



OMEGA SCIENCE
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ



OMEGA SCIENCE
INTERNATIONAL CENTER
OF INNOVATION RESEARCH

**НОВЫЙ ПУТЬ
РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ:
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ,
ИННОВАЦИОННОСТЬ,
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ**

**Сборник статей
Международной научно - практической конференции
23 декабря 2017 г.**

Часть 1

Екатеринбург
МЦИИ ОМЕГА САЙНС
2017

УДК 001.1
ББК 60

Н 723

НОВЫЙ ПУТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ, ИННОВАЦИОННОСТЬ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: сборник статей Международной научно - практической конференции (23 декабря 2017 г, г. Екатеринбург). В 2 ч. Ч.1 / - Уфа: ОМЕГА САЙНС, 2017. – 204 с.

ISBN 978-5-907019-40-9 ч.1
ISBN 978-5-907019-42-3

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «НОВЫЙ ПУТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ, ИННОВАЦИОННОСТЬ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ», состоявшейся 23 декабря 2017 г. в г. Екатеринбург. 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 постранично размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 981 - 04 / 2014К от 28 апреля 2014 г.

УДК 00(082)
ББК 65.26

ISBN 978-5-907019-40-9 ч.1
ISBN 978-5-907019-42-3

© ООО «ОМЕГА САЙНС», 2017
© Коллектив авторов, 2017

Ответственный редактор:

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

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:

Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
Башкирский государственный университет

Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
Башкирский государственный университет

Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
Московский государственный институт международных отношений МИД России

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

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

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

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

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

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

Аркадий Игоревич Агабеков, студент, филиал ФГБОУ
ВО «Кубанский государственный университет»
в г. Славянске - на - Кубани
Анна Яновна Махненко, к.э.н., доцент, филиал ФГБОУ ВО «Кубанский
Государственный университет» в г. Славянске - на - Кубани
E - mail: factorial65@gmail.com

ВЛИЯНИЕ ПРЕСТУПНОСТИ В СФЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ

Аннотация. В настоящей статье рассматривается и анализируется взаимозависимость показателей роста предпринимательской активности и преступности в экономической сфере. Данный анализ позволяет сделать определенные выводы о возможностях развития предпринимательства в РФ.

Ключевые слова: преступления в экономической сфере, предпринимательская активность, правовое поле, годовой оборот организаций, экономический рост.

Уровень экономического развития страны объективно связывают с предпринимательской активностью. Уровень жизни, доступности социальных благ, темпы экономического роста в основе своей зависят от развития предпринимательства в стране.

Актуальность рассматриваемой темы обусловлена поиском путей динамичного развития предпринимательства в России как главного фактора экономического роста.

Цель нашего исследования – изучить влияние преступности в экономической сфере на динамику развития предпринимательской активности.

Для достижения заявленной цели проведём анализ динамики предпринимательской деятельности в РФ за 2005 - 2015 гг. и количества преступлений в сфере экономики и бизнеса в этот период.

Выдвигаемая гипотеза – наличие взаимосвязи и взаимозависимости между развитием предпринимательства и качеством правового поля предпринимательской деятельности.

Понятие «преступление в сфере экономической деятельности», его виды и формы ответственности изложены в главе 22 УК РФ. Это общественно опасные деяния, посягающие на общественные отношения, складывающиеся по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг.

Согласно УК РФ, существует 3 вида таких преступлений:

- 1) преступления в сфере предпринимательства,
- 2) преступления в денежно - кредитной сфере,
- 3) преступления в сфере финансовой деятельности государства.

Далее мы проанализируем данные из доступных источников на предмет наличия связи между темпами роста предпринимательства в России и динамикой преступлений, совершённых в сфере экономики страны.

В качестве показателя, характеризующего темпы роста предпринимательства, мы возьмем годовой оборот организаций (без субъектов малого предпринимательства и пр.) в руб. Проведём сравнение этого показателя с количеством преступлений, совершённых в

сфере экономики, которое мы возьмем в качестве критерия уровня законодательной базы и совершенства правового контроля в этой сфере (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнение годового оборота организаций (без субъектов малого предпринимательства и пр.) и количества преступлений, совершённых в сфере экономической деятельности за период 2005 - 2015 гг.

Год	Годовой оборот организаций (без субъектов малого предпринимательства и пр.), руб.	Число преступлений, совершённых в сфере экономики
2005	28287321	74675
2006	35602976	78944
2007	44577642	63996
2008	53819399	65674
2009	522193131	65376
2010	5221931313	48818
2011	1201588894	38472
2012	7903940794	35399
2013	8765132200	30654
2014	95867586000	25456
2015	95867586000	20148

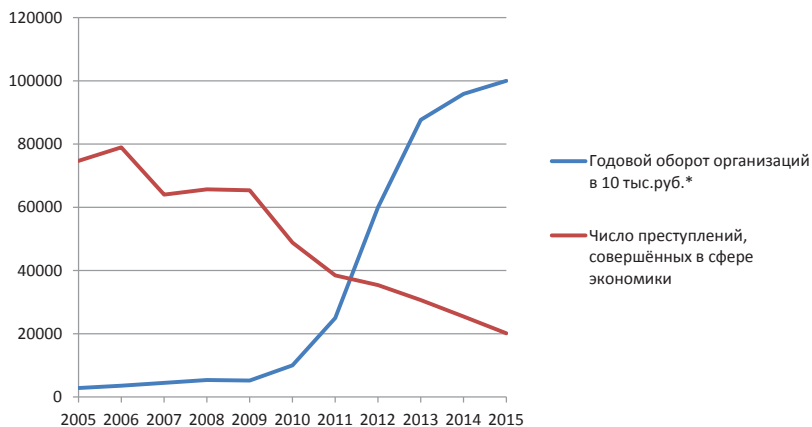


Рисунок 1 –Динамика годового оборота организаций (без субъектов малого предпринимательства и пр.) и количества преступлений, совершённых в сфере экономической деятельности за период 2005 - 2015 гг.

Как видно из рисунка 1, с 2005 года количество преступлений в сфере экономики перманентно снижалось, показывая замедление тенденции в 2006 и 2009 годах, а годового оборота организаций за аналогичный период обнаруживал сверхрост, особенно динамичный начиная с 2010 года. На основе приведённых выше данных можно смело сделать вывод об

обратной зависимости динамики годового оборота организаций (которая свидетельствует о динамике развития предпринимательской деятельности в стране) и преступлений в сфере экономики.

Таким образом, имеет место обратно пропорциональная зависимость между темпами развития предпринимательства и бизнеса и динамикой преступлений в сфере экономики. Этот факт позволяет утверждать, что одним из важнейших путей развития цивилизованного предпринимательства (а значит и экономического развития страны) является совершенствование правовой базы и повышение эффективности правоохранительной деятельности в области экономики, обеспечивающих снижение уровня экономической преступности.

Значит, среди эффективных мер по развитию предпринимательской активности в нашей стране можно сформулировать следующие:

- совершенствование законодательной базы в области бизнеса и предпринимательства;
- совершенствование контроля за соблюдением законности и правоохранительной деятельности в области бизнеса и предпринимательства.

«Чистота» правового поля в сфере предпринимательства способствует повышению темпов развития бизнеса и демонстрирует устойчивую обратную зависимость: чем меньше количество преступлений в экономической сфере, тем выше темпы развития предпринимательства в экономике.

Совершенствования, обеспечивающие устойчивость данного процесса, станут предметом будущих исследований.

Список использованных источников:

1. Кодификация РФ. Действующее законодательство Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL : <http://rulaws.ru/uk/> (дата обращения 17.12.2017)
2. Русанов, Г. А. Преступления в сфере экономической деятельности / Г.А. Русанов. - М.: Проспект, 2015. - 260 с.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru (дата обращения 16.12.2017)

© Агабеков А. И., Махненко А. Я., 2017

УДК 33

Аммосова Айтальна Кирилловна

Магистрант I курса, гр. М - ЭТ -

Финансово - экономического институтка

Северо - Восточного Федерального университета

ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ И ЕЕ РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Аннотация: в данной статье рассматриваются формы собственности и какое значение они имеют в экономике страны. В чем заключается важность выбора формы

собственности. Какие формы собственности были присущи в СССР и современной России.

Ключевые слова: *формы собственности, государственная и частная собственность, конкурентоспособность, целостность экономики, акционерные общества, финансовые ресурсы.*

Понятие собственности глубоко исследуется практически всеми фундаментальными науками, такими как философия, права, социология, история и, конечно же, экономика. В общеэкономическом понимании собственность представляет совокупность отношений отдельных индивидов, групп людей и их ассоциаций к вещам, как к своим, и отношений между людьми по поводу принадлежности вещей [1]. Другими словами, собственность включает в себя субъективно - объектные и субъективно - субъектные отношения, точнее связь принадлежности между субъектом и объектом.

В экономике государства форма собственности имеет большое значение, если соотносить их нерационально. Может негативно повлиять на развитие и конкурентоспособность экономику государства. Потому что, с одной стороны, непомерное влияние государство на экономику, то есть огосударствление, это может привлечь за собой уменьшению мобильности капитала, рабочей силы, увеличению финансовой нагрузки на государственный бюджет. Но с другой стороны, доминирование частных секторов отрицательно отражается на уровне и качестве жизни населения, на степени удовлетворения социально - экономических потребностей общества, целостности экономики. Это все ведет к тому, что экономика государства не может вовремя и разумно дать отпор возникающим угрозам, проблемам, которые возникают по причине не финансирования и недофинансирования фундаментальной науки.

Заглядывая в историю, можно сказать, что структура и формы собственности в России прошла через несколько этапов. Огосударствление частной собственности были присущи для плановой экономики СССР, где господствовал он над всеми секторами. После распада СССР в России стало популярно приватизация, где в главную роль выступают частные сектора.

Согласно п. 2 ст. 8 Конституции РФ, в нашей стране признаются и рассматриваются равным образом государственная, частная, муниципальная и иные формы собственности [2].

Структурный подход собственности в Российской Федерации подразделяется в зависимости от субъекта – на федеральную собственность и собственность субъектов РФ; в зависимости от объекта – на средства производства, предметы потребления, интеллектуальные продукты, финансы, финансовые инструменты и т. д.

Что касается организационного подхода собственность можно предствать в виде определенных организационно - правовых форм:

- а) государственных предприятий на праве хозяйственного ведения и оперативного управления;
- б) акционерных обществ;
- в) обществ с ограниченной ответственностью;
- г) негосударственных организаций, учреждений, обществ и т. д.

С 1 сентября 2014 г. вступили в силу внесенные в Гражданский кодекс РФ изменения в части создания, деятельности и ликвидации юридических лиц.

Сокращено количество форм хозяйственных обществ посредством исключения такой формы, как общество с дополнительной ответственностью. Отменено деление акционерных обществ на открытые и закрытые, им на смену пришли публичные и непубличные общества [4].

Существует совмещение разных форм собственности, если посмотреть с другой точки зрения. Например, акционерное общество, в ней сочетаются индивидуальная и групповая частная собственность. Но в случае, если пакет акций будет у государства, то здесь возникает совмещение в одно разных форм собственности внутри одного объекта.

Особенность в том, что в зависимости от того, к какой форме и к какому виду относится право собственности, определяется правовой режим имущества, составляющего объект этого права, и спектр тех возможностей, которыми в отношении указанного имущества располагает его собственник.

Проанализировав историю форм собственности Российской Федерации можно отметить, что в советская экономика было представлена практически государственному сектору. Это позволяло умеренно распределять финансовые ресурсы. С помощью которого были созданы целые отрасли, выработаны и проработаны длительные региональные и межрегиональные прямые хозяйственные кластеры.

На сегодняшний день основная проблема в том, что каждый регион пытается получить из федерального бюджета деньги на собственные проекты. Поэтому стало возможным осуществлять отдельные проекты, не заботясь об их влиянии на развитие тер - риторий, межтерриториальную интеграцию. В итоге стоимость возведения схожих объектов в соседних регионах может отличаться в разы [3].

Таким образом, не до конца разработанная государственная политика в отношении форм собственности и целесообразного соотношения государственных и частных секторов экономики страны приводит к ряду факторов: потеря государственных активов, отток высококвалифицированных специалистов из высокотехнологичных отраслей промышленности, отток из страны капиталов и разбалансированности экономики Российской Федерации.

Отсюда исходит, что эффективное и четко разработанное управление государственной собственностью характеризует значительное развитие всей страны. Существенно, чтобы значительность государственного сектора в российской экономике был соответственным, в первую очередь, для обеспечения экономической и национальной безопасности государства, устранения сбоев в деятельности частных структур, непосредственного влияния на уровень конкурентоспособности российских товаров и услуг внутри страны и за рубежом.

Список использованной литературы

1. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия. - М.: Инфра - М, 2005. - С. 449.
2. Конкурентоспособность страны – показатели и факторы оценки конкурентоспособности. URL: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konkurentosposobnoststrany.html>. (дата обращения: 14.03.2015)
3. Кого жалеть? // Аргументы и факты. 2013. № 43. URL: <http://www.aif.ru/gazeta/number/15189> (дата обращения: 19.05.2015)

4. Российский статистический ежегодник. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/> (дата обращения: 14.03.2015)

© Аммосова А. К., 2017

УДК 658.155.012.7

Д.А.Анисимова

студентка 3 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирского государственного университета экономики и управления
anisimova_darya96@bk.ru

К.П.Ефимова

студентка 3 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирского государственного университета экономики и управления
ksunia0110@gmail.com

П.И.Сметанникова

студентка 3 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирского государственного университета экономики и управления
air.war@mail.ru

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

Статья посвящена одной из актуальных тем: анализу прибыли предприятия для своевременного устранения отклонений и выработки верных управленческих решений. Описываются виды анализов прибыли, а также интерпретация этих результатов.

Ключевые слова

Факторный анализ, прибыль, формула, расчёт.

Планирование – одна из важнейших функций менеджмента. Одним из главных инструментов для выстраивания будущих концепций, на основе результатов деятельности организации в настоящем, является факторный анализ результатов деятельности. Анализ финансовых результатов позволяет своевременно устранять ошибки на всех уровнях управления, поддерживать дисциплину внутренних процессов, содействовать достоверности учета, контролировать результаты деятельности организации и достижение ее целей [6].

С помощью экономического анализа результатов хозяйственной деятельности может осуществляться разработка конкретной стратегии и курса развития предприятия с учетом резервов роста прибыли и рентабельности, вариантов их оптимизации [5, с. 126]. Анализ позволяет рассмотреть расхождения фактических показателей с плановыми и определить причину расхождения посредством выяснения влияющих на данное отклонение факторов.

Помимо этого, факторный анализ прибыли дает возможность высшему менеджменту устанавливать не только причину отклонений, но и их объем [4].

В целом, следует выделить четыре фактора от которых зависит прибыль: объем реализации продукции, ее себестоимость, структура и уровень среднереализованных цен [4].

Объем продаж может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на итоговую сумму прибыли. Если рост объемов продаж рентабельных товаров приводит к увеличению прибыли, то при убыточной продукции увеличение объема реализации негативно влияет на рост доходов.

При анализе себестоимости следует учитывать обратный характер ситуации: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли и наоборот.

Цена – это интенсивный фактор роста прибыли. Но цена не должна увеличиваться большими темпами, чем уменьшение объема продаж, в таком случае будет снижаться прибыль [1, с. 113].

Валовую прибыль от реализации продукции следует рассчитывать, как разность между суммой выручки от реализации продукции в действующих ценах (без НДС и акцизов) и величиной затрат на производство реализованной продукции [2, с. 79].

Рассмотрим несколько методик факторного анализа прибыли. Первый – Российский. Расчет прибыли по Российскому методу представлен в формуле 1.

Прибыль = объем проданной продукции X

X (цена реализации – себестоимость единицы продукции) (1)

Методом абсолютных разниц можно рассчитать количественное влияние факторов.

Представим это в формуле 2.

$\Delta \text{Прибыль}(\text{общая}) = \text{Прибыль}(\text{ф}) - \text{Прибыль}(\text{пл})$ (2)

где Прибыль(ф) – фактическое значение прибыли;

Прибыль(пл) – плановое значение прибыли.

Формулы изменения прибыли за счет [1, с. 116]:

- Изменения объема продаж. Расчет изменения прибыли за счет изменения объема продаж представлен в формуле 3.

$\Delta \text{Побъем} = (\text{Оф} - \text{Опл}) \times (\text{Цпл} - \text{Спл})$ (3)

где Оф - фактическое значение объема проданной продукции;

Опл - плановое значение объема проданной продукции;

Цпл – плановое значение цены;

Спл - плановое значение себестоимости.

- Изменения цены. Расчет изменения прибыли за счет изменения цены представлен в формуле 4.

$\Delta \text{Пцена} = \text{Оф} \times (\text{Цф} - \text{Цпл})$ (4)

где Оф - фактическое значение объема проданной продукции;

Цф – фактическое значение цены;

Цпл – плановое значение цены.

- Себестоимости. Расчет изменения прибыли за счет изменения себестоимости представлен в формуле 5.

$\Delta \text{Псебестоимость} = \text{Оф} \times (\text{Спл} - \text{Сф})$ (5)

где O_f - фактическое значение объёма проданной продукции;

$C_{пл}$ - плановое значение себестоимости;

C_f – фактическое значение себестоимости.

Рассмотрим ещё один вид анализа, называющийся маржинальным или директ - костинг. Методику расчета можно увидеть в формуле 6. С помощью него можно более точно определить силу влияния факторов за счёт взаимосвязи переменных затрат и объёма продаж. [3, с. 36]

$$\text{Прибыль} = O \times (C - AVC) - FC \quad (6)$$

где AVC – переменные затраты на единицу произведённой продукции;

FC - постоянные затраты.

Степень реагирования объёма издержек на изменение количества произведённой продукции находится путём деления изменения затрат за период на изменение объёма производства. В таблице 1 приведена интерпретация результатов данного деления.

Таблица 1 – Определение характера затрат организации

Результат	Характер затрат
Равен 0	Постоянные, независящие от объёма производства
Равен 1	Пропорциональные, увеличивающиеся теми же темпами, что и объём выпуска
Больше 1	Прогрессивные – увеличиваются быстрее роста объёмов производства
Меньше 1	Дигрессивные – затраты, темпы роста которых отстают от темпов роста объёмов производства

Для того, чтобы снизить себестоимость и повысить прибыль, нужно выполнить следующее требование: темпы снижения дигрессивных расходов должны превышать темпы роста пропорциональных и прогрессивных расходов.

Факторный анализ прибыли можно провести методом цепных подстановок:

$$\Delta П(\text{общая}) = П_f - П_{пл}$$

$$П_1 = O_f \times (C_{пл} - AVC_{пл}) - FC_{пл}$$

$$П_2 = O_f \times (C_f - AVC_{пл}) - FC_{пл}$$

$$П_3 = O_f \times (C_f - AVC_f) - FC_{пл}$$

Таким образом, изменение прибыли происходит за счет факторов:

- объёма продаж: $\Delta П_o = П_1 - П_{пл}$;

- цены реализации: $\Delta П_c = П_2 - П_1$;

- удельных переменных затрат: $\Delta П_{авс} = П_3 - П_2$;

- суммы постоянных затрат: $\Delta П_{fc} = П_f - П_3$.

Рассмотрим эту методику расчёта на примере компании ООО «Сливочный берег», занимающейся продажей сыра в магазины, супермаркеты и кафе.

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонение	Влияние
Прибыль	1817000	307000	- 1510000	- 1510000
Объём продаж	9800	7500	- 2300	- 915750
Цена за 1кг	418	462	44	+330000
$AVC_{уд}$	19,7	20,4	0,7	- 5250
FC	2086000	2958000	872000	- 919000

Таким образом, прибыль компании упала за год на 1510 тысяч рублей, в том числе: за счёт уменьшения объёма продаж на 2300 прибыль уменьшилась на 915750, за счёт увеличения цены – выросла на 330000, увеличения переменных удельных издержек на 0,7 – уменьшилась на 5250, увеличения постоянных издержек на 872000 – уменьшилась на 919000 рублей.

Анализ прибыли предприятия очень важен для своевременного устранения отклонений и выработки верных управленческих решений. Таким образом, можно сказать, что расчет прибыли является приоритетным направлением в любой организации, поскольку он необходим для успешного функционирования предприятия, его необходимо проводить качественно и оперативно.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций [Электронный ресурс]: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 080105 «Финансы и кредит» / Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012. - 159 с.

2 Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: Учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. - М.: НИЦ Инфра - М, 2013. - 215 с.

3 Анализ экономических систем: принципы, теория, практика. На примере с / х производства: Монография / Г.Н. Корнев, В.Б. Яковлев. - М.: НИЦ Инфра - М, 2012. - 224 с.

4 Ковалевская Е.А. Совершенствование факторного анализа прибыли как инструмента управления холдинговой компанией // Вопросы управления. 2014. №5 (11). С.142 - 146

5 Комплексный экономический анализ: Учебное пособие / Мельник М.В., Егорова С.Е., Кулакова Н.Г. и др. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА - М, 2016. - 352 с.

6 Негашев Е.В. Факторный анализ ликвидности и управление финансовой устойчивостью компании / Аудит и финансовый анализ, №5, 2012

© Д.А. Анисимова, К.П. Ефимова, П.И. Сметаникова, 2017

УДК 33

Артыкова Мяхри Бердимуратовна

Студентка 31 группы исторического факультета

Карачаево - Черкесский государственный университет

имени У.Д. Алиева, Россия Карачаевск, ул. Ленина, 46 / 609

myaxri.artykova@mail.ru

Научный руководитель: Батчаева Мария Касымовна

Карачаево - Черкесский государственный университет

имени У.Д. Алиева, Россия г. Карачаевск

ЗАРОЖДЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВО ПРОМЫШЛЕННОЙ СИСТЕМЫ САУДОВСКОЙ АРАВИИ В "НЕФТЯНУЮ ЭПОХУ"

Аннотация. Развитие добычи, увеличение экспорта и в какой-то мере переработки нефти в Саудовской Аравии послевоенного времени оказали глубокое и

многостороннее, хотя и противоречивое, воздействие на ее хозяйство, общество и политику, привели к значительным социально-экономическим сдвигам.

Доходы от нефти, получаемые Саудовской Аравией, возросли с 1938 по 1992 г. более чем в 95 тыс. раз.

В последнем десятилетии нашего века нефтяные доходы королевства стабилизировались, а в 1997-1998 гг. несколько уменьшились.

Подавляющую часть полученных средств в 40-50е годы Саудовская Аравия расходовала на потребление. Это объясняется нищетой страны, раньше сводившей концы с концами на полуголодном уровне, и архаичностью ее социально-политического устройства. Складывалось впечатление, что саудовские получатели денег - правящая знать -прекратили пост, продолжавшийся столетия, и занялись потреблением с растущим аппетитом. Низам в те годы не доставалось практически ничего из нефтяных доходов.

Если государственный аппарат страны и соответствовал потребностям феодальноплеменного общества на средневековом уровне, то он совершенно не подходил для распоряжения крупными финансовыми средствами и выполнения новых социальноэкономических функций. В 30 - 40х и даже 50х годах государственная казна фактически не была отделена от частной казны короля.

В стране не существовало ни фискальной, ни валютной системы, ни промышленного или коммерческого законодательства, ни государственных или общественных институтов, ни подготовленных кадров, чтобы справляться с новым уровнем доходов. Религиозная система не способствовала нововведениям и экономическому развитию. В стране к тому же не сложилось общественное мнение (если не принимать в расчет очень узкую прослойку образованного населения и рабочих), которое требовало бы от короля производить расходы в интересах общества.

Монарх должен был заниматься благотворительностью, оказывать щедрое гостеприимство, распределять часть дохода в виде подарков и субсидий помимо своей семьи среди феодально-племенной и религиозной знати. Мало кто ожидал, и еще меньше людей требовали, чтобы король пошел дальше этих своих традиционных обязательств по отношению к подданным.

К концу 50х годов половина доходов от нефти, которые превысили 300 млн. долл в год, шла на королевскую семью, значительная частькупцам, чиновникам и советникам. Г. Филби, впрочем, склоняется к несколько меньшей цифре, считая, что в 50х годах непосредственно на клан Саудидов шла пятая часть доходов государства³.

В Саудовской Аравии, как и в большинстве других государств Ближнего и Среднего Востока, стало устойчивой практикой обогащение чиновников за счет их служебного положения. Ханжески отдавая дань ваххабитским принципам, чиновничий аппарат воровал и брал взятки. "Тот, кто этого не делал, считался либо глупым, либо эксцентричным", - писали американские авторы.

Расширение бюрократической машины и рост нефтяных доходов сопровождались увеличением коррупции. Она расцвела таким пышным цветом, что большая часть бюджетных ассигнований оседала в карманах людей, отвечавших за их использование, в том числе членов клана Саудидов. Чиновники часто занимались и коммерцией, а купцы назначались на правительственные посты. Поэтому эти люди никогда не колебались использовать свой пост в личных целях.

Учитывая ограниченную сферу применения капитала в Саудовской Аравии, особенно в виде долгосрочных вложений, с 40-50 годов значительные средства утекали за границу, вкладывались в банки или недвижимость¹.

До 1952 г. в Саудовской Аравии не было даже единой денежной системы. Кроме саудовских риалов в Хиджазе ходили английские золотые соверены, египетские фунты, на востоке страны - индийские рупии, а повсеместно - талеры Марии Терезии, равные трем саудовским риалам.

В 1952 г. было создано Валютное агентство Саудовской Аравии с функциями эмиссионного банка, а через несколько лет - центрального банка. Выпущенный им риал имел золотое содержание (примерно в 0,2 г), обеспеченное золотом и свободно конвертируемой валютой. Один доллар США был равен по курсу 3,75 риала, а в 1960 г. - 4,5 риала". Стали выпускаться "чеки для паломников", которые постепенно были заменены бумажными деньгами.

В последующие годы официальный паритет саудовского риала менялся дважды. В связи с девальвацией доллара и сохранением золотого содержания риала на прежнем уровне его фактический курс по отношению к доллару с декабря 1971 г. повысился и составил 4,14 риала за один доллар". В августе 1973 г. Саудовская Аравия ревальвировала риал, содержание золота было увеличено примерно до 0,21 г. Официальный курс по отношению к доллару составил 3,55 риала".

Валютное агентство имело штаб-квартиру в Джидде, затем открыло отделения в Мекке, Медине, Даммаме. Главными его задачами было стабилизировать и укрепить саудовскую валюту, централизовать доходы и расходы, помогая министерству финансов и национальной экономике. Экспертами в агентстве работали иностранцы".

В 1957 г. Саудовская Аравия стала членом Международного валютного фонда (МВФ) и Международного банка реконструкции и развития (МБРР), а с 1970 г. - Международной ассоциации развития (МАР). Именно эти международные организации, где господствовал американский капитал, стали направлять ее финансовую и экономическую политику, хотя их рекомендации на практике часто оказывались невыполнимыми.

До 1952 г. ведущим банком страны было "Нидерландское торговое общество", действовавшее с 1926 г. Через него и были произведены первые платежи СОКАЛ при получении ею нефтяной концессии. В 40х - начале 50х годов появились французский "Банк дел Эндошин", Иорданский арабский банк, "Бритиш Бэнк оф зе Мидл Ист", "Нэшнл Бэнк оф Пакистан".

К середине 60х годов Саудовская Аравия имела три своих банка - Национальный коммерческий банк со штаб-квартирой в Джидде, Риядский банк и созданный в 1964 г. Банк сельскохозяйственного кредита". Частный Национальный коммерческий банк был основан в середине 30х годов крупными торговыми домами Джидды - альКааки и Махфуза. В 1974 г. в Саудовской Аравии было 12 своих банков с 72 постоянными отделениями и конторами и 10 иностранных банков.

Прямые отчисления нефтяных компаний составляли большее. Количество доходов государства. Учитывая косвенные доходы от их деятельности, можно констатировать, что все доходы государства, а практически вся экономика страны держалась и держится на добыче и экспорте нефти.

Другими, второстепенными источниками дохода государства были муниципальные, портовые, аэродромные и другие сборы, доходы от железной дороги и авиакомпании, сборы на дорогах, закят. В 1954 г. закят лишь немногим

превосходил 1 млн. долл., т. е. составлял менее 1% общего дохода государства. В 50е годы правительство стало собирать этот налог лишь в размере 1,25% доходов жителей, а не 2,5%. Предполагалось, что верующие сами будут расходовать оставшуюся часть на благочестивые цели.

Что касается расходов государства, то их основная часть в 40-50е годы шла на содержание королевской семьи, вооруженных сил, полиции, субсидии племенам, религиозным учреждениям.

В 1960 г. Саудовскую Аравию посетила миссия МБРР. Среди ее рекомендаций были: создание центральной плановой организации, концентрация усилий правительства на важнейших экономических проектах, особенно на тех, в которых не будет занят частный капитал, дальнейшее изучение минеральных и водных ресурсов.

В 1961 г. была создана Высшая плановая комиссия, которая должна была разрабатывать политику экономического развития вместе с различными министерствами и агентствами на основе рекомендаций МБРР и наблюдать за выполнением экономических проектов. Ее заменила в 1965 г. Центральная плановая организация, возглавляемая председателем в ранге министра. Между Центральной плановой организацией, Валютным агентством и министерством финансов и экономики не было четкого разграничения функций. Нередко между этими организациями возникали серьезные противоречия. Ни один из принятых в начале 60х годов экономических планов не был проведен в жизнь".

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Международные экономические отношения. Интеграция: Учебн. пособие для вузов / Ю.А. Щербанин, К.Л. Рожков, В.Е. Рыбалкин, Г. Фишер. - М., 2002. – С. 26.
2. вдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебник. -М., 2001. – С. 145.
3. Courtis K. Economics and Security in Pacific // Foreign Affairs. – 1998. - № 1. - P. 142.

© Артыкова М.Б., 2017

УДК 33

Артыкова Мяхри Бердимуратовна, Студентка 31 группы исторического факультета
Карачаево - Черкесский государственный университет
имени У.Д. Алиева, Россия Карачаевск, ул. Ленина, 46 / 609, myahri.artukova@mail.ru
Научный руководитель: Багчаева Мария Касымовна
Карачаево - Черкесский государственный университет имени У.Д. Алиева,
Россия г. Карачаевск, ул.

СОЦИАЛЬНОЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ФИНАНСОВО ПРОМЫШЛЕННОЙ СИСТЕМЫ САУДОВСКОЙ АРАВИИ С КОНЦА 60Х – НАЧАЛА 70Х ГОДОВ

Аннотация. Рост нефтедобычи с конца 60х - начала 70х годов и резкий подъем цен на нефть многократно увеличили объем прямых отчислений правительству Саудовской Аравии. Даже в условиях, когда значительная часть этих средств шла на

потребление, они стимулировали развитие рыночной экономики, разрушение прежних укладов и появление капиталистического уклада.

С конца 60х - начала 70х годов в финансовой практике Саудовской Аравии стало наблюдаться новое явление - экспорт капиталов по государственной линии через Валютное агентство. Основная часть государственных депозитов находилась в "Морган Гаранти Трест Компани" и "Чейз Манхэттен Бэнк". Значительные вклады были сделаны и в европейские банки. Общая сумма саудовских вкладов за рубежом примерно составляла: в 1969 г. 785 млн. долл., в 1970 г. 890 млн., в 1971 г. 1540 млн., в 1972 г. 2870 млн., в 1973 г. 4790 млн., в 1974 г. 19 200 млн., в 1975 г. 38 700 млн., в 1976 г. - 49 590 млн. долл.²⁷ Цифры эти - приблизительные и могут говорить лишь о тенденции, а не о точных размерах капиталов.

После увеличения "справочных цен" на нефть в несколько раз страна в 70е годы уже просто не могла осваивать и даже проедать растущие доходы и экспортировала капиталы во все больших количествах, поместив за рубежом к концу 70х годов несколько десятков миллиардов долларов. Большая часть саудовских вложений состояла из облигаций американского казначейства, банковских депозитов и акций корпораций, а также вложений на рынке евродолларов и инвестиций в недвижимость. По данным "Ферст Нэшнл Бэнк оф Чикаго", 70% саудовских вложений были связаны с долларом.

Еще в начале 40х годов в большинстве районов Саудовской Аравии не использовалось колесо. Было бы неверным сказать, что их жители "не знали колеса", но его отсутствие достаточно точно характеризовало уровень развития производительных сил страны. Вплоть до начала 60х годов национальное производство ограничивалось выпуском традиционных предметов первой необходимости и было представлено ремесленниками, работавшими на рынок, и домашним ремеслом.

Традиционная экономика Саудовской Аравии с ее примитивным уровнем развития производительных сил разрушалась и до появления АРАМКО. Вторжение современного капиталистического производства и массовый импорт, губительный для местных ремесел (как и для кочевого хозяйства), ускорили этот процесс. В конце 50х годов американские авторы писали: "За последние годы ремесленные отрасли испытали общий упадок под воздействием растущего импорта дешевых промышленных товаров... Количество рабочих, занятых в ремесленном производстве, никогда не бывшее большим, стало сегодня ничтожным".

АРАМКО, окруженная средневековой или до средневековой экономикой, оказала непосредственное воздействие на аравийское общество. Она привлекала наемную рабочую силу, возводила современные поселки и города, создавала вспомогательные службы и мастерские с участием национального капитала, строила сеть дорог. Все эти перемены, означавшие прогресс и для экономики Саудовской Аравии, и для ее социального развития, были вызваны необходимостью создать элементарные экономические, технологические, социально-политические условия для нормального функционирования АРАМКО.

С помощью местных капиталов в Восточной провинции стали появляться второстепенные отрасли промышленности и строительства, обслуживающие АРАМКО. В 1944 г. было только два местных подрядчика, в 1947 г. - 107, в 1955 г. - примерно 200. Они нанимали несколько тысяч рабочих. Много подрядчиков участвовало в сооружении транс аравийского нефтепровода, в строительстве дорог, в частности железнодорожной линии Даммам - ЭрРияд, военного аэродрома в

Дахране, школ, домов для рабочих и служащих АРАМКО, госпиталей, в расширении и благоустройстве порта Даммам.

Некоторые саудовские подрядчики открыли свои строительные конторы, создали транспортные фирмы, владевшие десятками автомашин, авторемонтные мастерские. Хотя в общем объеме средств, израсходованных на строительные работы АРАМКО, доля подрядчиков была невелика, она постоянно росла. Через свой департамент развития арабской промышленности АРАМКО контролировала деятельность местных фирм, предоставляя выгодные заказы или отказывая в них.

В Восточной провинции появились заводи по производству строительных материалов, бутылок, кислорода, льда, прохладительных напитков, электростанции, мебельные мастерские. Выросло число торговых фирм, различных магазинов и лавок. Однако к 1960 г. в стране практически не существовало национальной промышленности. Если не считать нефтеперегонных заводов, принадлежавших иностранному капиталу, в Саудовской Аравии не было ни одного предприятия с числом рабочих свыше 100. В среднем на одно "крупное" предприятие приходилось шесть человек при общем числе рабочих около 5500. Капиталовложения в "промышленность" составляли несколько десятков миллионов долларов, капиталовложения АРАМКО были равны примерно 1 млрд. Почти все предприятия принадлежали частному капиталу, за исключением крупных государственных авторемонтных мастерских.

Правящий класс Саудовской Аравии, заинтересованный в личном обогащении, с растущей алчностью проедавший нефтяные доходы, в 40х - начале 5х годов просто не интересовался судьбой национальной промышленности и ремесел. Лишь постепенно у его наиболее дальновидных и просвещенных представителей созрела мысль о необходимости государственного регулирования и поощрения. Эти идеи возникали как под воздействием процессов, происходивших в более развитых арабских странах, так и в результате критики режима нарождавшимися оппозиционными организациями и советов американских экспертов.

Оценивая послевоенную экономическую политику Саудовской Аравии, В. В. Золинг условно разделил ее на четыре периода. Первый, 1946 - 1956 гг., он назвал "периодом опьянения богатством". В Саудовской Аравии, сделавшей первые шаги по пути превращения в многоукладное "буржуазно-феодалное" государство, стремительно развивалась нефтедобыча и столь же быстро увеличивались доходы правящего класса.

1957-1963 годы он охарактеризовал как "переходный период". Правительство было вынуждено принять ряд мер для оздоровления национальной экономики. Было принято решение ввести контроль за валютными операциями, ограничить импорт, сбалансировать бюджет.

Третий период (вторая половина 60х годов) начался с 1964 г., когда впервые за историю страны стала создаваться прочная, постоянно расширяющаяся база для быстрого увеличения общенационального фонда накопления. Для страны с преобладающими феодальным и полуфеодалным укладами, которые сами не могут служить базой накопления, это факт сравнительно редкий. Сосредоточение громадных финансовых ресурсов в руках государства, необходимость не только защищать интересы буржуазии, но и прокладывать ей дорогу, создавать благоприятные условия для предпринимательской деятельности — все это объясняет появление в середине 60х годов нового, государственно-капиталистического сектора в экономике.

Наконец, в начале 70х годов правительство, которое прежде отдавало предпочтение краткосрочному текущему планированию в пределах одного финансового года, приняло первый в истории страны пятилетний план экономического развития (1971-1975). Эти годы можно рассматривать как четвертый период.

В мае 1962 г. был издан декрет о защите национальной промышленности, который предусматривал отмену таможенных пошлин на ввоз машин, оборудования, запчастей и некоторых видов сырья и полуфабрикатов. Правительство обязалось предоставить земельные участки для новых промышленных предприятий. В 1963 г. министерство торговли было преобразовано в министерство торговли и промышленности. Оно должно было разрабатывать меры для защиты местной промышленности от иностранной конкуренции, предоставлять как национальному, так и иностранному капиталу льготы при импорте промышленного оборудования, в сфере налогообложения, кредита.

Созданная в 1965 г. Центральная плановая организация стала разрабатывать рекомендации, направленные на диверсификацию экономики, и готовить первую пятилетнюю программу экономического развития. В 1965 г. был впервые введен порядок обязательной регистрации в министерстве торговли и промышленности всех вновь создаваемых компаний".

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Международные экономические отношения. Интеграция: Учебн. пособие для вузов / Ю.А. Щербанин, К.Л. Рожков, В.Е. Рыбалкин, Г. Фишер. - М., 2002. – С. 26.
2. Вдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебник. -М., 2001. – С. 145.
3. Curtis K. Economics and Security in Pacific // Foreign Affairs. – 1998. - № 1. - P. 142.

© Артыкова М.Б., 2017

УДК 331.101.6

Арутюнян К.М.,
магистрант СФУ ТЭИ, г. Красноярск, РФ
E - mail: arutyunyankm@mail.ru
Шишкин А.О.,
магистрант СФУ ТЭИ, г. Красноярск, РФ
E - mail: aoshishkin2026@gmail.com

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА РАБОТНИКОВ

Аннотация

В статье предложена усовершенствованная методика проведения анализа эффективности труда работников, основанная на рассмотрении существующих методик, выдвинутых

некоторыми российскими авторами. Также представлено детальное поэтапное описание разработанной методики.

Ключевые слова:

Эффективность труда, анализ эффективности труда, методика анализа, труд работников, трудовые ресурсы

В современных рыночных условиях хозяйствования функционирование любого предприятия возможно лишь при наличии на нем работников, которые помогают в реализации целей деятельности и в выполнении различных функций предприятия, таким образом, одним из важнейших составляющих организации процесса являются трудовые ресурсы предприятия. Также особое значение приобретает целесообразное и эффективное использование кадров предприятия в настоящий момент – во время роста потребности в квалифицированных работниках. Таким образом, актуальность данной тематики работы заключается в той огромной роли, которую играют на сегодняшний день трудовые ресурсы в организации деятельности предприятия.

Эффективность труда выступает в роли показателя, который характеризует результативность труда, и выражается в достижении наибольшего эффекта при минимизации трудовых затрат. В результате, одной из важнейших задач организации труда на предприятии является стремление к повышению данного показателя.

В предыдущей работе были рассмотрены основные, наиболее используемые методики анализа [1]. Однако, в связи с тем, что представленные методики не в полной мере позволяют оценить эффективность работников предприятия, предлагается авторское видение, которое находит свое отражение в сводной блок - схеме (рис. 1).

Эффективность трудовых ресурсов является собирательной характеристикой труда, поэтому для ее более точного определения необходимо использовать систему различных показателей. Анализ эффективности трудовых ресурсов на предприятии включает в себя не только исследование численности работников, оценку их производительности и оплаты труда, но и ряд других важнейших показателей, таких как объем оборота, эффективность использования основных фондов, анализ средней заработной платы и др.

