - 396 с.
2. Вуймо Виктория Александровна Аудит эффективности государственных программ Российской Федерации // Учет. Анализ. Аудит. 2017. №5. URL: [https:// cyberleninka.ru/](https://cyberleninka.ru/)

article / n / audit - effektivnosti - gosudarstvennyh - programm - rossiyskoy - federatsii (дата обращения: 25.12.2018).

3. Фесик С.В. Государственный финансовый контроль государственных программ на условиях государственно - частного партнерства // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1 - 1.; URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=18483> (дата обращения: 27.11.2018).

© Клопот Е.А., Исмаилов М.М., 2018

УДК - 33

А. И. Колодяжная
магистрант ВИУ (ф) РАНХиГС,
г. Волгоград, РФ
E - mail: Kolodyahnaya@mail.ru

СУЩНОСТЬ И ВИДЫ РИСКОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Деятельность промышленного предприятия подвергается влиянию различных рисков. Эти риски проявляются в потере финансовых ресурсов. В зависимости от направлений деятельности предприятия большое количество рисков можно объединить в несколько групп: финансовые, коммерческие, производственные, операционные, маркетинговые, экологические риски и т.д.

Ключевые слова

Риск, угроза, экономическая безопасность, финансовые риски, коммерческие риски, производственные риски, маркетинговые риски, экологические риски.

Промышленные предприятия в период с 2008 г. переживают сложное становление новых социально - экономических отношений. На результативность финансово-хозяйственной деятельности промышленных предприятий сильно оказывают влияние внешние политические и экономические риски со стороны других стран. Но всё же нельзя забывать и о рисках внутри страны, которые оказывают постоянное влияние на условия хозяйствования и эффективность бизнес-процессов.

Риски в деятельности субъектов хозяйствования предъявляют новые требования к построению и организации деятельности систем их безопасности, а уровень экономической безопасности характеризует способность субъектов хозяйствования противостоять ее угрозам в долгосрочной перспективе. Деятельность предприятия обычно происходит под влиянием комплекса различных видов рисков, что может привести к негативным последствиям и даже к банкротству.

Риск - один из ключевых элементов деятельности предприятия [4]. Во многих случаях уклониться от рискованных действий, обойтись без них просто невозможно. Развитие рискованных ситуаций может привести как до наступления неблагоприятных последствий (к

убыткам, упущенной выгоды), так и положительных результатов для предприятия в виде увеличения прибыли.

Изменчивость внешней среды выдвигает более жесткие требования к системе экономической безопасности предприятия. Такая система должна учитывать имеющиеся угрозы, риски и опасности, а также прогнозировать потенциальные для минимизации их негативных последствий. Исследование особенностей управления экономической безопасностью предприятия требует разграничения понятий «угроза» и «опасность», поскольку понятие «экономическая безопасность предприятия» связано с защищенностью от угроз.

Понятие «угроза» в литературе зачастую корреспондирует с понятием «риск». По мнению Кочергиной Т.Е., «угроза представляет собой свойство некоторых объектов, процессов, событий или явлений наносить ущерб другим объектам, процессам или каким-либо системам при возникновении определенных условий» [3].

В научной литературе выделяется огромное количество рисков, с которыми сталкивается организация в процессе своей хозяйственной деятельности. Например, по сферам деятельности компании риски делятся на финансовые, коммерческие, производственные, операционные, маркетинговые, экологические и так далее. По уровню риска выделяют следующие типы: критический риск, вероятность реализации которого более 80 % , значительные риски кристаллизуются с вероятностью от 50 % до 80 % , умеренные риски - от 20 % до 50 % , низкие риски - до 20 % .

Главной особенностью классификации рисков промышленных предприятий является ее условность, так как сложно провести жесткое разделение границ между видами рисков, поскольку все они находятся во взаимосвязи, изменяя и дополняя друг друга, имеют смешанный характер, могут быть составной частью друг друга [2]. Система основных классификационных признаков рисков промышленного предприятия показана в таблице 1.

Таблица 1. Классификация основных рисков промышленного предприятия

Классификационный признак	Вид рисков	Характеристика риска
Сфера возникновения	Политический	Зависит от политической нестабильности, изменения законодательства.
	Экологический	Зависит от аварийных ситуаций, загрязнения окружающей среды.
	Производственный	Зависит от вынужденных перерывов в производстве: потерь оборотных средств, выхода из строя производственных фондов.
	Коммерческий	Зависит от изменения условия коммерческой деятельности, конъюнктуры рынка.
	Транспортный	Зависит от сохранности груза при транспортировке и соблюдения срока поставки.

	Финансовый	Зависит от вероятности потерь финансовых ресурсов.
Место возникновения	Внешний	Изменения экономической политики, стихийные бедствия, валютный риск.
	Внутренний	Связан со специализацией предприятия: производственный, финансовый, страховой.

Так как оценка стоимости компании напрямую зависит от возможности бизнеса генерировать для бенефициара положительный денежный поток, целесообразно будет подробнее остановиться на теме финансовых рисков.

Министерство финансов Российской Федерации подразделяет финансовые риски на следующие группы: рыночные риски, кредитные риски, риски ликвидности [1].

Рыночные риски определены в документе как возможность возникновения неблагоприятных для компании последствий, вследствие изменения рыночных параметров, таких как, цены и ценовые индексы (на товары, работы, услуги, ценные бумаги и пр.), процентные ставки и курсы иностранных валют.

Кредитный риск - это вероятность возникновения потерь в результате невыполнения заемщиком или контрагентом своих обязательств в соответствии с оговоренными условиями. Для минимизации данного риска важно иметь хорошее представление о финансовом положении заемщика, необходимо проводить качественную оценку контрагентов на добросовестность при помощи современных информационных ресурсов и баз данных.

Риск ликвидности связывают с возможностями организации своевременно и в полном объеме погасить имеющиеся на отчетную дату финансовые обязательства: кредиторскую задолженность поставщикам и подрядчикам, задолженность работодателям по полученным кредитам и займам (в том числе в форме облигаций и векселей) и др.

Таким образом, исследование рисков является неотъемлемым процессом на любом промышленном предприятии для принятия обоснованных и эффективных управленческих решений руководством предприятия. Именно поэтому первоочередным этапом в данном процессе должно быть точное и четкое понимание теоретического аспекта сущности риска и его видов.

Список использованной литературы:

1. Баландина А.С., Ганская И.О. Финансовое планирование в системе управления финансами малых и средних предприятий // В сборнике: Современные технологии: актуальные вопросы, достижения и инновации. Сборник статей победителей VIII Международной научно - практической конференции. 2017. С. 198 - 201;
2. Гримашевич О.Н. Методы управления рисками промышленных предприятий // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. 2012. – № 1 (40). – С. 72 - 74;
3. Кочергина Т. Е. Экономическая безопасность / Т. Е. Кочергина. – Ростов н / Д : Феникс, 2007. С. 445;

4. Фадеева Е. А., Карпова Е. Д. Ключевые показатели эффективности хозяйственной деятельности предприятия // Вестник магистратуры. 2016. № 6. Т. 4. С. 158–161.

© А.И. Колодяжная, 2018

УДК 336

Коротнев О.Е.

Студент

факультет корпоративной экономики и предпринимательства

НГУЭУ,

г. Новосибирск, Российская Федерация

oleg.korotnev@gmail.com

ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА МЕТОДА НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация

Правильный выбор метода начисления амортизации играет огромную роль в экономическом состоянии организации. Поскольку каждый объект имеет различные свойства и различные способы использования.

Ключевые слова

Основные средства, амортизация, методы амортизации, линейный способ, способ уменьшаемого остатка способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, способ списания стоимости пропорционально объему продукции.

В управлении предприятием весомую роль играет анализ и управление основными средствами.

Основные средства – это часть активов предприятия, т.е. средства производства, которые постепенно снашиваются в производственном цикле, полностью переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции и используются в течение нескольких производственных циклов.

К основным средствам относятся: здания и сооружения, машины и оборудование, расходы на улучшение земель, культивируемые биологические ресурсы.

Одним из главнейших аспектов учета основных средств является амортизация. Правильный выбор начисления которой определяют качество формирования учетной политики предприятия и рентабельность данного предприятия. Если же метод начисления амортизации основных средств будет выбран некорректно, это может повлечь за собой экономические потери на предприятии и также предприятие ставит под сомнение свою рентабельность, во многом из-за влияния амортизации на налогообложение.

Это и обуславливает актуальность данной статьи. Также экономические реформы в России и санкции со стороны некоторых стран мира привели к тому, что сократился объем производства продукции в стране в связи с закрытием многих предприятий, ослаблению материально - технической базы отрасли, произошло ухудшение многих экономических

показателей. Кроме того, в условиях бюджетного дефицита существующего в последние годы, сокращающегося объема инвестиций в стране; первостепенное значение имеет то, что в связи с ограничением финансовых средств, существует проблема рационального и оптимального использования основных средств организации [3].

Амортизация – это процесс переноса стоимости основных средств на стоимость произведенной и проданной конечной продукции по мере их износа, как материального, так и морального.

Далее в статье рассмотрим суть, недостатки и преимущества каждого метода начисления амортизации основных средств [2].

Первым рассмотрим линейный метод способ начисления амортизации. Суть данного метода заключается в том, что сумма ежегодных амортизационных отчислений рассчитывается, как соотношение первоначальной стоимости основного средства к сроку полезного использования данного основного средства. К положительным сторонам данного метода можно отнести простоту применения, он позволяет равномерно амортизировать объект, что хорошо подходит для амортизации зданий и сооружений, также этот метод идентичен методу начисления налогов в налоговом учёте, именно поэтому он является одним из самых популярных. Однако к недостаткам данного метода относится то, что он не учитывает моральный износ и интенсивность эксплуатации объекта [3].

Далее рассмотрим способ уменьшаемого остатка начисления амортизации. Суть метода заключается в том, что остаточная сумма на начало периода умножается на амортизационную норму, при истечении срока полезного использования остаточная и ликвидационная стоимости основных средств должны быть одинаковыми. К положительным сторонам можно отнести то, что в первые годы сумма амортизации выше, поскольку и интенсивность использования в первые годы обычно выше, также данный метод учитывает износ и интенсивность эксплуатации основных средств. К недостаткам можно отнести то, что сумма амортизации не будет равна в конце периода нулю, что необходимо учитывать при ведении бухгалтерии [1].

Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования - исходя из первоначальной стоимости и соотношения, в числителе которого - число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе - сумма чисел лет срока полезного использования объекта. К положительным сторонам можно отнести то, что в начале периода эксплуатации амортизация списывается быстрее, чем при других методах, также полный срок погашения совпадает в итоге с периодом полезного применения средства. К недостаткам можно отнести значительное удорожание производимых товаров, оказываемых услуг или работ в начале периода использования основных средств.

Заключительным является способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). Суть метода заключается в том, что первоначальная стоимость основного средства умножается на соотношение произведенного объема продукции к планируемому объему произведенной продукции за весь срок использования основного средства. К плюсам данного способа можно отнести то, что данный метод является самым обоснованным с экономической точки зрения, также является удобным для основных средств чей конечный объем можно определить. К недостаткам можно отнести сложность адекватно оценить ожидаемый объем производства продукции [1].

Таким образом, в ходе исследования были рассмотрены все методы начисления амортизации основных средств на территории Российской Федерации. В данной статье представлены важные плюсы и минусы каждого из факторов. И каждый способ имеет свои плюсы и минусы способов. Поэтому для правильного функционирования и экономически правильного распределения затрат на предприятия, каждое предприятие выбирает, какой из методов им подходит больше для ведения бизнеса.

Список использованных источников:

1. Андросова А.А., Макарова Е.В. Основные средства и их роль в организации [Электронный ресурс] // Международный студенческий научный вестник. – № 1– 2017. – URL: <https://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=16805.html> (дата обращения: 07.11.2018);

2. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие / коллектив авторов; под общ. ред. О.Е. Качковой. — 2-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2016. — 568 с.

3. Макаренко М.В., Махалина О.М. Производственный менеджмент. Учебное пособие для ВУЗов. - М.: 2004. - 343с.

© Коротнев О.Е. 2018

УДК 005.94

П.Р. Красовский

Студент 2 курса магистратуры БГУИР

г. Минск, РБ

E-mail: pavel.kr.1994@gmail.com

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

Аннотация

Знания являются нематериальным, но очень важным активом компаний. С их помощью можно получать постоянное конкурентное преимущество, однако, необходимо грамотно ими распоряжаться. Цель статьи - предоставить краткий обзор подходов к оценке управления знаниями.

Ключевые слова

Управление знаниями, методы оценки, количественные методы, качественные методы.

Измерение эффективности имеет решающее значение в управлении знаниями (УЗ), поскольку оно служит основой, которая позволяет организации оценивать, контролировать и улучшать свои процессы знаний. Улучшение УЗ в конечном итоге приведет к организационным улучшениям. Однако, измерить его не просто из-за его характеристик, которые являются нематериальными.

Не существует единого подхода для измерения эффективности в УЗ. Существует классификация измерения эффективности УЗ по восьми категориям: качественный анализ, количественный анализ, анализ финансовых показателей, анализ нефинансовых показателей, анализ внутренней эффективности, анализ внешней эффективности, проектно-ориентированный анализ и организационно-ориентированный анализ [1, с.8]. Также существует измерение эффективности УЗ по двум категориям: измерения для активов

знаний и измерения для УЗ; и три подхода - метрические подходы, экономические подходы и подходы рыночной стоимости [2, с.132]. В этой статье методы измерения эффективности УЗ сгруппированы в две категории: качественные и количественные методы.

Качественные исследования обычно уточняют показатели и результаты пробного исследования в организации. Преимущества качественного исследования заключаются в его эффективность в выявлении нематериальных факторов и его способность создавать сложные текстовые описания о «человеческой» стороне УЗ, такой как культура, поведение, мнение и опыт. Кроме того, качественные подходы эффективны при выявлении лучших практик. Поскольку знания являются нематериальным активом, качественные методологии широко используются при оценке УЗ. Тем не менее, они обычно выполняются субъективно, и, следовательно, точность результатов в значительной степени зависит от опыта исследователей. Наиболее распространенные качественные подходы для внутренней оценки УЗ включают анкетирование, интервью и экспертные оценки.

Вторая категория методов оценки эффективности УЗ – количественные методы. Они в основном оценивают УЗ, используя статистические модели, теории и гипотезы. Используя их, можно получить численные результаты и определить причинные связи в УЗ. Количественные подходы могут устранить недостаток субъективного суждения в качественных методах. В УЗ эти подходы используются для измерения явных знаний и степени их влияния как на принятие решений, так и на выполнение задач организациями или частными лицами как с нефинансовыми, так и с финансовыми показателями.

Наиболее широко используемый количественный подход по измерению эффективности УЗ являются метрики. Метрики – это входные и выводные показатели, которые, как предполагается, коррелируют с эффективностью УЗ. Входные параметры являются движущей силой УЗ, в то время как выходные – результатами УЗ. Используя различные метрики, можно оценивать, отслеживать и улучшать эффективность УЗ. Метрический подход может использоваться для оценки как финансовых, так и нефинансовых показателей. Нет никакого стандарта на то, какие метрики использовать для измерения эффективности УЗ; однако нефинансовые показатели можно в целом сгруппировать по четырем категориям: клиент, структура, человек и развитие (см. табл. 1).

Таблица 1. Метрики измерения эффективности управления знаниями

Категория	Основа	Примеры
Клиент	Показатели, связанные с клиентами и их восприятие компаний	Количество клиентов Рейтинг клиентов Уровень удержания клиентов
Структура	Показатели, связанные с бизнес - процессами и эффективностью	Количество компьютеров на одного сотрудника Показатели корпоративного качества
Человек	Показатели, связанные с сотрудниками и их уровнем удовлетворенности работой и компаний	Количество работников знаний Количество руководителей Текущая численность кадров
Развитие	Показатели, связанные с развитием сотрудников, продуктов компании и бизнеса	Количество новых продуктов компании Количество объектов интеллектуальной собственности

Несмотря на полезность метрического подхода, в нем существуют некоторые проблемы. Во - первых, нет стандартного набора метрик, и это может быть проблемой для установления сравнения между компаниями. Во - вторых, сложно объединить различные показатели для получения единой оценки эффективности. В - третьих, этот подход не дает достаточно информации, чтобы поддерживать компанию в направлении постоянного улучшения.

Другой количественный метод – финансовый подход. Он оценивает затраты и выгоды УЗ, а также будут ли выгоды превышать затраты. Затраты в УЗ включают в себя затраты на оборудование и программное обеспечение для систем УЗ, затраты на исследования и разработки, а также расходы на обучение. В то время как выгодами являются положительными результатами УЗ.

В заключении стоит отметить, что вышеизложенные методы оценки УЗ являются основой для грамотного использования знаний в компании. Стоит отметить, что существует тенденция к интеграции количественных и качественных методов оценки УЗ, что является областью для дальнейших исследований.

Список использованных литературы:

1. Chen M.Y., Chen A.P. A review of survey research in knowledge management performance measurement: 1995 - 2004 / M.Y. Chen, A.P. Chen // Journal of Universal Knowledge Management. - Vol.1 (1) – 2005. - p. 8.
2. Robinson H.S., Carrillo P.M., Anumba C.J., Al - Ghassani A.M. Performance measurement in knowledge management. In: Anumba C.J., Egbu C.O. and Carrillo P.M. (Eds.) / H.S. Robinson, P.M. Carillo, C.J. Anumba, A.M. Al - Ghassani. - Knowledge Management in Construction. Oxford: - Wiley - Blackwell. – 2005. - pp. 132–150.
3. Changchit C., Holsapple C., Wand R. E. Transferring auditors' internal control evaluation knowledge to management / C. Changchit, C. Holsapple, R.E. Wand // Expert Systems with Applications. Vol.20 (3). - 2011. – pp. 275–291.

© П.П. Красовский, 2018

УДК 657

Е.А. Леонова

студент 3 курса ОГУ имени И.С. Тургенева,
г. Орел, РФ, E - mail: leonova_lena_95@mail.ru

Научный руководитель: Н.Г. Варакса

доктор экон. наук, доцент ОГУ имени И.С. Тургенева,
г. Орел, РФ, E - mail: natalia.varaksa@yandex.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНО - КОНТРОЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Аннотация

В современных экономических условиях повышается роль учетно - аналитической информации для принятия управленческих решений, усложнение бизнес - процессов требует наличие элементов контроля, все это обуславливает необходимость формирования учетно - контрольной системы для эффективного функционирования экономического субъекта. Цель статьи состоит в определении основных составляющих учетно -

контрольной системы на основе анализа и систематизации актуальных исследований.

Ключевые слова:

учет, контроль, учетно - контрольная система, экономический субъект

В современных условиях развитие экономических отношений зависит от унификации учетной деятельности. Кроме этого, большие объемы финансовых потоков, увеличение количества фактов хозяйственной жизни, усложнение бизнес - процессов требуют осуществления контроля, поэтому становится актуальной проблема формирования учетно - контрольной системы.

Сущность понятия «учетно - контрольная система» не определена нормативно - правовыми актами. Анализ исследований отечественных ученых позволил констатировать, что они рассматривают такие понятия, как учетно - аналитическая система, учетно - налоговая система, учетно - аналитическое обеспечение, достаточно редко встречается учетно - контрольная система. Так, Резяпова А.М. дает определение учетно - контрольной системе как совокупности учета и контроля, интегрированных в единое информационное пространство, созданной в соответствии с внутренними задачами организации для обеспечения соблюдения установленных стандартов как внешнего, так и внутреннего характера [2, 3]. Тарасова Т.М. считает, что «учетно - контрольная система – это система, которая при условии функционирования всех ее подсистем и соблюдении принципов комплексности, объективности, системности и оперативности, способна обеспечить внешних и внутренних пользователей требующейся информацией» [5, с. 81]. Рубцов И.В. определяет учетно - контрольную систему как совокупность ключевых инструментов, факторов, которые дадут возможность осуществлять управленческие функции системно, комплексно, унифицировано [4].

Анализируя мнения авторов, можно сказать, что ученые определяют учетно - контрольную систему как самостоятельную информационную структуру, основанную на учетных, плановых, отчетных данных, используемых управленческим персоналом. По нашему мнению, учетно - контрольная система обеспечивает формирование учетно - аналитических и отчетных данных, необходимых для принятия эффективных управленческих решений и реализации следующих ключевых функций: информационно - аналитическую; учетную; контрольную.

Элементы учетно - контрольной системы экономического субъекта представлены на рисунке 1.

Информационно - аналитическая функция системы позволяет фиксировать и накапливать детализированную информацию об имуществе экономического субъекта, источниках его образования, о показателях деятельности, которые затем анализируются, а результаты используются для внутренних и внешних пользователей бухгалтерской отчетности.

Учетная функция представляет собой сбор и накопление информации о деятельности организации. Ведение разного вида учета определяется нормами законодательства и позволяет решать любые задачи на различных уровнях управления.



Рис. 1. Элементы учетно - контрольной системы

Контрольная функция реализуется путем создания внутренних отчетности, стандартов и контроль над их выполнением, измерение и анализ достигнутых результатов. Эта функция играет важную роль при подготовке аналитической информации, необходимой при принятии обоснованных управленческих решений по регулированию деятельности предприятия [1].