На подготовительном этапе происходит популяризация метода, в результате чего создаются необходимые условия для выполнения аналитических исследований, а именно определение целей, задач, выбор объекта и предмета. Также же разрабатывается план проведения анализа, сроки и исследовательская группа для проведения анализа. В заключении определяются методы и приемы анализа и сбор необходимой для анализа информации, после чего непосредственно переходят ко второму этапу.

Основной этап состоит из 3 блоков. Рассмотрим каждый из них: 1 блок включает в себя три направления анализа, а именно: анализ оптового оборота, фонда рабочего времени и основных фондов, именно данные показатели оказывают значительное влияние на эффективность труда работников.

I этап Подготовительный	1.1 Определение целей и постановка задач анализа			
	1.2 Выбор объекта и предмета исследования			
	1.3 Разработка детальной программы проведения анализа			
	1.4 Установление сроков проведения работ и подбор исполнителей, осуществляющих анализ			
	1.5 Выбор методов и приемов для осуществления анализа			
	1.6 Сбор и предварительная обработка информации для проведения исследования			
II этап Основной	АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ			
	1 БЛОК	Объем оборота	Фонд рабочего времени	Основные фонды
		– анализ динамики, состава и структуры оборота; – влияние изменения численности работников и производительности труда.	– анализ эффективного использования ФРВ: расчет основных показателей, составление сводной таблицы.	– анализ динамики показателей эффективности использования ОФ.
	АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ РАБОЧЕЙ СИЛОЙ И МАТЕРИАЛЬНОЙ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ РАБОТНИКОВ			
	2 БЛОК	Анализ численности работников	Анализ фонда заработной платы	Анализ средней заработной платы
		– анализ структуры персонала по различным признакам классификации; – расчет показателей движения кадров: приема, выбытия, текучести и др.; – влияние изменения объема оборота на численность.	– расчет показателей эффективности использования ФЗП: зарплатоотдача, зарплатоёмкость, рентабельность и др.; – влияние изменение численности, оборота, средней з/п работников.	– изменение ЗП по сравнению с планом и прошлым периодом; – выявление причин отклонений; – оценка факторов, влияющих на изменение средней заработной платы.
	АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАДРОВ ПРЕДПРИЯТИЯ			
	3 БЛОК	Производительность труда		Эффективность труда
		– анализ динамики производительности труда работников в действующих и сопоставимых ценах; – анализ динамики производительности труда работников в разрезе категорий персонала; – факторные анализы: степень влияния изменения различных факторов на производительность труда работников.		– построение обобщающей системы показателей эффективности использования кадров предприятия; – расчет экономической и социальной эффективности труда работников предприятия.
	III этап Заключительный	ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ		
разработка мероприятий по устранению выявленных в ходе анализа недостатков и использованию имеющихся резервов повышения эффективности использования персонала предприятия		контроль за выполнением предложенных мероприятий		

Рисунок 1 – Блок - схема методики проведения анализа эффективности трудовых ресурсов

Источник: составлено автором статьи.

2 блок представляет собой анализ обеспеченности рабочей силой и их материальной заинтересованности предприятия и состоит из нескольких направлений: анализ численности работников, фонда заработной платы и средней з / п. Важнейшим показателем, характеризующим состояние кадров на предприятии, является численность

работников. Квалификационный уровень работников зависит от их возраста, стажа работы, образования, поэтому в процессе анализа изучают изменения численности по всем классификационным признакам, происходящие в результате движения рабочей силы, которое оценивают с помощью таких показателей, как показатели оборота рабочей силы (коэффициенты оборота кадров по приему, выбытию, и общего оборота) и движения кадров (коэффициенты текучести кадров, постоянства и восполнения). В свою очередь, эффективность использования фонда заработной платы характеризуется рядом показателей: зарплатоотдача, зарплатоёмкость, доходность, рентабельность и прибылеёмкость ФЗП. В заключении 2 блока основного этапа проводят анализ среднегодовой заработной платы, в котором определяют ее изменение по сравнению с планом и уровнем предшествующего периода, выявляют причины отклонений и дают оценку факторам, влияющим на эти изменения.

3 блок заключается в проведении анализа показателей эффективности использования кадров предприятия, которыми непосредственно выступают производительность и эффективность труда. Одним из главных показателей эффективности труда на предприятии является производительность труда, понятие которой употребляется применительно к одному фактору производства – живому труду и играет самостоятельную роль в экономической характеристике торговли. Производительность труда является наиболее важным показателем всей системы трудовых показателей на предприятии и используется для непосредственной оценки рациональности использования трудовых ресурсов, поэтому в процессе анализа ему уделяется особое внимание и осуществляется оценка влияния на изменение производительности труда различных факторов. Однако, производительность труда не в полной мере характеризует его эффективность, поскольку значительная часть затрат способствует повышению качества обслуживания населения. В связи с этим, наиболее приемлемым показателем выступает эффективность труда, которая выражает степень результативности труда при наименьших трудовых затратах. Другим важным достоинством показателя эффективности труда является отражение в нем экономии трудовых ресурсов. Соответственно, важной задачей организации труда на предприятии является стремление к повышению его эффективности. Помимо этого, на данном этапе анализа необходимо рассчитать экономическую и социальную эффективность труда с целью выявления динамических тенденций развития данного показателя.

На заключительном этапе происходит определение рекомендаций по повышению эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии, а именно разработка мероприятий по устранению выявленных в ходе анализа недостатков и использованию имеющихся резервов повышения эффективности использования персонала предприятия, а также контроль за выполнением предложенных мероприятий.

Таким образом, использование предложенной усовершенствованной методики анализа эффективности труда работников предприятий позволит наиболее обширно и детально провести данное исследование, обозначив основные положительные и отрицательные моменты, а также выявить причины этих изменений, благодаря проведенным факторным анализам.

Список использованной литературы:

1. Арутюнян К.М., Шишкин А.О. Сравнительная характеристика этапов проведения анализа эффективности труда работников // Наука и современное общество:

УДК 33

Ахтямова Р.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Аннотация. В настоящей статье рассмотрены современные особенности налогообложения инвестиционной деятельности в Республике Башкортостан.

Ключевые слова: налоги, налогообложение, инвестиционная деятельность, инвестиции.

В современных условиях, немаловажным вопросом для рассмотрения его на государственном уровне, является вопрос об уклонении от уплаты налогов¹. В первую очередь, следует определить понятие налогообложение. Налогообложение – это такая процедура, которая закреплена законодательно для взимания и уплаты налогов для пополнения государственного бюджета².

Для налогообложения инвестиционной деятельности существуют свои особенности. Отметим, что инвестициями признаются денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской или иной деятельности в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта³.

Развитие современной налоговой системы в России, снижение налоговых ставок, введение специальных налоговых режимов должно содействовать пополнению оборотных средств предприятий, а также повышению доли инвестиций. Этому процессу также способствует легализация части доходов, связанная со смягчением режимов налогообложения.

Стоит отметить, что все же основное условие, которое учитывается при развитии и улучшении законодательства об инвестиционной деятельности, как непосредственно в Республике Башкортостан, так и в России в целом, это не только наличие налоговых льгот, но стабильность и прогнозирование экономической ситуации.

В первую очередь, рассмотрим основные налоги, которые уплачивают инвесторы, определив, вместе с тем, льготы, предоставляемые им на федеральном уровне.

1. Налог на добавленную стоимость. Предусмотрен гл. 21 Налогового кодекса РФ. Этот налог является косвенным, при котором плательщик налога и носитель налога являются разными лицами: плательщик – это производитель, а носитель – потребитель.

2. Согласно ст. 146 Налогового кодекса РФ к объектам налогообложения также причисляются реализация товаров, работ и услуг, в том числе реализация предметов залога

¹ Минеева В.М., Петрова А.Д., Вахитова И.В. Проблема взимания налогов и сборов в РФ в современных экономических условиях. в сборнике: инновационные технологии научного развития. Сборник статей международной научно - практической конференции: в 5 частях. 2017. С. 96 - 99.

² Ахметшин И.И., Минеева В.М. Налогообложение в цифрах. NovalInfo.Ru. 2015. Т. 1. № 38. С. 213 - 218.

³ Федеральный закон от 25.02.1999 N 39 - ФЗ (ред. от 26.07.2017) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/

и передача товаров, работ, услуг по соглашению о предоставлении отступного или новации, а также передача имущественных прав.

Однако, согласно пп.12 п. 2 ст. 149 Налогового кодекса, реализация долей в уставном капитале организаций, паев в паевых фондах кооперативов и паевых инвестиционных фондах, ценных бумаг и инструментов срочных сделок на территории России освобождается от налогообложения. Также, как указано в п.7 ст. 149, освобождается от налогообложения оказание услуг по негосударственному пенсионному обеспечению. Условия и порядок использования данной льготы установлен п. п. 4 – 7 указанной статьи. Для ее реализации Кодексом императивно предписано вести раздельный учет операций, указанных выше.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что операции, характеризующиеся прямым инвестированием от налогообложения освобождены посредством налога на добавленную стоимость.

Рассмотрим специфику налогообложения инвестиционной деятельности в Республике Башкортостан.

Соответственно Закону Республики Башкортостан от 24.12.2010 года №339 - з⁴, инвесторы на территории Республики Башкортостан получают ряд льгот, в том числе налоговые льготы по налогам и сборам, отсрочки, рассрочки по уплате налогов, пеней, штрафов и инвестиционного налогового кредита.

Согласно законам Республики Башкортостан от 31.10.2011г. № 454 - з⁵ и от 28.11.2003г. № 43 - з⁶, на настоящий момент в Башкортостане установлены такие налоговые механизмы для стимуляции инвестиционной деятельности как снижение ставки налога на прибыль организаций в размере 4,5 % , а также освобождение от налога на имущество предприятий, в соответствии с объемом вложенных инвестиций, сроком до 10 лет. Следует указать, что система льгот предусматривается для проектов с приоритетным статусом. Рассмотрим подробнее в таблице 1.

Таблица 1 – Система налоговых льгот для инвесторов

Объем инвестиций	Льготный налоговый период
от 30 до 100 млн. рублей (для проектов, включенных в утверждаемые Правительством Республики Башкортостан комплексные программы социально - экономического развития муниципальных образований Республики Башкортостан)	1
от 100 до 300 млн. рублей	1
свыше 300 до 700 млн. рублей	2
свыше 700 до 1500 млн. рублей	3
свыше 1500 до 2000 млн. рублей	4
свыше 2000 до 5000 млн. рублей	5
свыше 5000 млн. рублей	10

⁴ Закон Республики Башкортостан от 24 декабря 2010 года № 339 - з «Об инвестиционной деятельности в Республике Башкортостан, осуществляемой в форме капитальных вложений»

⁵ Закон Республики Башкортостан от 31.10.2011г. № 454 - з «Об установлении пониженной налоговой ставки налога на прибыль организаций инвесторам, осуществляющим инвестиционную деятельность в форме капитальных вложений в Республике Башкортостан»

⁶ Закон Республики Башкортостан от 28.11.2003г. № 43 - з «О налоге на имущество организаций»

Обязательным условием получения инвестором государственной поддержки является заключение инвестиционного соглашения между инвестором и Правительством Республики Башкортостан и соблюдение его условий в ходе реализации инвестиционного проекта.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 (НК РФ ч.2). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/
2. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39 - ФЗ (ред. от 26.07.2017) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/
3. Закон Республики Башкортостан от 24 декабря 2010 года № 339 - з «Об инвестиционной деятельности в Республике Башкортостан, осуществляемой в форме капитальных вложений». URL: <http://docs.cntd.ru/document/463505456>
4. Закон Республики Башкортостан от 31.10.2011г. № 454 - з «Об установлении пониженной налоговой ставки налога на прибыль организаций инвесторам, осуществляющим инвестиционную деятельность в форме капитальных вложений в Республике Башкортостан». URL: <http://docs.cntd.ru/document/935123422>
5. Закон Республики Башкортостан от 28.11.2003г. № 43 - з «О налоге на имущество организаций». URL: <http://docs.cntd.ru/document/935101828>
6. Ахметшин И.И., Минеева В.М. Налогообложение в цифрах. NovaInfo.Ru. 2015. Т. 1. № 38. С. 213 - 218.
7. Минеева В.М., Петрова А.Д., Вахитова И.В. Проблема взимания налогов и сборов в РФ в современных экономических условиях. в сборнике: инновационные технологии научного развития. Сборник статей международной научно - практической конференции: в 5 частях. 2017. С. 96 - 99.

© Ахтямова Р., 2017

УДК 33

Ахтямова Р.Р.,
к.э.н., доцент кафедры "Финансы и кредит" УГНТУ
Минеева В.М.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СЛЕДСТВЕННЫХ ОРГАНОВ И НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ В РАМКАХ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

Законопослушный налогоплательщик – это основа финансового благополучия государства и его экономической безопасности. Однако, нередко можно наблюдать нарушения предписаний норм налогового законодательства. Такое нарушение влечет за собой правонарушения, а также нередко и преступление. Общественная опасность преступлений данного вида проявляется в непоступлении денежных средств в бюджет государства, тем самым предоставляя угрозу экономической основе государства. В этой

связи государство посредством контролирующих и правоохранительных органов противодействует совершению данной группы преступлений.

Осуществление налогового контроля невозможно без совместной работы органов налогового контроля и следственных органов, особенно в случаях расследования уголовных дел, связанных с налоговой преступностью.

Правовая база, которая регламентирует взаимодействие следственных органов и налоговой службы является Налоговый кодекс Российской Федерации, в частности п. 2, ст. 36 законодательно закрепляет, что в тех случаях, когда необходимо выявить обстоятельства, входящие в компетенцию налоговой службы, следственные органы, органы внутренних дел должны в десятидневный срок со дня обнаружения данных обстоятельств предоставить материалы в соответствующий налоговый орган.

Кроме Налогового кодекса взаимодействие налоговой службы и следственных органов также регулируется Соглашением о взаимодействии между СК России и ФНС России⁷.

Рассмотрим, каким образом развивалась законодательная база, регулирующая взаимодействие налоговых и следственных органов.

С 2011 года в соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2009 года № 383 - ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» к исключительной компетенции Следственного комитета РФ отнесено расследование уголовных дел о налоговых преступлениях, предусмотренных статьями 198—199.2 Уголовного кодекса РФ.

В феврале 2012 года между Следственным комитетом РФ и Федеральной налоговой службой заключено Соглашение, которым определены порядок и необходимый перечень документов, направляемых налоговыми органами в следственные подразделения для решения вопроса о возбуждении уголовного дела.

В сентябре 2013 года Следственным комитетом РФ, Федеральной налоговой службой и Министерством внутренних дел РФ подписан совместный приказ о создании в регионах страны межведомственных рабочих групп, на которые возложены задачи по совместному оперативному решению сложных вопросов в сфере противодействия налоговым преступлениям.

В 2014 году сотрудниками центрального аппарата Следственного комитета РФ совместно с представителями Федеральной налоговой службы осуществлены выезды в различные регионы страны для оказания практической и методической помощи в расследовании налоговых преступлений.

Рисунок 1 – Развитие законодательства, регулирующего взаимодействие следственных и налоговых органов

Таким образом, можно заметить, что сотрудничество двух указанных ведомств налаживалось поступательно, с последующим совершенствованием. Есть вероятность, что законодательство будет развиваться и далее, все более совершенствуя методы выявления случаев нарушений и преступлений в налоговой сфере.

На схеме, представленной на рисунке 2, представим принципы взаимодействия налоговой службы и следственных органов.

⁷Соглашение о взаимодействии между Следственным комитетом Российской Федерации и Федеральной налоговой службой Российской Федерации от 13 февраля 2012 г. N 101 - 162 - 12 / ММВ - 27 - 2 / 3 // СПС "КонсультантПлюс".

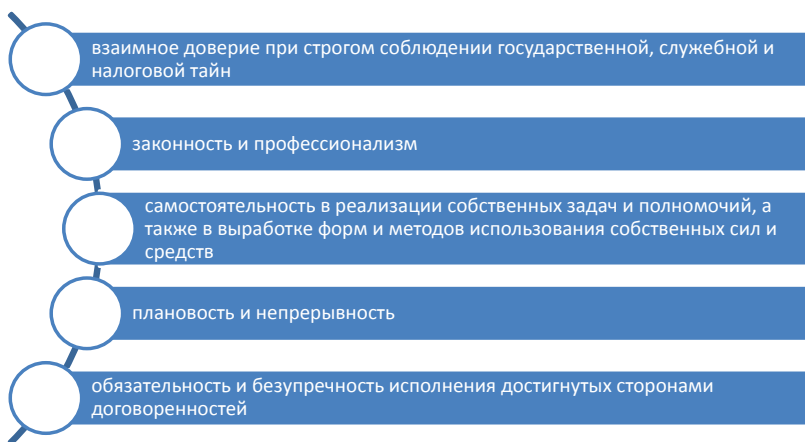


Рисунок 2 – Принципы взаимодействия налоговой службы и следственных органов

Указанные меры привели к положительным тенденциям в области выявления налоговых преступлений. Представим их для наглядности на диаграмме (рисунок 3).



Рисунок 3 – Динамика выявления налоговых преступлений⁸

Так, количество возбужденных уголовных дел о налоговых преступлениях стало расти. Если в 2012 году их было 5818, то в 2013 году возбуждено уже 6893 уголовных дел, а в 2014 году их число немного сократилось и составило 6210, в 2015 – 9041, 2016 – 9283. То есть за пять лет число раскрытых преступлений в налоговой сфере увеличилось в 1,5 раза, в цифрах это составляет 3465 преступлений. Следовательно, можно говорить об эффективности сотрудничества налоговой службы и следственных органов.

Таким образом, подводя итоги изученного в настоящей статье материала, можно сделать следующие выводы:

1) взаимодействие следственных органов и налоговой службы совершается для поддержания экономической безопасности в России путем предупреждения, пресечения, выявления и расследования правонарушений в налоговой сфере;

⁸ По данным официального сайта Министерства внутренних дел // <https://мвд.рф/>

2) регулирование сотрудничества следственных органов и налоговой службы происходит посредством нормативно - правовых актов, которые содержат в себе порядок взаимодействия указанных ведомств, а также на базе общих межведомственных нормативных актов;

3) эффективность сотрудничества налоговой службы и следственных органов в сфере налогового контроля находится в зависимости от эффективности механизма взаимодействия данных ведомств;

4) в перспективе взаимодействие налоговой службы и следственных органов заключается в усовершенствовании форм и методов выявления преступлений в налоговой сфере.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 (НК РФ ч.2). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/

2. Соглашение о взаимодействии между Следственным комитетом Российской Федерации и Федеральной налоговой службой Российской Федерации от 13 февраля 2012 г. N 101 - 162 - 12 / ММВ - 27 - 2 / 3. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70059840/>

3. Официальный сайт Министерства внутренних дел Российской Федерации. URL: <https://мвд.рф/>

© Ахтямова Р.Р., Минеева В.М., 2017

УДК 336

К. Ю. Бабенко

Оренбургский ГАУ

г. Оренбург, Россия

студентки 4 курса

специальности «Экономическая безопасность»

E - mail: Kseniya_babenko9@mail.ru

А.Р. Хаметова

канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО «ОГАУ»,

г. Оренбург, РФ

E - mail: raschidova@rambler.ru

ВОДНЫЙ НАЛОГ И ПЛАТА ЗА ПОЛЬЗОВАНИЯ ВОДНЫМИ РЕСУРСАМИ

Аннотация:

В данной статье отражается проблема наличия водного налога в системе налогообложения Российской Федерации и описывается его структура и новшества.

Ключевые слова:

Водный налог, плата за пользование водными ресурсами, налог, налогообложение.

Одним из главных элементов рыночной экономики является налоговая система. Именно посредством налогов государство воздействует на развитие хозяйства и определяет пути экономического и социального развития. Данная тема является весьма актуальной. Принятие новых налогов, налоговые ставки, количество льгот – все это оказывает негативное влияние на социальное развитие общества. Добавляет напряжения в отношениях между государством и обществом и тот факт, что практика так называемого водного налога (или платы за пользование водными ресурсами) существует только в Российской Федерации. Экономическая сущность водного налога заключается в следующем: он реализует принцип платности за пользование водными ресурсами посредством создания эффективного экономического механизма, стимулирующего рациональное использование, восстановление и охрану водных объектов.

Водный налог – это федеральный налог, который устанавливается НК РФ[3]. Он является обязательным к уплате на всей территории РФ. Эта глава, а вместе с ней и сам водный налог, была введена в действие с 2005 года. Как и любой налог, он имеет налоговую базу, которая определяется отдельно по отношению к каждому объекту налогообложения. Налоговые ставки устанавливаются в зависимости от объекта налогообложения и налоговой базы.

Налогоплательщики водного налога – это физические или юридические лица, осуществляющие водопользование на территории РФ. Физические и юридические лица, которые осуществляют водопользование на основе договора или решения о предоставлении водных объектов в пользование, налогоплательщиками не являются.[2]

В системе налогообложения по водному налогу существуют некоторые льготы. Система экономического стимулирования рационального использования, восстановления и охраны водных объектов включает в себя согласно ст. 127 ВК РФ:

- 1) установление налоговых и иных льгот, которые предоставляются физическим и юридическим лицам, которые восстанавливают и охраняют водные объекты, а также предупреждают и ликвидируют вредное воздействие вод;
- 2) предоставление льготных кредитов на выполнение работ по восстановлению и охране водных объектов, предупреждению и ликвидации вредного воздействия вод;
- 3) установление налоговых, кредитных и иных льгот, предоставленных водопользователям.

Порядок предоставления налоговых, кредитных и иных льгот за рациональное использование, восстановление и охрану водных объектов определяется законодательством РФ. Наиболее важным элементом системы экономического стимулирования является предоставление льгот по платежам, которые связаны с использованием водными объектами. Сбор не взимается с объектов животного мира и объектов водных биологических ресурсов, которые используют с целью удовлетворения личных нужд представителями коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока. Также это касается лиц, которые не относятся к коренным малочисленным народам, но постоянно находятся в местах их традиционного проживания и традиционной хозяйственной деятельности. Это народы, для которых охота и рыболовство являются основой существования. Ставки сборов за каждый объект животного мира и водных биологических ресурсов закреплены законодательно.[3] Зачет или возврат сумм сбора по нереализованным лицензиям или разрешениям на пользование объектами животного мира осуществляется в общем порядке,

установленном по всем налогам и сборам, при условии представления необходимых документов по установленному перечню.

В 2017 году есть некоторые изменения по отношению к уплате налога и налоговой ставке:

1) к ставке водного налога применяется новое значение повышающего коэффициента. При расчете водного налога к общим ставкам применяется повышающий коэффициент.

2) При уплате недоимок по всем налогам с 1 октября 2017 года изменяются правила начисления пеней.[3]

Подводя итог, хотелось бы подчеркнуть, что главной проблемой налогообложения в Российской Федерации является нестабильность налоговой системы. Постоянно происходит введение новых налогов, за которыми следуют волны возмущения в обществе. На сегодняшний день, при сложившейся экономической ситуации в России и при установленном прожиточном минимуме и заработных платах граждан, каждый новый налог повышает уровень бедности в стране. За счет налогов государство может обеспечивать достойный уровень страны на мировом рынке, но, вместе с тем, увеличивает уровень социальной стратификации. Нужен ли данный вид налога, покажет время. Но зарубежный опыт показывает, что государство может развивать экономическую сферу и нормально функционировать и без него.

Список литературы:

1) Лыкова Л.Н. Налоги и налогообложение в России: Учебник для вузов. - М.: Издательство БЕК, 2014.

2) Водный кодекс РФ. - М.: Издательство "Омега - Л", 2017

3) Налоговый кодекс РФ. Части первая и вторая: - М.: Эксмо, 2017

© К. Ю. Бабенко, А.Р. Хаметова, 2017

УДК 336

Д.С. Батищев

Студент 3 курса Финансовый Университет
при Правительстве Российской Федерации, г. Москва РФ
dima.batishchev@yandex.ru

Научный руководитель: **И.Е. Шакер**
канд. экон. наук, доцент Финансовый Университет
при Правительстве Российской Федерации, г. Москва РФ
ish7@bk.ru

АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ РИСКОВ ДЛЯ БАНКОСВКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ НА РЫНКЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация

В ходе данного анализа был выявлен ряд факторов, при помощи которых можно представить текущее положение на рынке ипотечного кредитования России. В данные

факторы входят: платежеспособность российского населения, доля просроченной задолженности на рынке, изменение плавающих и фиксированных процентных ставок, цены на рынке жилья. На основании полученных данных были сделаны выводы о степени рисков на ипотечном рынке.

Ключевые слова:

Реальная заработная плата, безработица, цены на жилье, просроченная задолженность, ипотечное кредитование, MosPrime Rate, ставка

Данная статья посвящена проверке гипотезы о возможных рисках для российской банковской системы связанных с ипотечным кредитованием.

Для начала проведем анализ макроэкономических показателей, лежащих в основе благосостояния российского населения. Реальные заработные платы отражают уровень платежеспособности клиентов банка, а уровень безработицы говорит нам о возможности населения иметь заработанную плату, которая используется для погашения долгов по ипотеке.



Рисунок 1 Сравнение средней номинальной заработной платы с реальной; составлено автором по данным [1]; Номинальная заработная плата рассчитана в Excel

Таблица 1 Расчет реальной заработной платы в Excel

Год	Номинальная ЗП (Руб) [1]	Уровень инфляции (%) [2]	Реальная ЗП (Руб)
2006	10634	100	10634
2007	13593	111,9	12147
2008	17290	113,3	13637
2009	18638	108,8	13511
2010	20952	108,8	13960
2011	23369	106,1	14675
2012	26629	106,6	15687
2013	29792	106,5	16480
2014	32495	111,4	16135
2015	34030	112,9	14967
2016	36709	105,4	15318



Рисунок 2 Уровень безработицы; составлено автором по данным [3]

Из данных графиков мы можем сделать вывод о том, что на протяжении 11 лет реальная заработная плата не увеличилась, а имела четкую консолидацию в районе 14 - 15000 рублей, что создает небольшие потенциальные риски в платежеспособности населения, однако также стоит сказать, что и значительного снижения не произошло. Таким образом платежеспособность российского населения на протяжении 11 лет находится примерно на одном и том же уровне.

Что же касается безработицы, то здесь ситуация имеет положительную тенденцию к сокращению в национальной экономике России, таким образом мы можем отвергнуть гипотезу о возникновении возможных рисков в сфере ипотечного кредитования из - за падения платежеспособности населения в связи с потерей работы.



Рисунок 3 Средние цены на жилую недвижимость (первичный рынок)
Составлено автором по данным [4]

Гипотеза о потере платежеспособности физических лиц, взявших ипотеку, также можно отвергнуть. Так как средние цены на жилье хоть и имеют тенденцию роста, однако данный рост слишком незначителен для того чтобы создать массовые проблемы, связанные с

покупкой жилья населением. За 10 лет средние цены на жилье выросли на 47 % , а за 9 лет лишь на 12 % .

Кроме того, если бы на рынке существовало понижение цен на жилую недвижимость, то это свидетельствовало бы о том, что банки, имея значительное количество дефолтных кредитов, стараются продать залоговую недвижимость по ценам ниже рыночной. Данное явление рынка впоследствии подтолкнуло бы средние рыночные цены на недвижимость вниз, однако пока этого не происходит.

Далее мы рассмотрим объемы ипотечного кредитования и сравним их с валовым объемом кредитования физических лиц.

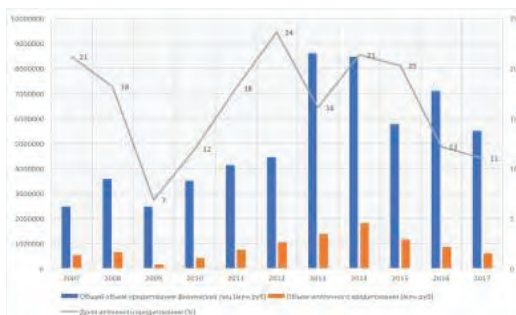


Рисунок 4 Сравнение общего объема кредитования ФЛ с объемом ипотечного кредитования ФЛ; составлено автором по данным [5][6]

Как мы можем наблюдать из представленных гистограмм (Рисунок4) ипотечное кредитование не занимает ключевую долю в общем объеме банковских услуг физическим лицам. Максимальная доля 24 % была в 2012 году, когда реальная заработная плата почти достигла своих максимальных значений. Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что в случае существования реальных угроз невыплат в сфере российского ипотечного кредитования банковская система России не будет существовать в зоне максимального риска.

Следующим пунктом рассмотрим долю просроченной задолженности в объеме ипотечного кредитования.

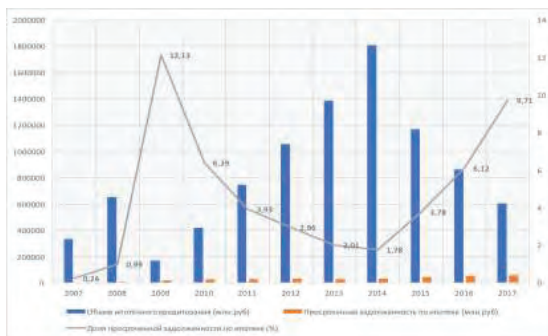


Рисунок 5 Сравнение просроченной задолженности с объемом ипотечного кредитования; составлено автором по данным [5]

Исходя из данных, представленных в гистограммах (Рисунок5) мы видим, что доля просроченной задолженности или дефолтных кредитов слишком мала в России и достигла своего максимума в 2009 году в самый разгар мирового финансового кризиса, однако в 2017 году доля достигла почти 10 % , что является тревожным сигналом о возможном назревающем риске для ипотечного кредитования. Возможно это связано с существенно возросшей плавающей ставкой по ипотеке, от которой большинство российских банков решили отказаться и перевести уже выданные кредиты на фиксированную ставку.



Рисунок 6 Средний срок ипотеки;
Составлено автором по данным [5]

Срок ипотеки является одним слабых мест, которое в последствии может стать фактором невыплат по кредитам, так как если сравнивать эти цифры с США, где ипотека может предоставляться на 30 - 50 лет, то срок в 15 лет выглядит слишком коротким и рискованным. Однако стоит заметить, что он, как и реальные ЗП имеет четкую консолидацию в районе 15 лет, даже можно наблюдать едва заметный тренд к повышению.

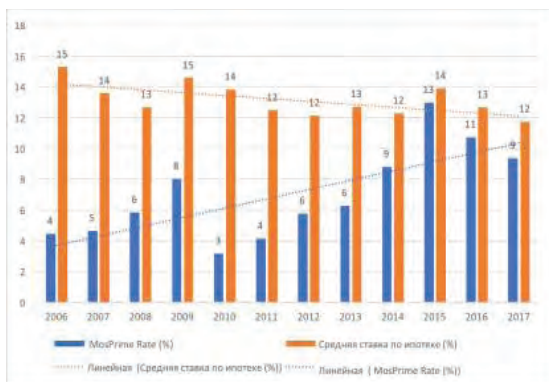


Рисунок 7 Средняя MosPrime Rate / Средняя ставка по ипотеке;
составлено втором по данным [5][7]

Плавающая процентная ставка по ипотеке, на мой взгляд, является самым слабым местом в российской сфере ипотечного кредитования, так как здесь мы наблюдаем существенный рост и ярко выраженный тренд на повышение, что в значительной степени повышает кредитное бремя на заемщика. Как уже было сказано ранее, многие банки снизили свои риски отказавшись от плавающей ставки и переведя уже выданные кредиты по ним на фиксированную [8].

Касательно фиксированной ставки, мы видим снижение кредитного бремени на заемщика и падение стоимости ипотеки, что снижет риски банка. За 11 лет средняя ставка по ипотеке упала на 21,5 процента, сократившись на 3 с лишним процента в своем значении.

Данное исследование не выявило существенных рисков в российской сфере ипотечного кредитования, так как срок ипотеки / реальные заработные платы за 11 лет имеют четкую консолидацию. Доля просроченной задолженности в ипотечном кредитовании до данного времени росла, скорее всего это связано с кредитами с плавающей процентной ставкой. Однако банки ушли с данной ставки по кредитам, перейдя на фиксированную, которая имеет выраженную тенденцию к снижению. Доля дефолтных кредитов по ипотеке, как и доля выданных ипотечных кредитов, незначительна, чтобы представлять серьезную угрозу российской банковской системе.

Список литературы

1. ЕМИСС государственная статистика / среднемесячная заработная плата на одного работника по полному кругу организаций // URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/33433> (дата обращения 20.11.17)
2. ЕМИСС государственная статистика / индексы потребительских цен на товары и услуги // URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/31074> (дата обращения 20.11.17)
3. Федеральная служба государственной статистики / уровень безработицы // URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/trud6.xls (дата обращения 21.11.17)
4. Федеральная служба государственной статистики / средние цены на рынке жилья (первичный рынок) // URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/housing/tab7.htm (дата обращения 21.11.17)
5. Сайт ЦБ / Жилищные кредиты, предоставленные физическим лицам - резидентам в рублях // URL: https://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=4-1&pid=ipoteka&sid=ITM_2357 (дата обращения 22.11.17)
6. Сайт ЦБ / кредиты, предоставленные физическим лицам – резидентам // URL: <https://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302-02M&ExportToExcel=Y> (дата обращения 21.11.17)
7. Сайт ЦБ / MosPrime Rate // URL: https://www.cbr.ru/eng/hd_base/mosprime/ (дата обращения 21.11.17)
8. LIFE#Финансы / Банки испугались плавающих ставок // URL: https://life.ru/t/финансы/898194/banki_ispughalis_plavaiushchikh_stavok (дата обращения 21.11.17)

Р.Н. Берлизев

канд.экон.наук, доцент каф РГИ

КубГТУ

г. Краснодар, РФ

E - mail: gelios - com1@yandex.ru

В.О. Аняньева

Студентка 1 курса КубГТУ

г.Краснодар, РФ

E - mail: Valentinaananeva1997@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА С ПРОДАЖ

Аннотация. Проблема налогообложения со временем применения фискальных методов пополнения казны в государствах носит крайне острый характер как для граждан, так и для регулятивного государственного аппарата. С эволюционным ростом демократических ценностей вопрос возвращения к какому - либо из, казалось бы, устоявшихся налогов требует тщательного анализа, дабы не привести к общественным катаклизмам.

Ключевые слова: налоги, налогообложение, налог с продаж, НДС, налоговая система

Налоги являются одной из ключевых статей пополнения федерального, регионального и местного бюджетов. Ни для кого не секрет, что Российская Федерация, будучи зависимой от углеводородного сырья и не осуществляя экспортных поставок высокотехнологической продукции, на которой специализируется, к примеру, Япония, США, страны Европейского Союза или Китай, не способна исполнить расходную часть бюджета, так как средств просто - напросто будет не хватать.

Без преувеличения налоговые (нефтегазовые) доходы – это более половины доходов бюджета Российской Федерации. Следовательно, некорректное регулирования налоговой системы страны приведет к снижению доли расходов, направленных на национальную оборону, образование, социальную политику, национальную безопасность, общегосударственные вопросы и другие статьи, обеспечивающие стабильное функционирование российской государственности. При этом острота увеличения налогового бремени ясно видна из позиции дальнобойщиков, с 2017 года постоянно проводящих митинги по поводу обложения их третьим налогом. Сегодня это акцизы на топливо, транспортный налог и система «Платон».

Также не стабильна налоговая ситуация со льготами, введенными в 2014 году с целью облегчения деятельности малого бизнеса. В ноябре 2017 экономический портал «Ведомости» сообщил о инициативах Госдумы по значительному сокращению числа налоговых льгот[1].

Одним из наиболее обсуждаемых с периода распада Советского Союза тем в сфере налогообложения является проблема введения Налога с продаж (НсП), который сегодня, по сути, заменен привычным всем Налогом на добавленную стоимость (НДС). Оба налога являются косвенными, то есть потребители, по факту являющемуся налогоплательщиком не требуется обращения в отделение Федеральной налоговой службы, т.к. данный вид

налогов включен в стоимость конечного продукта. В современной Российской Федерации долгое время одним из лоббистов введения Налога с продаж являлось Министерство Финансов Российской Федерации. Однако при руководстве Антона Силуанова орган исполнительной власти окончательно отверг возможность введения НсП. Министерство экономического развития со сменой руководства также не раз меняло свое отношение к возвращению НсП, поэтому считать их позицию стабильно продвигающей свои взгляды не следует.

В 2014 году сам Президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин публично высказался за детальное рассмотрение вопроса о введениж, однако в последующем позиция Президента была пересмотрена, что было высказано его Пресс - секретарем Дмитрием Сергеевичем Песковым[2]. Несмотря на обещание представителей Федерального Собрания внести на рассмотрение проект возвращения к НсП, Государственной Думой этот шаг так и не был предпринят, что объяснялось как сложностями экономического положения Российской Федерации с 2014 года, так и неоднозначностью принимаемого решения.

Стоит отметить, что Налог на добавленную стоимость (НДС) взимается с каждого предприятия, которое в ходе своей хозяйственной деятельности увеличивает стоимость первоначально полученной ею продукции. Например, НДС нужно заплатить компании, которая купила товары дешевле и продает их дороже, производителю, который отдал за сырье меньше, чем получил за готовую продукцию, и даже компаниям, которые производят услуги "из воздуха". Налог с продаж взимается только с выручки компании, продающей товары и услуги населению.

Комитет по налоговой политике Российского союза промышленников и предпринимателей недавно вновь высказался по поводу введения Налога с продаж. К возвращению налога с продаж комитет относится отрицательно, т.к. параллельное применение налога с продаж и НДС или полная замена им НДС приведет к резкому сокращению суммарных налоговых поступлений в бюджет и ничего не даст бизнесу[3]. Напротив, такая реформа лишит бизнес права беспроцентно пользоваться суммами НДС, подлежащими перечислению в бюджет, в течение квартала. У налога с продаж только одно преимущество - простота. С другой стороны, налог с продаж намного сложнее собирать, чем НДС, учитывая российские традиции ведения теневого бизнеса. Поэтому комитет считает, что подобная налоговая реформа не является своевременной и вообще не нужна в ближайшее десятилетие. Что касается перераспределения доходов в пользу регионов, то эта задача должна решаться иными средствами, а не путем резкого снижения налоговых поступлений в консолидированный бюджет.

Отличия НДС и НсП существенны (табл. 1)

Таблица №1 – отличия НДС и НсП

НДС	НсП (классический метод)
сложность администрирования связана с необходимостью контроля размера зачетного НДС	сложность администрирования связана с необходимостью выявления облагаемой реализации

налог взимается частями со всей цепочки "производство - реализация"	налог взимается только в точке конечной реализации
является доходом федерального бюджета	является доходом местных бюджетов
обложение импорта	освобождение импорта
требуется возмещение из бюджета в некоторых случаях для ликвидации каскадного эффекта	не требуется возмещение из бюджета, поскольку налог не взимался на предыдущих этапах переработки – реализации, т. е. не было соответствующих поступлений в бюджет

Таким образом, проблема налогообложения в Российской Федерации стоит крайне остро и решение задачи о необходимости введения Налога с продаж (совместно с НДС или отдельно от НДС) возможно лишь со снижением общей налоговой нагрузки граждан. Учитывая проявляющийся рост позиций гражданского общества необоснованное повышение бремени налогов, в том числе путем совместного введения НсП и НДС, приведет лишь к усугублению общественных негодований.

Список использованных источников

1. «Для большинства компаний отмена льготы означает введение с 2018 г. налога на модернизацию...» // Ведомости. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/09/01/731896-ne-prividetsya-platit> (Дата обращения 16.11.2017).
2. «Путин поддержал возвращение к налогу с продаж» // Информационное агенство REGNUM. URL: <https://regnum.ru/news/1846169.html> (дата обращения 20.11.2017).
3. В России создаются условия для введения налога с продаж // Ведомости. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/03/21/681984-naloga-prodazh> (Дата обращения 17.11.2017)

© Р.Н.Берлизев, В.О.Ананьева, 2017

УДК 336.22

Р.Н. Берлизев

канд.экон.наук, доц. каф. РГИ КубГТУ

г. Краснодар, РФ

E - mail: gelios - com1@yandex.ru

В.В. Мазуренко

Студентка 1 курса КубГТУ

г. Краснодар, РФ

E - mail: selena803@mail.ru

РОЛЬ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ

Аннотация. В статье ставится задача рассмотреть налог на прибыль организаций на международном уровне путем анализа его характеристик и сравнения налогового режима

на территориях России и США. Прослеживается процесс становления налога и особое внимание уделено формированию процентной ставки в каждой их стран.