Основа учетно - контрольной системы строится на двух взаимосвязанных подсистемах, что отражено на рисунке 2.

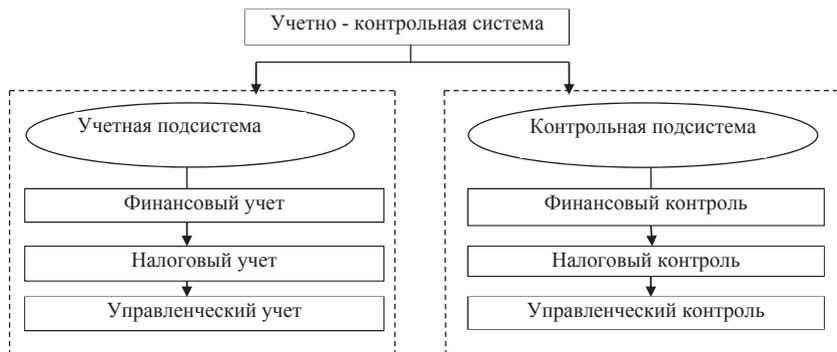


Рис. 2. Составляющие подсистемы учетно - контрольной системы и их элементы

Функционирование учетно - контрольной системы неразрывно связано со всеми элементами управления деятельностью экономического субъекта.

Внедрение учетно - контрольной системы на предприятии предполагает ведение бизнеса с применением инновационных подходов, современных информационных технологий, что обеспечивает прозрачность информационных потоков, точность текущих данных, возможность оценки рисков и прогнозирование показателей развития организации.

Список использованной литературы

1. Зубарева Е.В. Оперативная учетно - контрольная система как средство повышения эффективности деятельности хозяйственных субъектов // Научно - теоретический журнал. - 2010. - №4. – С. 66 - 69.
2. Резяпова А.М. Методология организации управленческого учета и внутреннего контроля в розничных сетевых организациях: монография. - Уфа: «ИдельПресс», 2012. – 219 с.
3. Резяпова А.М. Концепция построения учетно - контрольной системы в розничных сетевых организаций на основе модели пооперационно - ориентированного калькулирования. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Орел, 2014. – 383 с.
4. Рубцов И.В. Формирование учетно - контрольной системы в целях обеспечения экономической безопасности // Инновационное развитие экономики. – 2014. - №6. - С.99 - 103.
5. Тарасова Т.М. Развитие учетно - контрольной системы стратегических показателей деятельности транспортных организаций // Азимут научных исследований: экономика и управление. - 2015. - №3 (12). - С. 81 - 83.

© Е.А. Леонова, 2018

005.31

К.О. Лобенко

студент СГУПС

г. Новосибирск, РФ

E - mail: kristya.lobenko@mail.ru

Научный руководитель: Н.Н. Андреева

канд. экон. наук, доцент СГУПС,

г. Новосибирск, РФ

E - mail: natasci@list.ru

ВЫБОР ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАЗЛИЧНЫХ ЦЕНТРОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Аннотация

Без организованной системы учета невозможно принятие решений в отношении изменений бизнес процессов, своевременная реакция на изменения – затруднена, а механизм стратегического планирования и прогнозирования не может способствовать эффективному развитию организации. Проблема заключается в том, что необходимость эффективной системы показателей работы тех или иных центров ответственности сегодня сложно отрицать, но разработка и применение системы показателей связано с рядом сложностей, преодоление которых является проблемой не только управленческого учета, но и науки управления как таковой.

Ключевые слова:

Экономика, оценка, организация, управление, показатели

Актуальность темы обусловлена важностью управленческого учета для повышения эффективности работы организаций различных форм собственности и видов деятельности. Без организованной системы учета невозможно принятие решений в отношении изменений бизнес процессов, своевременная реакция на изменения – затруднена, а механизм стратегического планирования и прогнозирования не может способствовать эффективному развитию организации. Соответственно, система управленческого учета является важнейшим фактором успеха организации в долгосрочном и краткосрочном периодах.

В свою очередь система учета строится на определенных показателях, выбор которых, а также своевременная оценка позволяют повысить качество принимаемых решений в области финансового и других видов управления в организации.

Проблема исследования заключается в том, что необходимость эффективной системы показателей работы тех или иных центров ответственности сегодня сложно отрицать, но разработка и применение системы показателей связано с рядом сложностей, преодоление которых является проблемой не только управленческого учета, но и науки управления как таковой: формирование механизмов сбора и анализа необходимой информации, обеспечение ее достоверности и своевременности, создание механизма контроля исполнителей, а также формирование условий для принятия решений на основе созданной информации.

Сегодня достаточно большое распространение получила система сбалансированных показателей. на основе которой вырабатываются стратегические цели и показатели, реализуются механизмы контроля выполнения стратегии предприятия.

Для начала необходимо определить сущность и назначение центров ответственности в современной организации. Появление центров ответственности как таковых обусловлена тем, что все чаще подчеркивается актуальность формирования эффективных финансовых структур организаций и предприятий, что, в свою очередь, требует совершенствования инструментария стратегического учета и анализа. В этих условиях изменение финансовой структуры организации в сторону ее декомпозиции по центрам финансовой ответственности является важным фактором успеха в условиях рыночной экономики.

Д.И. Кокорин и другие специалисты считают, что рассмотренные проблемы могут быть решены путем перехода к децентрализованным структурам управления [3, с. 68].

В рамках концепции децентрализации в системе управления современной организации (как стратегического, так и оперативного и тактического) в качестве основного ориентира определяет доход (прибыль), а также соотношение затрат и прибыли. При этом, исходя из важности управления и ответственности, главным критерием оценки деятельности руководителей подразделений - результативность и эффективность принятых ими управленческих решений.

Определим, что представляет собой центр ответственности.

Ю.Д. Сиротеева под центром финансовой ответственности понимает «структурное подразделение, которое в процессе своей функциональной деятельности формирует, исполняет и контролирует бюджеты или их отдельные статьи. Каждый ЦФО возглавляет

руководитель, который несет ответственность за деятельность подразделения в рамках бюджетного управления»[7, с. 186].

Л.В. Шалаева указывает на то, что «в рамках организационно - функционального направления центр ответственности представляет собой структурное подразделение, сегмент управленческой системы или организационную функцию, за эффективность и результативность деятельности которых непосредственно отвечает соответствующий управленец по принципу персональной ответственности. Центр ответственности функционирует согласно установленным целям и задачам, осуществляет функции контроля, регулирования, координации»[7,с. 160].

При этом в рамках планоно - учетного направления центр ответственности определяется как часть управленческой системы организации, звено управления, имеющее определенные полномочия и ответственность.

Для целей данной работы предлагается принять определение, данное Л.В. Шалаевой, согласно которого , «центром финансовой ответственности является сегмент финансовой структуры организации, ориентированный на достижение стратегических установок, наделенный ответственностью, выполняющий функции контроля и координации финансово - хозяйственных процессов. Финансовая структура - это система центров финансовой ответственности, связанных единой задачей реализации стратегии организации»[7, с. 161].

К центрам финансовой ответственности предъявляется ряд требований (рисунок 1).



Рисунок 1 – Требования к центрам финансовой ответственности [7, с.97]

Как видим, создание системы показателей само по себе является требованием к формированию эффективных центров финансовой ответственности, однако состав требований также позволяет сделать вывод о том, что показатели, которые характеризуют работу центра ответственности, должны, как минимум отражать выполнение указанных требований.

Сегодня в практике финансового менеджмента принята определенная система показателей, которая характеризует финансовое состояние организации, состав и структуру затрат и т.д. Данную систему можно эффективно использовать как индикатор работы центров ответственности. В частности, можно использовать ряд финансовых коэффициентов, принятый в практике финансового анализа.

Таблица 1 - Анализ прибыльности и безубыточности деятельности ЦФО

Наименование показателя	Формула расчета
Прибыльность продаж	Прибыль от продаж / Выручка
Прибыльность деятельности (норма чистой прибыли)	Чистая прибыль / Выручка
Прибыльность переменных затрат	Прибыль от продаж / Переменные затраты
Прибыльность постоянных затрат	Прибыль от продаж / Постоянные затраты
Прибыльность всех затрат	Прибыль от продаж / (Себестоимость продаж + Коммерческие расходы + Управленческие расходы)
Маржинальная прибыль	Выручка - Переменные затраты
Ценовой коэффициент	Маржинальная прибыль / Выручка
Производственный рычаг	Маржинальная прибыль / Прибыль от продаж
Точка безубыточности	$(\text{Постоянные затраты} / \text{Маржинальная прибыль}) \times \text{Выручка}$
«Запас прочности»	$(\text{Выручка} - \text{Точка безубыточности}) / \text{Выручка}$

Целесообразность использования методологии BSC при обосновании критериев и показателей эффективности различных компонентов системы управления, в том числе центров ответственности, обусловлена тем, что обеспечивается [6, с. 115]:

1. учет взаимосвязей структурных единиц организации, функционирующей на принципах профессиональной бюрократии;
2. взаимосвязь стратегических планов публично - правовых образований и организации и конкретных задач, которые реализуются структурными подразделениями и службами (экономическими, хозяйственными) для достижения этих целей.

В систему включаются критерии и показатели, отражающие как поставленные цели, так и полученный результат работы:

- однозначность содержания методического подхода относительно структурных подразделений, организаций;
- сопоставимость данных (создается возможность сравнения показателей медицинских организаций, различающихся по специализации, организационно - правовым формам и др.);
- относительная простота расчета показателей.

Исходя из данных приведенных на рисунке 1, предлагается дополнить систему сбалансированных показателей рядом качественных показателей, способных показать соблюдение требований, предъявляемых к деятельности центров финансовой ответственности:

- 1) показатели, характеризующие квалификацию, профессиональные и личные качества руководства подразделений – центров финансовой ответственности;
- 2) показатели, характеризующие уровень организационной культуры, соответствие культуры ЦФО культуре организации в целом;
- 3) показатели, отражающие уровень мотивации, вовлеченности, лояльности персонала подразделений, а также подтверждающие данные качественные характеристики показатели текучести кадров, внутреннего движения персонала, степени удовлетворенности трудом и т.д.
- 4) показатели, отражающие эффективность стратегического управления (таблица 2).

Таблица 2 - Виды критериев оценки деятельности стратегического управления

Критерии эффективности	Основной признак для формирования оценки эффективности	База оценки
Правовые	Отсутствие нарушений в процессе ведения деятельности налоговых, контрольно - ревизионных, прокуратуры, прочих контролирурующих органов	Данные проверок налоговых, контрольно - ревизионных, прокуратуры, прочих контролирурующих органов
Социальные	Отсутствие жалоб и положительные отзывы граждан о деятельности учреждения	Анализ обращений граждан, публикаций в прессе, опросы общественного мнения
Экспертные	Мнение компетентных работников об общественной полезности и эффективности деятельности учреждения	Необходимые для проведения экспертизы сведения
Прагматические	Непосредственно результат деятельности учреждения	Данные годовых и квартальных отчетов, прочие сведения о результатах деятельности

Таким образом, деятельность организации может характеризоваться взаимосвязанной системой показателей, являющейся базой комплексного анализа.

На наш взгляд система показателей, на основании которых происходит оценка работы центров ответственности должна строиться, исходя из целей и задач организации, ее стратегии, рыночных возможностей, а также принятой системы принятия решений и учетной политики. Предлагается использовать не только количественные показатели, полученные на основе анализа регистров бухгалтерского учета, но и качественные, отражающие ситуацию в коллективе, возможности кризиса и т.д. Для измерения данных показателей можно использовать методы экспертных оценок, а также разного рода опросные методики.

В ходе написания данной работы был сделан ряд выводов:

1) финансовая структура организации, основанная на выделении ЦФО высypает основным компонентом эффективного социально - экономического развития организации;

2) под ЦФО следует понимать определенный сегмент финансовой структуры компании, который ориентирован на достижение стратегических установок, наделенный ответственностью, выполняющий функции контроля и координации финансово - хозяйственных процессов;

3) центры финансовой ответственности могут подразделяться на центры затрат, центры инноваций, центры прибыли и т.д. в соответствии с целями и задачами организации в краткосрочном и долгосрочном периоде;

4) эффективность ЦФО определяется не только финансовыми факторами, но и факторами, отражающими общую эффективность управления, а также состояние всех подсистем организации: корпоративной культуры, движения персонала, мотивационного и творческого потенциала, компетентности руководства и т.д.

5) для оценки каждого фактора необходимо определить показатели, на основании которых возможно судить об изменениях в системе управления ЦФО;

6) для анализа показателей необходима эффективная, доступная система сбора и анализа информации, основанная на современных программных продуктах.

Список использованных источников

1. Андреева Н.Н. Особенности регламентации деятельности службы маркетинга. Сборник статей Международной научно - практической конференции 19 - 20 октября 2017 г. «Инновационные факторы развития транспорта. Теория и практика». – Новосибирск: СГУПС, 2017. – С. 192 - 196

2. Андреева Н.Н. Экономика и социология труда: учеб. пособие / Андреева Н.Н., Марченко Н.В.– Новосибирск: Изд - во СГУПСа, 2017. – 113 с.

3. Егорова С.Е. Теория и практика учета затрат по центрам ответственности / С.Е. Егорова, Л.А. Юданова, В.А. Будасова // Цифровая экономика и Индустрия 4.0: новые вызовы Труды научно - практической конференции с международным участием. — 2018. — С. 280 - 283.

4. Козельцева Е.А. Управленческий учет и анализ. С примерами из российской и зарубежной практики : учеб. пособие / В.И. Петрова, А.Ю. Петров, И.В. Кобищан, Е.А. Козельцева. — М. : ИНФРА - М, 2018. — 303 с.

5. Кокурин Д.И., Волков В.С., Сафиуллина Е.И., Назин К.Н. Инновационная экономика (управленческий и маркетинговый аспекты). М.: Экономика, 2011. 532 с.
6. Кондрашова О.Р. Управленческий учет : учебник / Т.Ю. Серебрякова, О.А. Бирюкова, О.Г. Гордеева, Е.А. Иванов, О.Р. Кондрашова ; под ред. Т.Ю. Серебряковой. — М. : ИНФРА - М, 2018. — 553 с.
7. Кондрашова О.Р. Управленческий учет и отчетность по сегментам : монография / О.Р. Кондрашова. — М. : ИНФРА - М, 2018. — 236 с.
8. Лопастейская Л.Г. Понятие центров ответственности и их классификация / Л.Г. Лопастейская, К.И. Дубок // Социально - экономические аспекты устойчивого развития бизнеса в будущем. — 2018. — С. 21 - 23.
9. Марченко Н.В. Экономика управления персоналом: учеб. пособие / Марченко Н.В., Андреева Н.Н. – Новосибирск: Изд - во СГУПС, 2017. – 137 с.
10. Сиротеева Ю.Д. Центры финансовой ответственности предприятия в системе бюджетирования / Ю.Д. Сиротеева // Вестник современных исследований. — 2018. — № 3.2. — С. 186 - 188.
11. Шалаева Л.В. Центры финансовой ответственности в системе стратегического управленческого учета // Международный бухгалтерский учет. 2018. — №3 - 4. — С. 159 - 172.

© К.О.Лобенко, 2018

УДК 330

А. К. Лутошкина

Студент 4 курса ВятГУ,

г. Киров, РФ

E – Mail: an - lu@inbox.ru

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ ПУТЕШЕСТВИЙ

Аннотация

В современном обществе активно разрабатываются и внедряются различные интернет – ресурсы, на базе которых можно самостоятельно выбрать даты, забронировать и оплатить транспорт, проживание, питание, экскурсии. Кроме того, существует огромное количество различных форумов для путешественников, где можно поделиться собственным опытом при организации самостоятельного путешествия. В данной статье рассмотрены особенности организации, а также этапы формирования самостоятельных путешествий.

Ключевые слова:

Туризм, самостоятельное путешествие, этапы формирования самостоятельных путешествий

Самостоятельное путешествие – туристское путешествие, организованное без участия (частичное участие) турагентских и туроператорских услуг. При самостоятельной организации туристского путешествия маршрут разрабатывается туристом, приобретаются онлайн билеты (авиа, железнодорожные, экскурсии и др.).

На сегодняшний день (на 19.12.2018), исходя из данных Ростуризма, на территории Российской Федерации существуют 4369 организаций, осуществляющих туроператорскую деятельность [1]. Соответственно, у туристов есть огромная возможность приобрести услуги у туроператора, которые имеют как достоинства, так и недостатки. Рассмотрим всевозможные варианты.

В современном обществе, где любой человек может найти информацию о стране, поделиться опытом о путешествии, посмотреть наглядно (видео, фото) интересующую информацию, активно развивается самостоятельный туризм (путешествие). Данный вид туризма имеет ряд преимуществ, такие как:

1. Самостоятельный выбор даты путешествия;
2. Свободный распорядок дня;
3. Общение с жителями той или иной страны или региона;
4. Экономия денежных средств;

Но, также есть и недостатки в планировании самостоятельного путешествия, такие как:

1. Ответственность за путешествие;
2. Отсутствие трансфера и сопровождающего гида;
3. Отсутствие Возможности посещения различных достопримечательностей, в связи с тем, что доступ открыт только для организованной группы;
4. Языковой барьер;

5. При планировании самостоятельного путешествия, возникает потребность в оформлении документов для получения визы (если страна с визовым обеспечением). Незнание правил оформления и определенные стандарты, можно допустить ошибку, тем самым получение визы станет невозможным [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящий момент не существует никаких преград для организации самостоятельного путешествия. Развитие информационных технологий позволяет без посредников и переплат осуществлять онлайн – бронирование. Кроме того, турист не зависит от различных факторов (к примеру, режим работы туроператора), которые позволяют отправиться в путешествие.

Рассмотрим этапы формирования самостоятельного путешествия:

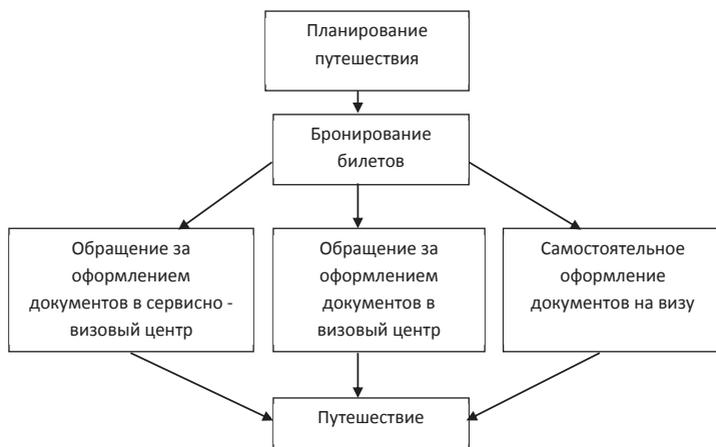


Рисунок 1 – Этапы формирования самостоятельного путешествия

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящий момент не существует никаких преград для организации самостоятельного путешествия. Развитие информационных технологий позволяет без посредников и переплат осуществлять онлайн – бронирование. Кроме того, турист не зависит от различных факторов (к примеру, режим работы туроператора), которые позволяют отправиться в путешествие.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт Федерального агентства по туризму. Режим доступа: <https://www.russiatourism.ru/operators/>. Дата обращения: 19.12.18

2. Тонкости туризма. Электронный помощник турагента, профессиональные форумы и сервисы для туристических компаний. Режим доступа: <https://pro.tonkosti.ru>. Дата обращения: 19.12.18

© А. К. Лутошкина 2018

УДК 334

Магомедова Х. А.

студентка 3 курса направления «Экономика»

Дагестанский государственный университет, г. Махачкала РФ

Контактный e - mail: bu.3gr@mail.ru

Научный руководитель:

ст.преподаватель кафедры «Менеджмент» Юсупова М.Г., Дагестанский государственный университет

МЕТОДЫ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТА В ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** Статья рассматривает актуальную на сегодняшний день проблему, которая посвящена рассмотрению основных способов разрешения конфликта в организации. Дается характеристика каждого из способов, их плюсы и минусы в применении.*

***Ключевые слова:** конфликт, метод, руководитель, организация, стиль, проблема.*

В данной научной работе мы поговорим о способах разрешения конфликта в организации. Актуальность темы данной статьи в том, что в современных организациях руководителям не всегда хватает знаний для разрешения того или иного конфликта.

На данное время имеют место несколько эффективных способов разрешения конфликта. В научной литературе их разделяют на 2 категории: структурные и межличностные.

Выделяют четыре структурных метода разрешения конфликта, возникшего в организации по той или иной причине. [1]

1.Разъяснение требований к работе. Считается, что одним из лучших методов для разрешения конфликта является своевременное и точное разъяснение руководителем организации своему подчиненному того, какие результаты от него ожидаются. При этом, в обязательном порядке должно быть уяснено: какие результаты должны быть достигнуты, в

какой срок они должны быть достигнуты, кто должен быть ответственен за выполнение данной работы, а также четко определены политика, процедура и правила. Это вызвано необходимостью понимания работником того, что от него ждут в каждой данной ситуации.