Ключевые слова: налог, налогообложение, налог на прибыль, налоговая ставка

Налоги в совокупности образуют один из основных источников дохода страны и позволяют путем взимания определенной суммы, рассчитанной по ставкам, установленным Налоговым кодексом Российской Федерации, проводить успешную внутреннюю и внешнюю политику. Средства налогоплательщиков дают возможность государству разрешать военные конфликты, оплачивать расходы образовательных, медицинских и муниципальных организаций и пр. Одним из многочисленных налогов, участвующих в формировании государственного бюджета, является налог на прибыль организаций.

Налог на прибыль — представляет собой прямой налог федерального уровня, зачисляющийся во все бюджеты страны, и взимающийся с прибыли организаций. Он затрагивает большое количество факторов хозяйственной деятельности такие как: доходы (расходы) от реализации товаров (работ или услуг), прибыль, внереализационные доходы (расходы) и т.д. Налогооблагаемая база состоит из всех доходов организации, а также сумм, полученных от прочих видов деятельности. Сумма налога в полной мере зависит от конечного финансового результата организации выявленного по окончании отчетного периода. Плательщиками данного налога выступают российские и иностранные организации, реализующие свою деятельность на территории РФ через постоянные представительства.

Важность налога заключена в его непосредственной принадлежности к элементам налоговой системы и необходимости его применения для перераспределения национального дохода. Практически он является платой государству за пользование экономическим пространством, трудовыми ресурсами, социальной, производственной и иной инфраструктурой.

С 1992 по 2001 гг. налог на прибыль регулировался Законом РФ от 27.12.1991 № 2116 - 1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций» и рассчитывался с помощью корректировки финансового результата. Начиная с 2002 г. стал регламентироваться 25 главой II части НК РФ и исчисляться по данным налогового учёта.

В 2017 г. ставка налога на прибыль равна 20 % из которых 17 % поступают в бюджеты субъектов РФ, остальные 3 % зачисляются в федеральный бюджет.

Сравним налог на прибыль в России с налогом на прибыль в США.

В США налоги исполняют не только фискальную (казенную) функцию, но и представляют собой инструмент, позволяющий регулировать развитие как внешней, так и внутренней экономики страны.

По своей доходности, налог на прибыль занимает третье место, после индивидуальных подоходных налогов и акцизов. Ставка по налогу равна 34 % и уплачивается постепенно: 15 % за первые 50 тыс. долларов, 25 % за следующие 25 тыс. долларов, 34 % на всю оставшуюся сумму. Помимо этого, с доходов от 100 до 335 тыс. долларов дополнительно уплачивается 5 % налог.

Однако в 2017 г. администрация президента США Дональда Трампа внесла предложение о сокращении налога на прибыль организаций с 35 % до 15 % , что может стать самым

крупным снижением налоговой ставки и позволит произвести возврат производственных мощностей и рабочих мест на территорию США.

За использование альтернативных источников энергии предусмотрены налоговые скидки, также организациям обеспечиваются налоговые кредиты в размере 50 % от стоимости произведенного оборудования, функционирующего при помощи солнечной энергии или энергии ветра.

В некоторых случаях юридические лица обязуются уплатить налог на сверхприбыль. К примеру, такой налог был введен во времена Вьетнамской войны в начале 80 - х гг. Путем введения этого налога предполагалось уменьшить рост прибыли нефтяных компаний из - за освобождения от контроля за внутренними ценами на нефть. Базой налогообложения была разница между фактической и базовой ценой продаваемой нефти.

На основе вышеизложенного можно сделать, что налоговая система в России имеет более выгодный размер ставки налога на прибыль организации и во множество раз проще. Однако в США применение ступенчатой системы налогообложения значительно помогает стабильному функционированию предприятий малого бизнеса.

Список использованных источников

1. «Минфин США: Трамп предлагает снизить налог на прибыль компаний до 15 % » // Информационное агентство // REGNUM. URL: <https://regnum.ru/news/2268578.html>
2. Налоги в США. URL: <http://mirznanii.com/a/185360/nalogi-v-ssha>
3. Налог на прибыль организаций // Федеральная налоговая служба // URL: <https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/profitul/>

© Р.Н. Берлизев, В.В. Мазуренко, 2017

УДК 519.863

В.И.Борисов

студент 4 курса

Самарский национальный исследовательский университет

имени академика С.П.Королева,

институт экономики и управления

г. Самара, РФ

E - mail: bor@mail2704@gmail.com

ЗАДАЧА ВЫБОРА НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО МЕСТА РАБОТЫ

Аннотация

В данной статье рассмотрена одна из задач многокритериальной оптимизации (задача выбора наиболее эффективного места работы), кратко изложен алгоритм решения данной задачи.

Ключевые слова:

Методы многокритериальной оптимизации, критерий оптимальности, целевая функция

Задача выбора наиболее эффективного места работы является достаточно значимой для любого человека. Для решения такого рода задач лучше всего использовать методы многокритериальной оптимизации, позволяющие находить оптимум в ситуациях, в которых существует несколько целей, зачастую противоречащих друг другу. Каждая из локальных целей при этом выражается числовыми или булевыми значениями, которые для каждого вектора переменных задачи или для каждой рассматриваемой альтернативы принятия решений принимают вполне конкретные числовые значения.

Во многих практических приложениях ставится задача определения некоторого решения, удовлетворяющего заданной системе ограничений и доставляющего экстремум не одному, а сразу нескольким, часто противоречивым критериям оптимальности. В зависимости от содержания задачи такие функции называют критериями оптимальности, критериями эффективности, целевыми функциями, показателями или критериями качества. Поставленная задача формулируется как некоторая задача математического программирования с несколькими целевыми функциями или задача векторной (многокритериальной) оптимизации:

В случае двух и более целевых функций в допустимой области принятия решений могут быть выделены следующие четыре подобласти. Нейтральная подобласть по отношению к подмножеству целевых функций, в которой все шаги по улучшению значения одной из целевых функций, не изменяют значения целевых функций подмножества. Область взаимной дополняемости подмножества критериев, в которой мероприятия и шаги по улучшению одной из целевых функций этого подмножества приводят к улучшению значений всех остальных критериев этого подмножества. Область компромисса или конфликта подмножества критериев, в которой улучшение значения какого - либо из критериев подмножества невозможно без ухудшения значения, по крайней мере, хотя бы одной из остальных целевых функций этой группы. Множество Паретто, которое принадлежит области конфликтов и является только небольшой частью различных подобластей.

Без ограничения общности все критерии оптимальности могут рассматриваться как минимизирующие (поменяв в группе критериев, стремящихся к максимуму знак на противоположный) или максимизирующие, если знак на противоположный поменять в группе критериев стремящихся к минимуму.

Рассматриваемые числовые функции обычно называют частными критериями оптимизации. При совместном рассмотрении речь идет о векторной оценке решения, значение которого представляется вектором чисел в некотором пространстве критериев. Все векторные оценки образуют в пространстве множество возможных оценок.

Задача выбора наиболее эффективного места работы состоит в том, что необходимо максимизировать получаемое материальное вознаграждение (годовая заработная плата), шансы продвижения по служебной лестнице и повышения должностного оклада, благоприятный рабочий климат и условия работы, а минимизировать ущерб, причиняемый здоровью, время, занятое работой, время поездок на работу и возвращения домой.

Рассматривается несколько различных альтернатив выбора места работы. Необходимо выбрать оптимальную альтернативу для каждого конкретного соискателя работы. В качестве обобщенного компромиссного критерия оценки эффективности различных альтернатив выберем аддитивный критерий. Конкретные значения весовых коэффициентов

выбирает каждый принимающий решение исходя из своих индивидуальных предпочтений и жизненных обстоятельств.

Все частные показатели эффективности выражены в различных единицах измерения, необходимо выразить их в относительных единицах в одних и тех же пределах изменения. В качестве наиболее эффективной альтернативы выбирается альтернатива, обеспечивающая максимальное значение комплексного критерия эффективности.

Литература:

1. Дубов Ю.А. Многокритериальные модели формирования и выбора вариантов систем. - М.: Наука. 2006. - 236 с.
2. Ф.П. Васильев. Численные методы решения экстремальных задач. - М.: Наука, 1980. - 552 с.
3. В.А. Ильин, В.А. Садовничий, Бл.Х. Сендов. Математический анализ. - М.: Проспект, 2004. - 580 с.

© И.В.Борисов, 2017

УДК 349

Бородин Дмитрий Геннадьевич
студент ФГБОУ ВО «СГЮА»,
г. Саратов, РФ
borodin.db999@yandex.ru:

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИИ И НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ: ФИНАНСОВО - ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Аннотация

В данной статье проводится анализ особенностей государственного пенсионного фонда России и негосударственных пенсионных фондов исходя из финансово - правовой составляющей их деятельности, уточняется место негосударственных фондов в системе финансово - правовых отношений.

Ключевые слова:

пенсионный фонд, пенсионное обеспечение, негосударственный пенсионный фонд

На сегодняшний день трудовая пенсия по старости, назначаемая к выплате имеющим на нее право гражданам, состоит из двух частей – страховой, обеспечиваемой государством, и накопительной, средствами, составляющую которой, управляют профессиональные участники рынка [1]. При этом гражданам предоставляется право на распоряжение своей накопительной части пенсии – оставлением ее в государственном управлении или инвестирования в негосударственный пенсионный фонд (далее – НПФ).

Вопрос о преимуществах содержания пенсионной части накоплений в государственном или негосударственном пенсионном фонде является одним из самых дискуссионных в современной правовой действительности. В связи с этим, проведение сравнительно -

правового анализа таких фондов с точки зрения их финансово - правового аспекта представляет особую актуальность. Так, отметим различия в правовом статусе рассматриваемых фондов.

ПФР представляет собой государственный внебюджетный фонд, основной целью создания которого является обеспечение обязательного пенсионного страхования на территории Российской Федерации. Фактически посредством ПФР опосредуется финансовая деятельность государства, поскольку средства, полученные фондом, распределяются и используются государством для достижения стоящих перед ним задач социального характера. Формирование Пенсионного фонда возможно только на федеральном уровне, при этом бюджет фонда ежегодно принимается Государственной Думой РФ в форме федерального закона.

Накопительная часть трудовой пенсии инвестируется Пенсионным фондом РФ в безрисковые активы через государственную управляющую компанию, сегодня представленную Внешэкономбанком, и частные управляющие компании, выбор которых осуществляется гражданами. Однако надежность таких активов неизменно сочетается с низким уровнем доходности, что является основным недостатком использования государственного фонда для сохранения накопительной части трудовой пенсии.

Негосударственный пенсионный фонд является организацией, исключительная деятельность которой сводится к осуществлению негосударственного пенсионного обеспечения [2]. Место НПФ в системе финансово - правовых отношений объясняется осуществлением ими публичной финансовой деятельности, т.е. процесса исполнения публичных функций государства посредством делегирования им обязанности по исполнению задач социального и общественного характера [3]. В сфере деятельности НПФ государство обеспечивает создание условий, позволяющих осуществлять требуемое образование, распределение и использование пенсионных фондов, само существование которых служит гарантией реализации прав граждан, а значит – и функционирования самого государства, в т.ч. и посредством предоставления налоговых льгот. НПФ действует на основании лицензии и, аналогично ПФР, осуществляет аккумуляцию денежных средств, инвестирует и учитывает их, организует назначение и выплату накопительной части пенсии. При этом приумножение имеющегося капитала негосударственные фонды осуществляют путем реализации определенных стратегий инвестирования, что позволяет обеспечить более высокий уровень доходности и в совокупности с предоставлением вкладчикам права на ежегодный выбор НПФ, подобные положения являются очевидным плюсом негосударственных фондов. Однако система гарантирования пенсионных накоплений и дохода от инвестирования предусматривает для возможности получения всех положенных выплат и условие смены НПФ не чаще одного раза в пять лет.

Таким образом, на практике у обоих фондов различаются только методы инвестирования и объем капитала. Такое, на первый взгляд, незначительное различие существенным образом сказывается на гибкости осуществляемой деятельности и ее результатах. При этом, исходя из предлагаемой концепции индивидуального пенсионного капитала, предусматривающей переход от обязательной накопительной системы к квазидобровольной, размещение накопительной части пенсии в НПФ является скорее положительным аспектом, поскольку предполагается, что пенсионные накопления, находящиеся под управлением ПФР и в отношении которых гражданами не было заявлено

о переводе, по прошествии переходного периода будут аннулированы и преобразованы в пенсионные баллы страховой части трудовой пенсии.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 17 декабря 2001 г. № 173 - ФЗ (в ред. от 04 июня 2014 г.) «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» // СЗ РФ. 2001. № 52. Ст. 4920; 2014. № 23. Ст. 2930.
2. Федеральный закон от 07 мая 1998 г. № 75 - ФЗ (в ред. от 29 июля 2017 г.) «О негосударственных пенсионных фондах» // СЗ РФ. 1998. № 19. Ст. 2017. № 31. Ст. 4830.
3. Карасева М.В. Предмет финансового права: новые подходы // Материалы международной научно - практической конференции «Государство и право: вызовы XXI века (Кутафинские чтения)». М.: Элит, 2009. С. 50.

© Бородин Д. Г., 2017

УДК 314.4

А.С. Будунова

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

E - mail: nastasiabd@gmail.com

А.С. Погудина

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

E - mail: anna.s.pogudina@gmail.com

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СМЕРТНОСТИ В РОССИИ

Аннотация

Смертность является одним из важнейших демографических показателей. Изучение её причин, последствий и динамики имеет большое значение для формирования социально - экономической политики любого государства. Целью данной работы является анализ показателей смертности населения России за период 1989 - 2014 г., а также выявление основных факторов смертности в России в целом и в отдельных регионах.

Ключевые слова:

Демография, анализ смертности, кривая дожития, причины смертности, численность населения.

Abstract

Mortality is one of the most important demographic indicators. The study of the causes, consequences and dynamics is important for the formation of socio - economic policies of the state. The purpose of research is to analyze the mortality rates of the Russian population for the period 1989 - 2014, as well as to identify the main factors of mortality in Russia.

Key words:

Demography, mortality analysis, survival curve, causes of death, population.

Для выявления тенденций и особенностей уровня смертности в России рассмотрим временной промежуток с 1989 по 2014 года. Исследуем общие показатели смертности по России. Прежде всего, следует отметить резкое увеличение смертности, которое приходится на период социально - экономической нестабильности, а именно 90 - ые годы. Ситуацию в начале 2000 - ых также можно назвать критической, однако, в целом наблюдается устойчивая тенденция к снижению показателей смертности.

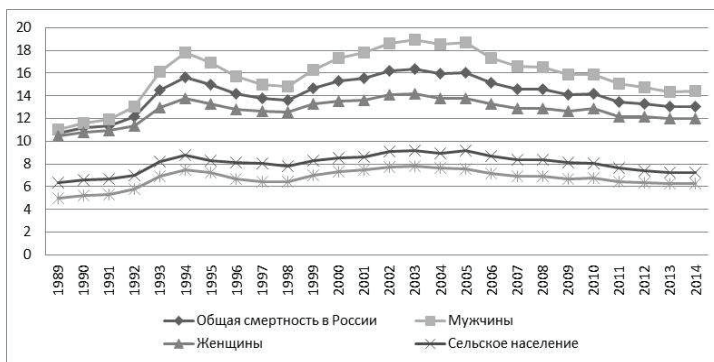


Рисунок 8 - Анализ показателей смертности населения России (1989 - 2014 г.)

Если оценивать показатели смертности по гендерному признаку, то можно сделать вывод, что мужская смертность значительно превосходит женскую, что вполне объяснимо. Во - первых, женщинам в большей степени присущ инстинкт самосохранения - они чаще обращаются за медицинской помощью, что позволяет диагностировать заболевание на ранних стадиях и, как следствие, провести необходимое лечение. Кроме того, несмотря на то, что женщины в современном обществе имеют практически те же права на труд, что и мужчины, все же основная доля нагрузок приходится на мужское население, что сказывается на состоянии здоровья и продолжительности жизни. Для более глубокого понимания ситуации с мужской и женской смертностью был проведен анализ соотношения мужчин и женщин в регионах России: общее - 0,86 мужчин / женщину: при рождении - 1,06 м / ж, до 15 лет - 1,06 м / ж, 15 - 64 лет - 0,925 м / ж, 65 лет и старше - 0,44 м / ж. Согласно полученным данным, при рождении количество лиц мужского пола превосходит, но в уже в молодом и зрелом возрасте по вышеописанным причинам происходит перевес в пользу количества женщин. Чукотка, Ямало - Ненецкий автономный округ и Камчатский край - единственные регионы, где количество мужчин преобладает. Максимальное количество женского населения проживает в известном городе невест Иваново и Ивановской области, а также в Ярославской, Нижегородской областях (см. Таблица 2).

Таблица 2 - Соотношение женщин и мужчин в регионах России

Регионы	Соотношение (Ж / М) на 1000 мужчин
Чукотский автономный округ	963
Ямало - Ненецкий автономный округ	992

Камчатский край	999
Новгородская область	1224
Ивановская область	1228
Ярославская область	1234

Стоит отметить более высокую смертность среди сельского населения. Благодаря развитой инфраструктуре города, его жители могут воспользоваться широким спектром услуг здравоохранения, образования, что значительно улучшает качество жизни и её продолжительность.

Более подробную картину о демографической обстановке в стране может дать анализ показателей смертности по регионам и их дальнейшая классификация. В результате исследования был составлен список регионов, ранжированный по величине общего коэффициента смертности (число умерших на 1000 человек населения). По данным за 2014 год первое место занимает Республика Ингушетия с наименьшим коэффициентом смертности - 3,46, далее идёт Чеченская республика (5,05) и Республика Дагестан (5,06). Низкая смертность на Кавказе связана с высокой рождаемостью. Благодаря высокой рождаемости в составе населения очень большая доля детей и мало пожилых. А максимальная смертность (как минимальная рождаемость) – в областях Центра и Северо - запада России, где из - за многолетнего миграционного оттока повышенная доля пожилых. В регионах с молодым населением (например, в республиках Северного Кавказа, на Тюменском Севере или на Дальнем Востоке) коэффициент смертности, по понятным причинам, ниже, чем на территориях с преимущественно пожилым населением — Тверская, Псковская области. Наиболее высокая смертность в Псковской области (18,44), также дела плохо обстоят в Тверской (17,77), Новгородской (17,36) и Тульской (17,13) областях. Москва и Санкт - Петербург находятся в середине списка, с показателями 9,66 и 11,66 соответственно. Интересен тот факт, что относительно благополучная по показателю смертности Москва окружена регионами, где в России наблюдается самая высокая смертность. Даже в Московской области показатель существенно отличается от столицы (13,83). Возможно, главной причиной такого стечения обстоятельств является то, что молодёжи и трудоспособного населения в центральной России осталось мало. Большая часть молодёжи мигрирует в столицу, поэтому среди оставшегося пожилого населения наблюдаются такие высокие показатели смертности.

Для более полного анализа смертности и ожидаемой продолжительности жизни можно воспользоваться функцией дожития на примере конкретных регионов. Для нашего исследования было выбрано два субъекта Российской Федерации: Москва и Тверская область. Выбор Москвы очевиден, так как это крупнейший по численности населения регион России. Кроме того, уровень жизни в столице считается гораздо выше, чем в других регионах России, соответственно, это существенно влияет и на продолжительность жизни населения. На сегодняшний день численность населения Москвы по данным «Росстата» составляет 12 380 664 чел. (2017 г.). Плотность населения — 4834,31 чел. / км² (2017 г.). Москва относится к группе регионов с низкой смертностью. Для сравнения был выбран регион из группы высокой

смертности - Тверская область. Численность населения Тверской области по данным «Росстата» составляет 1 296 799 чел. (2017). Плотность населения — 15.4 чел. / км².

Для данных регионов была составлена функция дожития, количественная характеристика процесса смертности, описывающая вероятность того, что человек доживет до определенного возраста [1, с.30]. При этом сначала была рассчитана так называемая вероятность жизни для однолетних групп p_i ($i=0,1,2,\dots,n$ - годы жизни):

$$p_i = 1 - K_i^c, (1)$$

где K_i^c - коэффициент смертности для i -ой однолетней группы населения.

Далее оценивалось количество человек, доживших до i -ого возраста:

$$c_i = p_i \cdot w_{i-1}, (2)$$

где c_i - количество человек, доживших до i -ого возраста,

w_{i-1} - численность населения в $i-1$ возрасте.

Соответственно для новорождённых ($i=0$) использовалась модифицированная формула:

$$c_i = p_i \cdot w_i (3)$$

Таким образом, на первом шаге подсчитывается количество выживших новорождённых, далее количество доживших из них до 1 года, до 2 лет и так далее.



Рисунок 9 - Функция дожития для Москвы и Тверской области

График функций для данных субъектов подтверждает корректность ранжирования регионов по показателям смертности. На ранних годах жизни значения функции дожития практически одинаковы, но вероятность дожития для последующих возрастов значительно меньше для Тверской области. Но, несмотря на различия кривых дожития для регионов по общим показателям смертности, их характер для мужчин и женщин в данных регионах одинаков. Вероятность дожития до определенного возраста для мужчин меньше, что также подтверждает ранее высказанную гипотезу о более высокой смертности среди мужчин. При этом отметим, что разница между половыми кривыми дожития для Москвы значительно меньше, чем для Тверской области, что возможно обусловлено спецификой региона и уровнем жизни. Также из графиков видно, что в Москве население начинает сокращаться после достижения рубежа в 50 - 55 лет, а в Тверской области этот рубеж значительно сдвинут и составляет 35 - 40 лет.

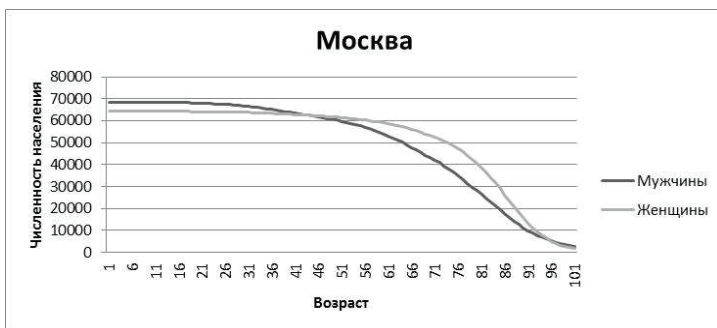


Рисунок 10 - Кривые дожития мужчин и женщин для Москвы



Рисунок 11 - Кривые дожития мужчин и женщин для Тверской области

Для достижения целей социально - демографической политики, важно иметь четкое представление о причинах смертности и, как следствие, сокращению численности населения. По этой причине, было проведено исследование по причинам смертности за 2014 год, согласно российской номенклатуре причин смерти, основанной на ICD10 [2, с.118]. Всего умерших людей по разным причинам в 2014 году – 1 913 613 человек или 1 310,51 на 100 000 населения. Процентное соотношение основных классификаций болезней представлено на диаграмме. Очевидно, что около 50 % всех смертей происходит в следствии летальных исходов болезней системы кровообращения.

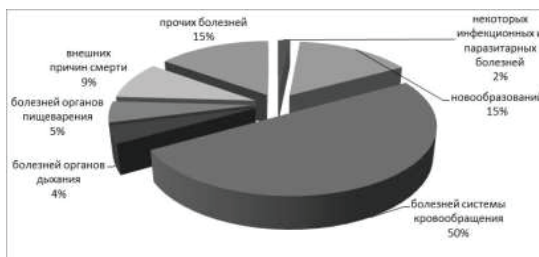


Рисунок 12 - Классификация болезней с летальным исходом за 2014 год

В заключение стоит отметить, что выявленные данные подтверждают общеизвестный факт об определяющем влиянии на показатель общей смертности территории проживания, образа жизни человека и его вредных привычек, вклад которых существенный. Как показали исследования, наивысший уровень смертности отмечен в регионах Центрального Федерального округа, что может быть объяснено экологически неблагоприятными особенностями регионов. Районы с низким уровнем смертности условно можно разделить на населенные пункты Северного Кавказа (низкая смертность может быть объяснена низким уровнем естественной смертности и трудностью сбора данных о людях, умирающих по иным причинам) и «молодые» регионы (за счет состава проживающих в этих территориях людей).

Список использованной литературы:

1. Актуарные расчеты в страховании жизни: Учебное пособие. - М.: Издательство Московского университета, 2013. - 126 с. (Бакалавриат. Учебные пособия).
2. Демографический ежегодник России. 2014: Стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 263 с.

© А.С. Будунова, А.С. Погудина, 2017

УДК 336

Д.А. Васильев

студент юридического факультета КубГАУ имени И.Т.Трубилина
г. Краснодар, РФ
E - mail: infinitifx354556@mail.ru

Г.Ю.Чернов

студент учетно - финансового факультета КубГАУ имени И.Т.Трубилина

К ВОПРОСУ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА НА ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД ГРАЖДАН

В статье рассматриваются основные моменты правовой природы введения налога на дополнительный доход граждан, его существенные характеристики; проблемные моменты практической реализации и пути решения;

Ключевые слова: налог, правовая природа, финансирование, бюджет, юридические лица.

Налог на дополнительный доход (НДД) – предполагающий взимание способ налогообложения надбавки к основным налогам. Обычно НДД охватывает региональные налоги, взимаемые как дополнительный к общегосударственным налогам, или местные налоги, взимаемые как надбавка к федеральным налогам или региональным. В этой связи, наиболее широкое распространение имеют местные надбавки к региональным поимущественным налогам. При установлении дополнительного налога, как правило, не устанавливаются никакие другие специальные нормы и правила налогообложения за исключением норм и правил, регламентирующих предоставление права на налоговые льготы отдельным категориям лиц.

Следует учесть, что развитие системы налогообложения нефтегазовой отрасли России можно условно можно разделить на 3 стадии (этапа): с 1991 года по 2001 год – первая стадия; с 2001 года по 2014 год – вторая стадия; с 2014 года по настоящее время – третья стадия. Так развитие системы налогообложения нефтегазовой отрасли России обретает свое начало еще с далекого 1991 года, когда были активно реализованы положения Закона РФ «О недрах»⁹ и Закона РФ «Об основах налоговой системы РФ»¹⁰, к институтам которых мы прибегаем уже спустя 26 лет.

На втором этапе развития налоговой системы в РФ, происходит активное усовершенствование института НДС. Это федеральный налог, регулируемый главой 26 Налогового кодекса РФ¹¹. Так, как, его уплачивают пользователи недр, одним из важнейших документов для понимания и применения НДС также является Закон РФ от 21.02.1992 N 2395 - 1 "О недрах"¹².

По общему правилу налогоплательщики должны встать на учет в качестве налогоплательщика НДС по месту нахождения участка недр, который они используют, в течение 30 календарных дней с момента государственной регистрации лицензии на пользование участком недр. Минфин РФ также дополнительно определяет особенности постановки на учет в качестве налогоплательщиков НДС - в соответствии с приказом МНС РФ от 31.12.2003 N БГ - 3 - 09 / 731¹³. Следует учесть актуальность перехода на третий этап развития данной системы налогообложения, так как происходят различные правовые вопросы дальнейшей реализации вышеупомянутых налогово - правовых норм.

Так, действующая система налогообложения не учитывает уровень расходов на добычу, что не стимулирует капитальные вложения и не способствует привлечению инвестиций в отрасль; «Лоскутное одеяло» льгот для НДС затрудняет администрирование; Увеличение налоговой нагрузки на добывающие компании в условиях снижения мировых цен на энергоресурсы.

В связи с переходом законодательства РФ на третий этапе развития системы налогообложения нефтегазовой отрасли России, законодатель планирует ввести налог на дополнительный доход граждан, речь, о котором пойдет ниже. В государственном регулировании экономики особое место занимает политика регулирования добывающих отраслей из – за специфики применяемых здесь методов, связанных с категориями ренты, территориальным размещением производственных единиц, условиями мировых рынков.

В настоящее время около 40 % нефти добывается из нерентабельных, малодебитных скважин, эксплуатацию которых для улучшения экономического положения отрасли необходимо прекратить. В этой связи для России особый интерес представляет нефтяное законодательство и опыт стимулирования добычи нефти в зарубежных странах, в том числе на региональном уровне. Для развития отрасли в нефтедобывающих странах наряду с техническими достижениями важную роль играет налоговая политика, направленная на более рациональное освоение ресурсов нефти и газа.

⁹ Федеральный закон РФ от 21.02.1992 N 2395 - 1 (ред. от 30.09.2017) "О недрах"

¹⁰ Федеральный закон РФ от 27.12.1991 N 2118 - 1 (ред. от 11.11.2003) "Об основах налоговой системы в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2004)

¹¹ Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) 31 июля 1998 года N 146 - ФЗ

¹² Федеральный закон РФ от 21.02.1992 N 2395 - 1 "О недрах"

¹³ Приказ МНС РФ от 31.12.2003 N БГ - 3 - 09 / 731

Следует так же учесть, что вышеупомянутый налог будет рассчитываться по строго определенной формуле, так $НДД = (\text{расчетная выручка} - \text{фактические расходы} - \text{расчетный доход}) * 50 \%$. Отсюда следует, что расчетная выручка – это объем добытого УВС * на цены, устанавливаемые Правительством РФ. Фактический доход = это расходы на освоение, добычу и транспортировку за пределы РФ + невозмещенные расходы предыдущих периодов (без налогов) * 1,163, где существует ограничение 9 520р / тонну, за исключением учитываемых налогов, не нормируется для групп 1и2 – 7 лет. Расчетные расходы подразумевают транспортировку внутри РФ и экспортная пошлина. В свою очередь тарифы устанавливаются регулирующим органом. Налогоплательщик имеет право перенести на будущие периоды два вида убытков : 1. Фактические убытки – для всех месторождений 2. Расчетные исторические убытки – только для месторождений Группы 1: –ретроспективный период - 6 лет –перерасчет налоговой базы за ретроспективный период Убытки, переносятся с учетом коэффициента индексации 1,163, срок переноса убытков на будущее не ограничен.

По мнению многих ученых правоведов, выделяться следующие минусы и плюсы данного законопроекта. Плюсы: • Расходы на капитальные вложения могут быть приняты в полном объеме в момент возникновения • Повышение налоговой эффективности для гринфилдов: лимит фактических расходов не применяется в течение 7 лет Минусы: В предложенной конструкции НДД во многом является модификацией НДПИ: сохраняются элементы рентной системы (регламентированная формула расчета НБ) Механизмы фиксации бюджетных поступлений: лимит для фактических расходов, расчетные расходы. Выручка при расчете налоговой базы определяется расчетным путем, т.е. факт реализации УВС и цены по договору в расчет не принимается. НДД в предлагаемом формате не является налогом на финансовый результат в классическом понимании и сохраняет многие элементы рентной системы налогообложения Применение расчетных значений выручки и расходов сближает НДД с НДПИ – при сохранении НДПИ как такового.

Недостаток доверия государства к бизнесу, неготовность разделить с ним коммерческие риски при инвестировании в разработку сложных проектов. Так же по нашему мнению, следует учесть, что необходимо обратить внимание к международному опыту, так основные тенденции рентной системы налогообложения: в основном применяются в юрисдикциях, для которых проблема истощения ресурсной базы и увеличения доли ТРИЗ неактуальна. Великобритания: - пик добычи 1999 г. (поступления в бюджет : 2 464 млн. фунтов) - отмена роялти 2004 г. (поступления в бюджет : 5 115 млн. фунтов) Норвегия: - пик добычи 2004 г. (поступления в бюджет : 119 639 млн. крон) - отмена роялти 2006 г. (поступления в бюджет : 217 225 млн. крон). Опыт Норвегии: — налоговый режим для нефтяной отрасли: Налог на прибыль + Специальный налог = 78 % — В случае убытков, государство возмещает компаниям расходы на ГРП из бюджета (по ставке 78 %) – государство обеспечивает источник «дешевых денег» для интенсификации капитальных вложений — «Аплифт» для специального налога: списание 22 % кап вложений за 4 года Обсуждаемые новации в РФ: — Повышенный коэффициент к расходам на ГРП для целей налогообложения прибыли (по аналогии с НИОКР) — Эволюция БНМ: отмена экспортной пошлины, повышение НДПИ / НДД¹⁴

¹⁴ Презентация статьи А.С. Рябова менеджера группы налогооблагаемой компании энергетического сектора РФ

Список использованной литературы:

- 1) Федеральный закон РФ от 21.02.1992 N 2395 - 1 (ред. от 30.09.2017) "О недрах"
- 2) Федеральный закон РФ от 27.12.1991 N 2118 - 1 (ред. от 11.11.2003) "Об основах налоговой системы в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2004)
- 3) Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) 31 июля 1998 года N 146 - ФЗ
- 4) Приказ МНС РФ от 31.12.2003 N БГ - 3 - 09 / 731
- 5) Презентация статьи А.С. Рябова менеджера группы налогооблагаемой компании энергетического сектора РФ

© Д.А. Васильев, Г.Ю. Чернов 2017

УДК 336

Т.В.Ватутина

магистрант 3 курса ВГАУ им. Императора Петра I,
г. Воронеж, РФ
E - mail: 431435@mail.ru

Научный руководитель: А.Д.Климентов

канд. экон. наук, доцент ВГАУ,
г. Воронеж, РФ
E - mail: aleksa77771@mail.ru

МЕТОДИКА ВНУТРЕННЕГО АУДИТА КАЗЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Аннотация

В процессе реформы государственного управления началось внедрение международных стандартов контроля и аудита в государственный сектор. Потребность в повышении эффективности государственного управления требует совершенствования процессов использования государственных финансов, которое в свою очередь зависит от качества обратной связи. Обратная связь ранее обеспечивалась контрольно - ревизионными службами, фиксирующими факты нарушений, вместе с тем эволюция государственного внутреннего финансового контроля требует переноса акцента с выявления нарушений на анализ процессов использования средств. Не уменьшая важности устранения нарушений, анализ основных процессов, сопровождающихся расходованием бюджетных средств, выявление узких мест в таких процессах и внесение рекомендаций, направленных на минимизацию вероятности наступления нежелательных событий, сегодня является преобладающей задачей современного государственного внутреннего аудита.

Эффективный государственный внутренний аудит призван обеспечить постоянную оценку государственного внутреннего контроля и должен помочь в условиях изменчивости среды нормативно - правового регулирования в обеспечении государственного управления. Вместе с тем ликвидация или медленная трансформация в ходе реорганизации существующих контрольных структур создает риск утраты накопленного ранее опыта, неэффективной имплементации международных стандартов внутреннего контроля и

внутреннего аудита, свидетельствую о росте актуальности темы исследования. В настоящей статье предложена методика внутреннего аудита казенных учреждений, разработанная на основе синергии трудов отечественных и зарубежных ученых и практиков.

Ключевые слова:

Внутренний аудит, внутренний контроль, государственный внутренний финансовый контроль, управление рисками, процесс.

Современные требования к управлению государственными финансами и внедрение международных стандартов внутреннего контроля и внутреннего аудита, основанных на международной концепции государственного внутреннего финансового контроля привели к необходимости трансформации подразделений внутреннего контроля главных распорядителей бюджетных средств и появлению подразделений государственного внутреннего аудита. Ранее основная задача внутреннего контроля заключалась в оценке деятельности казенных учреждений, выявлении отклонений ее показателей от нормативных значений и принятии мер, направленных на устранение отклонений [1, 112]. Задача внутреннего аудита заключается в анализе причин возникновения отклонений и внесении рекомендаций, направленных на устранение таких причин. Внутренний аудит акцентирован на предоставлении независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности казенного учреждения через оценку и представление рекомендаций, направленных на повышение процессов управления рисками и внутреннего контроля. Процесс управления рисками заключается в первую очередь в их выявлении (идентификации), оценке вероятности реализации рисков и последствий, а также контроле вероятности наступления нежелательных событий для обеспечения разумных гарантий достижения казенным учреждением своих целей. Организация управления рисками в совокупности с организацией системы внутреннего контроля должны позволить казенному учреждению обеспечить законное, результативное и эффективное использование бюджетных средств, сохранность финансовых и нефинансовых активов. Для того чтобы убедиться в эффективности контроля и управления рисками на должном уровне, необходима обратная связь, которую призван обеспечить внутренний аудит. Учитывая общепризнанную способность руководства, вовлеченного в мошеннические схемы, обходить процедуры внутреннего контроля независимо от качества организации и документального оформления процедур, а также многочисленные скандалы, связанные с коррумпированностью государственного менеджмента, организационно независимая служба внутреннего аудита может оказать содействие в создании неблагоприятных условий для коррупции и мошенничества. Классический способ хищения государственных денежных средств через государственные закупки, как правило, сопровождается, причем зачастую для «фирм - прокладок», созданием неконкурентных преимуществ, манипулированием ценами, объемами услуг, работ, товаров с целью получения взятки («отката»). Если учесть, что по отдельным оценкам государственные закупки составляют 12 - 13 % валового внутреннего продукта (ВВП) Российской Федерации [2, 52], а завышение стоимости составляет в среднем 10 - 40 %, получим потери бюджета на уровне 1,2 - 5,2 % ВВП.

Одной из немногих фундаментальных книг по внутреннему аудиту, адаптированной к российским реалиям, является настольная книга по внутреннему аудиту О. Крышкина [3, 324]. Несмотря на значительную пользу этой книги для практикующего аудитора, видно, что в основе ее составления лежит опыт аудитора негосударственных организационно - правовых форм. Как следствие, некоторые практические наработки, предложенные автором, в государственном секторе неприменимы, некоторые – требуют трансформации. В то же время принципы и подходы к проведению внутреннего аудита в данном секторе экономики полностью применимы.

Отсутствие методики внутреннего аудита казенных учреждений порождает необходимость в ее разработке в целях обеспечения качественной оценки внутреннего контроля, выявления и оценки рисков их деятельности. Необходим алгоритм действий с примерами документирования и образцами оформления рабочих и отчетных документов. Решение данных вопросов упростит работу государственных органов внутренних аудиторов, приведет к стандартизации рабочих и отчетных документов, сократит время на оставление отчета по результатам контрольных мероприятий.

Рассматривая методику внутреннего аудита, предлагаем применить принцип структурного соответствия разделов методики разделам программы внутреннего аудита. Каждый раздел методики должен объединять операции, обладающие общими признаками и связанный одним процессом. Структура отчета должна соответствовать программе внутреннего аудита. Определяя процессы, подлежащие аудированию, необходимо учесть особенности бюджетного процесса, установленные Бюджетным кодексом Российской Федерации. Казенные учреждения участвуют в бюджетном процессе в основном в качестве распорядителей или получателей бюджетных средств. При этом данный процесс заключается в составлении проекта сметы (планировании потребности в денежных средствах на следующий бюджетный период), ее утверждении и анализе полноты удовлетворения потребности. Если лимиты выделены в полном объеме, меньшем планируемых расходов, запланированные расходы необходимо привести в соответствие с утвержденной сметой и выделенными лимитами. Далее в ходе исполнения сметы обеспечивается результативное, эффективное и законное расходование бюджетных средств пределах выделенных лимитов. На всех стадиях необходимо осуществлять контроль за исполнением сметы. Документальные свидетельства фактов хозяйственной жизни должны быть своевременно проведены по бюджетному учету, в установленные сроки должна быть составлена бюджетная отчетность.

С учетом вышеизложенного предлагаем формировать программу внутреннего аудита, проводить аудирование и документировать материалы внутреннего аудита по следующим разделам (процессам):

- последующий мониторинг. Он осуществляется в соответствии с международным профессиональным стандартом внутреннего аудита №2500 «Мониторинг действий по результатам задания» и практическим указаниям к нему [4, 149]. В ходе последующего мониторинга оцениваются действия руководства казенного учреждения, направленные на устранение выявленных недостатков или совершенствование процессов в соответствии с информацией, полученной по результатам внутреннего контроля, рекомендациям и предложениям, сделанными службой внутреннего аудита или внешними контролирующими органами;

- планирование. Составление и ведение бюджетной сметы;
- управление наличными денежными средствами;
- управление денежными средствами на лицевом счете Федерального казначейства;
- управление расчетами с подотчетными лицами;
- управление персоналом и оплата труда;
- управление личным составом, обеспечение денежным довольствием военнослужащих;
- иные выплаты военнослужащим и гражданскому персоналу;
- управление бюджетными обязательствами. Прием, санкционирование, погашение;
- осуществление закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных нужд;
- управление основными средствами;
- управление нематериальными активами;
- управление производственными активами;
- управление материальными запасами;
- организация бюджетного учета;
- достоверность отчетности;
- организация внутреннего контроля.