2. Координационные и интеграционные механизмы. Цель команд является одним из самых распространенных механизмов. Вебер и представители административной школы еще с давнего времени установили, что структурная иерархия полномочий в организации упорядочивает взаимодействие людей, помогает принять решения и упорядочивает потоки информации в организации или любом ее подразделении. В основе данного метода лежит принцип единоначалия, т.е. в случае возникновения спорного момента между двумя работниками, конфликта можно избежать, обратившись к их общему руководителю. При данном принципе каждый работник прекрасно знает, чьим решениям он должен подчиняться и кому он должен докладывать. [1]

Интеграционный механизм включает в себя создание межфункциональных групп, целевых групп и межотделских совещаний. К примеру, если возник конфликт между несколькими отделами, например, между отделом сбыта и производственным отделом, возможно решение конфликта при создании промежуточной службы, которая будет координировать объемы заказов и продаж.

3. Общеорганизационные комплексные цели. Данный метод также является одним из эффективных, практикуемых на предприятии. Для эффективного осуществления данных целей требуются усилия двух или более сотрудников, групп или же отделов. Данный метод направлен на то, чтобы направить усилия работников на достижение общей цели.

Например, если возник конфликт между работниками 3 смен, следует направить их деятельность на достижение общей цели, а не на достижение цели каждой смены в отдельности. Благодаря данному методу, руководители организаций будут принимать решения, которые благоприятствуют всей организации, а не только в рамках своей области функционирования.

4. Структура системы вознаграждений. Этот метод разрешения конфликта следует использовать во избежание дисфункциональных последствий. В основе метода лежит оказание влияния на поведение персонала.

Следует вознаграждать тех, кто внёс индивидуальный вклад в достижение целей организации, которые стараются подойти к решению проблемы комплексно. Вознаграждения носят характер премий, благодарностей, признания или повышений по карьерной лестнице. Данный метод требует серьезного подхода, дабы не поощрять неконструктивное поведение отдельных лиц или группы лиц.

Например, если вознаграждать руководителей отдела сбыта только на основании увеличения объема продаж, это может привести к тому, что в дальнейшем они будут увеличивать объем продаж любыми способами (даже тем, что установят низкие цены или могут предложить большие скидки), что может привести к снижению уровня получения прибыли. В итоге конфликт между отделом сбыта и кредитным отделом фирмы неизбежен.

Выделяют 5 основных межличностных стилей разрешения конфликта: уклонение, сглаживание, принуждение, компромисс и решение проблемы.

1. Уклонение. Человек придерживающийся этого стиля старается уйти от конфликта. Роберт Блейк и Джейн Мутон из Техасского университета отмечают, что один из способов разрешения конфликта - «не попадать в ситуации, которые могут перетечь в конфликт, не

вступать в дискуссии, которые чреваты дискуссиями. Тогда и не придется заниматься решением проблемы.» [2]

2.Сглаживание. В основе данного стиля разрешения конфликта лежит поведение, который диктуется убеждением, что не стоит конфликтовать, сердиться друг на друга, потому что «все мы - одна команда, и никто не должен конфликтовать друг с другом». Та сторона, т.е. «сглаживатель» старается не показывать признаки конфликта и возбужденного состояния, призывая при этом к мирному решению. Он постоянно твердит: «Это не имеет большого значения. Подумай о том хорошем, что случилось за сегодняшний день». В итоге конфликт утихает, наступает гармония, все хорошо, все прекрасно. Однако проблемы остаются и через время они снова перерастут в конфликт.

3.Принуждение. В основе данного стиля лежат попытки заставить принять свою точку зрения любой ценой. [1]

Человек, который пытается заставить другого человека принять его сторону не интересуется мнением других. Такой человек ведет себя агрессивно, использует власть путем принуждения. Данный стиль может быть эффективен в организациях, где начальник имеет власть над подчиненными, и он имеет право подавлять их инициативу к какой - либо деятельности. Данный факт имеет вероятность того, что некоторые факторы останутся неучтенными. При этом, он может вызвать недовольство среди персонала, особенно со стороны молодого и обученного персонала.

4.Компромисс. Здесь первая сторона принимают точку зрения другого лица, но лишь до некоторой степени. [3]

Данный стиль способствует быстрому разрешению конфликта, так как исключает недоброжелательность, способствует быстрому удовлетворению обеих сторон. Однако, при всех этих плюсах, существует большой минус этого стиля. Дело в том, что компромисс на ранних этапах, может помешать полноценному решению проблемы. Как отмечают в своих работах Блейк и Муто, «данный стиль разрешения конфликта означает согласие только во избежание ссоры. Такой компромисс – это всего лишь согласие тем, что доступно, а не поиск того, что является более логичным».

5.Решение проблемы. По моему мнению, данный стиль является самым эффективным, так как именно признание различий во мнениях может привести к наилучшему решению проблемы. В организациях, где руководители могут открыто говорить о проблемах и собственных взглядах на решения данных проблем, принятые решения бывают более эффективными. Это связано, во - первых, с тем, что будут учитываться все факты, не останутся неоглашенными даже самые незначительные моменты.

Литература

1.Мескон М.Х., Основы менеджмента / Альберт М., Хедоури Ф.: Пер. с англ. - М.: Дело, 1997. - 704 с.

2.Межличностные стили разрешения конфликтов [Электронный ресурс] - Режим доступа:URL: <https://studfiles.net/preview/6055060/page:8/>

3.Межличностные стили разрешения конфликтов [Электронный ресурс] - Режим доступа:URL: <https://studfiles.net/preview/6282838/page:5/>

© Магомедова Х. А. 2018

Магомедова Л.М.,
студентка 3 курса направления «Экономика»,
Дагестанский Государственный Университет, Махачкала, РД
E - mail: mmm6969@bk.ru
Научный руководитель: Юсупова М.Г.,
Старший преподаватель кафедры «Менеджмент»,
Дагестанский Государственный Университет

КОММУНИКАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС

Аннотация.

Статья рассматривает актуальную на сегодняшний день проблему, которая посвящена рассмотрению коммуникационного процесса в организации. Рассматривается сам процесс и его составляющие (этапы, элементы, аспекты).

Ключевые слова

Коммуникация; информация; процесс; канал; связь; этап.

Коммуникация представляет собой процесс передачи какой - либо информации, обмен накопленным опытом и собранными сведениями.

Коммуникационный процесс – обмен накопленными сведениями, информацией, между двумя или более людьми.

Целью коммуникационного процесса является обеспечение понимания той информации, которая была передана отправителем получателю и являющаяся объектом данного обмена. Однако мы должны понимать, что сам факт обмена информацией не будет гарантировать эффективности общения людей, участвовавших в обмене. Каждый человек сталкивался со случаями, когда передаваемая друзьям, знакомым, коллегам информация была малоэффективной. Чтобы информация была эффективной, необходимо изучить все стадии процесса передачи информации, в котором участвуют несколько сторон, и условия его эффективности.

Выделяют 4 главных (обязательных) элемента, участвующих в процессе передачи информации: отправитель, сообщение, канал и получатель.

1. Отправитель - это лицо, который собирает, генерирует информацию и передаёт её по каналам получателю.

2. Сообщение – сама информация, которая закодирована с помощью символов.

3. Канал - это средство передачи информации.

4. Получатель - это лицо, получающее информацию от отправителя и интерпретирующее её. [1, с.171]

При процессе обмена информацией отправитель и получатель должны пройти через несколько этапов.

Их общей задачей является составление сообщения и использования каналов для передачи данной информации. При этом информация должна быть понятной всем участникам обмена. Этими этапами являются:

1. Зарождение идеи.

2. Кодирование и выбор канала.

3. Передача.

4. Декодирование.

Хоть этап и длится несколько секунд, сейчас мы проведем анализ этих этапов, чтобы показать, какие проблемы могут возникнуть в разных точках. [3]

Зарождение идеи. Каждый последующий обмен информацией должен начинаться с формулировки и отбора необходимой информации. Данный процесс является не совсем легким, т.к. на предприятии существует много информации, и возникает необходимость отбора необходимой в данной ситуации информации. Отправитель решает, какую информацию представить предметом обмена. К сожалению, в некоторых случаях попытки передачи информации обрываются именно на первом начальном этапе, т.к. отправитель не уделяет достаточного времени на обдумывание и осмысливание идеи.

По словам Кита Дэвиса: «неудачное сообщение не может стать лучше, если ее представить на глянцево́й бумаге или если увеличить мощность громкоговорителя». Основная идея мысли К. Дэвиса «не начинайте говорить, не начав думать». [2]

Важно помнить, что отобранная идея на первом этапе, еще не является готовой для передачи получателю по каналам. Отправитель всего лишь отбирает предмет обмена информацией. Чтобы осуществить эффективный обмен, отправителю стоит учесть множество факторов. Например, руководитель, который желает обменяться информацией об оценках выполненной работы, должен понимать, что главная идея состоит не в критике достигнутого подчиненным, а в том, чтобы сообщить о дальнейших путях улучшения результатов их работы.

Кодирование и выбор канала. Перед тем как передать идею, отправитель должен её закодировать, используя символы. Данными символами являются интонации, жесты (язык тела).

Также отправителем должен быть предусмотрен канал передачи этой информации, которая будет совместима с типом символов, использованных для кодирования. К основным каналам относятся: сообщения через письменные материалы и устно передаваемая речь. Также стоит сказать и о электронных средствах связи, которые включают компьютерные сети, электронную почту, видеоленты, аудио и видеоконференции. [2]

Если выбранный канал не соответствует типу символов, используемых для кодирования, передача просто невозможна. Желательно, чтобы при передаче информации, отправитель не ограничивался одним каналом связи, а использовал несколько каналов передачи сообщения. При этом усложняется процесс, т.к. отправителю необходимо решить, в какой последовательности использовать эти каналы, и какой временной интервал перехода от канала к каналу при этом использовать. Тем не менее, практически обоснованно, что использование нескольких каналов (устной и письменной, к примеру) является более эффективным способом передачи информации, чем просто использование одного из этих каналов.

Профессор Терренс Митчелл отмечает в своих практических наблюдениях, что использование письменного и устного каналов передачи информации является более эффективным, чем использование их по отдельности.

Передача. На 3 этапе отправитель использует канал для доставки сообщений (одной идеи или совокупности идей) получателю. В данном случае физическая передача

сообщения, которую многие принимают за сам процесс коммуникаций. Данный этап является одним из важнейших, которую необходимо пройти, для того чтобы донести идею до получателя.

Декодирование. После передачи информации отправителем, получатель его декодирует. Декодирование представляет собой перевод символов отправителя в мысли получателя. Если символы, которые были выбраны отправителем, имеют такое же значение для получателя, последний будет знать, что имел в виду отправитель. Однако по ряду причин, смысл сообщения может быть воспринят получателем иначе.