В основном этот вопрос рассматривается в каждом разделе программы внутреннего аудита в части, касающейся конкретного исследуемого процесса, но он может исследоваться и с выделением в отдельный раздел, в особенности при наличии системных проблем.

Считается, что основной задачей внешних аудиторов является подготовка заключения о достоверности финансовой информации, представленной в отчетности, а внутренние аудиторы не выражают свое мнение о корректности и достоверности отчетности при оформлении аудиторского заключения. Указанное объясняется тем, что служба внутреннего аудита является структурным подразделением организации, формирующей отчетность. Как правило, главному распорядителю бюджетных средств подчинены казенные, бюджетные и автономные учреждения, при этом количество казенных учреждений превалирует. Большинство казенных учреждений ведут самостоятельную финансово - хозяйственную деятельность, сдают бюджетную отчетность как распорядители и получатели бюджетных средств. Службы внутреннего аудита в структуре главного распорядителя бюджетных средств являются внешним органом по отношению к подконтрольным казенным учреждениям. Следовательно, формирование и представление аудиторских выводов по результатам контрольных мероприятий являются хорошим способом доведения до главного распорядителя бюджетных средств информации о состоянии финансово - хозяйственной деятельности учреждений и организаций, находящихся в ведении главного распорядителя бюджетных средств. Выражение мнения по результатам контрольного мероприятия может быть модифицированным или без оговорок.

С учетом того, что в зарубежной и отечественной практике выражение мнения по результатам аудита отчетности – устоявшийся факт, нет необходимости в значительных изменениях видов заключений по результатам государственного внутреннего аудита казенных учреждений. По нашему мнению, целесообразно использовать как основу виды заключений, установленные международными стандартами аудита. До конца 2016 года действовали стандарты 700 «Отчет (заключение) независимого аудитора по полному

комплекту финансовой отчетности общего назначения», 701 «Модификация отчета (заключения) независимого аудитора» [5, 63]. В соответствии с приказом Минфина России от 09.11.2016 №207н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации» с 18.11.2016 вступили в силу и применяются с 01.01.2017 на территории Российской Федерации международные стандарты аудита 700 (пересмотренный) «Формирование мнения и составление заключения о финансовой отчетности», 701 «Информирование о ключевых вопросах аудита в аудиторском заключении».

Подводя итоги, необходимо отметить, что сегодня внедрение государственного внутреннего аудита не носит системного характера, между тем являясь необходимым условием повышения финансового менеджмента государственного сектора. Модернизация государственного внутреннего контроля и появление государственного внутреннего аудита – продиктованный временем шаг, требующий выработки единых правил и принципов организации и проведения внутреннего контроля и внутреннего аудита. Разработка и внедрение методики внутреннего аудита казенных учреждений вооружит государственных внутренних аудиторов конкретными приемами, готовым алгоритмом действий и пошаговой инструкцией по порядку действий при исследовании различных процессов, проходящих в казенные учреждения.

Литература

1. Де Конинг Р. Государственный внутренний финансовый контроль: пер с англ. Постояна, 2016. 337 с.
2. Коррупция в госзакупках. URL: <http://good-tender.ru/poleznye-stati/52-korruptsiya-v-goszakupkakh> (дата обращения: 26.11.2017).
3. Крышкин О. Настольная книга по внутреннему аудиту: риски и бизнес - процессы. 2 - е изд. М.: Альпина Паблишер, 2015. 477 с.
4. Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита (Стандарты). М.: Некоммерческое партнерство «Институт внутренних аудиторов», 2017. 26 с. URL: http://www.iaa-ru.ru/international_professional_standards (дата обращения: 26.11.2017).
5. Международные стандарты аудита: учеб. для магистров / под ред. Ж.А. Кеворковой. М.: Юрайт, 2014. 458 с. Серия: Магистр.
6. Сборник Международных Стандартов Аудита, Выражения Уверенности и Этики. Алматы, 2015. 1260 с.

© Т.В.Вагутина, 2017

УДК 657.11

Ведяшева Дарья Владимовна, бакалавр
Санкт - Петербургский государственный экономический университет,
г. Санкт - Петербург, Россия, dvedyasheva@mail.ru

УЧЁТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Аннотация: Цель данной работы является рассмотрение особенностей учета финансовых результатов. Задачи:

1. рассмотреть теоретические и практические основы учета финансовых результатов.
2. изучить порядок формирования финансовых результатов

Методом исследования в данной статье является анализ. Вывод: показатель финансового результата деятельности предприятия выступает наиболее значимым в работе субъектов хозяйствования, поскольку его размер является главным критерием устойчивости любого предприятия

Ключевые слова: бухгалтерский учет, финансовый результат, доход, прибыль, убыток, нормативные документы.

В современных условиях ведения рыночной экономики показатель финансового результата деятельности предприятия выступает наиболее значимым в работе субъектов хозяйствования, поскольку его размер является главным критерием активности любого предприятия.

Финансовые результаты предприятия всегда выражаются в двух основных формах – доход и убыток. В случае если прибыль предприятия превышает его расходы на производство (закупку) продукции, то такая деятельность является прибыльной, а в случае если расходы предприятия превышают его доходы, то такая деятельность является убыточной.

Следует отметить, что одним из главных финансовых результатов деятельности предприятия служит, полученная им прибыль, являющаяся самой распространенной экономической категорией, которая характеризует конечные финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия в процессе расширенного воспроизводства. Ее значение состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат деятельности предприятия.

Прибыль предприятия отражает приращение первоначально авансированной стоимости в производственно - хозяйственную деятельность предприятия для обеспечения его деятельности и определяющаяся его соотношением доходов и расходов.

Ниже перечислены основные нормативные документы на основании которых осуществляется регулирование учета финансовых результатов в соответствии с Российскими стандартами:

- Федеральный закон № 402 «О бухгалтерском учете»
- Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ
- ПБУ 9 / 99 «Доходы организации»
- ПБУ 10 / 99 «Расходы организации»
- ПБУ 1 / 2008 «Учетная политика организации»
- План счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению

- Формы бухгалтерской отчетности организаций

Финансовые результаты следует подразделять на две основные группы

1. Финансовые результаты от обычных видов деятельности
2. Финансовые результаты от прочей деятельности

Финансовый результат выявляется на счете 90 «Продажи» в виде разницы между суммой выручки (за вычетом косвенных налогов) и полной фактической себестоимостью проданной продукции. Данный счет применяется для следующих целей [2, с. 64]:

- для обобщения информации о доходах и расходах, которые связаны с осуществлением обычных видов деятельности предприятия;
- для исчисления финансового результата по обычным видам деятельности предприятия.

По кредиту счета 90 «Продажи» отражаются доходы, а по дебету счета – расходы предприятия, а также вычеты из его выручки (НДС, экспортные пошлины, акцизы и др.).

Для осуществления учета прочих доходов и расходов, которые формируют финансовые результаты применяется счет 91 «Прочие доходы и расходы» на котором содержится обобщенная информация о прочих доходах и расходов предприятия отчетного периода, за исключением его чрезвычайных доходов и расходов.

В соответствии с МСФО доходы и расходы предприятия, формирующие его финансовый результат, отражаются в российском отчете о финансовых результатах (форма № 2) и делятся на две основные группы: обычные и прочие

Финансовый результат служит своего рода показателем значимости данной организации в народном хозяйстве. В рыночных условиях хозяйствования любая организация заинтересована в получении положительного результата от своей деятельности, поскольку благодаря величине этого показателя он способна расширять свою мощь, материально заинтересовывать персонал, работающий на данной организации, выплачивать дивиденды акционерам и т. д.

Литература

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402 - ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2011. – № 50. – Ст. 7344.

2. Козлова, Е.П. Бухгалтерский учет / Е.П. Козлова, Н.В. Парашутин, Т.Н. Бабченко и др. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 572 с.

3. Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушанкова. – М.: КноРус, 2015. – 432 с.

© Ведяшева Д.В., 2017

УДК 330

М.Л. Вилисова

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент»
ИСОиП (ф) ДГТУ в г. Шахты, Ростовская область

А.В. Головченко

студент 4 курса кафедра «Экономика и менеджмент» ФЭСиП
ИСОиП (ф) ДГТУ в г. Шахты, Ростовская область

ПРИМЕНЕНИЕ ВАЛЮТЫ В КАЧЕСТВЕ ИНСТРУМЕНТА ПОЛУЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ

Аннотация: В статье рассмотрены мультивалютные вклады, которые имеют как преимущества, так и недостатки. Выявлены основные свойства валюты при рассмотрении обменных курсов.

Ключевые слова: валюта, конвертируемость, трехсторонний арбитражер, мультивалютная конвертация.

На сегодняшний день основная часть деятельности в сфере международного финансирования связана с валютными рисками, включая неопределенность валютного курса.

Основным свойством, которым обладает валюта, является конвертируемость. В большинстве случаев, свободная конвертация валюты зависит от экономической устойчивости в стране. Государство вправе самостоятельно определять обменные курсы, которые в дальнейшем подлежат официальной публикации.

Вследствие рассмотрения обменных курсов, можно сделать вывод, что каждая валюта имеет свое множество обменных курсов. Наиболее часто используемую иностранную валюту, например доллар, можно оценить в евро, в йенах или же в любой другой валюте. Обменные курсы на валютном рынке взаимосвязаны между собой, однако подобные курсы можно различать в численном выражении. Обменные курсы представляют собой совокупность цен, которая связана между собой трехсторонним арбитражем. В последствие, он образует при этом механизм, где экспорт страны создает спрос на ее валюту, а импорт — предложение своей валюты.

Арбитражеры получают прибыль непосредственно при покупке и продаже иностранной валюты, также одновременно этим они создают дополнительное предложение одних валют и дополнительный спрос других, что, в свою очередь, влияет на рыночные цены используемых валют. Цель каждого арбитражера – получить наибольшую выгоду и прибыль, что приводит к конкуренции между ними. Следствием подобного соперничества является то, что их прибыль от трехсторонних арбитражей очень низкая. В результате на обменных валютных рынках кросс - курсы практически равны обменным курсам.

Некоторые клиенты банка располагают возможностями не только диверсифицировать свои риски, но и заработать на разнице курсов валют. Для них банки предлагают мультивалютные вклады, которые предлагают открыть в трех иностранных валютах: доллары, евро и рубли [1]. Ставки по мультивалютным вкладам всегда ниже, чем по рублевым депозитам, так как у банков уровень риска по данным депозитам выше и, соответственно, сложно предвидеть валютную структуру этих ресурсов. Кроме того, банки несут высокие операционные расходы по мультивалютным депозитам.

В современных условиях развития экономики рынок банковских услуг предоставляет широкий спектр мультивалютных вкладов, которые отличаются между собой процентной ставкой, сроками размещения вклада и курсом конвертации иностранных валют.

В таблице представлены преимущества и недостатки мультивалютных вкладов [составлена автором]:

Таблица - 1

№	Преимущества	Недостатки
1.	Удобство открытия одного мультивалютного вклада вместо нескольких вкладов в отдельных валютах;	Мультивалютный вклад предназначен, прежде всего, для клиентов, хорошо ориентирующихся в экономической ситуации, в колебаниях валютных курсов. Данный банковский продукт

		обычно нацелен на категорию частных клиентов со средним и высоким уровнем дохода;
2.	Возможность оперативного управления своими средствами, их конвертирования в различные валюты без потери уже начисленных процентов;	Для грамотного управления вкладом клиенту нужно много времени, знаний и внимания. Необходимо следить за котировками валют, чтобы принимать своевременные решения;
3.	Использование льготного курса при конвертации валют;	Ведение мультивалютного счета обходится банку дороже, чем обслуживание обычного вклада, и банкиры стараются компенсировать свои расходы за счет привлечения более крупных сумм.

Проведя анализ статистических показателей ПАО «Сбербанк России» за 2016 год можно отметить, что значительный убыток банк понёс из - за производимых операций с иностранной валютой – 53,4 млрд рублей, большую часть из которых составили расходы от операций с валютными производными инструментами [2].

В настоящее время экономика страны во многом зависит от расчетов, которые производят зарубежные страны в различных иностранных валютах[3]. Для установления взаимоотношений между собой, обе стороны применяют прямые и обратные котировки. Используя валютные обменные курсы, выгоду могут получать не только трехсторонние арбитражеры, которые действуют на крупных валютных рынках, но и рядовые вкладчики банков, которые используют мультивалютные вклады[4].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Вилисова М.Л., Козлова А.Ю. СОВРЕМЕННАЯ ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В сборнике: ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ЕГО РОЛЬ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ сборник статей международной научно - практической конференции: в 2 частях. 2017.

2. Официальный сайт ПАО «Сбербанк России». Годовой отчет за 2016г. URL: <https://online.sberbank.ru/> / Годовой отчет. (дата обращения 10.12.2017)

3. Черкесова Э.Ю. Кадровик. Человеческий капитал как основа инновационной экономики. 2014. № 7. С. 62.

4. Cherkesova E.Y., Demidova N.Y., Suhova A.A. ACCOUNTING THE INTELLECTUAL AND LABOUR PERSONNEL'S EFFORTS AS AN INNOVATION TOOL OF THE REMUNERATION SYSTEM IN THE PUBLIC SECTOR. World Applied Sciences Journal. 2013. T. 27. № 13 A. С. 519 - 524.

© М.Л. Вилисова, А.В. Головченко, 2017

А. В. Виноградова

студент СПбГЭУ,

г. Санкт - Петербург, РФ

E - mail: Alexandra.708@mail.ru

И. Ф. Попадюк

канд. экон. наук, доцент СПбГЭУ,

г. Санкт - петербург, РФ

E - mail: pif351@yandex.ru

Vinogradova Alexandra Valerievna

Student of SPbSUE,

St. Petersburg, RF

E - mail: Alexandra.708@mail.ru

I. F. Popadyuk

Ph. D., Associate Professor of SPbSUE,

St. Petersburg, RF

E - mail: pif351@yandex.ru

СТАНДАРТИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

STANDARTIZATION AND RISK MANAGEMENT

Аннотация

Статья рассматривает основные аспекты управления рисками и подчеркивает важность внутреннего контроля и стандартизации рисков как элементов, упрощающих риск - менеджмент. Определены виды существующих стандартов управления рисками; выявлены проблемы, связанные с процессом управления рисками.

Ключевые слова

Риски, управление рисками, анализ рисков, оценка рисков, стандартизация

Abstract

The article considers core aspects of risk management and emphasises the significance of internal control and risk standardization as factors which simplify the process of risk management. Existing standards are defined; the problems of risk management are detected.

Key words:

Risks, risk management, risk analysis, risk assessment, standartization

В современной экономике рисковая составляющая присуща любым взаимоотношениям между экономическими агентами, которые возникают в процессе реализации разного рода управленческих решений. Для деятельности любой организации риск представляет опасность, поскольку непонимание порождающих его причин может повлечь за собой трудности в дальнейшей работе организации.

На наш взгляд, сам процесс управления рисками должен включать в себя в первую очередь систему внутреннего контроля, то есть систему согласованных действий менеджеров всех уровней, сотрудников и совета директоров, направленную на повышение надежности финансовой отчетности организации, а также на улучшение результативности

ее деятельности. Как правильно отмечают авторы, контроль направлен главным образом на оценку «обоснованности и эффективности принимаемых управленческих решений, определение отклонений и неблагоприятных обстоятельств, своевременное доведение сложившейся ситуации до руководства» [1, с. 7].

Внутренний контроль, таким образом, связан с развитием предприятия, повышением его рентабельности и реализацией целей не только текущего, но и стратегического планирования. Любая организация нуждается в том, чтобы своевременно определить, какие управленческие решения являются ошибочными и негативно влияют на показатели эффективности.

Помимо системы внутреннего контроля мы считаем актуальным направлением в области управления рисками их стандартизацию. Отчасти это связано с тем фактом, что процесс управления рисками становится тем проще, чем большим опытом обладает организация в управлении каждым видом рисков. В настоящее время существующие стандарты в области риск - менеджмента весьма разнообразны и многочисленны. К ним относятся как документы национального и международного характера, так и разнообразные рекомендации касаются процесса управления рисками [2, с. 47]. Все существующие стандарты можно разделить на:

1. Международные стандарты
2. Стандарты, разработанные национальными органами стандартизации
3. Стандарты, разработанные профессиональными объединениями

Все стандарты риск - менеджмента так или иначе направлены на то, чтобы упростить процесс управления рисками, приведя его к некоторой общей схеме, чтобы управленческому персоналу было проще применять существующие критерии оценки эффективности деятельности организации и разрабатывать качественно новые методы оценки и управления рисками.

Первым элементом в любой системе стандартов является определение стратегических целей, а также среды – как внутренней, так и внешней, где формируются условия, влияющие на деятельность организации. Следующая стадия, как правило, характеризуется различными действиями, направленными на идентификацию рисков, их оценку, разработку системы мер реагирования на возникающие риски, а также средства контроля, обычно включающие в себя целый перечень показателей, оценивающих эффективность деятельности фирмы через призму рисков составляющей. Последний элемент обычно связан с принятием разного рода управленческих решений и, соответственно, напрямую зависит от результатов анализа на предыдущей стадии процесса [3, с. 203].

Важно отметить тот факт, что в большинстве российских компаний на данный момент еще не существует четко определенной системы управления рисками. В основном это компании, относящиеся к сфере малого и среднего предпринимательства, и проблемы, связанные с разработкой эффективной системы управления рисками, как правило, имеют следующие причины:

1. Непонимание потребности в осуществлении управления рисками;
2. Высокие затраты, связанные с внедрением системы управления рисками;
3. Недостаток квалифицированных кадров в области риск - менеджмента;
4. Сложности в методологии оценки разного рода рисков

Разумеется, некоторые из этих проблем решаются путем привлечения дополнительных средств, но финансовое положение предприятий малого и среднего бизнеса является отдельным вопросом, который на данный момент также не решен в российской экономике.

На наш взгляд, необходимо отметить тот факт, что исключительно по данным бухгалтерской отчетности невозможно построить прогноз дальнейших результатов деятельности предприятия, а также каким-либо образом оценить влияние существующих рисков на финансовый результат. Для этих целей существует управленческий учет, ориентированный не только на отражение фактических показателей, характеризующих результат деятельности организации, но и на планирование этих показателей. Таким образом, мы считаем, что порядок отражения в отчетности информации о рисках имеет большое значение для процесса управления рисками и прогнозирования результатов деятельности, следовательно, необходима стандартизация порядка отражения такой информации, поскольку это существенно упростит процесс принятия эффективных управленческих решений.

Список литературы

1. Бикезина Т.В., Попадюк И.Ф., Табакова М.В. Учет и контроль рисков в сфере малого предпринимательства – Российский экономический интернет - журнал. 2017. № 1. С. 4.
2. Черняк В. З., Эриашвили Н. Д., Барикаев Е. Н. Управление предпринимательскими рисками в системе экономической безопасности: монография – Москва: ЮНИТИ - ДАНА, – 2015. – 158 с.
3. Шапкин А. С., Шапкин В. А. Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель инвестиций – Москва: Дашков и К°, – 2013. – 543 с.

© А. В. Виноградова, И. Ф. Попадюк, 2017

УДК 657.01

Гапаева Селима Усмановна,
к.э.н., старший преподаватель
кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Чеченский государственный университет, г. Грозный

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

Аннотация: в статье рассматриваются сущность и функции заработной платы, нормативно - правовая база по регулированию учета расчетов по заработной плате, а также направления по совершенствованию бухгалтерского учета расчетов с персоналом по оплате труда

Ключевые слова: бухгалтерский учет, персонал, оплата труда, затраты

Как в России, так и за рубежом, одним из главных направлений деятельности бухгалтерской службы предприятия считается учет расчетов по оплате труда. Данный участок работы многими аналитиками по праву признается самым трудоемким и

ответственным в работе бухгалтера. Это связано с многообразием используемых на предприятии систем оплаты труда и различных форм, с большим количеством применяемых форм первичных документов, с особенностями методики некоторых расчетов, с ограниченными сроками оплаты заработной платы работникам, дефицитом средств механизации обработки этих сведений. Поэтому учет заработной платы занимает одно из самых важных и необходимых мест совокупной системе учета на предприятии.

В настоящее время любое предприятие самостоятельно устанавливает форму, систему, размер оплаты труда и материального стимулирования его результатов, потому что политика в области учета заработной платы, защита работников предприятия и социальная поддержка возложены непосредственно на само предприятие.

Основным законодательным документом, регламентирующим основные аспекты функционирования и оплаты труда является принятый 21 декабря 2001 года Государственной Думой Трудовой Кодекс Российской Федерации [3].

Трудовой Кодекс регулирует трудовые отношения, устанавливает обязанности и права работодателя и работника, регулирование социально - правовых отношений, а также вопросы оплаты труда сотрудников.

Основными задачами бухгалтерского учета оплаты труда являются:

- учет личного состава работников, учет объемов выполненных работ, учет отработанного времени;
- начисление в положенное время заработной платы и необходимых удержаний из заработной платы;
- проверка за своевременной выплатой заработной платы, а также налоговых платежей, производимых в качестве налогового агента;

Для выполнения перечисленных задач бухгалтер должен знать порядок составления документов по учету оплаты труда, сводных регистров и синтетических счетов в зависимости от источников затрат [2, с.126].

Важнейшая цель организации оплаты труда на предприятии – создание четкой и прослеживаемой зависимости между качеством и объемом работ, выполняемых трудовым коллективом, и уровнем заработной платы. Иными словами, механизм оплаты труда должен носить стимулирующую функцию, чтобы каждый работник был заинтересован «работать на совесть». Организация таких условий оплаты труда лежит на руководстве предприятия и должна содержать в себе следующие функции: установление систем и форм оплаты труда работников предприятия; разработка определений и критериев размеров доплат за индивидуальные достижения специалистов и работников предприятия; разработка системы должностных окладов специалистов и служащих; создание системы премирования сотрудников, основанной на определенных показателях эффективности их труда.

Одним из основных направлений по совершенствованию бухгалтерского учета расчетов с персоналом по оплате труда, в первую очередь стоит рассмотреть проблему совершенствования всей системы первичного учета выработки. Для этого необходимо внедрение систем, направленных, главным образом, на оплату конечных итогов труда, а также ликвидацию приписок к выработке. Пристальное значение следует уделять сочетанию оплаты труда с бригадной организацией труда, которая в настоящее время

является высокоперспективной формой как организации самого труда, так и его оплаты [1, с. 67].

Особое значение следует уделять дальнейшему совершенствованию документооборота по бухгалтерскому учету расчетов по оплате труда, особенно сокращению количества первичных документов путем автоматизации первичного учета. Совершенствованию документооборота способствует упомянутая ранее интеграция учета выполнения графиков производства с учетом заработной платы и выработки рабочих, а также внедрение системы учета выработки, ориентированной на выплату конечных результатов труда.

Таким образом, на любом предприятии учет расчетов с персоналом по оплате труда с полным основанием занимает одно из важнейших мест в системе бухгалтерского учета. Нормативно - правовая база, регулирующая ситуации, связанные с оплатой труда, с каждым годом продолжает совершенствоваться, но одновременно усложняется и сам процесс учета оплаты труда. Вести такой участок бухгалтерского учета, как заработанная плата, требует от специалиста высокой подготовки и непрерывного обучения.

Список использованной литературы:

1. Колодина Н.Ф., Кулийбаев Т.Ж., Аликаева А.В. Совершенствование бухгалтерского учета расчетов с персоналом по оплате труда // Евразийский Союз Ученых, 2015. № 11 – 4 (20).

2. Евменова Т.А. Синтетический и аналитический учет труда и его оплаты и связанных с ним расчетов на примере ООО «Ива», 2015. № 43.

3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197 - ФЗ (ред. от 30.12.2015).

© С. У. Гапаева, 2017

УДК 33

Гапаева Селима Усмановна,

к.э.н., старший преподаватель

кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Чеченский государственный университет, г. Грозный

НЕОБХОДИМОСТЬ PR В КОМПАНИИ

Аннотация: в данной научной работе основная цель поставленная авторами - выявить три главных направления в деятельности PR и все это проиллюстрировать примерами компании Apple

Ключевые слова: пиар, компания, направление

Пиар - это деятельность, которая налаживает (устанавливает) выгодные связи между продавцом и потребителем. Деятельность PR в современном мире очень модная и высокооплачиваемая деятельность.

PR в деятельности любой компании можно разделить на несколько направлений. Первым направлением PR создается либо поддерживается репутация, формируется

общественное мнение о компании. Главным инструментом является работа со СМИ. [1, с.87] Сюда можно отнести проведение интервью, создание информационных поводов, проведение мероприятий для журналистов, а также проведение презентаций и конференций, проведение различных промо - акций. Также подготовка и раздача информационных документов. Например, всем известная крупная компания Apple проводит ежегодные мероприятия. На таких мероприятиях собирается большое количество фанатов этой компании. Стив Джобс давал интересные интервью и комментарии различным журналистам из разных стран мира, чем привлекал большое внимание к деятельности компании и своему бренду потребителей.

Вторым направлением PR создается внутрикорпоративный образ сотрудника - лидера. Здесь необходимо выработать четкую миссию, цели и задачи фирмы. Также создать образ сотрудника, как объект подражания. Главное, чтобы на него все равнялись остальные сотрудники. Например, в общении с клиентами, во внешнем виде. [2, с. 245]

Я считаю, что миссия у компании Apple очень правильно сформулирована. «Предлагать наилучшие технологии для персональных компьютеров и передавать их как можно большему числу людей». В ней упоминается о клиентах, продукте, о рынке товара, о преимуществе организации по сравнению с конкурентами.

Если говорить о лидере компании, то здесь можно сказать, что объектом подражания является сам руководитель Стив Джобс. О нем в разных источниках пишут, что он наглец, человек, идущий напролом и ведущий за собой большое количество людей. Он и выполняет роль в своей компании главного пиар - специалиста. Поэтому компания и приобрела такой колоссальный успех во всем мире.

Третьим направлением PR является поддержание имиджа компании и привлечение новых клиентов. Здесь пиарщики могут использовать все методы: специально - организованные события, информационные документы, освещение компании в СМИ и Интернете. У компании Apple создано много различных легенд и рекламных компаний. И причем в каждой яркой кампании Стив Джобс принимал непосредственное участие. Он изучал досконально как процесс изготовления товара, так и его продвижение на рынке. С помощью рекламной компании в 1984 году надеялся продать не только образ продукции, но и идеализированный образ себя. В ролике Apple у людей сложилось представление с бунтарями, хакерами, а значит, Джобс тоже обретал право считать себя таковым.

Еще одной уникальной рекламой стали распечатанные в серо - белых оттенках портреты исторических личностей с логотипом Apple и слоганом «Думай иначе!» в углу. Среди таких личностей были А. Эйнштейн, И. Ганди, Дж. Леннон, Б. Дилан, П. Пикассо, Т. Эдисон, Ч. Чаплин, С. Кинг.

Итак, подводя итог сказанному, я хочу сказать, что имидж компании начинается с директора организации. Он определяет образ фирмы в целом. Пример тому глава компании Apple Стив Джобс. Несомненно, такую работу главы компании должны проводить все руководители.

Список использованной литературы:

1. Шарков Ф.И. Паблик рилейшнз (связи с общественностью): Учеб. пособие для вузов. - М.: Деловая книга, 2005. - 304 с. - («Gaudeamus»)

2. Почепцов Г.Г. Паблик рилейшнз или как успешно управлять общественным мнением. - М., 1998. - 425 с.
3. <http://apple.com/>

© С. У. Гапаева, 2017

УДК 330

А.В. Говоркова,

аспирант 2 курс, ИрННТУ,

г. Иркутск, РФ,

E - mail: anvasileva@bk.ru

Научный руководитель: Т.Г. Гедич

канд. экон. наук, доцент ИрННТУ,

г. Иркутск, РФ,

t.g.gedich@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ МОНОГОРОДОВ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ И ИХ ПУТИ РЕШЕНИЯ

Аннотация

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что на сегодняшний день, развитие моногородов является приоритетной задачей государства Российской Федерации, много проводится мероприятий, вкладываются большие финансовые средства в диверсификацию экономики моногородов. Для того чтобы выбрать правильный вектор для развития моногорода необходимо выбрать правильную методику решения проблем.

Ключевые слова:

Моногород, пути решения, реализация стратегии, проблемы моногородов

В настоящее время монопрофильные города находятся в поиске выбора пути своего развития. На данный момент, многие авторы, такие как В.Я. Любовный, А.В. Меньшикова, О.Г. Крюкова, Е.В. Арсенова [1 - 3], склонны делить на два варианта развития: консервация существующего положения моногорода с вытекающими отсюда последствиями, или запуск механизма радикальной модернизации и полной диверсификации моногорода, по истечению временного интервала монопрофильное муниципальное образование поменяется в экономическом и социальном отношении. На сегодняшний день в мировой практике сложились два пути социально - экономического решения проблем моногородов, как всем известно, это американский и европейский.

Американский вариант – в нем склонны решать проблему с помощью трудовой миграции, они продают свое жилье и уезжают в другой штат. Условия для реализации этого пути, является наличие развитых рыночных механизмов, которые облегчают перемещение; к ним относятся еще такие факторы, как сформированный рынок жилья и демократичные, посильные кредиты на покупку нового жилого помещения либо на открытие бизнеса.

Европейский вариант – это путь масштабного «оздоровления» старых промышленных предприятий, создание новых производств (высокоточная механика, автостроение, электротехника, и др.), технопарков, открытие филиалов научных организаций, развитие социальной, инженерной, транспортной и иной инфраструктуры, нацеленность на подготовку кадров всех уровней. Как говорит, доктор географических наук, профессор, Евгений Георгиевич Анимидца, «любой из этих вариантов решения проблем моногородов можно, в принципе, применить в России» [4]. С чем мы не совсем согласны, в силу ряда причин.

Во - первых, если говорить об европейской модели, то здесь сразу можно сказать нет, так как у нас не развита система кредитования, как в европейских странах, где можно взять кредит под максимум 2 % годовых и платить его всю жизнь, у нас очень высокие процентные ставки, несмотря на то что существует государственная поддержка на покупку жилья, кредитные организации могут снижать максимум до 8 % годовых. Либо путь масштабной диверсификации экономики, создаются завещающие производства высокотехнологических парков, расширяют свою географию научные и учебные заведения, ведется активная подготовка кадров, привлекают активизироваться населению в поиске инновационных ресурсов для «выживания».

Во - вторых, что касается открытие своего бизнеса, то здесь проблема стоит более глубокая, слишком огромный бюрократический аппарат (по сбору различных документов, по отчетности и т.д.), также возникает вопрос на первоначальный капитал возвращаемся к первому пункту, недостаточно продуман этот механизм, что бы основная масса людей занялась бизнесом.

Вторая модель американская, и здесь тоже свои трудности, еще в начале 2000 - х годов в Иркутской области был такой опыт: переселения людей из районов Крайнего Севера, и как показал опыт, это сверхзатратно и по данным министерства социального развития, опеки и попечительства Иркутской области, больше 40 % жителей до сих пор не получили свои жилищные сертификаты на покупку нового жилья, люди десятилетиями стоят в очереди на их получение и это огромная проблема, так как нет финансовых средств.

Проблема заключается также в импринтинге (феномен территориального закрепления любого живого существа, в том числе человека, к конкретной местности). Импринтинг характерен для жителей малых городов, в том числе монопрофильных.

Исходя из вышеизложенного для каждого моногорода необходима своя модель развития.

Главное в решении проблем моногородов – разработка и реализация стратегии их развития, раскрывающей понимание того, какие конкретные действия следует предпринять, чтобы изменить сложившиеся неблагоприятные тенденции, перевести экономику на инновационные рельсы.

Как известно, Иркутская область обладает восемью моногородами. Все они поделены по 3 - ем критериям. Все они развиваются по - разному, необходимо провести анализ их социально - экономического развития и выявить с какими проблемами сталкиваются монопрофильные муниципальные образования.

Список использованной литературы:

1. В.Я. Любовный. Монопрофильные города в условиях кризиса: состояние, проблемы, возможности реабилитации. М. ГУ ИМЭИ, 2009.

2. Меньшикова А.В. Развитие моногородов в системе управления модернизацией экономики // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 10 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/10/6160> (дата обращения: 29.11.2017).

3. Крюкова О.Г., Арсенова Е.В. Моногорода: выход из тупика / О.Г. Крюкова, Е.В. Арсенова // Сайт «Экономика плюс». [Электронный ресурс]. URL:<http://econ-plus.ru/node/120> (дата обращения 04.12.2017)

4. Анимидца Е.Г. / Концептуальные подходы к разработке стратегии развития монопрофильного города / Е.Г. Анимидца (рук ль авт. кол.), В.С. Бочко, Э.В. Пешина, П.Е. Анимидца; под науч. ред. А.И. Татаркина, М.В. Фёдорова ; Урал. гос. экон. ун т, Ин т экономики УрО РАН. – Екатеринбург: Изд во УрГЭУ, 2010. – С 18.

© А.В. Говоркова, 2017

УДК 331.1

А.А. Голенко

студентка гр.ЭК - 441 РГЭУ (РИНХ)

г.Ростов - на - Дону, РФ

E - mail: golenkoalina@mail.ru

И.А. Кислая

канд. экон. наук, доцент РГЭУ (РИНХ)

г.Ростов - на - Дону, РФ

E - mail: kislaya_irina@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация

Современный этап развития экономики, сопровождаемый усилением конкуренции и становлением новых форм и систем вознаграждения персонала, вызывает необходимость регулирования и укрепления принципов и механизмов взаимосвязи хозяйствующего субъекта в комплексе с интересами сотрудников, создания определенного баланса интересов, мотивов и стимулов

Ключевые слова:

Мотивация, стимулирование, система стимулирования, эффективность персонала.

В настоящее время одной из самых сложных сторон управления организацией является управление персоналом, особенно стимулирование труда работников предприятия. Особую актуальность мотивация приобретает сегодня, в условиях экономической нестабильности. Сотрудники являются фундаментом любого предприятия, и грамотное управление этим ресурсом позволит организации достигнуть высоких результатов.

Очевидно, что работники трудятся для того, чтобы получить материальное вознаграждение, именно поэтому система оплаты труда в любой организации должна быть

направлена на поощрение производительности, творчества, исполнительности и инициативы работников, что приведет к достижению стратегических целей предприятия.

Материальное или экономическое стимулирование – это поощрение сотрудников денежными выплатами по итогам трудовой деятельности. Материально - денежные стимулы регулируют поведение персонала с помощью денежных выплат и санкций (штрафов, лишения премии).

В основе системы материального стимулирования персонала предприятия лежит заработная плата, которая может быть как повременной, так и сдельной (рис.1).

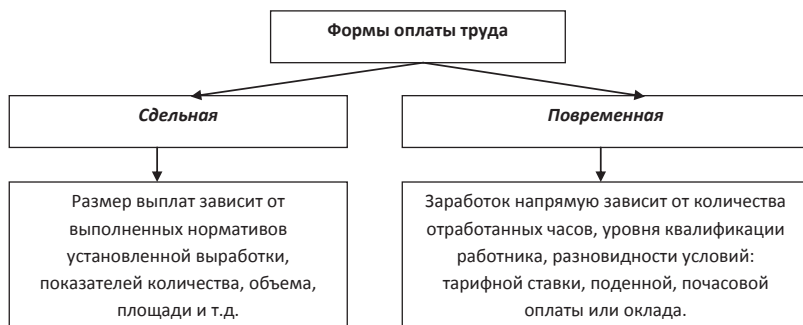


Рисунок 1. Формы оплаты труда, лежащие в основе материального стимулирования персонала

В систему оплаты труда входит комплексное взаимодействие принципов, когда учитываются качественные и количественные характеристики выполненной работы.

Фонд оплаты труда (ФОТ) — это все расходы, связанные с выплатой заработной платы персоналу, в том числе премии, надбавки, компенсации из любого источника финансирования (рис.2). С помощью этого показателя анализируются расходы на зарплату сотрудников разных структурных подразделений и категорий, осуществляется регулировка и оптимизация затрат, корректировка ставок, окладов, расценок.

К выплатам стимулирующего характера относятся: доплаты по показателям количества и качества выполненной работы; доплаты за высокое мастерство; за уровень квалификации.

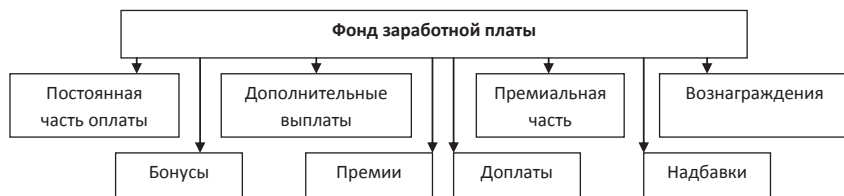


Рисунок 2. Состав фонда оплаты труда

Система стимулирования персонала осуществляется с помощью регулярных дополнительных выплат (рис.3).

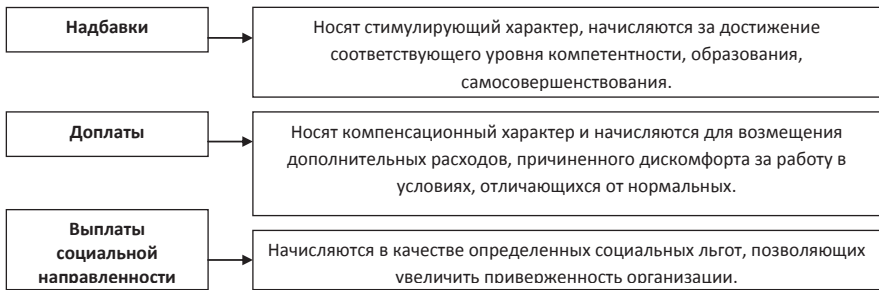


Рисунок 3. Регулярные дополнительные выплаты

Необходимо отметить, что все надбавки стимулирующего характера должны устанавливаться локальными нормативными актами организации, закрепляться в трудовых и коллективных договорах. Основные виды надбавок, связанных с системой стимулирования персонала представлены на рисунке 4.

Таким образом, в систему оплаты труда входит комплексное взаимодействие принципов, когда учитываются качественные и количественные характеристики выполненной работы, а грамотное осуществление программ стимулирования и мотивации позволит работодателям получить максимальный мотивирующий эффект, что прямо скажется на прибыли компании.

В заключении стоит подчеркнуть, что стимулирование и мотивация трудовой деятельности персонала на сегодняшний день является одним из важных вопросов для руководителей любой компании. При наличии устойчивой прямой связи между получаемым материальным вознаграждением и производительностью труда денежное вознаграждение является хорошим стимулом для персонала. При использовании материальной стимуляции работник может рассчитывать на получение дополнительных выплат за определенные достижения в трудовой деятельности.

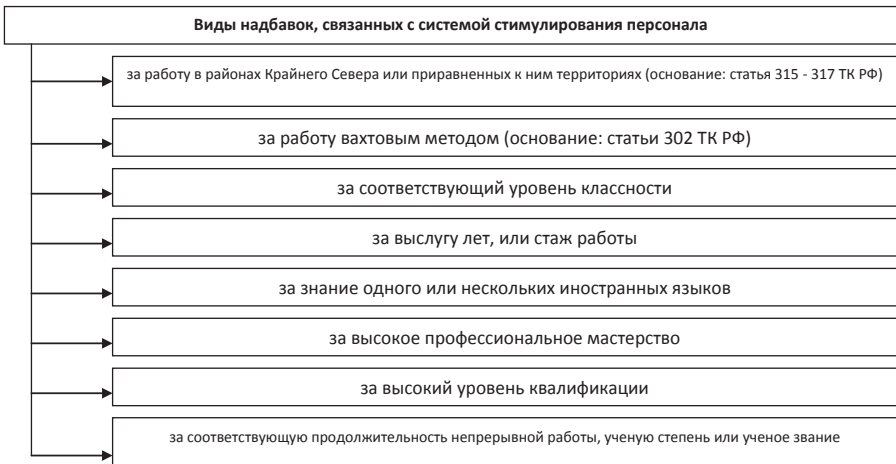


Рисунок 4. Основные виды надбавок, связанных с системой материального стимулирования персонала

Список использованной литературы:

1. А.А. Голенко, И.А.Кислая. Система нематериального стимулирования и мотивации персонала: основные элементы [Текст] // Сборник статей международной научно - практической конференции «Механизмы управления экономическими системами: методы, модели, технологии» (Уфа, 15.12.2017). Уфа: АЭТЕРНА, 2017.

2. <http://znaydelo.ru/personal/pravo/fond-oplaty-truda.html>

© А.А. Голенко, И.А. Кислая, 2017

УДК 336.6

Л.В.Горяинова

канд. экон. наук, доцент РЭУ имени Г.В. Плеханова,

г. Москва, РФ

E - mail: lvgorainova@mail.ru

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЮ СФЕРОЙ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В РОССИИ

Аннотация

Актуальность исследования определяется тем, что развитая инфраструктура является фактором опережающего социально - экономического развития страны. Являясь общественным благом, инфраструктура финансируется из бюджетных средств. Обосновывается сокращение бюджетного финансирования инфраструктурных проектов, что требует привлечения частного инвестирования, в частности средств негосударственных пенсионных фондов. Предлагаются инновационные подходы к изысканию возможности привлечения долгосрочного финансирования, активному применению государственно - частного партнерства и системы управления этим механизмом. Использованы: метод системного анализа, экономико - статистические методы, графическое представление полученных результатов для лучшей их визуализации.

Ключевые слова

Государственно - частное партнёрство, инфраструктура, управление, негосударственные пенсионные фонды.

Инвестиции в инфраструктуру способствуют созданию рабочих мест, снижению транспортных издержек, борьбе с коррупцией [1, С.123 - 124]. Большинство дорогостоящих и долгосрочных инфраструктурных проектов в мире реализуется путём применения форм государственно – частного партнёрства (ГЧП). В стране имеется опыт ведения ГЧП - проектов, однако, существует значительный потенциал для дальнейшего расширения его применения.

По прогнозу Газпромбанка, основанному на данных Организации экономического сотрудничества и развития, в ближайшее десятилетие будет наблюдаться рост населения планеты, городского населения и вместе с тем увеличение объемов торговли, грузооборота и туризма[2]. Учитывая это, развитая инфраструктура будет играть ключевую роль как

фактор опережающего социально - экономического развития страны в нынешних условиях может стать расширение и улучшение качества имеющейся в стране инфраструктуры, чему будет способствовать активное применение механизма ГЧП.

В большинстве стран мира наблюдается недофинансирование инфраструктуры, и Россия не является исключением. Расходы бюджета постепенно снижаются, а вслед за ними, по прогнозным данным, будут уменьшаться и бюджетные инвестиции (см. рис. 1) [3].

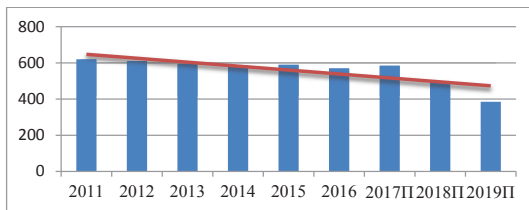


Рис. 1 - Расходы федерального бюджета на инфраструктуру, млрд. руб.

Кроме того, текущее состояние таких объектов на территории РФ неодинаково – этому способствуют региональные различия в уровне социально - экономического развития, в природно - климатических условиях, неодинаковая обеспеченность ресурсами [4,С.31 - 37]. Следовательно, приоритетные проекты ГЧП, имеющие ключевое значение для дальнейшего развития, по регионам будут отличаться. Основной задачей здесь является определение приоритетных отраслей для развития ГЧП в стране в территориальном разрезе.

Основные положения «Концепции развития государственно - частного партнерства до 2020г.» позволяют выработать рекомендации по их достижению. Среди направлений развития сферы ГЧП в Концепции выделены следующие позиции (см.рис. 2).

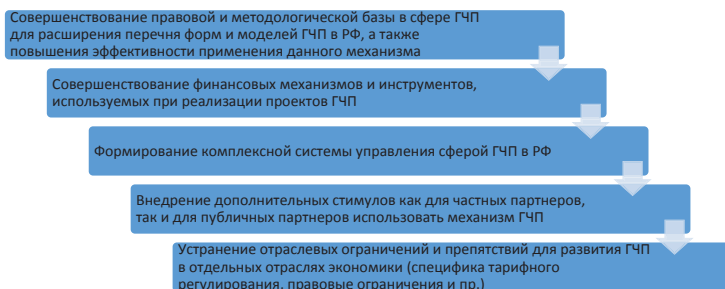


Рис. 2 - Основные стратегические направления развития сферы ГЧП[5]

Рассмотрим основные стратегические направления развития сферы ГЧП более подробно. Помимо совершенствования нормативно - правовой базы значимым фактором дальнейшего развития ГЧП является совершенствование механизмов финансирования проектов, формирование модели оптимального распределения рисков между участниками ГЧП и разработка системы мониторинга и оценки эффективности таких проектов.

Ключевыми точками совершенствования механизмов финансирования могут стать следующие направления.

1. Создание специализированных инфраструктурных фондов в стране, расширение функций и сферы деятельности инвестиционных и пенсионных фондов. Так, большую роль в развитии государственно - частного партнерства могут сыграть институциональные инвесторы, предоставляющие возможность привлекать в экономику «длинные» деньги для реализации долгосрочных инфраструктурных проектов. Пенсионные накопления представляют собой источник ликвидности для развития бизнеса. Так, на конец 2016 года они были аккумулированы в размере, превышающем 5,1 трлн. руб., структура портфеля негосударственных инвестиционных фондов (НИФ) представлена на рис. 3.

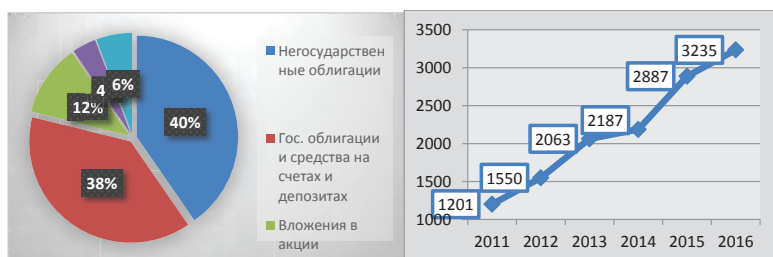


Рис. 3 - Структура портфелей НИФ в 2016г. и динамика активов НПФ (млрд. руб.) [6]

На настоящий момент пенсионные фонды в целях финансирования инфраструктуры могут выполнять 4 опции: приобретать акции специализированных компаний, осуществлять вложения в фонды развития инфраструктуры, реализовывать прямые инвестиции и приобретать долговые обязательства. При этом, около 36 % инвестиций НПФ направляются в активы именно инфраструктурных компаний [6]. Однако международная практика показывает, что такие фонды могут принимать еще более активное участие в экономике страны. Для этого необходимо будет снизить риски инвесторов путем развития практики предоставления гарантий Министерства финансов РФ, Внешэкономбанка, органов власти субъектов РФ, разработать рейтинг инфраструктурных проектов (концессионных ценных бумаг) и единую методологию оценки качества инфраструктурных проектов. Кроме того, одним из ограничений в данной сфере является 10 % - ное ограничение для инвестирования из средств пенсионных накоплений.

Относительно практики осуществления деятельности инвестиционных фондов можно констатировать, что она имеется: с 2011 г., например, Российскому фонду прямых инвестиций (РФПИ) удалось реализовать инвестиции в объеме \$3,8 млрд. в лидирующие российские компании в различных секторах[7]. Являясь при этом дочерним обществом Внешэкономбанка, РФПИ активно участвует в приоритетных инфраструктурных проектах, что особенно важно в условиях отмечающегося недостаточного инвестирования в данном направлении в сравнении с другими странами.

Во - вторых, развитие конкуренции между инвесторами путем совершенствования модели распределения рисков между сторонами, развития рынка ценных бумаг, предоставления государственных гарантий, субсидирования процентных ставок. В настоящее время практика ГЧП показывает, что до сих пор отсутствует некая

согласованность между участниками соглашений по поводу оптимального распределения финансовых рисков (см.рис. 4).

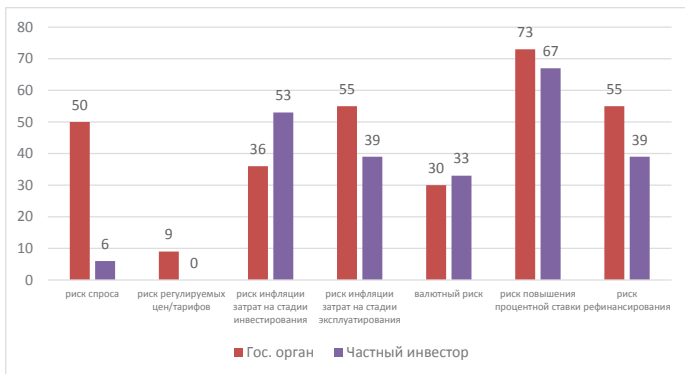


Рис. 4 - Распределение рисков между участниками ГЧП[8]

Рисунок 4 иллюстрирует, какое число опрошенных представителей государственной и частной сторон считают, что соответствующий риск может принять на себя частный инвестор. Так, максимальная несогласованность наблюдается в распределении риска спроса: если 50 % опрошенных представителей государственных органов, считают, что риск спроса должен нести частный инвестор, то только 6 % из них высказали мнение о том, что готовы взять на себя ответственность за данный риск. Учитывая, что ключевую роль в доступности финансирования отводится сбалансированному распределению рисков между сторонами, необходима выработка оптимальной модели разделения рисков с учетом сложившихся разногласий. Разногласия между государственными органами и кредитными организациями существуют и при определении приемлемой доходности долевого капитала в проектах государственно - частного партнерства: если первые предполагают, что 20 % годовых – верхний допустимый предел, то вторые уверены, что цифра является нижним пределом. Частный сектор ожидает получения большей государственной поддержки и соответствующей доходности по вложенным средствам.

Что касается развития рынка ценных бумаг, являющегося весьма важным для осуществления крупных инвестиционных проектов, то актуальными остаются трудности, связанные с законодательным регулированием, в частности, недостаточная конкретизация нормативно - правовых актов, сложности в вопросах налогообложения, низкая доля частных инвесторов, спекулятивный характер инвесторов. Необходимо обеспечить достаточный уровень информированности частных инвесторов о выпуске государственных ценных бумаг, разработать подробные пояснения к нормативно - правовым документам. Помимо этого, так как наибольшую роль в приобретении бумаг играют крупные институциональные инвесторы, стремящиеся диверсифицировать свои риски, отмечается недостаток инструментов, ориентированных на частных инвесторов и представляющих для них интерес, а также недостаточный уровень доходности по облигациям.

Также необходимо подчеркнуть, что среди мер по увеличению доступности финансирования самой эффективной является предоставление бюджетных гарантий

возврата инвестиций. Кроме того, высокий уровень инвестиционной привлекательности субъектов РФ, стабильные показатели социально - экономического развития, несомненно являются факторами успеха внедрения практики ГЧП в регионах.

Подводя итог, можно выделить ключевые направления развития финансирования проектов государственно - частного партнерства: 1) применение принципа субсидирования только тех проектов, где задействован частный инвестор; 2) расширение сферы деятельности негосударственных пенсионных фондов относительно инфраструктурных проектов; 3) внесение поправок в нормативно - правовые акты, регулирующие рынок ценных бумаг; использование налоговых льгот по доходу по долгосрочным ценным бумагам в инфраструктурные проекты; 4) развитие сети гарантийных агентств для поддержки инфраструктурных проектов на региональном уровне; 5) создание специализированных инфраструктурных фондов.

Для развития механизма ГЧП должна эффективно функционировать организационная структура управления проектами государственно - частного партнерства [9. С.37 - 39]. В данном направлении создан Национальный портал ГЧП, Национальное агентство в сфере ГЧП. Но, как показывает практика, на данный момент не полностью сформирована система управления сферой ГЧП на региональном и местном уровнях. Таким образом, среди направлений, способствующих развитию системы управления сферой ГЧП, необходимо выделить: 1) создание структур во всех субъектах РФ, ответственных за сопровождение ГЧП проектов (представительств Национального агентства, межведомственных органов); 2) создание системы мониторинга информационных платформ в сфере ГЧП; 3) разработка и внедрение управленческого стандарта в сфере ГЧП на региональном и муниципальных уровнях; 4) создание третейского суда для решения споров ГЧП[5]; 5) разработка и внедрение автоматизированной системы управления проектами государственно - частного партнерства на федеральном, региональном и муниципальных уровнях.

Должны также определяться критерии, отражающие эффективность проекта плана ГЧП и его ключевых положений. Ключевыми показателями выполнения разрабатываемого плана могут стать следующие:

1) Доля привлеченных внебюджетных средств, направленных на создание общественной инфраструктуры с применением механизма ГЧП по объектам федерального и регионального значения и по приоритетным отраслям инфраструктуры;

2) Число заключенных федеральных соглашений (по формам, в которых могут реализовываться проекты ГЧП в РФ);

3) В рамках каждого регионального и муниципального проекта ГЧП определение ключевых показателей эффективности, учитывающих достижение экономических, социальных, экологических и др. целей, на основании которых можно будет определить средний балл или интегральный показатель, их ранжирование, позволяющее идентифицировать наиболее эффективные для возможного применения в будущем положительного опыта.

Таким образом, помимо разработки государственной политики в сфере ГЧП, определения стратегических приоритетов, понятных для частного инвестора, остаются актуальными вопросы, связанные с возможностями финансирования таких проектов, существующими разногласиями между частным и публичным секторами по поводу разделения рисков, определения адекватного уровня доходности по проектам, обеспечения

квалифицированными кадрами в сфере государственно - частного партнерства, и специальными органами субъектов и муниципальных образований, которые регулировали бы и осуществляли мониторинг за реализацией проектов ГЧП.

Список использованной литературы

1. Кузнецова О.Д., Лисовская Е.Г. Система государственно – частного партнёрства: концессионные соглашения как механизм антикоррупционной деятельности [Текст] // В сборнике: Организационно - управленческие механизмы антикоррупционной деятельности (российский и зарубежный опыт) сборник тезисов докладов и статей III международной научно - практической конференции российских. Ответственный редактор Р.А. Абрамов. 2016. С. 123 - 124.

2. Инфраструктура России // Официальный сайт Газпромбанк. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/482/GPB_Infrastructure_update.pdf.

3. Инвестиции в инфраструктуру. Аналитический обзор 2017 // Сайт компании InfraOne (Первая инфраструктурная компания). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://infraone.ru/analitika-2/184-analicheskij-obzor-investitsii-v-infrastrukturu-2017-spetsialno-dlya-foruma-sochi-2017>. Дата обращения 09.09.2017

4. Горяинова Л.В. Инфраструктура как объект государственно - частного партнерства [Текст] / Л.В. Горяинова // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО МЭСИ. 2012. №6. С. 31 - 37.

5. Концепция развития ГЧП в РФ до 2020 г. // Центр развития ГЧП. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://pppcenter.ru/assets/docs/conception_2020_16.10.2014.pdf.

6. Сайт ассоциации негосударственных пенсионных фондов (АНПФ). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://all-pf.com/>.

7. Сайт УК РФПИ, Российский фонд прямых инвестиций РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа <https://rdif.ru/>

8. Сайт компании ЕУ // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.eu.com/ru/>

9. Проблемы трансформации современной российской экономики: теория и практика организации и обеспечения управления [Текст] // Орехов С.А., Максимова Т.П., Морева Е.Л., Конотопов М.Н., Мотова М.А., Леонтьева Л.С., Горяинова Л.В., Рузакова О.А., Шувалова Е.Б., Пузин А.М. // Коллективная монография / Российская академия естественных наук, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ), кафедра общего менеджмента и предпринимательства. Москва, 2011. С. 37 - 39.

© Л.В. Горяинова, 2017

УДК 336.22

Гришина Любовь Игоревна, Магистрант 2 курса
факультета экономики и управления ТЭИ СФУ, г. Красноярск, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О НАЛОГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В настоящей статье рассмотрены подходы к определению «налоговая безопасность» и представлен понятийный аппарат налоговой безопасности. Описана зависимость налоговой безопасности от налоговых рисков и налоговых угроз, раскрыта их

взаимосвязь. Представлены характеристики наиболее значимых видов угроз налоговой безопасности коммерческой организации.

Ключевые слова: налоговая безопасность, налоговый риск, налоговая угроза, виды налоговых угроз

Экономическая многофункциональность современного государства и высокий уровень социальных обязательств, вместе с традиционными задачами государственной власти, заключающимися в поддержании внешней обороноспособности, а также внутреннего правопорядка, требуют прочной финансовой базы, основой формирования которой являются налоги.

Налоговая система, представляя собой совокупность налогов, пошлин, сборов и иных обязательных платежей, взимаемых с налогоплательщиков в установленном законом порядке, определяет взаимосвязь государства, плательщиков и законодательства.

Одна из важнейших задач государства - обеспечение рыночных механизмов необходимыми для функционирования условиями и с их помощью регулирования экономических процессов. Для реализации поставленной задачи государство пользуется одним из своих инструментов, которым является налоговая политика. Влияние которой распространяется практически на все социально - экономические сферы страны и непосредственно связана с большинством элементов государственного управления, например, ценообразование, кредитно - денежная и торгово - промышленная политика, структурная реформа экономики и другие. Государство, манипулируя налоговой политикой, сдерживает либо стимулирует развитие экономики. В конечном счете обеспечение экономического роста является главным направлением налоговой политики.

В целях снижения неопределенности различных параметров налогообложения, необходимо более точно определять значения тех показателей, которые характеризуют налогооблагаемую базу.

Важным аспектом является то, что налоги связаны между собой и представляют единую систему налоговых отношений. Их совокупность обеспечивается за счет величины налоговых баз, ставки по каждому начисленному налогу; пени, неустойки и штрафы, полученные и уплаченные, которые увеличивают налогооблагаемую базу; величина НДС в выручке, стоимости приобретенных товаров и ресурсов; а также просроченные дебиторская и кредиторская задолженности.

Поэтому формирование процесса по совершенствованию деятельности коммерческой организации в части налоговой политики будет способствовать не только максимизации прибыли, минимизации ошибок в налоговых расчетах, следствием которых могут быть штрафные санкции, но и грамотному воздействию на управление налоговыми рисками.

На данный момент в России налоговая система в большей части направлена на сбор налоговых доходов и увеличение их притока в бюджет государства, одновременно с этим налогоплательщики стремятся уплатить меньшее количество налогов, максимально сократив налоговую нагрузку, тем самым увеличивая налоговые риски. Нормативно - правовое регулирование российского налогообложения трудно прогнозируется, по причине регулярных внесенных изменений в законодательство, которые не устраняют существующих пробелов и неясностей, что становится причиной возникновения угроз налогового характера.

Угрозы налогового характера формируются и проявляются как во внутренней так и внешней средах предприятия, формируя, в т.ч. общий предпринимательский климат, как по отношению к отдельно взятому хозяйствующему субъекту, так и региона и страны в целом [4; 10]¹⁵.

В этой связи, хозяйствующие субъекты начинают вынужденно прибегать к мерам, нацеленным на предотвращение проявления внутренних и внешних угроз, с целью обеспечения роста и развития, не смотря на повышенную агрессивность среды, в которой осуществляется деятельность. Наибольший интерес среди направлений обеспечения безопасностью вызывает налоговая безопасность.

Таким образом, в постоянно меняющейся конкурентной среде и параметрах налогообложения процесс адаптации хозяйствующих субъектов вынуждает каждого совершенствовать свою деятельности, искать новые модели и формы управления, которые смогли бы обеспечить эффективность функционирования субъектов и их налоговую безопасность.

Налоговая безопасность - это составляющая финансовой безопасности государства, организации, налогоплательщиков, выражаемая в их защищенности от финансовых и других потерь налогового характера.

Основные функции, принципы, порядок обеспечения безопасности государства, общества, личности определены в Федеральном законе №390 - ФЗ от 28.12.2010 (ред. от 05.10.2015) «О безопасности». Однако, в законодательно - нормативной базе отсутствует определение налоговой безопасности, это влечет за собой разночтение в понимании и трактовке данного термина.

В России понятие налоговой безопасности существует около двух десятилетий и российские ученые рассматривают налоговую безопасность с разных сторон, одни авторы трактуют налоговую безопасность как часть системы национальной безопасности, вид экономической или финансовой безопасности, другие раскрывают содержание понятия в разных аспектах: с позиции формирования доходов бюджета, с позиции защиты налоговых интересов государства, как института власти.

Рассматривая налоговую безопасность, В.А. Алешин, В.Н. Овчинников, Э.А. Чельшева определили, что налоговая безопасность есть частью финансовой безопасности в совокупности с валютной, бюджетной, инфляционной и «безопасностью сферы финансово - денежного обращения» [8, С. 20].

И.Ю. Тимофеева и Н.А. Пименов в своих трудах раскрыли понятие «налоговая безопасность», как состояние защищенности от «внутренних и внешних угроз» [3, С. 23], от «финансовых и иных потерь налогового характера» [9, С.230].

Налоговую безопасность как «совокупность внутренних и внешних условий, благоприятствующих эффективному динамическому росту российской налоговой системы, обеспечивающей потребности государства и гарантирующей защищенность от всевозможных угроз и потерь» [15, С. 153] рассматривал в своих научных трудах И.С. Долженков.

Г.Р. Нигматулина [6] и А.М. Туфегулов [12, С. 280] дали определение налоговой безопасности организации, в котором отразили, что эффективная деятельность

¹⁵ В работах Конево О. В., Соловьевой Н. А. рассмотрены методики анализа внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов, в т.ч. с учетом специфики малых предприятий

хозяйствующего субъекта в условиях изменяющейся налоговой среды «достигается путем нивелирования уровня налоговых рисков».

С точки зрения Б.В. Воронцова налоговая безопасность организации достигается минимизацией налоговых рисков посредством своевременной и полной и уплаты налогов, а также если «со стороны исполнительных и законодательных органов обеспечивается предусмотренная законом защита налогоплательщика» [2].

Как и некоторые из ученых А.И. Александрова рассматривала понятие налоговой безопасности через минимизацию налоговых рисков, уточняя, что достигать устойчивого функционирования хозяйствующего субъекта необходимо «путем поддержания более высоких темпов роста выручки по сравнению с темпами роста налоговых платежей» [5].

Понятие налоговой безопасности идентично понятию налоговой оптимизации по мнению А.И. Кривцова, в своих трудах он писал о том, что данной состоянием дает возможность налогоплательщику «сохранять признаки полноценного экономического субъекта в условиях изменяющейся налоговой среды, с эффективными механизмами управления налоговыми рисками» [16].

По мнению О.А. Мироновой представляет собой комплекс таких факторов, которые обеспечивают «безопасное и устойчивое развитие хозяйствующего субъекта во всех сферах его деятельности» и дают возможность налогоплательщику исполнять свои обязательства в полном объеме и своевременно [1, С. 22 - 23].

По утверждению О.А. Мироновой и М.С. Шемякиной налоговую безопасность следует рассматривать как «обеспеченность бюджета налоговыми доходами», которая при оптимальной налоговой нагрузке даст «возможность устойчивого экономического развития» [7, С. 126].

В своих трудах М.С. Мишенина указывает, что налоговая безопасность предполагает «повышение качества налогового управления», обеспечивая стабильность и устойчивость системы налогообложения [11].

Обобщая научные труды ученых, можно выделить три наиболее значимых подхода к определению «налоговая безопасность»:

- налоговая безопасность как часть системы национальной безопасности, вид экономической и финансовой безопасности (В.А. Алешин, В.Н. Овчинников, Э.А. Чельшева, И.Ю. Тимофеева, Н.А. Пименов, И.С. Долженков и др.);

- «налоговая безопасность» идентична «налоговой оптимизации» (А.И. Кривцов, О.А. Миронова, М.С. Шемякина и др.);

- минимизация налоговых рисков как необходимое условие обеспечения налоговой безопасности организации (А.И. Александрова, Г.Р. Нигматулина, А.М. Туфетулов, Б.В. Воронцов и др.).

Современные научные труды трактуют налоговую безопасность, как такое состояние системы налогообложения и ее институтов, при котором гарантированно обеспечивается защита и развитие финансовой системы в целом, а также формируется такой финансовый потенциал, которого будет достаточно, чтобы противостоять внешним и внутренним угрозам финансовой безопасности.

Изучив труды ученых по налоговой безопасности, можно дать следующее определение: *налоговая безопасность коммерческой организации* – это комплекс мероприятий, направленный на обеспечение защиты организации от угроз налогового характера,

минимизации налоговых рисков и устойчивого развития деятельности организации, направленной на достижение поставленных ею целей.

Исходя из данного определения можно выделить предмет налоговой безопасности, которым является комплекс мероприятий по защите организации от угроз, которые могут возникать в налоговой сфере, и объект – непосредственно виды налоговых угроз и рисков.

Учитывая глобальное значение налоговой сферы и деятельности по обеспечению в ней безопасности от внешних и внутренних угроз, понятие «налоговая безопасность» проецируется на все уровни управления: от государственного до личного.

На современном этапе развития экономики налогоплательщики, в частности, коммерческие организации тесно взаимодействуют с другими хозяйствующими субъектами и государством, поэтому сильно подвержены различным угрозам и рискам.

Налоговый риск – это неопределенность в достижении целей коммерческой организации, связанной с процессом налогообложения, он может наступить или не наступить, наступивший налоговый риск является непосредственным условием для возникновения угрозы налоговой безопасности и чем выше существенность последствия его наступления, тем выше уровень угрозы.

Возникновение налоговых рисков также обуславливается внутренними и внешними обстоятельствами, представленными на рисунке 1.

Управление налоговыми рисками является частью налогового менеджмента коммерческой организации. Функциями налогового менеджмента, кроме налогового планирования и прогнозирования, являются налоговый учет и отчетность, внутренний налоговый контроль, анализ и оценка налоговой нагрузки.

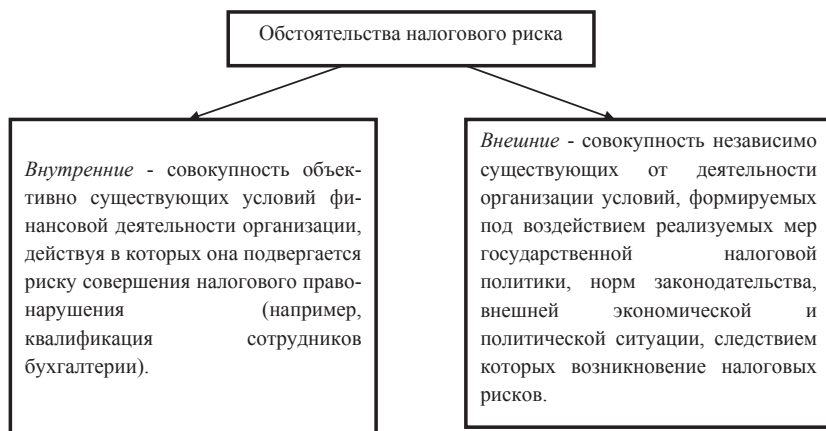


Рисунок 1 - Виды обстоятельств налогового риска

Управление налоговой безопасностью проводится на основе функций, к которым можно отнести планирование, учет, анализ и контроль налоговой нагрузки, схемы налогообложения, налоговые риски, которыми наделены в рамках полномочий соответствующие государственные органы и иные организации. Классификация

возможных налоговых рисков, разработанная применительно к конкретным условиям и к конкретному налогоплательщику, служит основанием для определения налоговых угроз.

Таким образом, *угроза налоговой безопасности коммерческой организации* – это стадия развития налогового риска, определяющая опасность финансовых и иных потерь по причинам налогового характера и требующая немедленного реагирования.

Типология налоговых рисков развита в работах Коневой О. В., Дягель О. Ю. [13; 14]. Данные авторы выделяют налоговые угрозы, в рамках экономической безопасности предприятия в целом [14], а в дальнейшем развивают типологию непосредственно видов налоговых рисков, выделяя при этом: кадровые, информационные, налоговые объективные, субъективные, финансовой несостоятельности [1, С. 309; 14, С. 324].

На наш взгляд, такая типология является наиболее лаконичной и продуманной. Для наглядности, характеристики наиболее значимые видов угроз налоговой безопасности коммерческой организации представлены на рисунке 2.

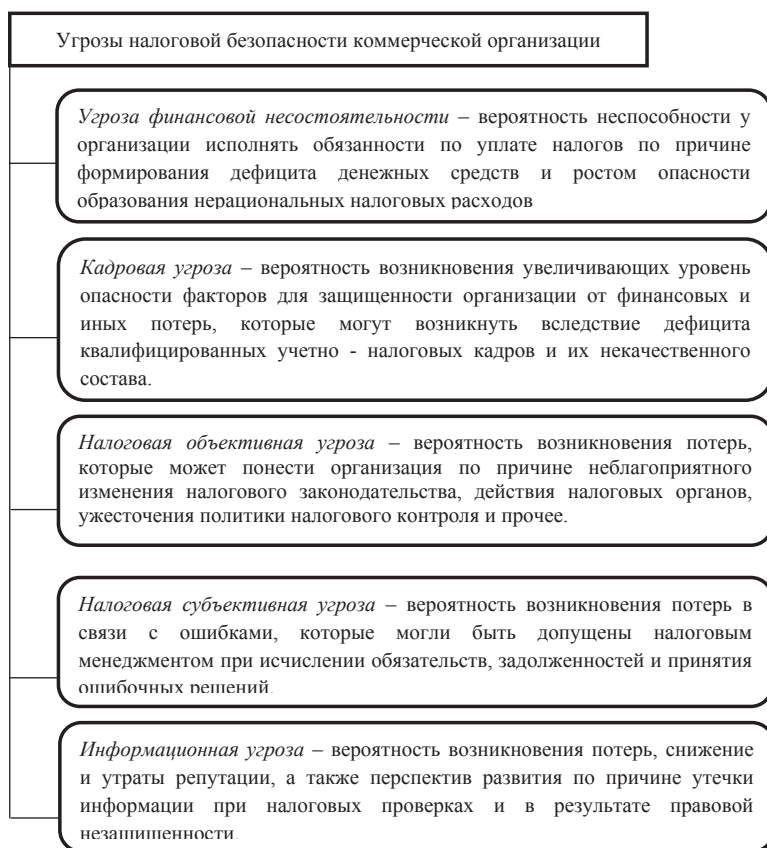


Рисунок 2 - Характеристика наиболее значимых угроз налоговой безопасности коммерческой организации
[составлено по 1, С. 309; 13, С. 314 - 315; 14, С. 324]

Гарантом налоговой безопасности коммерческой организации выступает ее налоговый потенциал.

Налоговый потенциал организации – это возможность налогоплательщика обеспечивать выполнение налоговых обязательств перед бюджетами всех уровней при постоянном поддержании и развитии налоговой базы, как результата повышения эффективности деятельности, роста финансовых возможностей в условиях действующего налогового законодательства.

Для того, чтобы обеспечить налоговую безопасность коммерческой организации необходимо устанавливать налоговую политику, реализовывать фискальную функцию налогов, бюджетную обеспеченность всех административно - территориальных образований налоговым потенциалом, разрабатывать организационные, учетно - методические, информационно - технические инструменты, направленные на создание защитного механизма против угроз налоговой безопасности и налоговых рисков. Что позволит своевременно выявить и устранить возможные угрозы, вызванные недочетами государственной системы налогообложения, вынужденной скоростью принятия управленческих решений и других обстоятельств, чтобы на развитие бизнеса они не оказывали негативного влияния и организация могла достичь поставленных целей.

Список использованной литературы

- 1 Налоговая безопасность: монография для магистров вузов, обучающихся по направлению подготовки «Экономика», «Юриспруденция» / [О. А. Миронова и др.]; под общ. ред. О. А. Мироновой. – М.: ЮНИТИ - ДАНА: Закон и право, 2017. – 463 с. – (серия «Magister»).
- 2 Воронцов Б.В. Налоговая безопасность государства и экономических систем: [Электронный ресурс]: Проблемы современной экономики. 2008. № 3 (27) // Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2199>
- 3 Тимофеева И.Ю. Экономический анализ, классификация и оценка налоговых рисков в период декриминализации налоговых отношений // Экономический анализ. 200. № 25. С. 23
- 4 Конева О. В. Малый бизнес: оценка вклада в развитие сферы услуг: монография // О. В. Конева, Н. А. Соловьева. - Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высшего профессионального образования «Красноярский гос. торгово - экономический ин - т». - Красноярск, 2009. - 157 с.
- 5 Александрова А.И. Методы обеспечения экономической безопасности организации путем минимизации налоговых рисков (На примере ОАО "ЦНИИ "Электрон"): [Электронный ресурс]: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05 : Санкт - Петербург, 2003 198 С. РГБ ОД, 61:04 - 8 / 1842 // Режим доступа: <http://www.dslib.net/economika-xoziajstva/metody-obespechenija-jekonomicheskoy-bezopasnosti-organizacii-putem-minimizacii.html>
- 6 Нигматулина Г.Р. О понятии «налоговая безопасность организации»: [Электронный ресурс]: Научное сообщество студентов: материалы IX Междунар. студенч. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 31 мая 2016 г.) / редкол: О. Н. Широков [и др.]. Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. С. 215–217. // Режим доступа: https://interactive-plus.ru/article/80950/discussion_platform
- 7 Миронова О.А., Шемякина М.С. Основы и взаимосвязь категорий «экономическая безопасность» и «налоговая безопасность»: Журнал «Инновационное развитие экономики» № 4(28), 2015. С. 125 – 131.

8 Алешин В.А., Овчинников В.Н., Чельшева Э.А. Системная парадигма обеспечения налоговой безопасности России и ее регионов: Журнал «Тетра Ecomomicus» Том 10 №1, 2012. С. 20 – 26.

9 Пименов Н.А. Управление финансовыми рисками в системе экономической безопасности: Учебник и практикум / Н.А. Пименов, под ред. Авдийского. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 413 с.

10 Соловьева Н. А., Конева О. В. Комплексный подход к оценке вклада малого бизнеса в развитие сферы услуг // Проблемы современной экономики. - 2007. - №2. - С. 142 - 145.

11 Мишенина М.С. Налоговая безопасность и налоговое администрирование в системе мер обеспечения экономической безопасности: [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://econf.rae.ru/pdf/2012/04/1118.pdf>

12 Туфетулов А.М. Дефиниции и методы налоговой безопасности как составной части экономической безопасности организации: Журнал «Инновационное развитие экономики» № 4(35), 2016. С. 277 – 283.

13 Конева О. В. Налоговая безопасность предприятия: вариативность методического инструментария оценки // Инновационное развитие экономики. – 2017. - № 2 (38). – С. 311 - 318.

14 Дягель О. Ю., Конева О. В., Дягель А. В. Методическое обеспечение оценки экономической безопасности: микроэкономический срез // Инновационное развитие экономики. – 2016. - № 4(34). – С. 323 - 336.

15 Долженников И.С. Налоговая безопасность: Статья – И.С. Долженников. – Хабаровск: Тихоокеанский государственный университет, С. 151 – 161.

16 Кривцов А.И. Концептуальный подход к обеспечению налоговой безопасности организаций: [Электронный ресурс]: В сборнике «Актуальные проблемы науки, экономики и образования XXI века». 2012. С. 180 - 185. - Режим доступа: <http://bgscience.ru/lib/10921/>

© Гришина Л. И., 2017

УДК 332

Гушина Александра Викторовна, E - mail:viktor.gushin.69@mail.ru
Петухова Дарья Михайловна, E - mail:petuxovadasha@mail.ru
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Москва
Научный руководитель: к.э.н., доц. **Никерясова Вероника Викторовна**,
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Москва

ИНВЕСТИЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

В данной статье рассматриваются актуальные вопросы импортозамещения, роль и сущность, его эффективность, причины слабого инвестирования в российскую экономику. Среди них особо выделена проблема поддержания экономики страны путем инвестиций в собственное производство.

Ключевые слова: экономика, импортозамещение, экономическое развитие, инвестиции.

В условиях кризиса и ухудшения международных отношений в России особенно остро встал вопрос импортозамещения. Существуют различные взгляды на такую политику государства. Многие эксперты говорят о том, что поддержание экономики страны путем инвестиций в собственное производство негативно влияет на состояние экономики. Но если обратиться к историческому опыту Центрального банка в области промышленного кредитования, то результатом поддержки конкретных отраслей стал экономический подъем страны, развитие железнодорожного сообщения и экспорта сельскохозяйственной продукции.

Промышленные кредиты Центрального Банка в период с 1960 по 1971 гг. были средством государственной поддержки предприятий, являвшихся единственным российским производителем в отрасли, от которых зависело развитие отрасли в целом, развитие инфраструктуры и создание рабочих мест в труднодоступных районах империи. То есть, это был действительно реализованный проект, направленный на развитие отечественной промышленности, увеличение экспорта и создание импортозамещающих производств. Что не менее важно, после формализации данного процесса, то есть с 1894 года он стал приносить прибыль Центральному Банку. Несмотря на то, что эта прибыль составляла всего лишь 3 % от общей прибыли по учетно - ссудным операциям, осуществление одновременно социально важной деятельности и получение от нее выгоды - всегда достижение.

Также примечательно, что с 1894г., когда министр финансов С. Ю. Витте начал проведение реформы, был обеспечен доступ к участию в операциях банка различных слоев населения, то есть не только крупных предпринимателей, но и представителей среднего и малого предпринимательства.

Среди уроков, которые необходимо вынести из изучения истории применения промышленных кредитов Центральным банком, можно выделить следующие: во - первых, операции промышленного кредита в Государственном банке имели своей основной целью не получение прибыли, а поддержание экономики страны в период потрясений; во - вторых, выбор кредитуемых предприятий основывался на возможности этого предприятия развивать отечественную промышленность, при этом приоритетной была качественная оценка показателей предприятий, а не количественная. И наконец, самое важное - результатом деятельности Государственного банка стал экономический подъем страны.

Доказательством всему этому служат слова И. Ф. Гиндина: «Кредитование промышленных предприятий Государственным банком меньше всего являлось коммерческой операцией, рассчитанной на повышенную от нее прибыль, и клиентурой Банка являлись отнюдь не преуспевающие и расширявшиеся предприятия. Наоборот, это были почти сплошь предприятия, испытывающие финансовые затруднения или даже в расстроенном финансовом состоянии.»

В России современной, в отличие от Российской империи 1860 - 1917 гг., самая низкая доля инвестиционных кредитов – 5,9 %, в то время как в США и Германии этот показатель составляет 30 - 50 % , а в Китае - 15 - 20 % .

Сегодня говорится о стагнации в России, эксперты прогнозируют рост ВВП не больше 2 % в год, и причиной всему этому называют санкции и снижение цен на нефть. Но на самом деле, стагнация наблюдалась с начала 2013 года и причиной тому стали отнюдь не внешние факторы, а сокращение инвестиций. Еще в кризис 2009 года инвестиции упали на 16 % ,

поэтому в 2013 не было роста ввода в действие основных фондов, что соответственно привело к отсутствию дополнительно произведенных товаров и услуг. Однако и это могло оказать не такое сильное влияние, если бы в 2013 было продолжено увеличение объемов инвестиций. Таким образом, все эти факторы привели к нулевому росту инвестиций, снижению темпов роста ВВП вдвое с 1,3 % в 2013 году до 0,6 % в 2014 году, практически полной остановке промышленности - ее рост составил всего 0,3 % и соответственно к стагнации.

Возможными причинами слабого инвестирования в российскую экономику могут быть:

1. Отсутствие кредита доверия к государству. Хозяйствующие субъекты не могут быть уверены в экономической стабильности, в уверенном росте и развитии.
2. Отсутствие стратегического мышления у предпринимателей.
3. Отсутствие политики протекционизма (нет промышленных государственных кредитов, нет направленной стратегии для развития импортозамещения).

Но, конечно, не все так пессимистично, как кажется на первый взгляд. Есть и исключения из правил стагнации. В настоящее время Правительство РФ подготовило и осуществило около 150 проектов по импортозамещению более чем в 18 отраслях, которые позволяют получить независимость от импортных поставок. В четырех секторах экономики за последние несколько лет прогресс был существенен: в оборонно - промышленном комплексе, в сельском производстве, в металлургии и в химии полимеров.