Обратная связь. На данной стадии получатель и отправитель информации меняются местами. Теперь изначальный получатель становится отправителем и проходит через все этапы процесса обмена информацией для передачи своего отклика начальному отправителю, который теперь является уже получателем. [1, с.174]

Обратная связь является опорной реакцией на то, что было ими услышано, прочитано или же увидено. Информация, которая была получена от отправителя, отправляется назад, свидетельствуя о том, что она была принята, оценена, усвоена. Для отправителя наличие обратной связи говорит о том, что переданная им информация была воспринята и понята.

По мнению экспертов, двусторонний обмен информацией, по сравнению с односторонним является более эффективным. Хотя он и протекает медленнее, но является более точным и повышает уверенность в том, что переданная информация была правильно интерпретирована.

Список литературы

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. - М.: Дело, 1997. - 704с.
2. <http://www.bankreferatov.ru>
3. <http://coolreferat.com>

© Магомедова Л.М., 2018

УДК 336.22

Мамедова М.Ш.

Студентка 2 курса

Дагестанского государственного университета

Экономический факультет, специальность: «финансы и кредит»,

Россия, г. Махачкала

E - mail: mamedova_mariyan@mail.ru

Руководитель: Казимагомедова З. А.

НДС И ЕГО РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА

Аннотация: актуальность данной темы обусловлена тем, что налоговые доходы выражают экономические отношения, возникающие у государства с предприятиями, организациями, гражданами в процессе формирования государственного бюджета и

нуждаются в постоянном совершенствовании для формирования полноценной доходной базы государственного бюджета.

Ключевые слова: государство, граждане, НДС, бюджет, проблемы.

НДС – один из косвенных федеральных налогов, играющих важную роль в формировании доходов российского бюджета. Он взимается на каждой стадии производства товара или услуги. Рассчитывается с разницы между ценой ее продажи потребителю и себестоимостью. По факту она закладывается в конечную цену и оплачивается потребителем. Он составляет от 0 до 18 процентов. В 2019 году НДС может вырасти до 20 процентов, соответствующий законопроект правительства рассматривается в Госдуме[1]. Далее в нашем исследовании мы ещё вернёмся к готовящемуся законопроекту по повышению НДС.

Чрезвычайно много спорных моментов возникает по поводу обсуждения налога на добавленную стоимость (или сокращенно НДС). Споры о целесообразности взимания налога, его эффективности, особенностях его администрирования, порядке исчисления, величине ставок и прочего ведутся еще с момента введения НДС в России, то есть с 1992 года. Пожалуй, этим и объясняется актуальность темы статьи. Данный налог один из самых важных и сложных, составляет основную доходную часть бюджета страны и, вместе с тем, существует много не решенных вопросов, касающихся НДС [4.С. - 66]

Для начала необходимо вникнуть в сущностную характеристику природы налога на добавленную стоимость. НДС представляет собой федеральный косвенный налог, который взимается с добавленной стоимости изготовленных на каждой стадии процесса производства товаров, работ и услуг и уплачивается при их реализации. То есть сумма налога уже заложена непосредственно в самой стоимости товара (услуги, работы). Производителями (организациями, индивидуальными предпринимателями) уплачивается в бюджет исчисленный налог с «приращенной» (добавленной) стоимости товаров и услуг на каждой из стадий их изготовления. Что же является добавленной стоимостью – об этом речь пойдет далее в статье. Однако по факту конечными плательщиками НДС выступают люди – потребители благ, которые оплачивают продавцам полную сумму НДС, заявленную в ценнике.

НДС весьма противоречивый налог, и, прежде чем рассматривать его спорную проблематику, стоило бы оценить массу благоприятных сторон данного налога. К его положительным качествам можно отнести следующее:

- во - первых, НДС выполняет очень значимую фискальную функцию, т. е. обеспечивает высокую доходность бюджета. Так, по данным ФНС РФ за период 2017 года НДС занял 4 - е место среди федеральных налогов в пополнении консолидированного бюджета РФ - сбор составил 3,1 трлн руб., уступая налогу на добычу полезных ископаемых (НДПИ) – 4 трлн руб., налогу на прибыль организаций (НПО) – 3,3 трлн руб. и налогу на доходы физлиц (НДФЛ) - 3,3 трлн руб., при общем объеме консолидированного бюджета 17,3 трлн. руб [6]. Важно заметить, что поступления НДС в бюджет страны в 2017 г. в сравнении с 2016 г. выросли на 15,5 % ;

- во - вторых, НДС имеет самую распространенную налогооблагаемую базу в отличие от других видов налогов. В состав базы входит реализация большого спектра товаров, работ и услуг, который определен Налоговым кодексом РФ [2];

- в - третьих, НДС гарантирует нейтральность налогообложения для плательщиков при условии его правильного применения. В данном тезисе имеется в виду, что каждый налогоплательщик (организация или ИП) освобождается от бремени фактической уплаты налога благодаря механизму налогового вычета, и тем самым отсутствует ощутимое влияние на конкуренцию предпринимателей на рынке, на условия ведения их предпринимательской деятельности. Применение налогового вычета подразумевает, что налогоплательщик должен оплатить лишь ту сумму НДС в бюджет (или возместить из бюджета), которая является разницей между суммами НДС от реализации изготавливаемой продукции и суммами НДС при покупке товаров, работ, услуг, необходимых для производства реализуемой продукции. По итогу фактически бремя данного налогообложения ложится на конечного потребителя производственных благ, но не на предпринимателей [3.С. - 117];

- в - четвертых, НДС обеспечивает правильный механизм функционирования международной торговли, в основе которого лежит действие принципа конечного пункта назначения. Смысл принципа заключается в том, что налоговым законодательством РФ предусмотрена нулевая ставка налога при экспорте товара (где конечным пунктом назначения потребления товара является заграница - здесь действуют уже налоги другой страны), а при импорте товара / услуги (где Россия выступает пунктом назначения) используются правила налогообложения страны - импортера, т. е. применяются ставки НДС для ввозимой продукции в нашу страну [1];

- в - пятых, нельзя не отметить и психологические преимущества НДС перед другими видами налогов. Так, высокое пополнение бюджета налогом достигается практически незаметно, поскольку люди, как конечные потребители, уплачивают НДС неосознанно, сумма налога заложена непосредственно в стоимости товара – в этом состоит принцип косвенного налогообложения. Благодаря данному принципу значительно уменьшается конфронтация общества при возможных изменениях ставки налога, а пополнение бюджета при этом будет гарантированным [1].

Но, несмотря на все плюсы рассматриваемого налога, необходимо рассмотреть и его проблемные стороны, которые порождают многочисленные споры в законодательных и исполнительных органах нашей власти. Наиболее важные проблемы, связанные с исчислением и уплатой налога, можно объединить в 3 большие группы – это администрирование НДС, мошенничество с налогом и обремененность налогообложения.

НДС достаточно сложен в отношении исчисления налоговой базы и применения налоговых вычетов как для самих хозяйствующих субъектов, так и для контролирующих органов. Бухгалтеры и налоговые инспекторы должны обладать высококвалифицированными знаниями. Контролирующими органами в целях проверки правильности исчисления налога создаются и усовершенствуются компьютерные программы для автоматического сопоставления информации контрагентов, предоставляемой налогоплательщиками (к примеру внедрение в инспекциях Автоматизированной системы контроля «НДС - 2»); совершенствуется электронный обмен с хозяйствующими субъектами (предоставление в электронной форме деклараций по НДС, использование электронных счетов - фактур и пр.), вследствие чего требуется формирование огромных баз обслуживания и хранения данных; сотрудников налоговых инспекций также обязуют регулярно повышать свою квалификацию. А это, в свою очередь,

влечет за собой использование больших трудовых и финансовых затрат для налоговых органов. По статистике с НДС связано около 80 % камеральных и 90 % встречных налоговых проверок. То есть все вышеизложенное указывает на проблему роста трудоемкости и денежных издержек администрирования НДС [4.С. - 67].

Кроме того, сложившаяся в нашей стране система контроля не обеспечивает в должной мере полноценное пополнение федерального бюджета, так как у налогоплательщиков существуют возможности использования особых схем ухода от обложения НДС и его необоснованного возмещения. А вот уже и другая проблема, которая плавно вытекла из несовершенства налогового администрирования, и связана данная проблема с мошенничеством в области применения налога [3.С. - 118].

В последнее время резко возросла доля возмещений НДС из бюджета. И нередко хозяйствующими субъектами используются незаконные схемы возмещений налога или же уклонений от его уплаты [4.С. - 67].

Так, одним из нелегальных вариантов может выступать создание фирм - однодневок (фиктивных покупателей и продавцов), зачастую создается целая длинная цепочка подобных фирм, которую очень сложно или даже невозможно проследить до конца, продаются друг другу дорогостоящие, облагаемые НДС товары, фальсифицируются документы, при этом посреднические фирмы - однодневки, приобретая товар, могут вообще не уплачивать в бюджет НДС, сдавать нулевую отчетность, а впоследствии на момент возмещения налога другой фирмой, установится факт ликвидации предыдущих фирм, но отказать в возмещении у налогового органа прав нет, поскольку на законодательном уровне не предусмотрена ответственность за проверку добросовестности контрагентов.

Также существуют и схемы незаконного возмещения НДС при экспорте товаров, при которых продажа товара оформляется на вывоз в другую страну, но по факту он остается в стране - экспортере [3.С. - 118].

Кроме перечисленных проблем, в настоящее время остро стоит вопрос предстоящего роста ставки НДС. С 1 января 2019 года правительство планирует увеличить ставку налога с 18 до 20 % в целях большей собираемости федерального бюджета страны (за будущий год планируется собрать НДС порядка 620 млрд руб). Несмотря на то, что данный законопроект еще не до конца одобрен госдумой, необходимо выяснить, каковы могут быть последствия для деятельности фирм и граждан. НДС – это по сути антисоциальный налог, поскольку именно граждане являются конечными потребителями благ, в стоимости которых уже заложена сумма НДС. Повышение ставки свидетельствует о том, что на ряд товаров и услуг повысятся цены (за исключением социально значимых товаров, продуктов питания, детских товаров), а соответственно, снизится платежеспособность населения, то есть люди начнут экономить. В свою очередь низкая покупательная способность ведет к уменьшению и замедлению оборота в розничной торговле, а это в конечном итоге приведет к снижению производства данных видов товаров и услуг, от которых люди смогут отказаться, имея средний и низкий доход. В условиях и без того низкого уровня развития отечественного производства и недостаточного социального развития в России данная мера не благоприятна [1].