Причем последние два сектора работают в чисто рыночных условиях. Спрос на продукцию есть как в России, так и за рубежом. Но, что самое важное, производители сумели воспользоваться этим спросом. Сельское хозяйство, в свою очередь, показало колоссальные результаты. С 2010 по 2014 гг. производство мяса птицы выросло больше чем на 40 % , свинины - больше чем на 25 % , баранины - на 10 % . Снизилась только объемы производства говядины, но при этом улучшилось ее качество.

Подтверждением этому является компания «Мираторг», которая на сегодняшний день является процветающим отечественным производителем мяса и мясопродуктов, каждый год увеличивающая объемы выпуска своей продукции (см. рис 1 - рис 3).



Рисунок 1. Производство свинины в 2012 - 2016 гг.



Рисунок 2. Производство говядины в 2014 - 2016 гг.



Рисунок 3. Производство мяса птицы в 2013 - 2016 гг.

Свою активную деятельность компания начала в 2003 году, когда Правительство РФ ограничило импорт мяса и мясopодуkтов. «Мираторг» начал наращивать объемы в импорте, а после того, как отрасль сельского хозяйства стала национальным приоритетом, постепенно начал занимать все более существенную долю рынка.

2013 г: к тому моменту, когда ввели санкции против России, «Мираторг» протестировал и внедрил различные системы учета, планирования и контроля ресурсов, что позволяло компании значительно сократить свои затраты. Также компании удалось уже укрепить свои лидирующие позиции на рынке производства свинины. В течение этого периода «Мираторг» инвестировал свои средства в строительство четырех свинокомплексов, которые стали основой для расширения бизнеса компании.

2014 г: компания показала увеличение выручки на 38 % до 74 060 000 000 рублей, а величина инвестиций составила около 130 000 000 000 рублей. И в конце 2014 года «Мираторг» стал новейшим мясopерерабатывающим комплексом, который стал поставщиком более 3 000 тонн говядины.

2015 г: произошло увеличение объема производства свинины на +12 % , а производство мяса птицы – больше чем в 2 раза в сравнении с 2014 г. Компания «Мираторг» поставила на рынок более 75 900 тонн продукции, это практически 70 % всех производственных мощностей. Необходимо сказать, что «Мираторг» не только рационально использует свои пастбища в областях Центрального федерального округа, но и постоянно расширяет свои «земельные возможности» (в 2015 году к владениям компании прибавилось более 80 000 га новых с / х земель). Компания братьев Линник планирует выкупить земельные участки до 592 000 га.

2016 г: К этому времени «Мираторг» создал систему производства говядины высокого качества и стал крупнейшим в России производителем мяса абердин - ангусов, что принесло компании выручку 108 000 000 000 рублей. Также «Мираторг» обеспечивает животных не только пастбищами, но и кормом, производством которого занимается самостоятельно, уровень самообеспеченности по кормам более 70 % . Несмотря на это, компания продолжает инвестировать в свое производство денежные средства, в 2016 году эта сумма превысила 160 000 000 000 рублей, что ведет к более эффективному развитию сельско - хозяйственного сектора в России.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что инвестирование в российскую экономику является слабым, однако есть развитие некоторых наиболее значимых отраслей экономики. Политика импортозамещения является наиболее эффективным инструментом стимулирования национальных хозяйствующих субъектов к более активной деятельности, что доказано историческими фактами промышленных кредитов Центрального Банка. В период введения санкций против России компания «Мираторг» смогла создать

конкурентное преимущество посредством инвестирования своих средств в сельское хозяйство, что повлекло за собой ежегодное расширение объемов производства. На данный момент «Мираторг» является лидером российского рынка по оценке журнала, что позволяет сделать вывод о том, что именно инвестирование в национальную экономику даст толчок российским производителям для создания новых производственных мощностей, для стимулирования своей деятельности и развития национальной экономики быстрыми темпами за счет сил собственного производства.

Список используемых источников:

1. Журнал Вольного экономического общества «Вольная экономика» №1 (2017)
2. Ежемесячный научно - теоретический журнал Центрального Банка «Деньги и кредит» октябрь 2017.
3. Официальный сайт компании Мираторг (<https://miratorg.ru/>)
4. Гиндин И.Ф, Русские коммерческие банки. Госфиниздат, М. 1948. 454 с.
5. Журнал «Эксперт» (<http://expert.ru/ratings/rejting-50-krupnejshih-kompanij-agropromyshlennogo-kompleksa-rossii-po-itogam-2014-goda/>)

© Гущина А. В., Петухова Д. М., 2017

УДК 330

В.В. Даньшина

канд. пед. наук, доцент СГТУ

имени Гагарина Ю.А.,

г. Саратов, РФ

E - mail: varvara.danshina@gmail.com

ОБЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ И РОЛЬ СОЦИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ В НИХ

Аннотация

В статье автор выделяет основные характеристики инновационного кластера и отмечает связь инновационных кластеров с моделью Quadruple Helix и моделью открытых инноваций. Также автор рассматривает функционирование социальных инноваций в инновационных кластерах.

Ключевые слова:

Инновационный кластер, социальные инновации, модель Quadruple Helix, модель открытых инноваций.

Если мы ставим вопрос об интеграции региональных инновационных бизнес - структур в социально ответственный кластер, необходимо, на наш взгляд, обратить внимание на следующие моменты: а) особенности создания инноваций (всех типов, включая технологические) в рамках кластера, то есть об особенностях функционирования

инновационных кластеров, б) об особенностях создания и распространения социальных инноваций, раз речь идет о социальном кластере. Проанализировав эти моменты, мы получим возможность разработать модель кластера, в рамках которого эффективно интегрируются структуры, создающие и распространяющие инновации, в результате чего они удовлетворяют социальные нужды определенного региона.

а) Инновационные кластеры

Когда стало ясно, что кластерная организация деятельности и возникающие в результате эффекты значительно стимулируют инновационную активность как отдельных организаций, так и территорий, исследованию инновационных кластеров стали уделять все больше и больше внимания. Согласно достаточно широко распространенной точке зрения, кластеры инноваций представляют собой «группы независимых предприятий (инновационные стартапы, малые, средние и крупные предприятия, а также научно - исследовательские организации), действующие в определенном секторе и регионе и призванные стимулировать инновационную деятельность путем содействия интенсивному взаимодействию, совместному использованию объектов и обмена знаниями и опытом, а также путем эффективного содействия передаче технологий, созданию сетей и распространению информации среди предприятий, входящих в кластер». Кроме того, ориентированы на знания, специализируются на инновационной деятельности с высокой добавленной стоимостью и сильно ориентированы на международные рынки [1].

Природа инновационных кластеров связана как с моделью Quadruple Helix, так и с моделью открытых инноваций. Модель Quadruple Helix основана на тройной спирали и добавляет гражданское общество в качестве четвертой спирали, поэтому эта модель включает граждан в процесс сотрудничества с институциональными структурами, областью исследований и бизнес - сектора [2]. Модель Quadruple Helix также тесно связана с концепцией открытых инноваций, когда все заинтересованные стороны (например, правительство, промышленность, академические круги и гражданские участники) работают вместе, чтобы ориентироваться на будущее и внести структурные изменения далеко за пределы возможностей отдельного человека или организации. Необходимо активное партнерство, формирование целостного взаимодействия и объединения идей в инновационные экосистемы. Что касается Quadruple Helix, то в этой модели важную роль играют неправительственные некоммерческие организации (НПО), которые определяются как некоммерческие организации, независимые от государственного влияния. Поскольку они работают «на местах», имеют прямой доступ к гражданскому обществу и знают конкретные потребности конкретных групп, НПО могут определять, создавать и осуществлять программы и проекты, которые удовлетворяют эти неудовлетворенные социальные потребности.

Основные характеристики инновационного кластера:

- Способствует развитию бизнеса своих членов на национальном и международном уровне (поддерживает поиск стратегических партнеров, продвигает компании на международных мероприятиях, поддерживает деятельность по лицензированию).
- Организует командировки компаний на международном уровне, мероприятия по обмену знаниями, деловым партнерам и передачам технологий.

- Создает совместные сети с международными кластерами.
- Создает связи для доступа к рисковым и венчурным фирмам.
- Способствует установлению общих позиций своих членов в национальных органах власти для решения вопросов, касающихся нормативно - правовой базы в сфере ее деятельности.

- Поддерживает обучение своих членов.

б) Создание социальных инноваций в инновационных кластерах

Социальные инновации играют очень важную роль в современной модели экономики знаний. По общему признанию, социальные инновации не новы, но, похоже, вступают в новую фазу - фазу, в которой они все чаще рассматриваются как предлагающие решения не только для локализованных проблем, но и для более системных и структурных вопросов. Будучи относительно современной концепцией, социальные инновации привлекают внимание ключевых заинтересованных сторон, например, исследователей, местных лидеров, политиков, практиков, правительственных и неправительственных организаций, предпринимателей и частных лиц.

Территориальная близость и кооперативные отношения, основанные на одновременном сотрудничестве и конкуренции между различными членами инновационных кластеров, могут создать благоприятные условия для развития этих субъектов, включая развитие социальных инноваций. Процесс создания социальных инноваций в инновационных кластерах соответствует модели открытых инноваций. В этом случае инновационные решения основаны на внутренних и внешних ресурсах знаний многих различных групп. Доступ к этим знаниям обеспечивает доверительный капитал, который есть у каждого другого партнера. Цель социальных инноваций будет заключаться в улучшении качества жизни внутри общества, решении проблем инфраструктуры, устойчивом развитии и удовлетворении самых разнообразных социальных потребностей. Но, прежде всего, социальные инновации и инновационных кластерах формируют социальные отношения и обеспечивают доступ к новым ресурсам (материальным и нематериальным).

Таким образом, мы рассмотрели характеристики инновационного кластера и функционирование социальных инноваций в инновационных кластерах.

Список использованной литературы:

1. Bourletidis D. The Strategic Model of Innovation Clusters: Implementation of Blue Ocean Strategy in a typical Greek Region / D. Bourletidis // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. – 2014. – № 148. – P. 645 - 652. http://ac.els-cdn.com/S1877042814039974/1-s2.0-S1877042814039974-main.pdf?_tid=8cb45d86-3657-11e7-b55e-00000aab0f02&acdnat=1494513711_6ff72498932e5c18ebcaf0a0a0b99c41
2. Carayannis E.G. “Mode 3” and “Quadruple Helix”: toward a 21st century fractal innovation ecosystem / E.G. Carayannis, D.F. Campbell // *International Journal of Technology Management*. – 2009. – Vol. 46. – № 3 / 4. – P. 207, 218 - 219.

© В.В. Даньшина, 2017

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В РАЗРАБОТКЕ СИСТЕМЫ БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЯ

Аннотация

В современных экономических условиях аналитическая информация, полученная в результате проведения комплексного экономического анализа, выступает основой принятия решений при разработке и мониторинге бизнес - плана.

Ключевые слова

Экономический анализ, бизнес - планирование, использование ресурсов, функционирование предприятия, финансово - хозяйственная деятельность

Развитие рыночной системы в России, как и в других индустриальных и постиндустриальных странах, привело к необходимости более качественного подхода к организации предпринимательской деятельности. Бизнес - план является неотъемлемой частью любого эффективно функционирующего предприятия. Каждый начинающий предприниматель должен знать, какие материальные, трудовые, финансовые и интеллектуальные ресурсы ему понадобятся для развития и успешного функционирования бизнеса. Также необходимо иметь представление об источниках формирования и эффективного использования данных ресурсов.

Совокупность показателей, образующих состав экономической информации об объектах и предметах анализа характеризуют планирование функционирования любого предприятия, материализация хозяйственной деятельности и достижение установленных целей.

«Бизнес - план – краткое, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения. Бизнес - план является документом, позволяющим управлять бизнесом, поэтому его можно представить как неотъемлемый элемент стратегического планирования и как руководство для исполнения и контроля. Важно рассматривать бизнес - план как сам процесс планирования и инструмент внутрифирменного управления.»[3]

Исходя из данного определения, выделяются основные цели бизнес - плана: планирование хозяйственной деятельности предприятия на оперативном и стратегическом уровнях, исследование рыночной ситуации, учет имеющихся ресурсов и расчет потенциальной прибыли.

Бизнес - план облегчает процесс ознакомления с предприятием, что приводит к привлечению выгодных инвестиций. Планирование обеспечивает адекватную оценку текущих и намеченных мероприятий. С помощью бизнес - плана есть возможность обнаружить потенциальные угрозы, которые могут послужить причиной колоссальных убытков. Также бизнес - план помогает вывести предприятие на внешний рынок.

Состав, уровень детализации и формат бизнес - плана зависит от специфики, масштаба и сферы деятельности хозяйствующего субъекта.

Финансовый раздел бизнес - плана ставит перед собой цель обеспечить организацию надежной и всеобъемлющей системой проектировок, в которых выражаются предполагаемые финансовые результаты. При условии качественной подготовки и утверждении этих проектировок, они выступают важнейшим признаком оценки респектабельности бизнеса.

«Управленческому решению предшествует оценка того или иного факта, процесса. В основе ее лежит анализ динамики отклонений соответствующих показателей от их запланированных.» [6]

Кроме того, процесс планирования показателей основан на данных текущего анализа финансово - хозяйственной деятельности организации, оценке прошлого, достигнутого в отчетном периоде.

На практике выделяют следующие стратегические и тактические задачи бизнес - плана, которые являются общими:

- организационно - управленческая и финансово - экономическая оценка состояния предприятия;
- анализ сильных и слабых сторон, определение потенциальных возможностей организации;
- организация инвестиционных целей.

Анализ, предшествующий составлению бизнес - плана, представляет собой ряд мероприятий:

- составление информационной базы. Определение объема финансовых затрат для проведения анализа, выявление общеэкономических и социальных факторов, информация о доступных технологиях, данные о рынке сбыта и о конкурентной среде и т.д.;
- прогнозирование позиции предприятия на рынке. Данные о возможностях, которые рынок предоставит для реализации некоторых видов деятельности;
- обоснование стратегических планов. Четкое установление целей организации, на основе чего выводятся концепции предпринимательства, и формируется политика поведения на рынке.
- формулирование концепции предпринимательства. Выведение конкретных задач, которые связаны с исполнением разработанной стратегии деятельности организации. Определение предварительных сроков их исполнения.
- разработка политики поведения организации на рынке. Установление политики предприятия на рынке и политики работы отдельных его подразделений.
- детальная проработка методов осуществления разработанной политики. Руководителям функциональных и линейных подразделений необходимо выявить локальные цели и задачи, основываясь на общих целях.

Можно выделить основные методы анализа и исследования финансово - хозяйственной деятельности предприятия. К ним относятся:

Неформализованные методы:

1. Экспертный метод (мониторинг состояния высококвалифицированными структурами)
2. Рейтинговый метод (систематизация, ранжирование и выбор оптимальных результатов по ряду критериев)
3. Морфологический метод (группировка альтернативных решений по весомым признакам и выбор наиболее эффективных из них) и т.д.

Формализованные методы:

1. Факторный метод (выявление факторов и определение степени влияния каждого из них)
2. Математический метод (исследование экономических систем с помощью математических моделей: процентные числа, дисконтирование, интегральный анализ, арифметическая разница и т.д.)
3. Конъюнктурный метод (определение текущей ситуации с точки зрения соотношения спроса и предложения)
4. Статистический метод (совокупность методов и приемов изучения количественной стороны массовых явлений в числовой форме: кластерный, корреляционный, дисперсионный, регрессионный и т.д.).

Комплексный экономический анализ позволяет вывести аналитическую информацию, которая является основой принятия решений в бизнес - планировании.

Комплексный экономический анализ состоит из следующих разделов: анализ состояния рынка, анализ внешних и внутренних цен, анализ платежеспособности, анализ продаж, анализ затрат, анализ риска, анализ внутренних и внешних факторов, анализ риска по источникам и причинам, анализ баланса денежных расходов, анализ товаров конкурентов и т.д.

Важным условием при составлении анализа для бизнес - плана является финансовые возможности предприятия, иными словами – бюджетирование.

Бюджет может быть различных форм и видов. Также существует простой или сложный бюджет (в первом случае – небольшая лавка, во втором – крупная корпоративная сеть). В общем виде бюджет можно подразделить на операционный и финансовый.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что каждое предприятие в нынешних условиях рыночной конкуренции должно иметь бизнес - план, который собирает в себе всю информацию об организации, для успешного функционирования. В свою очередь для составления бизнес - плана необходима оценка состояния многих показателей, которая не возможна без проведения комплексного анализа. Экономический анализ является основой для составления эффективного бизнес - плана.

Список использованной литературы:

1. Астраханцева И.А., Конопченко И.Н. Финансовая аналитика риск - менеджмента: обобщение и развитие опыта // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 25 (259). С. 55 - 67.

2. Ибрагимова П.И., Чернова С.А. Роль эвристических приемов в анализе экономики организаций // Глобальные проблемы модернизации национальной экономики Материалы II Международной научно - практической конференции (заочной). 2013. С. 152 - 156.
3. Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ: Учебное пособие / Колмыкова Т. С., 2 - е изд., переработ. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2015. - 204 с.
4. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. — М.: Дашков и К, 2017. — 248 с.
5. Румянцева, Е.Е. Экономический анализ. учебник и практикум для академического бакалавриата / Е.Е. Румянцева. — Люберцы: Юрайт, 2017. — 381 с.
6. https://studme.org/1719051210036/ekonomika/analiz_sisteme_biznes_planirovaniya

© Ш.А. Джаватова, М.Ю. Алиева, 2017

УДК 33

Дмитрик Елена Георгиевна

канд. экон. наук, доцент,
СТИ НИТУ МИСиС им. А.А. Угарова
г. Старый Оскол, Российская Федерация
е - mail: dmitrikey@mail.ru

Корчикова Елена Владимировна

студентка 4 –го курса
СТИ НИТУ МИСиС им. А.А. Угарова
г. Старый Оскол, Российская Федерация
е - mail:79507150846@yandex.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье были рассмотрены основные подходы к оценке стоимости бизнеса. Рассмотрен доходный подход на примере оценки стоимости предприятия ООО «Оскар».

Ключевые слова

Подходы к оценке стоимости предприятия, доходный подход, затратный подход, сравнительный подход.

Оценка стоимости предприятия в современных условиях играет важную роль в принятии управленческих и инвестиционных решений. Данная оценка позволяет не только спрогнозировать и правильно построить механизм финансово - хозяйственной деятельности предприятия, но и реально оценить инвестиционную привлекательность и доходность бизнеса.

Потребность в оценке стоимости предприятий возникла с процессом приватизации, который дал возможность вкладывать средства в развитие предприятий, а также покупать и продавать предприятия (бизнес). При продаже предприятия в целом, либо отдельного вида

основных средств необходимо знать его рыночную стоимость. В связи с этим и возникла необходимость оценивать имущество предприятия и его обязательства.

Оценка стоимости бизнеса стандартно применяют в следующих случаях:

- реорганизация предприятия;
- развитии предприятия;
- купли - продаже предприятия.

Существуют три подхода к оценке стоимости бизнеса представлены на рис. 1



Рисунок 1. Подходы к оценке стоимости бизнеса

Затратный подход представляет собой совокупность методов оценки стоимость объектов оцениваемого предприятия (бизнеса), который основывается на определении затрат необходимых для процесса производства.

При затратном подходе стоимость предприятия определяется как стоимость оцениваемого имущества.

Затратный подход включает в себя следующие методы:

- метод чистых активов: при расчете оценки стоимости предприятия данным методом, стоимость предприятия приравнивается к рыночной стоимости активов за вычетом обязательств.

- метод ликвидационной стоимости: стоимость оценки предприятия данным методом рассчитывается как стоимость всех активов предприятия за минусам всех источников образования имущества, которые могут быть при ликвидации предприятия [1].

Сравнительные подход может использоваться только при наличии на рынки предприятий аналогов.

При сравнительном подходе используются следующие методы:

- метод рынка капиталов;
- метод сделок;
- метод отраслевых коэффициентов.

Метод рынка капитала предполагает собой изучение рыночных цен компаний производящих аналогичную продукцию.

Метод сделок основывается на предварительной оценке стоимости пакета акций предприятия.

Метод отраслевых коэффициентов предполагает вычисление соотношения цен и определенных финансовых параметров.[2]

Каждый из коэффициентов применим в определенных случаях на определенном жизненном цикле предприятия.

У каждого из представленных подходов имеются как преимущества, так и недостатки представленные в таблице 1.

Таблица 1. Недостатки и преимущества подходов оценки стоимости бизнеса

Подход	Преимущества	Недостатки
Доходный	<ul style="list-style-type: none"> - оценивает будущие доходы предприятия; - оценивает будущие перспективы развития предприятия; - учитывает такие факторы как: А) временной фактор; Б) рыночный фактор; - является универсальным; - помогает принять решение при купле - продаже предприятия, а так же при инвестировании в предприятия средств. 	<ul style="list-style-type: none"> - основан на прогнозных данных; - сложен в расчетах;
Затратный подход	<ul style="list-style-type: none"> - оценка стоимости предприятия осуществляется на основе действующих активов. 	<ul style="list-style-type: none"> - данный подход отражает прошлую стоимость предприятия, не рассматривая перспективы развития.
Сравнительный подход	<ul style="list-style-type: none"> - основан на рыночных ценах; - показывать эффективность работы предприятия на рынке 	<ul style="list-style-type: none"> - не учитывает перспективы предприятия; - сложность с наличием информации о кампаниях аналогов;

Представленный в таблице 1 анализ позволяет сказать, что, на наш взгляд, наиболее эффективным при оценке стоимости бизнеса является доходный подход.

Доходный подход при оценке является привлекательным для инвесторов, так как инвестор при вложении средств в предприятие может оценить свою потенциальную выгоду. Поэтому в современном этапе экономики данный подход является наиболее актуальным.

В качестве примера определим стоимость предприятия доходным подходом на примере ООО «Оскар».

Наиболее подходящим для данного расчета является метод дисконтированных потоков. Формула для расчета денежным потоком представлена в таблице 2.

Таблица 2. Расчет денежного потока для собственного капитала.[3]

Знак действия	Показатель
Плюс	Чистая прибыль Амортизационные отчисления
Плюс (минус)	Уменьшение (прирост) собственного капитала
Плюс (минус)	Уменьшение (прирост) дебиторской задолженности
	Уменьшение (прирост) инвестиций в основные средства
Итого	Денежный поток собственного капитала

Денежный поток за 2014 год:

$508000 * 14,29 / 100 = 72593$ руб. – амортизационные отчисления в год

Денежный поток 2014 года = $195000 + 72593 + 2850000 + 191000 - 82000 = 3226593$ руб.

Денежный поток за 2015 год:

$360000 * 14,29 / 100 = 51444$ руб. - амортизационный отчисления за год

Денежный поток за 2015 год = $268000 + 51444 + 2186000 + 286000 - 146000 = 2645444$ руб.

Денежный поток за 2016 год:

$238000 * 14,29 / 100 = 34010$ руб. - амортизационные отчисления

Денежный поток за 2016 год = $2383000 + 34010 + 822000 + 2383000 - 122000 = 5500010$ руб.

Рассчитав денежный поток за три года, перейдем к прогнозированию стоимости предприятия.

Таблица 3. Расчет текущей стоимости денежных потоков

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	Постпрогнозный период
Денежный поток (CF)	3226593	3645444	5500010	$5500010 * (5500010 / 3645444) = 11434795$
Стоимость на конец прогнозного периода рассчитанная по модели Гордона (FV) (1)	-	-	-	$FV = CF_4 / (DR - t) = 11434795 / (0,24 - 0,02) = 51976341$
Коэффициент текущей стоимости (DF)	$DF_1 = 1 / (1 + DR)^1 = 1 / (1 + 0,24)^1 = 0,81$	$DF_2 = 1 / (1 + DR)^2 = 1 / (1 + 0,24)^2 = 0,65$	$DF_3 = 1 / (1 + DR)^3 = 1 / (1 + 0,24)^3 = 0,52$	$DF_3 = DF_4 = 0,52$
Текущая стоимость потоков и денежной	$PV_1 = CF_1 * DF_1 = 3226593 * 0,81$	$PV_2 = CF_2 * DF_2 = 3645444 * 0,65$	$PV_3 = CF_3 * DF_3$	$PV_4 = FV * DF_3 = 51976341 * 0,52 = 311$

реверсии (PV) (2)	0.81=260209 1	0.65=172050 2	=5500010 *0.52=28 84685	8580
Стоимость предприятия	PV1+PV2+PV3+PV4=2602091+1720502+2884685+3118580=3118580			

Проведя оценку стоимости предприятия ООО «Оскар» составляет 3 118 580 рублей.

Следует отметить, что представленный расчет не учитывает возможные внешние и внутренние риски, что является негативным моментом представленной методики и требует дальнейших теоретических и практических исследований, направленных на совершенствование моделей оценки стоимости бизнеса.

Список использованной литературы

1. Чакалин К.Г. Оценка бизнеса: сущность основных подходов их преимущества и недостатки // Молодой ученый - №28 - 2016;
2. Корниенко Б.И. Оценка стоимости предприятия с использованием затратного и сравнительного подходов // Концепт - №08 - 2015;
3. Щербаков В.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия в рыночной экономике // учебное пособие - 2012.

© Дмитрик Е.Г., Корчикова Е.В., 2017

УДК 336

А.В. Доценко

студентка 4 курса НГУЭУ

г. Новосибирск, РФ

E - mail: anna.dotsenko1996@yandex.ru

ФОРМИРОВАНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Отрасль строительства на сегодняшний день занимает одну из высших строчек в рейтинге расцветающих сфер экономики в России. Это происходит в следствии увеличения спроса на жилье, аренды складских помещений и т. д.

Как правило, система ввода цен в строительстве отличается от системы ценообразования в других различных ответвлениях экономической жизни. На деле, почти во всех отраслях экономики вычисляют стоимость уже готового продукта, но в строительной сфере утверждаются показатели, на базе которых исчисляется расценка каждого объекта. Показатели рассчитываются путем суммирования по смете стоимости всех форм работ, а также включаются конструктивные элементы по строящемуся объекту.

Для успешной деятельности организации составляются с ювелирной точностью бизнес планы и тщательно продуманные стратегии выполнения работы [3]. Одной из главной

задач, которую необходимо продумать служит полное и своевременное обеспечение потребностей компании необходимыми для осуществления ее деятельности ресурсами.

Основным элементом, включающегося в цену объекта, является себестоимость строительных работ. Проектирование данной себестоимости является составной частью плана производственно - финансовой деятельности, разрабатываемого ею самостоятельно на основе договоров на строительство с заказчиками.

При намечании себестоимости строительного объекта вычисляются материальные, трудовые и денежные затраты, осуществляющие в процессе производства, себестоимость отдельных видов изделий, себестоимость данного готового объекта строительства.

Как правило, в строительных компаниях учет затрат стараются вести по экономическим элементам (по составу затрат и их содержанию) и статьям калькуляции - статьям расходов (учет затрат по целевому назначению).

Учет затрат по экономическим элементам (по составу затрат и их содержанию) охватывает:

- Материальные затраты;
- Амортизацию основных средств
- Затраты на оплату труда
- Отчисления на социальные нужды
- Прочие затраты

В структуре себестоимости работ строительно - монтажных организаций значительный удельный вес составляют материальные затраты. При выполнении строительно - монтажных работ используются материальные ресурсы, образующие основу строительной продукции - возводимых зданий и сооружений, отдельных видов строительных работ.

Анализ статьи "Прямые материальные затраты" позволяет:

- установить уровень материалоемкости строительной продукции в целом и строительства отдельных объектов;
- рассмотреть влияние отдельных факторов, связанных с изменением уровня материалоемкости строительства;
- обнаружить потери вследствие вынужденных замен материалов и простоев рабочих машин и оборудования в случае отсутствия материалов;
- определить обеспеченность строительных работ необходимыми материальными ресурсами;
- выявить влияние, оказываемое материально - техническим снабжением и уровнем использования материальных ресурсов на объем выполнения строительных работ и их себестоимость;
- вскрыть возможности снижения материальных затрат.

В соответствии с п. 68 Методических указаний по бухгалтерскому учету материально - производственных запасов, в фактическую себестоимость материалов, приобретенных за плату, включают:

- стоимость материалов по договорным ценам;
- транспортно - заготовительные расходы;
- расходы по доведению материалов до состояния, в котором они пригодны к использованию в предусмотренных в организации целях [1].

Под стоимостью материалов по договорным ценам понимается сумма платы непосредственно за материалы, установленная соглашением сторон в возмездном договоре.

Транспортно - заготовительными расходами признаются затраты, непосредственно связанные с процессом заготовления и доставки материалов в организацию.

В состав транспортно - заготовительных расходов (ТЗР) входят:

- расходы по погрузке материалов в транспортные средства и их транспортировке, подлежащие оплате покупателем сверх цены этих материалов согласно договору;
- расходы по содержанию заготовительно - складского аппарата;
- расходы по содержанию специальных заготовительных пунктов, складов, организованных в местах заготовок;
- наценки (надбавки), комиссионные вознаграждения, уплачиваемые снабженческим, внешнеэкономическим и иным посредническим организациям;
- плата за хранение материалов в местах приобретения, на железнодорожных станциях, портах, пристанях;
- стоимость потерь по поставленным материалам в пути (недостача, порча), в пределах норм естественной убыли;
- другие расходы [4].

Учет строительных материалов осуществляется строительными - монтажными организациями на субсчете 1 «Сырье и материалы» счета 10. На субсчете 2 «Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали» счета 10 учитывается стоимость строительных конструкций (деревянных, бетонных, железобетонных, металлических и др.) и деталей.

Статьей 745 ГК РФ установлена обязанность подрядчика по обеспечению строительными материалами, если договором строительного подряда не предусмотрено, что обеспечение строительства в целом или в определенной части осуществляет заказчик [2].

Оприходование материалов осуществляется на основании поступивших от поставщиков сопроводительных документов (счет - фактур, товарных накладных, товарно - транспортных накладных и др.) путем составления приходного ордера (форма № М - 4). При приемке материалов, поступивших без документов, или при обнаружении несоответствия количества и качества материалов сопроводительным документам составляется акт о приемке материалов (форма №М - 7), который может служить основанием для предъявления претензий поставщику.

Важным моментом в строительной деятельности является учет приобретения и монтажа технологического и прочего производственного оборудования. Согласно Плану счетов бухгалтерского учета к оборудованию, требующему монтажа, относится оборудование, вводимое в действие только после сборки его частей и прикрепления к фундаменту или опорам и прочим несущим конструкциям зданий и сооружений.

Таким образом, в зависимости от способа обеспечения материалами, определенного договором строительного подряда, заключенного между заказчиком и подрядной организацией зависит отражение поступления строительных материалов на счета бухгалтерского учета. Поступление материалов и их списание на производство строительными - монтажными работ оформляется соответствующими первичными документами, составляемые в установленном порядке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10 / 99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790) – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
2. Гражданский кодекс российской федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 n 14 - фз (ред. От 28.03.2017 – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
3. Актуальные вопросы учета инновационной деятельности. Белозерцева И.Б., Еремина М.А., Корабельникова Л.С. В сборнике: Актуальные проблемы современной науки Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор Сукиасян А.А.. 2015. С. 25.
4. Безруких, П. С. Учет и калькулирование себестоимости продукции / П.С. Безруких // М.: Финансы. - 2013. - 320 с

© А.В. Доценко, 2017

УДК 330.567.2

Дускалиева Э.Г.

Студент 3 - го курса факультета «Экономики и управления» ВолгГТУ,
г. Волгоград, РФ
E - mail: duskaliev.e@mail.ru

Майкова С.А.

Студент 3 - го курса факультета «Экономики и управления» ВолгГТУ,
E - mail: missis.maikova@yandex.ru

Езангина И.А.

канд. экон. наук, доцент ВолгГТУ,
г. Волгоград, РФ
E - mail: ezangirina@rambler.ru

РОЛЬ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В ОБЩЕСТВЕННОМ ВОСПРОИЗВОДСТВЕ РОССИИ

Аннотация: Работа посвящена анализу общественно значимой роли домашних хозяйств в социально - экономическом положении государства. Обозначены: связь домохозяйств с прочими субъектами рыночных отношений, проблемы функционирования, тенденции в распределении их финансов. Актуализированы задачи государственной политики в области поддержки развития домашних хозяйств в России.

Ключевые слова: домашние хозяйства, государство, общественное воспроизводство и потребление, государственная политика, бюджет, фермерское хозяйство

В свете полной глобализации становится актуальным вопрос экономической роли домашних хозяйств. В экономической науке под домохозяйством понимается отдельная ячейка общества, в рамках которой осуществляется производство общественного товара, его применение, а также воспроизводство рабочей силы, точнее сказать самого человека.

Исходя из этого, под финансами домохозяйств подразумеваются денежно - экономические отношения по образованию и применению фондов денежных средств с целью предоставления материальных и социальных условий существования членов домашнего хозяйства и их воспроизводства. [2, с.279]

Изучение и управление домашнего хозяйства – государственная задача, существенно - важная в современном экономическом мире. Внимание к домохозяйству обуславливается сложностью демографической ситуации в стране, а также трудностями освоения сельских местностей. В нашем государстве имеется огромное количество пустующих территорий, которые стараются осваивать возможные потенциальные фермеры [7, с.14].

Следует отметить макроэкономическое значение домашних хозяйств в общественном воспроизводстве. Действительно, домашнее хозяйство в рыночной экономике является существенным фактором перераспределения дохода и развития реального спроса, источником накопления денежных средств, а также одним из ключевых рыночных институтов, призванных сыграть значительную роль в развитии нашей экономики [3, с.123].

В наше время в РФ понимание экономики страны, как целое, немислимо без развития домашних хозяйств. Активность социальной политики и социальной составляющей в государственном бюджете способна существенно повысить состояние домашних хозяйств. Государство не может в полной мере осуществлять контроль и управление финансовым состоянием домохозяйств из - за того, что не в силах постоянно контролировать финансовые операции, протекающих внутри того или иного домашнего хозяйства. Правительство вполне способно оказать влияние на общее положение домохозяйств, посредством уменьшения налоговых ставок либо увеличения размеров социальных выплат. Государство, осуществляя кредитно - денежную политику, может значительно уменьшить дифференциацию населения по доходам. Таким образом, именно государство способно через систему социальной помощи исправлять неравномерность в распределении доходов между домохозяйствами с неодинаковым составом членов и уровнем доходов. [6, с.38]

Таким образом, связь домохозяйств с государством и предприятиями заключается в следующем:

- домашние хозяйства поставляют предприятиям и государству ресурсы: трудовые, природные, капитальные, предпринимательские;
- предъявляют спрос на потребительские товары и услуги, предоставляемые государственными предприятиями и компаниями;
- пополняют доходную часть бюджета с помощью уплаты налогов и иных видов обязательных взносов, предоставляют собственные накопления государству и компаниям с целью инвестирования в производство.

В условиях рыночных отношений в тройке субъектов рыночной экономики – «домашнее хозяйство, государство, фирма» – домашнему хозяйству придается особое значение. Через его мотивационную деятельность, как через призму преломляется система отношений [4, с.367].

В России доминируют небольшие по численности домашние хозяйства. Проблемами развития домохозяйств в РФ остается непостоянность, неуверенность жителей в завтрашнем дне, упадочное положение многочисленных отраслей хозяйства. Наиболее трудное положение в финансовом состоянии домохозяйств в России остается в сельских

местностях. Вопреки тенденциям роста доходов у населения в сельских районах страны, данный рост несравним с ростом благосостояния жителей в городах. Из - за этого появляется дисбаланс между жителями городов и жителями сельских местностей. Кроме того, необходимо сосредоточить внимание на причине обострения происшедшего в стране экономического кризиса, а именно на низкую степень развития домашних хозяйств.

Одной из значимых проблем домохозяйств признается низкий уровень анализа и контроля собственного бюджета. Практическая деятельность потребительского кредитования в России демонстрирует отсутствие конкретного понимания собственных расходов и доходов. Обыденная ситуация, когда одна семья, не рассчитав возможностей собственного бюджета, приобретает кредит в банке, и при сокращении доходов это приводит к возникновению обязанностей в денежном выражении у домохозяйств перед банком. [8, с.29]

Ещё одной существенной проблемой считается значимая доля коммунальных услуг (ЖКХ) в общих расходах домохозяйств. В РФ проживает большое число людей пенсионного возраста, у которых значительная часть пенсии уходит на коммунальные услуги. По этой причине правительству следует отметить приоритетные проблемы, обозначить сроки и инструменты решения, определить роль государства и гарантировать слаженность действий на различных уровнях власти. [5, с.54]

Ключевая цель – это усовершенствование отрасли. В последующем не следует допускать повышения платежей, ибо ЖКХ – общественно ориентированная отрасль, и государство обязано осуществлять контроль тарифов. Существенной задачей государственной политики в отношении домашних хозяйств является адаптация к условиям рынка. Необходимо предоставить домохозяйству «инструменты», необходимые для включения в рыночную экономику, и оказать помощь на начальных этапах. [6, с.39]

Очевидно, для того, чтобы повысить возможности домохозяйств в решении социальных проблем нужно создавать условия, способствующие как можно более полному раскрытию потенциала всех хозяйственных институтов. С целью увеличения эффективности функционирования домохозяйств, с нашей точки зрения, необходимо:

- обеспечить и гарантировать увеличение доходов населения, за счет определения справедливой оплаты труда.

- необходимо развивать систему ипотечного кредитования, сделав её основной формой приобретения жилья, а значит необходимо усовершенствовать условия ипотеки таким образом, пока она не станет доступна для подавляющей части населения.

- обеспечить все условия и возможность организации образования в пределах домашнего хозяйства [1, с.326].

Особо можно обозначить необходимость углубления, укрепления и защиты частной собственности в экономике РФ, поскольку право собственности имеет основополагающее значение для всех субъектов хозяйственной деятельности и главным образом для домашнего хозяйства.

В России назревает необходимость трансформации устойчивых и адаптированных к условиям рынка передовых потребительски - товарных хозяйств сельского населения в товарные фермерские хозяйства и иные формы хозяйствования. Такой подход будет способствовать притоку инвестиций в сельскохозяйственное производство, наращиванию объемов производства товарной продукции. Для этих целей необходимо ускорить процесс

вовлечения в хозяйственный оборот неиспользуемого имущества и принять нормативные акты о вовлечении их в деятельность. [5, с.41]

В современных условиях существует объективная необходимость активизации торгово - заготовительной деятельности в сельской местности. С этой целью в сельских населенных пунктах, с одной стороны, предстоит обеспечить организацию заготовок излишков продукции, а с другой – реализацию населению товаров путем заключения договоров комиссии заготовительным, перерабатывающим и иным организациям с гражданами, проживающими в сельской местности, фермерскими хозяйствами и иными заинтересованными. Такой подход позволит увеличить заготовки и снизить темп падения уровня производства в индивидуальных хозяйствах населения.

Таким образом, можно сделать вывод, государство медленно, но совершенствуется в сфере контроля, регулирования и управления финансами домохозяйств, и это приносит некоторые результаты. Воплощаются новые программы поддержки молодых семей, малого и среднего бизнеса, выдается материнский капитал, доступные кредиты, ипотека, борьба государства с монополией, осуществление безналичной системы расчетов, рост такого показателя, как средний доход на душу населения. Вместе с тем многое ещё предстоит проанализировать и поменять в существующей системе правления финансами домашних хозяйств, так как жители нашей страны не позволяют слепо внедрять практику иностранных экономических систем, он желает осмысления и корректировок.

Список использованной литературы:

1. Агеева Т.В., Езангина И.А. Роль кластерных образований в повышении инновационной и инвестиционной привлекательности территорий / В сборнике: Приоритетные направления развития науки, техники и технологий международная научно - практическая конференция. 2016. С. 325 - 330.
2. Алексеева Е.А., Ушницкая Л.Е. Финансы домашних хозяйств // Студенческая наука XXI века. - 2015. - № 2(5). - С. 279 - 281.
3. Атаев Х.М. Доходы домашних хозяйств и условия их формирования // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2014. - № 1. - С. 122 - 124.
4. Езангина И.А. Региональный кластерный подход как основа формирования инновационного потенциала государства // Современные проблемы науки и образования. - 2013. - № 2. - С. 367.
5. Комарова Л.В., Деникаева Р.Н. Роль и место финансов домашних хозяйств в формировании инвестиционного потенциала России // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2015. - № 10. - С. 50 - 53.
6. Орлов Л.Ф. Исследование роли и места финансов домашних хозяйств в современной экономике России // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. - 2010. - № 1. - С. 35 - 39.
7. Петрова, И. А. Институциональная природа стратегического альянса: автореф. дис канд. экон. наук: 08.00.05 / И. А. Петрова. - Волгоград, 2004. - С. 14.
8. Сенчагов В., Иванов Е. Финансы домашних хозяйств как фактор экономического роста и повышения уровня жизни населения // Вестник Института экономики Российской академии наук. - 2012. - № 3. - С. 29 - 44.