Таким образом, подводя общий итог по вопросам роли НДС в формировании доходов бюджета мы не могли не затронуть плюсы и минусы НДС, выявив в данной системе

существенную проблематику. Нужно отметить, что в целях оптимизации налогообложения по налогу на добавленную стоимость необходимо ужесточить инструменты налогового администрирования, в том числе усилить меры по проверке добросовестности компаний и возложить законодательно ответственность на предприятия по выбору недобросовестных контрагентов. Кроме того, следует организовать слаженную работу по контрольным проверкам между налоговыми, таможенными и иными административными органами. Также рекомендуется запретить принимать НДС к вычету тем, компаниям, которые осуществляют предоплату в счет будущих поставок товаров. Более того в целях предотвращения незаконного возмещения налога из бюджета, можно производить возмещение НДС в счет уплаты будущих платежей по налогу, но при этом не возвращая «живые» деньги на расчетные счета налогоплательщиков. А для пополнения государственной казны рекомендуется не увеличивать ставку НДС, а ввести иные налоги: налог на роскошь, прогрессивная шкала НДФЛ.

Литература

1. Возмещение НДС: как вернуть деньги из бюджета в 2018 году? - [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://www.business.ru/article/963-vozmeshchenie-nds-v-2018-godu> (Дата обращения 27.11.2018г)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: Часть вторая. - М.: Издательство «Омега - Л», 2018. - 793 с.
3. Касьянова Г.Ю.: НДС для организаций и индивидуальных предпринимателей. М.: АБАК, 2016. – 712 с.
4. Щербакова И.Г. Проблемы налогового администрирования НДС и пути их решения // Вестник удмуртского университета. 2017. Т. 27, вып. 3. С. 66 - 72.
5. Официальный сайт Федеральная налоговая служба РФ - [Электронный ресурс] / ФНС России [сайт] 2018. - Режим доступа: <http://www.nalog.ru>. (Дата обращения 27.11.2018).

© Мамедова М.Ш. 2018

УДК - 33

Маммаева З.Н., студ. 4курса БУ,
Экономический факультет
Научный руководитель: Рабаданова Ж.Б.,
к.э.н, доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»
г. Махачкала, tjb010777@mail.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Аннотация. В работе раскрыты особенности малых и средних предприятий и их роль в рыночной экономик. Представлены преимущества в организации бухгалтерского учета для

данных предприятий на уровне законодательства. Раскрыты проблемы при организации бухгалтерского учета организациями малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: средние и малые предприятия, организация бухгалтерского учета, упрощенная система бухгалтерского учета

В настоящее время средние и малые предприятия являются неотъемлемой частью рыночной экономики, ее фундаментальной основой. Они занимают ключевую социально - экономическую позицию в современной экономике и государстве. Малые и средние предприятия вносят большой вклад в формирование валового внутреннего продукта, создание рабочих мест в регионах. Они формируют так называемый «средний класс», выступая основой политической и социальной стабильности государства, способствуют развитию инновационных технологий.

Важность малого и среднего бизнеса также состоит в том, что они в условиях жесткой конкуренции должны непрерывно развиваться и приспосабливаться к сложившимся рыночным условиям. Поэтому важно уделять достаточно внимания эффективности управления на микроуровне, для этого инструментом повышения эффективности деятельности является организация бухгалтерского учета.

В целях минимизации нагрузки малых и средних предприятий в отношении организации бухгалтерского учета были внедрены такие мероприятия[2]:

- ведение бухгалтерского учета без использования традиционной двойной записи с помощью простой системы;
- самостоятельное установление перечня учетных регистров и утверждение их форм согласно законодательству о бухгалтерском учете;
- формирование упрощенной бухгалтерской отчетности;
- возможность руководителей малых и средних предприятий возлагать на себя ведение бухгалтерского учета.

Существенные резервы роста оптимизации и эффективности субъектов среднего и малого бизнеса сосредоточены в возможности применения консалтинга в целях улучшения организации бизнеса и учета. Однако, при этом большинство малых и средних предприятий получили условия для развития и адаптации к внешней среде.

Начиная с 1 января 2013 года малые и средние предприятия на упрощенной системе налогообложения должны сформировать начальные сальдо по счетам на начало 2013 года для составления бухгалтерского баланса. Это требует оценки активов и обязательств на конец предыдущего отчетного периода. При этом все остатки нужно подтвердить оправдательными документами (инвентаризационные описи, первичные учетные документы).

На счетах учета основных средств, нематериальных активов и амортизации остатки уже зафиксированы. По данным банковских выписок и кассовой книги устанавливается остаток денег в банке и кассе и открываются счета для учета денежных средств в кассе и на расчетных и валютных счетах, на специальных счетах в банках. Акты сверок позволяют восстановить данные по расчетам с контрагентами и открыть соответствующие счета. Оценка других активов и обязательств требует инвентаризации [5].

Также должна быть разработана учетная политика и утвержден рабочий план счетов, в нашем случае – упрощенный. Можно, в частности, вести учет всех производственных затрат на одном синтетическом счете 20 «Основное производство» без участия иных счетов

учета затрат на производство третьего раздела Плана счетов. Но упрощение рабочего плана счетов малого или среднего предприятия пока нельзя однозначно считать преимуществом.

Организация бухгалтерского учета субъекта малого и среднего бизнеса должна основываться на требованиях рациональности. С помощью учетной политики должен вестись учет на основании специфики деятельности и размеров предприятия. Субъект хозяйствования вправе сократить число синтетических счетов в утвержденном рабочем плане счетов. Проблема состоит в том, что закон № 402 - ФЗ не предполагает упрощенной системы бухгалтерского учета для малых и средних предприятий. Поэтому целесообразно в ближайшее время Минфину разработать документ в развитие нового закона для разъяснения спорных моментов в работе средних и малых предприятий.

Одной из проблем ведения бухгалтерского учета на малых и средних предприятиях является то, что при отсутствии штатного бухгалтера в организации руководитель должен принять решение касательно того, чтобы возложить данные задачи на консалтинговую компанию(аутсорсера), специализирующуюся на бухгалтерском учете, или же нанять главного бухгалтера в фирму. Принимать решение целесообразно на основании:

- экономической целесообразности, то есть превышения результатов над затратами;
- уровня профессионализма сторонней консалтинговой компании;
- ответственности (лицо, ведущее бухгалтерский учет, несет материальную ответственность за его организацию). Также руководители малых и средних предприятий могут вести бухгалтерский учет самостоятельно [4, с. 80].

Таким образом, можно сделать вывод, что малый и средний бизнес как важнейший элемент формирования рыночных отношений, зависим от условий внешней среды. В частности, примером может служить изменение нормативной базы. Несмотря на некоторые принятые законы, направленные на поддержку и содействие развитию среднего и малого бизнеса, закон «О бухгалтерском учете» № 402 - ФЗ подвергает сомнению льготное отношение к данным субъектам хозяйствования, усложняя им бизнес и увеличивая управленческие расходы.

Список использованной литературы

1. Адаменко А.А., Зубарева В.И., Краснова Ю.Н. Особенности бухгалтерского учета на малых предприятиях // Современная экономика: проблемы, перспективы, информационное обеспечение материалы VI международной научной конференции, посвященной 95 - летию Кубанского ГАУ и 15 - летию кафедры теории бухгалтерского учета. 2017. С. 275 - 279.
2. Касьянова Г.Ю. – Учет - 2016. Бухгалтерский и налоговый. – М.: Абак, 2016. – 960 с.
3. Кереева А.Р. Организация бухгалтерского учета на предприятиях малого и среднего бизнеса // Бенефициар. 2017. № 8. С. 35 - 38.
4. Рабаданова Ж.Б. Характеристика общей и упрощенной систем налогообложения для малых предприятий // АВСЭ, №3, 2017г.
5. Эмирова Э.С., Демироглу Н.Б. Проблемы и пути совершенствования методического обеспечения бухгалтерского учета на предприятиях малого бизнеса // Таврический научный обозреватель. 2015. № 3 - 1. С. 14 - 17.

6. Журнал «Главбух». Электронный ресурс. – Режим доступа: URL: <http://www.glavbukh.ru>

7. Журнал «Налоги и бухгалтерский учет». Электронный ресурс. – Режим доступа: URL: <http://www.torrentino.ru/torrents/jjoj-zhurnal-nalogi-i-buhgalterskiy-uchet-1-10-spetsvyпуск-1>

© Маммаева З.Н. 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

З.И. Абдулалимова КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ И СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ	4
Д.А. Абрамовская, А.В. Апрыщенко СЕРТИФИКАЦИЯ И СТАНДАРТИЗАЦИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ	7
Я.Е. Авдоньев СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ПРОЦЕССОВ СНАБЖЕНИЯ И ХРАНЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО - ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ	9
М.С. Алимова ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	13
В.О. Амосова ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК: СУЩНОСТЬ, ПРИНЦИПЫ, ФАКТОРЫ	15
Арсланова Х.М. БЮДЖЕТНО - НАЛОГОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ	19
Атмурзаева Ф.М., Кобылинская И.О., Крикало В.А. ВЛИЯНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	22
Атмурзаева Ф.М., Кобылинская И.О., Крикало В.А. ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ	24
Афонасьев М.А. ПРОГРАММНЫЕ ИННОВАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	26
Афонин С.Е. ИННОВАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА	27
В. Р. Афризонова СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ ИНТЕРНЕТ - МАГАЗИНА ОДЕЖДЫ	29
Бабко Д. И., Трошев Б. М., Савицкий А.А. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	32

Бабко Д. И., Трошев Б.М., Савицкий А. А. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	34
Бахолдина В. Г., Шестакова А.А. РАЗВИТИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНОВ (НА ПРИМЕРЕ СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ)	36
А.М. Блохин АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ДИНАМИКУ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЗОЛОТА	44
А.В. Бойко ПБУ 6 / 01 - УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В 2018 - 2019 ГОДАХ (НЮАНСЫ)	49
Болуров А. Т., Астахова Е.А. АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ	54
В.И. Борисов ПРОБЛЕМА СОВМЕСТНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАЗЛИЧНЫХ СТАТИСТИК ПО ДОГОВОРАМ АВТОСТРАХОВАНИЯ	57
Бортникова И.М., Яковицкая Д. Ю. БОРЬБА С УКЛОНЕНИЕМ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ КАК АКТУАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО МИРА	58
А. Ю. Бочкарева БАНКОВСКИЙ МАРКЕТИНГ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	60
Ванюхина Ю.В., Кожухова Н.В. СПЛОЧЕННОСТЬ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА	64
Ванюхина Ю.В., Кожухова Н. В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ DIGITAL - ИНСТРУМЕНТОВ В УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ЭПОХУ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ	69
Ванюхина Ю.В. СТАНДАРТЫ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	72
М.В. Веденская, А.А. Пожарская МОТИВАЦИЯ СОТРУДНИКОВ IT – ОТДЕЛА	74
Велиева В.Т. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ УЧЕТА И АУДИТА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ УСЛУГ)	77