© Э.Г. Дускалиева, С.А.Майкова, Езангина И.А. 2017

ВЛИЯНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Любое современное динамически развивающееся предприятие в процессе осуществления своей деятельности ведет расчеты, как с внутренними, так и внешними контрагентами. В зависимости от того, возникают обязательства со стороны предприятия или по отношению к нему, задолженность делится на дебиторскую и кредиторскую, соответственно.

Ключевые слова: дебиторская и кредиторская задолженность, финансовая устойчивость, платежеспособность, кредитоспособность, деловая активность.

Дебиторская и кредиторская задолженности являются результатом существующей в экономике системы денежных расчетов между предприятиями, которая характеризуется несовпадением времени появления обязательства и времени платежа по ним.

Дебиторская задолженность, несмотря на то, что является составляющей частью оборотных активов, отвлекает ликвидные средства из оборота предприятия, а также препятствует их эффективному использованию в процессе текущей и финансовой деятельности, следовательно, оказывает негативное влияние на финансовое состояние организации.

Кредиторская задолженность, являясь долговым обязательством предприятия, содержит суммы выплат другим предприятиям и организациям. Она позволяет получить во временное пользование финансовые и денежные средства, которые принадлежат сторонним организациям.

Дыбаль С.В. определяет финансовую устойчивость как финансовую независимость от внешних заемных источников, способность предприятия маневрировать финансовыми ресурсами, наличием необходимой суммы собственных средств для обеспечения основных видов деятельности [2, с.100].

По мнению Л.С. Васильевой, на уровень финансовой устойчивости влияют следующие факторы: положение организации на рынке, производство продукции, пользующееся спросом, эффективность хозяйственных и финансовых операций, степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов и наличие платежеспособных дебиторов [1, с. 496]. Два последних фактора определяются размером, составом и структурой кредиторской и дебиторской задолженностей.

Финансовое состояние организации определяется ее платежеспособностью, кредитоспособностью и деловой активностью.

Первая форма проявления финансовой устойчивости – это платежеспособность – способность предприятия оплачивать свои обязательства в определенном периоде времени при неизменных условиях ведения бизнеса [3, с.74]. Платежеспособность определяется с помощью коэффициентов мгновенной, быстрой и текущей ликвидности и скоростью возврата в оборот денежных средств, вложенных в имущество.

Другим проявлением финансовой устойчивости является кредитоспособность организации. Организация, функционирующая в конкурентной среде и зависящая от внешних изменений должна быть гибкой, способной привлекать заемные источники финансирования, иными словами, быть кредитоспособной [4, с. 354]. При анализе кредитоспособности используются показатель нормы прибыли и ликвидность баланса.

Третьей формой проявления финансовой устойчивости является деловая активность предприятия. Она проявляется в динамичности развития организации, достижении поставленных целей и скорости оборота средств. Относительными показателями оборачиваемости по данной проблеме являются оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженностей.

Оборачиваемость дебиторской задолженности показывает эффективность работы по возврату задолженности за товары и услуги со стороны дебиторов. Снижение оборачиваемости свидетельствует о росте неплатёжеспособных контрагентов. Чем ниже оборачиваемость, тем выше вероятность просроченной дебиторской задолженности, следовательно, потребность во внешнем финансировании возрастает [5]. Оборачиваемость кредиторской задолженности определяет скорость возврата обязательств организации своим поставщикам и подрядчикам. Ускорение оборачиваемости кредиторской задолженности уменьшает ликвидность организации в связи с тем, что наличность идет на погашение долгов за товары и услуги [6, с. 62].

Сопоставление оборачиваемости задолженностей необходимо для определения общей деловой активности предприятия. Значительное превышение сумм кредиторской задолженности над дебиторской несет для организации риск финансовой нестабильности. Наоборот, превышение сумм дебиторской задолженности над кредиторской означает отвлечение финансовых средств из оборота, дефицит денежной наличности, а также может привести к росту потребности в заемных источниках финансирования для обеспечения текущей деятельности. Поэтому можно утверждать, что от объемов предоставленных средств кредиторам и полученных средств от дебиторов зависит устойчивость организации [2, с. 94].

Список использованных источников

1. Васильева Л.С. Финансовый анализ. - М.: КНОРУС, 2010. – 880 с.
2. Дыбал С.В. Финансовый анализ: теория и практика: учебное пособие для вузов. - СПб.: Бизнес - пресса, 2009. – 336 с.
3. Лукасевич И.Я., Жуков П.Е. Управление денежными потоками: учебник. - М.: ИНФРА - М, 2016. – 184 с.
4. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012. – 640с.
5. Короткова М.В. Оптимизация управления кредиторской задолженностью на предприятиях промышленности / Журнал «Вестник». – Официальный сайт. Режим доступа: свободный: http://vestnik.osu.ru/2009_5/18.pdf. (дата обращения 01.12.2017)
6. Максимова А.И. Финансовый менеджмент. – Пермь: АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов», 2010. – 130 с.

© Н. И. Евдокимова, 2017

**РЕЗУЛЬТАТЫ ПРИКЛАДНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ПО
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРОЦЕССА ПЕРЕВОЗОК ЛЕКАРСТВЕННЫХ
ПРЕПАРАТОВ АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ
(НА ПРИМЕРЕ СНАБЖЕНИЯ АПТЕЧНОЙ СЕТИ г. САНКТ - ПЕТЕРБУРГА)**

Аннотация

Результатами программы прикладного исследования по совершенствованию процесса перевозок лекарственных препаратов автомобильным транспортом являются: комплекс мероприятий, позволяющего сократить транспортные затраты организации оптовой торговли и как следствие цены на медикаменты.

Ключевые слова:

результаты выполнения программы прикладного исследования, элементы выполнения задач

Первоначально, авторами были сформулированы задачи исследования [1]:

- представить краткую характеристику организации оптовой торговли лекарственными препаратами;
- описать существующую технологию процесса перевозок лекарственных препаратов в аспекте совершенствования планирования снабжения аптечной сети;
- рассмотреть возможность применения математической модели для совершенствования процесса планирования доставки лекарственных препаратов;
- определить годовой экономический эффект от предлагаемых мероприятий совершенствования процесса перевозок лекарственных препаратов.

Поставленные задачи определили порядок и сроки исследования [2, 3].

При решении первой задачи программы исследования была представлена территориальная разобщенность элементов аптечной сети г. Санкт - Петербурга [4], а также выявлена значимость и необходимость автомобильного транспорта – рис. 1.



Рис. 1. Элементы выполнения первой задачи программы исследования

К результатам решения второй задачи программы исследования относится (рис. 2):

- представление технологического процесса доставки лекарственных препаратов и его особенности;
- рассмотрение приростных и процессных инноваций в совершенствовании технологии перевозок лекарственных препаратов.

На основе наблюдения за транспортными процессами в организации оптовой торговли лекарственными препаратами авторами представлена типовая технологическая схема перевозки медикаментов [5]. Произведен факторный анализ влияния сокращения времени погрузки - разгрузки (маневрирования), на время оборота, затраты и экономию от сокращения простоя подвижного состава. Сделан вывод о перспективности процессных инноваций позволяющих сократить транспортную составляющую в цене лекарственных препаратов – рис. 2.

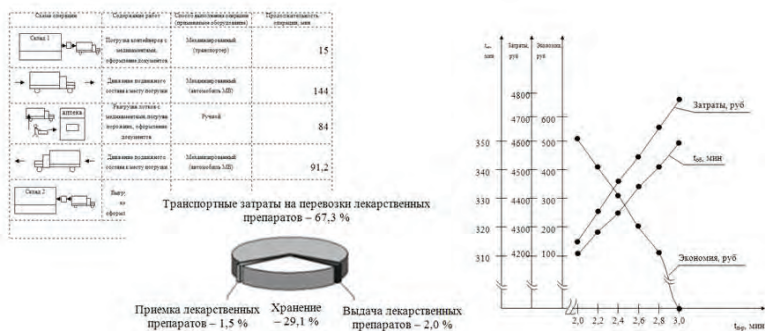


Рис. 2. Элементы выполнения второй задачи программы исследования

Учитывая значимую долю транспортных затрат при обращении лекарственных препаратов, следует разработать мероприятия их сокращения. Транспортные затраты являются значимой составляющей стоимости лекарственных средств, поэтому разрабатываемые мероприятия востребованы в аспекте сохранения цен на социально значимые медикаменты.

Третья задача программы исследования являлась ключевой и содержала решение следующих подзадач (рис. 3):

- автоматизация планирования процесса доставки лекарственных препаратов;
- разработка математической модели снабжения сегмента аптечной сети г. Санкт - Петербурга;
- автоматизированный расчет сменно - суточных показателей работы подвижного состава при снабжении сегмента аптечной сети.

При внедрении предлагаемых мероприятий по совершенствованию процесса перевозок лекарственных препаратов автомобильным транспортом организации оптовой торговли сократится выработка подвижного состава снабжения сегмента аптечной сети г. Санкт - Петербурга с 16,2 ткм / сут до 12,4 ткм / сут.

Расчет сменно - суточных показателей работы подвижного состава, по маршрутам последовательно улучшаемых допустимых планов перевозок автоматизирован с использованием электронной таблицы Excel пакета Microsoft Office.



Рис. 3. Графическое представление мероприятий совершенствованию процесса перевозок лекарственных препаратов автомобильным транспортом организации оптовой торговли

Заключительная – четвертая задача исследования состояла из определения экономических количественных показателей, позволяющих сделать вывод о наличии экономического эффекта от предлагаемых мероприятий (505650 руб / год) – полученных в результате исследования.

Организация прикладного исследования потребовала установления должного взаимопонимания с заинтересованными организациями – учебным заведением в области фармации г. Санкт - Петербурга. Цель и задачи исследования были согласованы с преподавателем соответствующей дисциплины. Была предоставлена необходимая информация [6]. Результаты прикладного исследования были оценены положительно, подтверждением является акт о возможности использования предлагаемых мероприятий по совершенствованию процесса перевозок лекарственных препаратов автомобильным транспортом организации оптовой торговли при снабжении аптечной сети г. Санкт - Петербурга – в качестве иллюстрации приростных и процессных инноваций.

Список использованных источников:

1. Екшикеев Т.К., Дедов А.П. Программа прикладного исследования по совершенствованию процесса перевозок лекарственных препаратов автомобильным транспортом (на примере снабжения аптечной сети г. Санкт - Петербурга) // Сборник статей Международной научно - практической конференции «Инновационные исследования: проблемы внедрения результатов и направления развития» – Челябинск: Омега сайнс, 2017. – 264 с.
2. Екшикеев Т.К. Программа прикладного исследования для квалификационной работы студента высшего учебного заведения [Текст] / Т.К. Екшикеев // Сборник статей Международной научно - практической конференции «Интеграционные процессы в науке в современных условиях» – Казань: Омега сайнс, 2017. – 266 с.

3. Глазов М.М., Екшикеев Т.К. Сетевое планирование в процессах гидрометеорологического обеспечения экономики - управленческой деятельности // Ученые записки Российского государственного гидрометеорологического университета. 2017. № 47. С. 193–204.

4. Глазов М.М., Екшикеев Т.К. Статистика. Учебно - методический комплекс. Для высших учебных заведений. –СПб.: РГГМУ, 2017. –154 с.

5. Глазов М.М., Екшикеев Т.К. Методика описания хозяйствующего субъекта малого предпринимательства с позиций повышения его экономической безопасности // Вестник Санкт - Петербургского университета МВД России. 2015. № 1 (65). С. 110–115.

6. Багирова В.Л. Управление и экономика фармации. –Ярославль: Медицина, 2004. –717 с.

© Т.К. Екшикеев, А.П. Дедов, 2017

УДК 339.727

Кира Николаевна Емельянова
магистрант, СПбГЭУ
г. Санкт - Петербург, РФ
E - mail: eme - kira@yandex.ru

Олег Алексеевич Унгаев
магистрант, СПбГЭУ
г. Санкт - Петербург, РФ
E - mail: uoa2309@mail.ru

СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА И РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ЕЕ ИССЛЕДОВАНИЮ

Аннотация. В данной статье авторами были рассмотрены различные дефиниции понятий «инвестиционный климат», «инвестиционная привлекательность», «инвестиционные риски», а также выявлена взаимосвязь между ними.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, инвестиционные риски.

Итак, что же такое инвестиционный климат? Большинство зарубежных авторов сходится во мнении, что инвестиционный климат представляет собой совокупность каких - либо факторов, благоприятствующих или же препятствующих ведению инвестиционной деятельности на территории страны или отдельно взятого региона. Например, специалисты Всемирного Банка Д. Доллар, М. Холвард - Драймаер, Т. Менгистэй в одной из своих работ пишут, что инвестиционный климат – институциональная, политическая и нормативно - правовая среда, в которой фирмы осуществляют свою предпринимательскую деятельность, это факторы, влияющие на весь инвестиционный процесс от «посева до жатвы» [1, с. 2]. По словам экспертов, если в правительстве в высокой степени процветают бюрократия и коррупция, и если государственное регулирование инфраструктурных и финансовых служб

неэффективно в такой степени, что компании не могут получить необходимые для ведения бизнеса услуги своевременно и в полном объеме, то отдача от инвестиций будет низкой и неопределенной. Профессор Стэнфордского университета Б. Вейнгагст же под инвестиционным климатом понимает набор политических, регуляторных, социальных и институциональных факторов, которые обеспечивают достаточно прочные стимулы, побуждающие частный сектор к инвестированию [2, с. 7]. Стоит отметить, что бывший вице - президент Всемирного Банка Н. Стерн придал инвестиционному климату статус важнейшей области исследования современной экономики и определял его как политическую, институциональную и поведенческую среду как существующую, так и ожидаемую, которая влияет на прибыльность инвестиционной деятельности [3, с. 9]. Что касается отечественных авторов, то их мнения относительно рассматриваемого понятия различны. К примеру, профессор НИУ «ВШЭ» Т.В. Теплова, полагая, что инвестиционный климат – определенный уровень благоприятности условий в стране для инвестирования в какой - либо момент времени, вкладывает в данное понятие элемент субъективности, в связи с чем происходит отождествление «инвестиционного климата» с «инвестиционной привлекательностью» [4, с. 48].

Следующий подход российских ученых к определению понятия «инвестиционный климат» аналогичен тому, что сложился за рубежом. Так, многочисленная группа экспертов полагает, что инвестиционный климат – набор различных факторов: политических, экономических, социальных, правовых и др., характеризующих какую - либо хозяйственную систему и позволяющих сделать вывод о целесообразности вложения в нее инвестиционных ресурсов [6, с. 106].

Однако существует и иная точка зрения, наиболее емко и точно в отличие от всех вышеназванных отражающая сущность рассматриваемого понятия. Ее представителями являются, например, такие авторы как профессор СПбГУ А.Г. Алтунян и профессор НИУ «ВШЭ» Н.М. Розанова. По их мнению, инвестиционный климат представляет совокупность факторов, обуславливающих степень притягательности региона или страны для инвесторов, а также величину различного рода рисков при вложении средств на данной территории [6, с. 110; 7, с. 203]. Данное определение содержит в себе три ключевых момента: во - первых, инвестиционный климат – это некоторая характеристика среды, созданной в стране или регионе для осуществления предпринимательской деятельности, во - вторых, на основе оценки инвестиционного климата можно сделать вывод об инвестиционной привлекательности или непривлекательности той или иной территории, в - третьих, инвестиционный климат содержит в себе и характеристику несовершенств экономического, политического, социального развития страны или региона, наличие которых повышает инвестиционные риски, а те, в свою очередь, отрицательно сказываются на решении инвестора о вложении средств, то есть на инвестиционной привлекательности. При этом важно отметить, что инвестиционные риски являются некой рамкой, ограничивающей инвестиционный потенциал страны или региона, который является составным элементом инвестиционного климата и под которым понимается способность системы находить источники инвестиционных ресурсов, а также принимать и эффективно использовать полученные инвестиции.

Логично предположить, что под инвестиционной привлекательностью понимается субъективная оценка инвесторов политических, экономических, нормативно - правовых,

социальных и иных факторов, характеризующих положение страны или региона, с целью принятия решения об инвестировании или об отказе от него. Иными словами, субъективная оценка инвестором объективных характеристик среды или инвестиционного климата – есть инвестиционная привлекательность. Из субъективности инвестиционной привлекательности вытекает достаточно важный вывод: то, что инвестиционный климат экономической системы благоприятный, не означает, что эта система обладает инвестиционной привлекательностью для определенного инвестора. Как отмечают С.А. Дятлов и О.А. Булавко в своей работе «Трансформация инвестиционной системы в условиях перехода к инновационному развитию», инвестиционная привлекательность, в свою очередь, рождает некий результат, а именно: инвестиционную активность [8, с. 58]. Логично предположить, что уровень инвестиционной активности в некоторой степени влияет на инвестиционный климат.

Что касается связанного с инвестиционной привлекательностью и инвестиционным климатом понятия «инвестиционный риск», то позиция относительно определения данного понятия у зарубежных и отечественных авторов сходится, и она однозначна. Например, и английский экономист С. Харгитей, и Л.Л. Игонина в своих работах пишут: инвестиционный риск - это вероятность того, что реальная отдача от инвестиций будет ниже ожиданий инвестора или ее может не быть совсем [5, с. 106; 9, с. 157].

Таким образом, взаимосвязь рассмотренных понятий можно отразить с помощью рисунка 1.

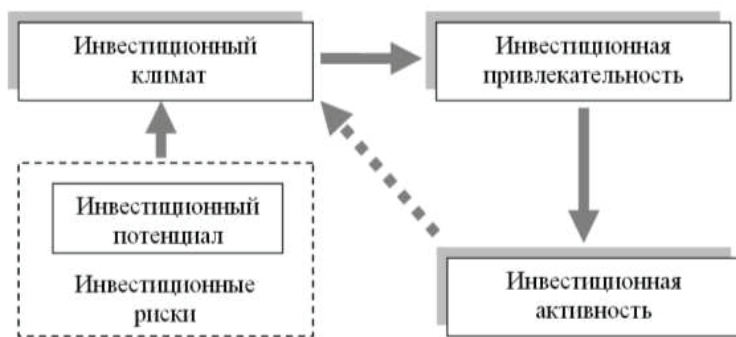


Рисунок 1 – Взаимосвязь понятий «инвестиционный климат», «инвестиционный потенциал», «инвестиционная привлекательность», «инвестиционные риски», «инвестиционная активность». Источник: составлено авторами

Инвестиционный климат – это некая обобщенная характеристика, в состав которой включено огромное количество различных факторов, при этом состав этих факторов индивидуален для каждого определенного инвестора. Например, отечественные инвесторы при оценке инвестиционного климата своей страны или региона могут не включать такие факторы как гарантии правовой защиты иностранного инвестора или же отношение населения страны или региона к иностранным гражданам и др.

Список использованной литературы:

1. Dollar D., Hallward - Driemeier M., Mengistae T. Investment Climate and Firm Performance in Developing Economies // Economic Development and Cultural Change. – 2005. – №1. – P. 1–31.
2. Weingast B.R. The Economic Role of Political Institutions: Market - Preserving Federalism and Economic Development // Journal of Law, Economics and Organization. – 1995. – №1. – P. 1–31.
3. Investment Climate Reforms. An independent evaluation of World Bank Group support to reforms of business regulations. – The World Bank Group, 2015. – 206 p.
4. Теплова Т.В. Инвестиции: учебник и практикум для академического бакалавриата. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 409 с.
5. Игониная Л.Л. Инвестиции. – М.: Экономистъ, 2005. – 478 с.
6. Экономическая политика: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / под ред. А.Н. Лякина. – М.: Изд - во Юрайт, 2014. – 432 с.
7. Розанова, Н. М. Национальная экономика: учебник для бакалавриата и магистратуры. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 279 с.
8. Дятлов С.А., Булавко О.А. Трансформация инвестиционной системы в условиях перехода к инновационному развитию. – СПб.: Астерион, 2011. – 170 с.
9. Hargitay S., Yu S.M. Property Investment Decisions: A quantitative approach. – L.: Routledge, 1993. – 350 p.

© К.Н. Емельянова, О.А. Унгаев, 2017

УДК 330

А.А. Жоголев

к.э.н., доцент кафедры КБ - 10 «Экономическая безопасность»
Московский технологический университет
г. Москва, Российская Федерация

Н.В. Тарасова

к.э.н., доцент кафедры КБ - 10 «Экономическая безопасность»
Московский технологический университет
г. Москва, Российская Федерация

АУДИТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация

Тема статьи является актуальной, так как бухгалтерский и налоговый учет основных средств является одним из главных участков, проверяемых аудитором в ходе аудиторской проверки. Цель статьи – рассмотреть проблемные вопросы аудита основных средств. Результаты работы – набор рекомендаций практикующим аудиторам. Статья может быть полезна бухгалтерам, аудиторам, студентам и преподавателям учетных дисциплин.

Ключевые слова:

Аудит, основные средства, первоначальная стоимость, амортизация, учет.

Цель аудита основных средств – формирование мнения о достоверности и полноте информации об основных средствах, отраженной в бухгалтерской отчетности проверяемой организации.

Основные направления проведения аудита:

1. Проверка правильности и полноты оформления первичных учетных документов, проверка их соответствия движению основных средств.

2. Изучение условий хранения и эксплуатации основных средств, их состава и структуры.

3. Проверка правильности формирования первоначальной стоимости основных средств в бухгалтерском и налоговом учете.

4. Проверка правильности начисления амортизации и определения сроков полезного использования основных средств в бухгалтерском и налоговом учете.

5. Проверка правильности учета ремонта, модернизации и реконструкции основных средств.

6. Проверка соответствия учета основных средств содержанию учетной политики.

7. Проверка учета результатов переоценки основных средств.

8. Проверка учета результатов инвентаризации основных средств.

Типичные ошибки:

1. Отсутствие первичных учетных документов или их неправильное оформление.

2. Ошибки в бухгалтерском и налоговом учете поступления и выбытия основных средств.

3. Ошибки при формировании первоначальной стоимости основных средств в бухгалтерском и налоговом учете.

4. Несоответствие применяемых методов амортизации содержанию учетной политики.

5. Ошибочное отражение в учете реконструкции и модернизации в качестве расходов на ремонт.

6. Неправильное отражение в учете переоценки, реконструкции и инвентаризации основных средств.

7. Непроведение или формальное проведение инвентаризации основных средств.

8. Неправомерное ускоренное начисление амортизации основных средств.

9. Неоприходование МПЗ, оставшихся после ликвидации основного средства.

При покупке основного средства его первоначальную стоимость в бухгалтерском учете формируют все затраты, связанные с покупкой, за вычетом НДС [3]. Следует иметь в виду, что первоначальная стоимость в бухгалтерском учете и налоговом учете может отличаться. В этом случае могут возникать отложенные налоговые активы (ОНА) либо отложенные налоговые обязательства (ОНО).

Пример 1.

Организация приобретает оборудование по цене 1180000 рублей (в том числе НДС = 180000 рублей). Стоимость доставки равна 23600 рублей (в том числе НДС = 3600 рублей). Объект введен в эксплуатацию и оплачен. Линейный метод амортизации, срок полезного использования равен 102 месяцам. В налоговом учете первоначальная стоимость объекта не включает расходы на доставку.

Бухгалтерские проводки (организация не применяет упрощенные способы ведения бухгалтерского учета):

Д08 К60 1000000. – отражены расходы на покупку оборудования

Д19 К60 180000. – отражен НДС
Д08 К60 20000. – отражены расходы на доставку
Д19 К60 3600. – отражен НДС
Д01 К08 1020000. – объект введен в эксплуатацию
Д68 К19 183600. – НДС принят к вычету
Д60 К51 1180000. – оплачено оборудование
Д60 К51 23600. – оплачена доставка
Д68 К77 4000. - отражено ОНО (20000 x 20 %)
С 1 по 102 месяц:
Д20 К02 10000. – начислена амортизация (1020000 : 102 мес)
Д77 К68 39,2. – списано ОНО (4000 : 102 мес)

В некоторых случаях организация приобретает оборудование, которое не готово к работе. Его необходимо монтировать и произвести пуско - наладочные работы. Для таких ситуаций Планом счетов предусмотрен счет 07 «Оборудование к установке», на котором собирают все затраты [4].

Пример 2.

Организация приобретает оборудование, требующее монтажа (грузовой лифт), по цене 826000 рублей (в том числе НДС = 126000 рублей). Затраты на доставку составили 177000 рублей (в том числе НДС=27000 рублей). Затраты на монтаж составили: материалы = 70000 рублей , зарплата = 80000 рублей, взносы в фонды = 24000 рублей.

Бухгалтерские проводки (организация не применяет упрощенные способы ведения бухгалтерского учета):

Д07 К60 700000. – стоимость покупки оборудования
Д19 К60 126000. – отражен НДС
Д07 К60 150000. – стоимость доставки.
Д19 К60 27000. – отражен НДС
Д08 К07 850000. – оборудование передано в монтаж
Д08 К10 70000. – стоимость материалов на монтаж
Д08 К70 80000. – отражена зарплата
Д08 К69 24000. – отражены взносы в фонды
Д01 К08 1024000. – оборудование введено в эксплуатацию
Д68 К19 153000. – НДС принят к вычету.

При передаче основного средства в уставный капитал другой организации объект отражается в учете по оценке, согласованной учредителями. Следует иметь в виду, что эта оценка может отличаться от остаточной стоимости объекта. Также важным моментом является обязанность передающей стороны восстанавливать НДС с остаточной стоимости, который сторона, получающая объект, принимает к вычету.

Пример 3.

Организация передает в уставный капитал другой организации основное средство. Оценка вклада равна 700000 рублей, первоначальная стоимость 1000000 рублей, накопленная амортизация 350000 рублей.

Бухгалтерские проводки у передающей стороны:

Д58 К76 700000. – отражена оценка вклада
Д01.2 К01.1 1000000. – списана первоначальная стоимость объекта

Д02 К01.2 350000. – списана накопленная амортизация
Д76 К01.2 650000. – списана остаточная стоимость
Д76 К91.1 50000. – отражена разность между оценкой вклада и остаточной стоимостью
объекта

Д19 К68 117000. – восстановлен НДС (650000 x 0,18)

Бухгалтерские проводки у получающей стороны:

Д75 К80 700000. – формирование уставного капитала

Д08 К75 700000. – получено основное средство по согласованной оценке

Д19 К83 117000. – отражен НДС

Д01 К08 700000. – объект введен в эксплуатацию

Д68 К19 117000. – НДС принят к вычету

В заключение необходимо напомнить, что первичные документы по учету основных средств, утвержденные еще Госкомстатом РФ, утратили силу. Причина – в этих документах отсутствовали все обязательные реквизиты, установленные Федеральным законом N 402 - ФЗ. Их можно применять, только дополнив необходимыми реквизитами [1]. Либо организация должна разработать свои формы первичных документов.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 06.12.2011. N 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Федеральный закон от 30.12.2008. N 307 - ФЗ «Об аудиторской деятельности».
3. ПБУ 6 / 01 «Учет основных средств», утвержденное Приказом Министерства финансов РФ от 30.03.2001. N 26н.
4. План счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению, утвержденные Приказом Министерства финансов РФ от 31.10.2000. N 94н.

© А.А. Жоголев, Н.В. Тарасова, 2017

УДК 330

А.А. Жоголев

к.э.н., доцент кафедры КБ - 10 «Экономическая безопасность»
Московский технологический университет
г. Москва, Российская Федерация

Н.В. Тарасова

к.э.н., доцент кафедры КБ - 10 «Экономическая безопасность»
Московский технологический университет
г. Москва, Российская Федерация

АУДИТ МАТЕРИАЛЬНО - ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Аннотация

Тема статьи является актуальной, так как бухгалтерский и налоговый учет МПЗ вызывает много вопросов как в торговле, так и в производственных компаниях. Цель статьи

– рассмотреть проблемные вопросы аудита МПЗ. Результаты работы – конкретные примеры из бухгалтерской практики. Статья может быть полезна бухгалтерам, аудиторам, студентам и преподавателям учетных дисциплин.

Ключевые слова:

Аудит, материалы, товары, готовая продукция, учет.

Цель аудита МПЗ – формирование мнения о достоверности и полноте информации об МПЗ, отраженной в бухгалтерской отчетности проверяемой организации.

Основные направления проведения аудита операций с МПЗ:

1. Проверка правильности и полноты оформления первичных учетных документов, проверка их соответствия движению МПЗ.
2. Проверка соответствия реального учета МПЗ содержанию учетной политики.
3. Подтверждение реальности наличия и существования МПЗ.
4. Изучение условий хранения МПЗ.
5. Проверка формирования фактической себестоимости МПЗ.
6. Изучение поступления, использования и выбытия МПЗ.
7. Оценка качества и периодичности проведения инвентаризации МПЗ.
8. Проверка различий в бухгалтерском и налоговом учете МПЗ.
9. Проверка учета торговых операций.

Типичные ошибки:

1. Не заключены договоры о полной материальной ответственности с соответствующими работниками.
2. Не составляются или составляются с нарушениями первичные документы по учету МПЗ.
3. Неправильное формирование фактической себестоимости МПЗ в бухгалтерском и налоговом учете.
4. Не ведется аналитический учет МПЗ.
5. Неправильное исчисление фактической себестоимости материалов.
6. Неправильная оценка МПЗ, полученных или выбывших по договорам мены.
7. Необоснованное изменение фактической себестоимости МПЗ.
8. Списание в расход не принятых к учету МПЗ.
9. Отсутствие норм расхода МПЗ или их несоблюдение.
10. Несоответствие содержания учетной политики реальному учету МПЗ.
11. Нерегулярная сверка движения МПЗ на складе с данными бухгалтерского учета.
12. Нерегулярная или некачественная инвентаризация.
13. На складе хранится большое количество неучтенных МПЗ.
14. Арифметические ошибки при расчете торговой наценки.
15. Учет товаров в оптовой торговле по продажным ценам.
16. Неоприходование МПЗ, оставшихся после ликвидации основного средства.

Счет 42 «Торговая наценка» применяется только в розничной торговле. Этот способ учета только на первый взгляд трудоемок, на самом деле он очень удобен в плане формирования единой торговой наценки на весь товар [4].

Пример 1.

Розничный торговый магазин, продающий стройматериалы, закупил партию товара на сумму 1180000 рублей (в том числе НДС = 180000 рублей), продал эту партию за 1770000 рублей (в том числе НДС=270000 рублей). Расходы на продажу составили 200000 рублей. Организация использует счет 42. Сделать бухгалтерские проводки.

Д41 К60 1000000. – стоимость покупки товара
Д19 К60 180000. – отражен НДС
Д68 К19 180000. – НДС принят к вычету
Д41 К42 770000. – отражена торговая наценка
Д50 К90.1 1770000. – отражена выручка
Д90.3 К68 270000. – начислен НДС
Д90.2 К41 1770000. – списана стоимость проданного товара
Д90.2 К44 200000. – списаны расходы на продажу
Д90.2 К42 - 770000. – сторнирована торговая наценка
Д90.9 К99 300000. – отражена прибыль

Также представляет интерес отражение материалов по учетным ценам. Для этого в Плане счетов предусмотрены счета 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей» [4].

Пример 2.

Производственное предприятие закупило материалы на сумму 590000 рублей (в том числе НДС = 90000 рублей). Учетная цена материалов равна 450000 рублей. Сделать бухгалтерские проводки.

Д15 К60 500000. – отражена фактическая себестоимость материалов
Д19 К60 90000. – отражен НДС
Д68 К19 90000. – НДС принят к вычету
Д10 К15 450000. – отражена учетная цена материалов
Д16 К15 50000. – отражено отклонение
Д20 К10 450000. – списание материалов на расходы
Д20 К16 50000. – списано отклонение

Пример 3.

Рассмотрим обратную ситуацию, когда учетная цена материалов больше их фактической себестоимости.

Производственное предприятие закупило материалы на сумму 590000 рублей (в том числе НДС = 90000 рублей). Учетная цена материалов равна 600000 рублей. Сделать бухгалтерские проводки.

Д15 К60 500000. – отражена фактическая себестоимость материалов
Д19 К60 90000. – отражен НДС
Д68 К19 90000. – НДС принят к вычету
Д10 К15 600000. – отражена учетная цена материалов
Д15 К16 100000. – отражено отклонение
Д20 К10 600000. – списание материалов на расходы
Д20 К16 - 100000. – сторнировано отклонение

Готовая продукция, которая также относится к МПЗ, может отражаться в учете либо по нормативной (плановой) себестоимости, либо по фактической себестоимости. В первом случае используется счет 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» [4].

Пример 4.

Организация ведет учет готовой продукции по нормативной (плановой) себестоимости. Цена реализации готовой продукции равна 2360000 рублей (в том числе НДС = 360000 рублей). Фактическая себестоимость = 1500000 рублей, нормативная себестоимость = 1400000 рублей. Сделать бухгалтерские проводки.

Д40 К20 1500000. – списана фактическая себестоимость

Д43 К40 1400000. – списана нормативная себестоимость

Д62 К90.1 2360000. – отражена выручка

Д90.3 К68 360000. – начислен НДС

Д90.2 К43 1400000. – списана нормативная себестоимость

Д90.2 К40 1000000. – списано отклонение

Д90.9 К99 500000. – отражена прибыль

Следует отметить, что не все организации применяют плановые и нормативные показатели в своей работе. Планово - экономические отделы существуют только на крупных предприятиях, многие из которых начали свою работу еще в советское время. Для малого бизнеса планирование своей деятельности не является такой же актуальной задачей, как для крупных компаний.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 06.12.2011. N 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Федеральный закон от 30.12.2008. N 307 - ФЗ «Об аудиторской деятельности».
3. ПБУ 5 / 01 «Учет материально - производственных запасов», утвержденное Приказом Министерства финансов РФ от 09.06.2001. N 44н.
4. План счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению, утвержденные Приказом Министерства финансов РФ от 31.10.2000. N 94н.

© А.А. Жоголев, Н.В. Тарасова, 2017

УДК 338.2

Журавлева Д. Д., студентка 3 курса факультета «Налоги и налогообложение»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Россия, г. Москва, E - mail: darya.zhuravleva.97@list.ru

Научный руководитель: Каширина М.В.

доцент Департамента налоговой политики и таможенно - тарифного регулирования
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Россия, г. Москва, E - mail: askvm@yandex.ru

РОЛЬ КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ В БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗВИТИЯ

Аннотация: в настоящей статье рассматриваются основные аспекты и проблемы современной системы косвенного налогообложения в Российской Федерации,

проанализирована доля косвенных налогов в доходах консолидированного бюджета. Оценены перспективы их развития и возможные пути модернизации.

Ключевые слова: косвенное налогообложение, налоговая система, бюджетная система, налоговое законодательство, НДС, акцизы, налоговая политика, государство.

Annotation: this article examines the main aspects and problems of the current system of indirect taxation in the Russian Federation. There analyzed the share of indirect taxes in the consolidated budget revenues. The prospects of their development and possible ways of modernization are estimated.

Key words: indirect taxation, the tax system, the budget system, tax legislation, VAT, excise taxes, tax policy, the state.

Для любого государства пополнение бюджета является одной из важнейших задач. Для ее решения необходимо принятие верных и эффективных экономических решений, которые, в свою очередь, чрезвычайно важны для России.

Налоги играют весомую роль в российской экономической политике, так как значительную долю в экономической структуре занимает государственный сектор. Необходимо создание устойчивой и эффективной налоговой системы с установленным уровнем соотношения и долевого участия косвенных и прямых налогов в формировании доходной части бюджета.

Важная задача государства на современном этапе - это нахождение оптимального баланса между экономической эффективностью и социальной справедливостью взимаемых налогов. Верное определение долей прямых и косвенных налогов в доходной статье бюджетов РФ способствует формированию эффективной налоговой политики.

Опираясь на официальную статистику можно увидеть, что одна из ведущих ролей в системе фискальных платежей отводится косвенным налогам (табл. 1.):

Таблица 1 - Доля НДС и акцизов в доходах консолидированного бюджета за период с 2015 по 2016 гг.

	Налог	Сумма	Доля
2015 год	Доходы бюджета - всего	26 922 009 990 231,52	100 %
	НДС	4 233 988 139 438,38	15,73 %
	Акцизы	2 138 676 707 049,00	7,94 %
2016 год	Доходы бюджета - всего	28 181 540 396 000,47	100 %
	НДС	4 571 315 296 445,51	16,22 %
	Акцизы	2 714 227 489 561,11	9,63 %

Из таблицы 1 видно, что в общей сумме доходов консолидированного бюджета на 1 января 2016 г. поступления НДС составили 15,73 %, акцизов - 7,94 %, а на 1 января 2017 г. НДС - 16,22 %, акцизов - 9,63 %.

Можно сделать вывод, что НДС и акцизы представляют собой важнейшие источники доходов консолидированного бюджета.

Если проанализировать поступления косвенных налогов по видам объектов налогообложения, то в отраслевом разрезе видно, что в структуре НДС значительно преобладает НДС на товары, реализуемые на территории РФ над НДС на товары, ввозимые на территорию РФ, доля которых составляет около 1 % от общего поступления НДС.

Доля акциза на нефтепродукты занимает первое место по сводной группе акцизов в доходах консолидированного бюджета РФ. Второе место отводится акцизу на табачную продукцию, третье - акцизу на алкогольную продукцию.

Доля косвенных налогов в доходах бюджета с 2015 года по 2016 год увеличилась на 2,18 % . Тенденция к повышению не оставляет сомнений в сохранении высокой бюджетообразующей и фискальной роли косвенных налогов в налоговой и бюджетной системе РФ как в нынешнем периоде, так и в будущем.

Однако косвенная система налогообложения обладает перечнем недостатков.

Во - первых, существенным недостатком является сложность администрирования налога на добавленную стоимость. Налог на добавленную стоимость – это косвенный многоступенчатый налог, взимаемый на всех стадиях производства и реализации товаров, работ и услуг [7]. НДС в большинстве случаев фактически «перекладывается» на конечного покупателя, поскольку включается в цену приобретаемой им продукции [6]. При исчислении суммы НДС, подлежащей уплате в бюджет, налогоплательщик имеет право уменьшить общую сумму налога, исчисленную по операциям, признаваемым объектами налогообложения, на суммы налога по товарам (работам, услугам), приобретаемым для осуществления налогооблагаемых операций [4]. В России существует целый ряд трудностей, связанный с налоговыми вычетами и возмещением НДС из бюджета, которые в некоторых случаях препятствуют выходу российских компаний на международный рынок.

В частности, налогоплательщики сталкиваются со следующими проблемами: сложности в оформлении документации; контрагенты налогоплательщика не соблюдают законодательство о налогах и сборах; увеличение сроков возврата НДС налоговыми органами. Несмотря на то, что Налоговый кодекс Российской Федерации содержит ряд статей, которые довольно детально описывают порядок и особенности формирования налоговой базы в различных ситуациях (при реализации ТРУ, при передаче имущественных прав, при осуществлении транспортных перевозок и др.), на практике налогоплательщики нередко попадают в спорные ситуации [8].

Во - вторых, косвенные налоги являются препятствием для развития внутреннего производства, а также инвестиций в основной капитал. Для решения данной проблемы необходимо изменение налогового законодательства в области стимулирования инвестиционной активности.

Целесообразно снизить ставку налога на добавленную стоимость до 12 % , а также уменьшить ставку на льготные товары, кроме ряда продовольственных товаров и товаров детского ассортимента. Данная процедура поможет избежать рост цен на основные потребительские товары.

Третья проблема стоит наиболее остро перед государством из - за её влияния на сохранение здоровья нации. Изначально необходимо прививать населению привычку к ведению здорового образа жизни и устанавливать низкие ставки на менее вредны

продукты, и только после этого постепенно повышать ставку акциза на остальные виды подакцизных товаров.

Рост акциза на бензин - это четвертая проблема, которая оказывает губительное влияние на цены большинства товаров.