А.И. Гагарина ПОНЯТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА И ЕГО РОЛЬ КАК ОСОБОГО ВИДА ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ	81
М. М. Гаджиев МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	83
Гаджиева Н.О. ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	87
Газанова А. И. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОЙ КУЛЬТУРЫ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН	91
Е.А. Гайдина, Х.Р. Муртазалиева, М.Р. Муртазалиева БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ РЕГИОНАЛЬНОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ	96
Галимова Т.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: НАЛОГИ И ИХ СУЩНОСТЬ	98
Гаммацаева А. К. РАЗВИТИЕ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РФ	104
Гасанова А.Г. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	108
Р.Ф. Герашенко АНАЛИЗ СИТУАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДИКИ УЧЕТА, АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ	111
Э.Ф. Гильмутдинова, Н.М. Блаженкова АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	113
Е.А. Голиусова, Ю.И. Янушкина МОШЕННИЧЕСТВО С ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТЬЮ КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ	115
Е.О. Горецкая, Е.А. Луц УЧАСТИЕ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ КАПИТАЛОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	121
Е. Р. Грешнова, М. Т. Сабиев СОВРЕМЕННЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ: X5 RETAIL GROUP	122
Г. С. Григорян РОЛЬ НАЛОГОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ И ПОВЫШЕНИИ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ	125

Джанбегов Ш.Г. НАЛОГИ КАК ИНСТРУМЕНТ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	127
Егоркина К. А., Янушкина Ю.И. SWOT - АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТАРИЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	137
Жиркова Т.С., Заруднева А.Ю. ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ КОМПАНИИ В INSTAGRAM	142
Л.А. Замаратский ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ВИДУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «ОБРАБАТЫВАЮЩИЕ ПРОИЗВОДСТВА»	144
К. И. Зимына ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ» №0710	148
П.А. Ибрагимова, Н.Ж. Джанбуева ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	151
Атмурзаева Ф.М., Каитова З.Д., Исмаилов М. М. РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СТРАНЫ	154
К. Ю. Серов, А.А. Килимова ВКЛАД ГЧП В УЛУЧШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ THE CONTRIBUTION OF PPP TO IMPROVE THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE NOVOSIBIRSK REGION	156
А.В. Киняпин, Н.Н. Трушина ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	158
О.А. Киричко ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ ПАО « НОВОШАХТИНСКИЙ ЗАВОД НЕФТЕПРОДУКТОВ»	161
Д.Н. Киселев ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ КЛАСТЕРИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РФ	164
Клопот Е.А., Исмаилов М.М. РОЛЬ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ	171
А. И. Колодяжная СУЩНОСТЬ И ВИДЫ РИСКОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	173

Коротнев О.Е. ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА МЕТОДА НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	176
П.Р. Красовский ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ	178
Е.А. Леонова ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНО - КОНТРОЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА	180
К.О. Лобенко ВЫБОР ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАЗЛИЧНЫХ ЦЕНТРОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	183
А. К. Лутошкина ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ ПУТЕШЕСТВИЙ	189
Магомедова Х. А. МЕТОДЫ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТА В ОРГАНИЗАЦИИ	191
Магомедова Л.М. КОММУНИКАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС	194
Мамедова М.Ш. НДС И ЕГО РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА	196
Маммаева З.Н. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	200



OMEGA SCIENCE
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

<http://os-russia.com>
mail@os-russia.com
+7 (347) 299-41-99
г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

Научные конференции

По итогам конференций издаются сборники статей, которым присваиваются УДК, ББК и ISBN

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат, подтверждающий участие в конференции.

В течение 7 дней после проведения конференции сборники размещаются на сайте <http://os-russia.com>.

Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru по договору № 981-04/2014К от 9 апреля 2018

Публикация от 70 руб. за 1 страницу. Минимальный объем 3 страницы
С информацией и полным списком конференций Вы можете ознакомиться на нашем сайте <http://os-russia.com>



СИМВОЛ НАУКИ

ISSN 2410-700X (print)

Международный научный журнал «Символ науки»

Свидетельство о регистрации СМИ № ПИ ФС77-61596

Договор о размещении журнала в НЭБ (elibrary.ru) №153-03/2015

Договор о размещении в "КиберЛенинке" №32509-01

Журнал является ежемесячным изданием.

Журнал издается в печатном виде формата А4

Статьи принимаются до 5 числа каждого месяца

Публикация и рассылка печатных экземпляров в течение 10 дней



ISSN 2541-8084 (electron)

Научный электронный журнал «Матрица научного познания»

Размещение в НЭБ (elibrary.ru) по договору №153-03/2015

Периодичность: ежемесячно до 17 числа

Минимальный объем – 3 страницы

Стоимость – 70 руб. за страницу

Формат: электронное научное издание

Публикация: в течение 7 рабочих дней

Эл. версия: сайт издателя, e-library.ru

Научное издание

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЙ НАУКИ**

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
26 декабря 2018 г.

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.

Все материалы отображают персональную позицию авторов.

Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 28.12.2018 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 12,3. Тираж 500. Заказ 403.



OMEGA SCIENCE

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе
Международного центра инновационных исследований**

OMEGA SCIENCE

450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

<http://os-russia.com>

mail@os-russia.com

+7 960-800-41-99

+7 347-299-41-99



ПОЛОЖЕНИЕ

о проведении
26 декабря 2018 г.

Международной научно-практической конференции ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЙ НАУКИ

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конференций
Международного центра инновационных исследований «Omega science»

1. Международная научно-практическая конференция является механизмом развития и совершенствования научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья

2. Цель конференции:

- 1) Пропаганда научных знаний
- 2) Представление научных и практических достижений в различных областях науки
- 3) Апробация результатов научно-практической деятельности

3. Задачи конференции:

- 1) Создать пространство для диалога российского и международного научного сообщества
- 2) Актуализировать теоретико-методологические основания проводимых исследований
- 3) Обсудить основные достижения в развитии науки и научно-исследовательской деятельности.

4. Редакционная коллегия и организационный комитет.

Состав организационного комитета и редакционной коллегии (для формирования сборника по итогам конференции) представлен в лице:

- 1) Алиев Закир Гусейн оглы, доктор философии аграрных наук
- 2) Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук, доцент
- 3) Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук, доцент
- 4) Баишева Зиля Вагизовна, доктор филологических наук, профессор
- 5) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук, доцент
- 6) Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
- 7) Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук, доцент
- 8) Винеvская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
- 9) Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук, доцент
- 10) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук, доцент
- 11) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук, доцент
- 12) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
- 13) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
- 14) Датий Алексей Васильевич, доктор медицинских наук, профессор
- 15) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук, доцент
- 16) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук, профессор
- 17) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук, профессор
- 18) Кайлужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук, профессор
- 19) Куликова Татьяна Ивановна, кандидат психологических наук, доцент
- 20) Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор
- 21) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук, доцент
- 22) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук, профессор
- 23) Кленниа Елена Анатольевна, кандидат философских наук, доцент
- 24) Козлов Юрий Павлович, доктор биологических наук, профессор,

- 25) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент
- 26) Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук, профессор,
- 27) Конопцкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук, профессор
- 28) Ларионов Максим Викторович, доктор биологических наук, проф.
- 29) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук, профессор
- 30) Мухамадеева Зинфран Фанисовна, кандидат социологических наук, доцент
- 31) Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук, доцент
- 32) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
- 33) Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук, профессор
- 34) Прошин Иван Александрович, доктор технических наук, доцент
- 35) Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
- 36) Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук,
- 37) Сирк Марина Сергеевна, кандидат юридических наук, доцент
- 38) Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук, профессор
- 39) Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук, профессор
- 40) Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук, доцент
- 41) Venelin Terziev, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
- 42) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук, профессор
- 43) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук, профессор
- 44) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук, доцент
- 45) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук, профессор
- 46) Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук, профессор
- 47) Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук, профессор
- 48) Чиладзе Георгий Бидзиневич, профессор (Университет Грузии)
- 49) Бабаян Анжела Владиславовна, доктор педагогических наук, профессор

5. Секретариат конференции

В целях решения организационных задач конференции секретариат конференции включены:

- 1) Асабина Катерина Сергеева
- 2) Агафонова Екатерина Вячеславовна
- 3) Зырянова Мария Александровна
- 4) Носков Олег Николаевич
- 5) Ганеева Гузель Венеровна
- 6) Тюрина Наиля Рашидовна

6. Порядок работы конференции

В соответствии с целями и задачами конференции определены следующие направления конференции

- | | |
|---|-----------------------------------|
| Секция 01. Физико-математические науки | Секция 12. Педагогические науки |
| Секция 02. Химические науки | Секция 13. Медицинские науки |
| Секция 03. Биологические науки | Секция 14. Фармацевтические науки |
| Секция 04. Геолого-минералогические науки | Секция 15. Ветеринарные науки |
| Секция 05. Технические науки | Секция 16. Искусствоведение |
| Секция 06. Сельскохозяйственные науки | Секция 17. Архитектура |
| Секция 07. Исторические науки | Секция 18. Психологические науки |
| Секция 08. Экономические науки | Секция 19. Социологические науки |
| Секция 09. Философские науки | Секция 20. Политические науки |
| Секция 10. Филологические науки | Секция 21. Культурология |
| Секция 11. Юридические науки | Секция 22. Науки о земле |

7. Подведение итогов конференции.

В течение 5 рабочих дней после проведения конференции подготовить акт с результатами ее проведения

В течение 10 рабочих дней после проведения конференции подготовить сборник статей по ее итогам, подготовить сертификаты участникам конференции

Директор
МЦИИ Омега Сайнс
к.э.н., доцент



Handwritten signature: Сукиасян А. А.



OMEGA SCIENCE
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

<http://os-russia.com>
mail@os-russia.com
+7 (347) 299-41-99
г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2



АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции

«ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЙ НАУКИ»,

состоявшейся 26 декабря 2018

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.

2. На конференцию было прислано 426 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 400 статей.

3. Участниками конференции стали 600 делегатов из России, Казахстана, Армении, Узбекистана, Китая и Монголии.

4. Все участники получили именные сертификаты, подтверждающие участие в конференции.

5. По итогам конференции издан сборник статей, который постатейно размещен в научной электронной библиотеке eLibrary.ru по договору № 981-04/2014К от 24 апреля 2014г.

6. Участникам были предоставлены авторские экземпляры сборников статей Международной научно-практической конференции

Директор
МЦИИ Омега Сайнс
к.э.н., доцент



Handwritten signature
Сукиасян А. А.