Пятая проблема - это чрезмерная налоговая нагрузка, которая ложится на наименее обеспеченных налогоплательщиков. Как уже говорилось выше, следует уменьшить не только базовую, но и льготную ставку на ряд товаров.

Процедуры уменьшения налоговой базы и снижения ставок НДС и акциза следует проводить вместе с увеличением налоговой базы и ставок таможенных пошлин. Данный механизм позволит нейтрализовать конкурентные преимущества импортных товаров.

Необходимо последовательное реформирование механизма взимания НДС. Возможные пути реформирования:

1. Внедрение изменений в процедуру регистрации налогоплательщиков.

Для того, чтобы избежать уклонение от уплаты налогов и предотвратить возможность регистрации в качестве налогоплательщиков подставных лиц (регистрация налогоплательщиков по несуществующим адресам и регистрация с помощью недействующих документов), необходимо расширение и ужесточение требований к данным, предоставляемым лицами, регистрирующимися в качестве налогоплательщиков.

2. Усиление мониторинга и контроля за деятельностью налогоплательщиков налоговыми органами.

С точки зрения противодействия мошенничеству в области создания фиктивных налогоплательщиков, налоговые органы должны как можно скорее предпринимать меры по их выявлению и ликвидации.

В частности, можно предложить усиление контроля за своевременным предоставлением налоговой декларации. Если налоговая декларация не будет предоставлена в нужное время, это должно повлечь за собой выездную проверку хозяйственных операций налогоплательщика.

Если выявлены противозаконные действия плательщиков НДС, то необходимо проводить контроль над их своевременной ликвидацией. Кроме того, законодательство должно содержать четкие указания на привлечение к ответственности налогоплательщика за неуплату НДС. Следует отметить, что с 1 октября 2017 года изменился порядок начисления пени за просрочку уплаты налогов. Компании придется платить повышенные пени, если она просрочила уплату налога более чем на 30 дней. Так если просрочка не превысит 30 календарных дней, налоговики рассчитают пени исходя из 1 / 300 ставки рефинансирования ЦБ РФ. Начиная с 31 - го календарного дня просрочки, ставка увеличится в 2 раза - до 1 / 150 ставки рефинансирования Банка России [5].

3. Тщательный мониторинг со стороны налоговых органов налогоплательщиков и трансфертным ценообразованием.

Внедрение данной меры направлено, в первую очередь, на отбор налогоплательщиков, подлежащих особому налоговому контролю.

Подводя итог, можно сказать, что приведенные выше возможные пути реформирования системы администрирования НДС говорят о том, что предотвращение уклонения от налогообложения НДС и значительный рост доходов от НДС без расходов в виде сокращения поступлений иных налогов, увеличение издержек на налоговое

администрирование и исполнение налогового законодательства потребуют немалых усилий со стороны государства.

Необходимо заметить, что государством уже был принят ряд мер по модернизации системы взимания косвенных налогов.

Так, например, с 1 января 2017 года дальние перевозки пассажиров и багажа железнодорожным транспортом по России облагаются по ставке НДС 0 % , ранее услуги такого рода облагались по ставке 10 % .

До 1 января 2017 года Минфин рассматривал вознаграждения за выдачу гарантии или поручительства как объект налогообложения, однако судебным путем было доказано, что поручитель не оказывает никаких услуг, поэтому с 2017 года компании освобождаются от данной обязанности.

С 1 июля 2017 года компании обязаны восстанавливать НДС, который ранее был поставлен к вычету, если компанией получены субсидии из любого бюджета.

Обобщая вышесказанное, подчеркнем, что принятие четких мер регулирования возмещения, предоставления вычетов, и освобождения от взимания НДС является стратегической задачей экономической безопасности государства.

Решение проблемы повышения собираемости косвенных налогов заключается в том, что правительство должно сосредоточить свои усилия на внедрении стандартных апробированных механизмов налогового администрирования, которые широко используются в мировой практике. На первый взгляд может показаться, что для осуществления этих шагов потребуются чрезмерные бюджетные расходы. Однако данные расходы целесообразны, так как затраты на введение системы предложенных мер приведут к повышению эффективности налогового администрирования.

Список литературы

1. Налоговое планирование и оптимизация налогообложения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pnalog.ru/material/>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] // Справочно - поисковая система «КонсультантПлюс».
3. Электронный ресурс Федерального Казначейства России. – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/>
4. Каширина М.В. НДС: вычеты, восстановление, льготы, Учет в строительстве, №4, 2013 г. – М.: ЗАО «Актион - Медиа».
5. Каширина М.В. Что меняется для бухгалтера с 2017 года, Учет в строительстве, №1, 2017 г. – М.: ООО «Актион группа Главбух», с. 12 - 15.
6. Каширина М.В., Савгурова А.Б. Практика и проблемы применения освобождения от уплаты НДС, Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. №1 (69), 2017. - М., с. 78 - 84, Международный журнал.
7. Каширина М.В., Каракчиева Е.А. Актуальные направления применения НДС и спорные вопросы, Научно - практический журнал "Московский экономический журнал", №2, 2017 г.
8. Каширина М.В., Романова В.Д. Анализ практики исчисления НДС: проблемы и решения, Экономика и управление: проблемы и решения, М.: №6, 2017 г.

© Журавлева Д. Д., 2017

А.Е. Иванов

студент 4 курса ОГАУ,

г. Оренбург, РФ

E - mail: anatoliy - ivanov - 94@list.ru

А.Р. Хаметова

канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО ОГАУ,

г. Оренбург, РФ

E - mail: raschidova@rambler.ru

ЧТО ЛУЧШЕ ВЫБРАТЬ: ИП ИЛИ ООО?

Аннотация

В настоящее время перед начинающими предпринимателями встаёт вопрос какую форму собственности выбрать при оформлении своего дела или создании организации. В данной статье мы рассмотрим по каким критериям выбрать организационно правовую форму.

Ключевые слова

Бизнес, ИП, ООО, форма собственности, предприниматели.

Такой вопрос возникает у большинства начинающих предпринимателей. Переоценивать значимость выбора организационно-правовой формы не стоит. Самое главное – начать свой бизнес, а его форма – это по сути всего лишь договор с государством, на условиях которого вы соглашаетесь вести предпринимательскую деятельность. Сделать правильный выбор в подобной ситуации очень важно, поскольку от этого решения будет зависеть процедура регистрации, дальнейшая уплата налогов и остальные сопутствующие факторы.

1) Основным и самым главным отличием ИП от ООО является ответственность за свою деятельность, то есть в форме собственности ИП мы будем отвечать своим личным имуществом, а форме собственности ООО мы отвечаем только уставный капиталом. Отчасти это действительно так: Во-первых, что касается ООО. При его создании возникает два вида ответственности: Ответственность как юридического лица. Ответственность учредителей и участников как физических лиц. Когда говорят об ограниченной ответственности, то обычно подразумевают именно первый вид. Однако, если, например, ООО не сможет самостоятельно погасить свои долги, то в процессе банкротства эти обязательства могут быть возложены на его учредителей и участников (субсидиарная ответственность). Во-вторых, что касается ИП. Все его имущество не разделяется на личное и на то, которое он использует в предпринимательской деятельности. Поэтому, при возникновении долговых обязательств искильные требования будут распространяться даже на ту собственность, которая была получена до начала ведения деятельности. Однако, необходимо отметить, что существует перечень имущества, которое нельзя взыскивать у индивидуального предпринимателя (например, его единственное жилье или земельный участок)

2) Процедура регистрации ИП и ООО. Мы рассмотрим основные различия между ИП и ООО на этапе открытия: зарегистрировать ООО можно как на одного, так и на

несколько лиц (до 50) в отличие от ИП, где собственником является только одно физическое лицо. Для открытия ИП в налоговую инспекцию необходимо подать всего 3 документа: заявление на регистрацию, квитанцию об оплате госпошлины и копию паспорта. Для ООО пакет документов в 2 раза больше. Госпошлина для ИП составляет 800 рублей, а для ООО – 4 000 рублей.(данные 2017 года) В течение 4-х месяцев после регистрации ООО необходимо внести уставной капитал в размере не менее 10 000 рублей. ИП этого делать не нужно. Срок регистрации ИП и ООО одинаковый – 5 рабочих дней

3) Юридический адрес ИП и ООО Чтобы зарегистрировать ООО предварительно необходимо найти юридический адрес. У будущей организации есть 3 варианта получения адреса:

-Купить или арендовать нежилое помещение (офис, склад и т.д.).

-Прибегнуть к помощи специализированной компании (массовый адрес). Данный способ обойдется гораздо дешевле чем, например, аренда целого помещения, однако, к выбору специализированной компании нужно отнестись очень внимательно, поскольку, если она окажется в черном списке ФНС, то вам могут отказать в регистрации ООО.

-Вместо использования услуг коммерческой компании более надежным способом может стать приобретение адреса в территориальном центре поддержки предпринимательства (например, бизнес-инкубаторе).

-Использовать домашний адрес учредителя или генерального директора (не обязательно быть собственником, достаточно прописки). Данный способ полностью избавляет от расходов на юридический адрес. Обратите внимание, что несмотря на то, что оформление ООО на домашний адрес законом не запрещено, некоторые налоговые инспекции могут отказывать в регистрации.

Физическое лицо в качестве ИП должно быть зарегистрировано в налоговой инспекции по месту своего жительства. Поэтому, даже если предприниматель живет и работает в одном городе, а прописан в другом, то ему придется лично ехать в свой город и подавать документы на регистрацию (либо выписывать нотариальную доверенность своему представителю). При этом ИП разрешается без открытия дополнительных филиалов вести свою деятельность в любом регионе России.

4) Налоги в зависимости от системы налогообложения. Что касается уплаты непосредственно самих налогов, то их размер полностью зависит от выбранного налогового режима, а не от применяемой организационно-правовой формы. По состоянию на 2017 год в России существуют 5 налоговых режимов:

общая система налогообложения (ОСНО), упрощенная система налогообложения (УСН), единый налог на вмененный доход (ЕНВД), единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН), патентная система налогообложения (ПСН). На УСН, ЕНВД и ЕСХН налоговые ставки для ИП и ООО одинаковые. Единственное различие предусмотрено общей системой, где налог на прибыль для организаций равен 20%, а подоходный налог для ИП составляет 13%. Патентную систему имеют право использовать только индивидуальные предприниматели.

5)Налоги и платежи за работников. Налоги и платежи за работников для ИП и ООО одинаковые. Все работодатели независимо от того ИП это или ООО обязаны с доходов, выплачиваемых своим сотрудникам, удерживать НДФЛ (подоходный налог), а также перечислять страховые взносы на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование). Подоходный налог удерживается в момент выдачи зарплаты и составляет 13% (практически для всех выплат сотрудникам).

Размер страховых взносов зависит от вида применяемых тарифов (в общем случае, в фонды перечисляется 30% от выданной работнику суммы).

6) Ограничения по видам деятельности для ИП и ООО. Индивидуальным предпринимателям нельзя заниматься некоторыми видами деятельности. К наиболее распространенным из них относятся: производство и торговля алкоголем (за исключением пива), услуги страхования, банковская деятельность, инвестиционные фонды, деятельность ломбардов, туроператорская деятельность (при этом можно оказывать услуги турагента), производство лекарственных средств. Для организаций никаких ограничений нет, поэтому регистрируя ООО, вы можете заниматься абсолютно любым видом деятельности.

7) Вывод денег из бизнеса. Основная цель предпринимательской деятельности – это получение прибыли. Однако, чтобы свободно распоряжаться заработанными средствами их сначала нужно вывести из бизнеса. Для ИП такой проблемы не существует. Все деньги, которые он зарабатывает, считаются его собственными и поэтому он может в любой момент времени забрать их из кассы или снять с расчетного счета. Суммы, которые ИП может тратить на свои личные нужды – не ограничены (главное не допускать задолженности по уплате налогов и страховых взносов). Никаких дополнительных налогов при выводе денег платить не нужно. Относительно ООО ситуация обстоит несколько иначе. Все, что зарабатывает организация, является её собственностью. Поэтому, даже если в ООО всего один учредитель, он все равно не имеет права распоряжаться деньгами организации по своему личному усмотрению. Учредители ООО могут выводить заработанные деньги следующими способами: Выплата дивидендов. Начисление и выплата зарплаты.

8) В плане привлечения инвестиций ООО выглядит более предпочтительным, чем ИП. С помощью дополнительных денежных средств, организация может расширить свой бизнес и выйти абсолютно на новый уровень по части прибыли. Однако, не стоит забывать, что инвестирование – это не благотворительность. Взамен вложенных средств новые участники могут потребовать значительную долю в вашей организации. Поэтому прежде чем обращаться к инвесторам, лучше сначала все хорошенько обдумать. В принципе, индивидуальный предприниматель тоже может привлечь дополнительные средства, но, как правило, это заканчивается не инвестициями, а банальным займом, лизингом или кредитом.

9) Ответственность и штрафы. Регистрируя ООО необходимо понимать, что ответственности у юридического лица гораздо больше, чем у ИП (например, за несоблюдение правил использования кассового аппарата штраф для ИП составляет от 3 000 до 4 000 рублей, а для ООО – от 30 000 до 40 000 рублей). Как вы видите сами, за административные правонарушения наказания для ООО в несколько раз превосходят денежные санкции для ИП.

Заключение: Какой же мы сделаем вывод? Сравнивая какую форму собственности мы предпочтём ИП или ООО, то отметим что у каждой есть свои минусы и свои плюсы. В первую очередь мы определим какие прогрессивные цели мы преследуем с нашей организацией будет ли это маленький семейный бизнес, либо малое предприятие с перспективой масштабирования и увеличения потенциала для привлечения инвестиций. Во вторую очередь мы определим сферу в которой мы планируем реализоваться, потому что не каждая сфера возможна для увеличения и масштабирования.

Список используемых источников:

1)Статья 68. Межмуниципальные организации, Закона № 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ»

2)Индивидуальный предприниматель: практическое пособие / А. А. Кыров. — Москва : Проспект, 2014. — 520 с.

© А.Е.Иванов, А.Р.Хаметова 2017

УДК 519.22

**Иремадзе Э.О.
Кулакова А. А.**

Стерлитамакский Филиал Башкирского Государственного Университета
Г. Стерлитамак, Российская Федерация

ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА С ПОМОЩЬЮ ВНЕДРЕНИЯ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ И МОДЕЛЕЙ

Аннотация: В работе решаются следующие задачи: осуществляется оптимизация кредитного процесса посредством поиска и внедрения новых, отвечающих требованиям внутренним запросам банка методик и процедур оценки кредитоспособности клиентов, оценки эффективности с помощью внедрения математических методов и моделей, обоснование алгоритма управления кредитными ресурсами коммерческого банка; рассмотрение особенностей формирования кредитных ресурсов коммерческого банка

Ключевые слова: Оптимизация, математические методы и модели, кредитная политика, доходы, активные и пассивные операций банка.

Качественная кредитная политика банка способствует осмысленной координации его усилий на кредитном рынке; дает руководству банка важный критерий оценки качества управления кредитным подразделением и постановки кредитного процесса в банке в целом [1].

Целью данной работы является разработка практических рекомендаций по оптимизации формирования и использования кредитных ресурсов коммерческих банков.

В рамках поставленной цели решаются следующие задачи: исследование источников доходов и финансовых результатов коммерческого банка; проведение анализа доходов коммерческого банка АО «Банк Русский Стандарт»; выявление основных проблем в области формирования и управления кредитными ресурсами; обоснование алгоритма управления кредитными ресурсами коммерческого банка; рассмотрение особенностей формирования кредитных ресурсов коммерческого банка [2].

За изучаемый период организация демонстрирует рост по процентным и комиссионным доходам [3]. Показатели чистого процентного дохода и чистого комиссионного дохода за вычетом резервов имеют положительный тренд по сравнению с предыдущим годом.

Темп роста операционных расходов опережает рост операционных доходов, вследствие чего, операционная деятельность банка является убыточной [4]. Проанализировав

кредитный портфель по видам заемщиков, выяснилось, что большая часть портфеля приходится на ссуды, выданные физическим лицам в связи с бумом потребительского кредитования последних лет в нашей стране [5].

Для получения наибольшей доходности банку рекомендуется оптимизировать структуру кредитного портфеля по потребительским кредитам, так как они приносят наибольшую прибыль [6].

Итак, оптимизация кредитного процесса осуществляется посредством поиска и внедрения новых, отвечающих требованиям внутренним запросам банка методик и процедур оценки кредитоспособности клиентов, оценки эффективности с помощью внедрения математических методов и моделей [7].

Для оптимизации кредитного процесса рассматривается продуктовая линейка банка из 15 розничных кредитов с различным сроком погашения. Средний срок заимствования по каждому кредитному продукту здесь дается как простая средняя по сроку заимствования, в то время как на практике целесообразно использовать среднюю взвешенную по сумме выданных кредитов [8].

К основным параметрам портфеля были включены: объем всего портфеля; параметры кредитов - виды, наименование заемщиков, процентные ставки, порядок возврата ссуд и уплаты процентов по ним, виды обеспечения и группы риска.

В результате решения оптимизационной задачи получены данные с рекомендациями по оптимизации портфеля розничных кредитов банка [9].

Если включить в структуру кредитного портфеля принудительно кредитные продукты № 3, 4 на 1 млрд.руб., тогда новая структура портфеля потребительского кредита принесет прибыль на 0,15 млрд.руб. меньше за каждый включенный кредитный продукт, чем прежняя оптимальная структура.

Оптимизированный с учетом установленных ограничений розничный портфель банка должен иметь следующий вид: кредитный продукт №1 необходимо выдать в размере 35 млрд. руб., продукт № 7 — 40 млрд руб., продукт № 11 — 15 млрд. руб. и продукт № 15 — в размере 10 млрд. руб. В результате общая сумма процентного дохода, полученного за год, будет равна 36,35 млрд. руб., или 36,35 % годовых.

Таким образом, в первую очередь банку «Русский Стандарт» рекомендуется увеличить денежные средства для предоставления кредитных карт первой категории качества.

Литература:

1. Иремадзе Э.О., Антонова Н.А. Оптимизационная модель портфеля потребительских кредитов в коммерческих банках в соответствии с текущими задачами на примере Банка «Русский Стандарт» // Международный исследовательский журнал - 2016. № 7 - 1 (49) - С. 30 - 31.
2. Иремадзе Э.О., Антонова Н.А. Прогнозирование финансовых показателей компании с использованием математических методов // Журнал международных исследований - 2016. № 11 - 1 (53) - С. 36 - 38. doi: .2016.53.022.
3. Иремадзе Э.О., Антонова Н.А. Разработка экономических и математических моделей потребительского кредитования // Экономика и социум.13.10 - 3. - Саратов: ООО «Институт управления и социально - экономического развития». 2016. - С. 62 - 65.

4. Иремадзе Э.О., Антонова Н.А. Развитие экономической и математической модели финансового состояния организации // Наука XXI века: вопросы, гипотезы, ответы - Москва. - 2016. - С. 53 - 56.

5. Григорьева Т.В., Иремадзе Э.О., Валитова Э.Г. Анализ экономической деятельности предприятия на основе математического моделирования // В сборнике: Образование и наука: современное состояние и перспективы развития сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 10 частях. 2013. - С. 39 - 41.

6. Иремадзе Э.О., Ахметшина Р.С. Эконометрический анализ производственной деятельности предприятия ОАО «Газпром» // В сборнике: Экономическое развитие страны: различные аспекты вопроса материалы III Международной научно - практической конференции, сборник научных трудов. Центр научной мысли; под научной реакцией С. В. Галачиевой. Москва, 2011. - С. 181 - 184.

7. Иремадзе Э.О., Биколова К.А. Анализ показателей финансового оздоровления предприятия // В сборнике: Наука в современном мире Материалы VI Международной научно - практической конференции, сборник научных трудов. Москва, 2011. - С. 236 - 239.

8. Григорьева Т.В., Иремадзе Э.О. Экономико - математическая модель оптимальной последовательности обработки сырья в производстве химической продукции // В сборнике: Современные технологии в нефтегазовом деле - Сборник трудов международной научно - технической конференции: в 2 томах. Ответственный редактор В.Ш. Мухаметшин. 2015. - С. 207 - 214.

9. Иремадзе Э.О., Вдовина Н.В. Эффективное управление ресурсами предприятия на основании экономико - математической модели // В сборнике: Экономическое развитие страны: различные аспекты вопроса материалы III Международной научно - практической конференции, сборник научных трудов. Центр научной мысли; Москва, 2011. - С. 178 - 181.

© Иремадзе Э.О., Кулакова А. А., 2017

УДК 519.22

Иремадзе Э.О.

Кургузов А.С.

Стерлитамакский Филиал Башкирского Государственного Университета
Г. Стерлитамак, Российская Федерация

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ПЛАНА ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ И ПРОВЕДЕНИЕ АНАЛИЗА НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ

Аннотация: Составлена экономико - математическая модель задачи по трем видам продукции. определена оптимальный план выпуска продукции, Также, определены оптимальные величины выпуска продукции, направления наиболее эффективного использования имеющихся в распоряжении организации производственных ресурсов и планировать деятельность предприятия.

Ключевые слова: экономико - математическая модель, ресурсы, линейное программирование, оптимальные задачи, прибыль, финансовые ресурсы, организация.

В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Финансовая устойчивость - составная часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени. Она отражает конечные результаты деятельности предприятия, которые интересуют не только работников данной организации, но и его партнеров по экономической деятельности [1].

Все это предопределяет важность проведения финансового анализа предприятия. Анализ устойчивости финансового состояния позволяет выяснить, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение определённого периода [2]. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия [3].

В данной работе мы уделили внимание проблемам, связанным с постановкой и решением задач моделирования экономических процессов, используя хорошо известный метод линейного программирования, который является одним из основных в широком спектре математических методов обработки и анализа экономических данных [4].

Объектом данной работы является предприятие ОАО «Стерлитамакский хлебокомбинат» - крупнейший производитель хлебобулочных изделий в Стерлитамаке.

Цель проведенной работы определение оптимального плана выпуска продукции и проведение анализа на эффективность использования ресурсов.

Для данного предприятия нами была составлена экономико - математическая модель задачи по трем видам продукции: булочка «Солнышко», булочка «Сдобная» и булочка «Витушка», которые имеют высокий спрос среди населения.

Затраты на единицу продукции	Вид продукции			Имеющиеся ресурсы
	Булочка «Солнышко»	Булочка «Сдобная»	Булочка «Витушка»	
сырье	300	100	200	726
энергия	21	7	14	82
прибыль на единицу продукции	12	4	7	

Экономико - математическая модель для данной задачи будет иметь следующий вид:

$$F(x) = 12x_1 + 4x_2 + 7x_3 \rightarrow \max$$

Решается оптимизационная задача, максимизирующая прибыль при следующих ограничениях, вытекающих из технологических условий производства [5].

В работе было попытка определений результатов поставленной задачи методами линейного программирования. В результате решения задачи методами линейного программирования был получен следующий оптимальный план: $F(x) = 328 / 21$, $x = (82 / 21, 0, 0)$. В ходе работы мы определили ценность ресурсов. При анализе полученного результата получили, что ресурс «Сырье» является недефицитным: $300x_1 + 100x_2 + 200x_3 =$

$300 \cdot 82 / 21 + 100 \cdot 0 + 200 \cdot 0 = 8200 / 7$, $b_1 = 726$, $y_1 = 0$, а ресурс «Энергия» - дефицитным: $21x_1 + 7x_2 + 14x_3 = 21 \cdot 82 / 21 + 7 \cdot 0 + 14 \cdot 0 = 82$, $b_2 = 82$, $y_2 = 4 / 7$.

Для данного предприятия ресурс «Энергия» оказался дефицитным, поэтому организации будет выгодно увеличить объемы данного ресурса [6].

При вычислении интервалов устойчивости по формулам примем $x_1^* = 82 / 21 = x$.

Интервалы устойчивости ресурса - «Сырье»:

$$\Delta b_1^{(-)} = \min |x_1 \div d_{11}| = \min \left| \frac{82}{21} \div 1 \right| = 82 / 21$$

$$b_1 = (b_1 - \Delta b_1^{(-)}; b_1) = (726 - 82 / 21; 726) = (725,095; 726).$$

При изменении запасов ресурса «Сырье» в пределах от 725,095 до 726 единиц его двойственная оценка не изменится. Данный ресурс в оптимальном плане используется не полностью, поэтому не имеет верхней границы интервала устойчивости.

Интервалы устойчивости ресурса - «Энергия»:

$$\Delta b_2^{(+)} = \max |x_2 / d_{12}| = \max |82 / 21 / (-1)| = \max |-82 / 21| = 82 / 21$$

$$b_2 = (b_2; b_2 + \Delta b_2^{(+)}) = (82; 82 + 82 / 21) = (82; 85,9)$$

При изменении запасов ресурса «Энергия» в пределах от 82 до 85,9 единиц его двойственная оценка не изменится.

В ходе проведения экономического анализа, мы пришли к выводу, что ресурс «Энергия» - дефицитен. Значит, возможно, изменить его структуру в базисе плана, но только до тех пор, пока оценка данного ресурса обратиться в нуль и ресурс «Энергия» в результате станет недефицитным.

Литература

1. Иремадзе Э.О., Антонова Н.А. Прогнозирование финансовых показателей компании с использованием математических методов // Журнал международных исследований - 2016. № 11 - 1 (53) - С. 36 - 38. doi: 2016.53.022.
2. Иремадзе Э.О., Антонова Н.А. Разработка экономических и математических моделей потребительского кредитования // Экономика и социум.13.10 - 3. - Саратов: ООО «Институт управления и социально - экономического развития». 2016. - С. 62 - 65.
3. Иремадзе Э.О., Антонова Н.А. Развитие экономической и математической модели финансового состояния организации // Наука XXI века: вопросы, гипотезы, ответы - Москва. - 2016. - С. 53 - 56.
4. Григорьева Т.В., Иремадзе Э.О., Валитова Э.Г. Анализ экономической деятельности предприятия на основе математического моделирования // В сборнике: Образование и наука: современное состояние и перспективы развития сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 10 частях. 2013. - С. 39 - 41.
5. Иремадзе Э.О., Ахметшина Р.С. Эконометрический анализ производственной деятельности предприятия ОАО «Газпром» // В сборнике: Экономическое развитие страны: различные аспекты вопроса материалы III Международной научно - практической конференции, сборник научных трудов. Центр научной мысли, под научной реакцией С. В. Галачиевой. Москва, 2011. - С. 181 - 184.

6. Иремадзе Э.О., Бикулова К.А. Анализ показателей финансового оздоровления предприятия // В сборнике: Наука в современном мире Материалы VI Международной научно - практической конференции, сборник научных трудов. Москва, 2011. - С. 236 - 239.

© Иремадзе Э.О., Кургузов А.С., 2017

УДК 330

О.П. Калугина

Магистрант 3 курса

ФГБОУ ВО «Московский технологический университет»

Институт экономики и права

г. Москва, РФ

E - mail: ersr12@mail.ru

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Аннотация

В данной статье рассмотрены проблемные аспекты анализа финансовой устойчивости у российских и зарубежных авторов. Автором предложен свой подход к определению категорий анализа.

Ключевые слова:

Финансовая устойчивость, финансовое состояние организации

Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами. Она обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами организации и способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и может считаться главным компонентом общей устойчивости организации. У экономистов нет единой точки зрения по вопросу определения понятия «финансовая устойчивость».

В работах В.В. Ковалева, А.Д. Шеремета указывается, что обеспеченность запасов источниками формирования является сущностью финансовой устойчивости, тогда как платежеспособность выступает ее внешним проявлением [1, с. 212].

По мнению М.А. Вахрушиной, Н.С. Пласковой, финансовая устойчивость – это способность наращивать достигнутый уровень деловой активности и эффективности бизнеса, гарантируя при этом платежеспособность, повышая инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска. Задача обеспечения финансовой устойчивости состоит в том, чтобы в основе политики финансирования бизнеса соблюдался баланс между наращением объема финансовых ресурсов и сопутствующим этому процессу ростом финансовой зависимости, с одной стороны, и достижением такого прироста отдачи (эффективности) финансовых ресурсов, который мог бы компенсировать усиление финансовых рисков, с другой стороны.

Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова не дают формулировку определения финансовой устойчивости, а считают, что задачей анализа финансовой устойчивости является оценка степени независимости от заемных источников финансирования.

Обобщающим показателем финансовой независимости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов.

С точки зрения М.В. Мельник – финансовое состояние считается устойчивым, если организация располагает достаточным объемом капитала для того, чтобы обеспечивать непрерывность своей деятельности, связанную с производством и реализацией продукции в заданном объеме, а также полностью и своевременно погашать свои обязательства перед персоналом по выплате заработной платы, бюджетом по уплате налогов и поставщиками за полученные от них поставки и услуги, формировать средства для обновления и роста внеоборотных средств.

Финансовая устойчивость предприятия - это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска, утверждает Г.В. Савицкая. Если платежеспособность — это внешнее проявление финансового состояния предприятия, то финансовая устойчивость - внутренняя его сторона, отражающая сбалансированность денежных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования. Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала и уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для нормального функционирования.

С точки зрения Л.Т. Гиляровской финансовая устойчивость - целеполагающее свойство финансового анализа, а поиск внутрихозяйственных возможностей, средств и способов ее укрепления определяет характер проведения и содержания анализа [2, с. 98].

В.Р. Банк считает, что финансовая устойчивость предприятия – такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и активов при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска. Важно чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная – препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов.

Исследовав точки зрения различных экономистов, на наш взгляд, можно предложить следующие определения финансовой устойчивости:

- финансовая устойчивость организации – это способность осуществлять основные и прочие виды деятельности в условиях предпринимательского риска и изменяющейся среды бизнеса с целью максимизации благосостояния собственников, укрепления конкурентных преимуществ организации с учетом интересов общества и государства.

Финансовая устойчивость хозяйственного субъекта характеризует способность организации обеспечивать наличие материальных оборотных средств источниками их формирования. Она характеризует сбалансированность финансовых потоков,

наличие достаточных средств у организации для поддержки своей деятельности, выполнения производственно-коммерческой программы в течение определенного периода времени, и также характеризуется способностью выполнять обязательства по полученным кредитам.

В отличие от кредитоспособности показатель финансовой устойчивости используется внутренними финансовыми службами организации для оценки финансового состояния, в то время как оценку кредитоспособности проводят внешние аналитики. Вывод о финансовой устойчивости организации делается на основе изучения равновесия между статьями актива и пассива баланса.

Список использованной литературы

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для экономических решений: учеб. – 2 - е изд., стер. – М.: Омега - Л, 2013. - 352 с.
2. Ефимова О.В., Мельник М.В., Бородина Е.И., Бердников В.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие. – М.: Омега - Л, 2014. – 146 с.
3. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник / Жилкина А.Н. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 332 с.

© Калугина О.П., 2017

УДК 330

Т.О. Капп

канд.экон.наук, доцент кафедры ЭПиПМ СамГТУ,
г. Самара, РФ
E - mail: tokapp@mail.ru

ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация

Рассматривается актуальность применения мер по стимулированию роста экономического развития промышленных предприятий и новых подходов к системе управления процессом производства и выпуска продукции

Ключевые слова:

импортозамещение, качество, маркетинг, продукция, сбыт, стратегия, цель.

В современных условиях развития национальной экономики участники рыночного оборота ощущают необходимость поддержки со стороны государства, в частности, возможности использования действенного механизма импортозамещения в стратегически важном сегменте промышленности – производстве подшипниковой продукции.

Каждую отрасль промышленности в той или иной мере интересует вопрос приобретения качественной подшипниковой продукции, но в настоящее время отсутствует предложение как на высококласные («второй» класс точности) подшипники для

производства высокоточных приборов и оборудования, так и на подшипники массового спроса «шестого» или «нулевого» класса точности.

Данное направление экономики находится в сложном положении, падение объемов выпуска отечественных подшипников в некоторых регионах страны отмечается особенно остро. Спрос на продукцию возрастает с завидным постоянством по причине отсутствия достойного предложения, к тому же на российском рынке, несомненно, закрепился и господствует китайский производитель, качество продукции которого не всегда соответствует условиям потребителя.

Сейчас, как никогда, важно обратить внимание на принесшую плоды тему импортозамещения и возродить предприятия данной сферы, пока не утерян весь потенциал опыта и знаний имеющего первостепенное значение направления. Необходимо принять конструктивные меры по сдерживанию штурма зарубежных производителей и ограничению объективной возможности и превосходства их на нашей территории посредством, в первую очередь, таможенного и антидемпингового регулирования.

Важнейшим фактором экономического роста является развитие регионального производства и обеспечение его конкурентоспособности, что в свою очередь поможет сохранению рабочих мест и повышению безопасности страны в целом. Ведь подшипник – центральный элемент любого устройства и механизма. Так, шариковые подшипники находят применение повсеместно: от приводов жестких дисков компьютеров до опор крупногабаритных энергоустановок. Роликовые подшипники используются в сверхмощных механизмах, например, в опорах валков прокатных станков, а также в шасси и двигателе любого автомобиля. Сферические подшипники используют в насосах и дробилках. И этот список можно продолжать довольно долго, показывая серьезность и повсеместность потребления упомянутой выше продукции и, как следствие, всей базы машиностроения.

Помимо внешних осложнений, немаловажным является существенный моральный и физический износ основных производственных фондов бывших промышленных лидеров. Кроме того, сказывается отсутствие в необходимом количестве оборотных средств и неустойчивость платежеспособности потребителей, требуется внедрение инновационных и прогрессивных технологий во всех сферах деятельности, совершенствование системы менеджмента всех уровней и рангов, укоренение научных подходов.

Вопрос налогового бремени всегда остается в числе основных проблем, сдерживающих развитие предприятия и внедрение новых передовых технологий, в том числе и маркетинговых. Разумеется, получение надежных правовых гарантий со стороны государственных структур повлечет за собой расширение всех сфер бизнеса.

Вопросы управления требуют гораздо большего внимания, ведь продуктивность менеджмента – залог успеха любой компании. Совокупность элементов системы управления характеризует реальную возможность создания потребительской ценности, обеспечивая тем самым стабильность предприятия даже в условиях кризиса. Руководству следует проявить интерес к исследованию организационно - экономических и методических основ внедрения механизма повышения эффективности и оптимизации управленческих решений, целесообразно рассматривать реализацию стратегии предприятия с учетом таких дифференцирующих параметров, как региональное размещение, отраслевое деление промышленного производства и т. п.

Необходима разработка стратегии маркетинга с пониманием особенностей организации сбыта, обоснованием каналов распределения продукции и механизмом управления материальными, финансовыми и информационными потоками, что позволит принимать обоснованные управленческие решения на различных этапах производства продукции. Важно создать конкретный механизм организации маркетинговой деятельности на предприятии, основанный на комплексном использовании таких инструментов как управление коммуникациями, управление каналами распределения, позиционирование выпускаемой продукции, оптимизация затрат в каналах продвижения и т.д.

Четкая организация системы управления всеми элементами процесса производства промышленной продукции способствует установлению долгосрочных взаимовыгодных отношений, получению конкурентных преимуществ, повышению предпринимательского эффекта деятельности компании. Эффективность управленческого решения по обеспечению производства и распределению выпускаемой предприятием продукции неразрывно связана с миссией компании и напрямую зависит от создания комплексной системы выполнения плана поставок с учетом запросов потребителей и гибким использованием товарной, ценовой, коммуникационной политики для достижения коммерческого успеха компании.

Сбытовой функцией маркетинга на промышленном предприятии является совокупность целей, задач, форм и методов реализации поставок с учетом запросов потребителей посредством обоснования выгодных каналов продвижения продукции в режиме оптимизации затрат. Успешная реализация планов компании зависит как от внутренних факторов, так и от факторов внешней деловой среды.

Для повышения конкурентоспособности предприятия необходимо комплексное применение ценовой, товарной и коммуникационной политики маркетинга. Основной акцент при разработке стратегии компании делается на анализ конкретных сегментов рынка для оценки благоприятного проникновения в намеченные сферы, их использования для укрепления имеющихся позиций, а также повышения конкурентоспособности.

При разработке и внедрении на предприятии стратегий маркетинга, направленных на повышение уровня удовлетворенности потребителей и увеличение прибыли, необходимо объективно оценивать значимость и эффективность маркетинговых преобразований.

Рост показателя эффективности сбытовой политики предприятия означает увеличение роли маркетингового потенциала в создании доходной базы предприятия и формировании положительной динамики показателей реализации продукции. В расчете данного показателя должны быть отражены следующие составляющие: организационная структура службы сбыта, каналы распределения продукции, формирование ассортимента выпускаемой продукции, проведение выставочной деятельности, формирование бренда компании, предоставление сервисного обслуживания, параметры конкурентоспособности продукции и компании.

Показатели эффективности маркетинговой деятельности позволяют оценить рентабельность от вложений в маркетинг, а также сравнить эффективность применения различных стратегий и технологий маркетинга на сбыт готовой продукции.

Повышение эффективности маркетинга, помимо сокращения издержек и расходов на управление, позволяет компании ускорить внедрение инноваций, оптимизировать загрузку

оборудования, добиться увеличения объемов продаж с целью определения наиболее рациональных подходов.

Устойчивость положительной тенденции, реализация потенциала промышленных предприятий во многом зависят от использования современных технологий маркетинга сбыта в своей деятельности. Маркетинг в промышленном бизнесе обеспечивает осуществление более результативной коммерческой деятельности предприятия с учетом уровня спроса, цены, товарной политики, системы распределения, продвижения и позиционирования продукции.

Конкурентоспособность продукции определяется его качеством, ценой, затратами на эксплуатацию, ассортиментом, уровнем предоставления сервисных услуг, сроком службы продукции и сроком освоения новых товаров.

Очевидно, что изучение возможностей предприятия направлено на раскрытие его потенциала, сильных и слабых сторон. Как правило, определяются области деятельности, в которых предприятие имеет конкурентные преимущества, и области, на которые необходимо обратить внимание. Результаты исследования рынка помогут принять верное решение о позиции предприятия, выпускаемой номенклатуре товаров, выборе сегментов рынка и назначении цены. С помощью проведенного анализа возможностей и угроз, а также сильных и слабых сторон устанавливают потенциал предприятия для дальнейшего развития. Нетрудно заметить, что предприятия, обладающие многолетним опытом и необходимыми производственными мощностями, имеют больше возможностей и выше спрос на выпускаемую продукцию.

Практическую значимость в деятельности любого предприятия представляет ситуация, в которой предусмотрен анализ организационной деятельности коммерческих служб на предприятиях. Безусловный интерес при этом имеет разработка механизма формирования маркетинговой стратегии предприятия, повышающая корпоративную заинтересованность, стимулирование участников рынка и социальную ответственность за результаты труда.

Взаимоотношения между партнерами и внутри организации интегрируют в себе интеллектуальные и информационные ресурсы, которые являются факторами эффективности предприятий рыночной экономики. Коммуникации повышают результативность деятельности предприятия за счет принятия более обоснованных и устойчивых решений на основе полученного опыта в процессе взаимоотношений партнеров.

Именно стратегии кадровой политики, их роль в увеличении доходов промышленного предприятия являются в высшей степени важными. При рассмотрении вопросов мотивации персонала применяется множество разнообразных схем и методик. Тем не менее, положительные результаты бизнеса обеспечиваются при использовании концепции управления предприятием, которая интегрирует в себе процессы планирования, организации, мотивации, контроля и учета.

Вопрос кадровой политики сегодня имеет первостепенное значение. Предложения на рынке трудовых ресурсов не всегда соответствуют спросу, особенно в потребности профессиональных специалистов.

Кадры – стержень любой компании. При этом решающее значение занимает управление персоналом коммерческих служб предприятия, так как эффективная работа данных подразделений - снабжения, маркетинга и сбыта - одна из наиболее важных составляющих финансового благополучия компании. С учетом данного факта, необходимо использовать современные способы мотивации труда в организации.

В последнее время наблюдается тенденция сокращения выплаты заработной платы, бонусов, вознаграждений, однако важно не снижение выплат, а перераспределение

акцентов бонусных систем, поскольку значимо стимулировать людей на достижение повышенных результатов.

При наборе персонала коммерческих структур предприятия важно учитывать профессиональные компетенции работников:

- высокий уровень профессиональных знаний и навыков;
- способность принимать решения и нести за них ответственность;
- способность работать как в команде, так и самостоятельно.

Разумеется, необходимо разработать конкретную систему оценки эффективности деятельности каждого работника, причем возможно применение трехуровневой системы мотивации, где каждый уровень определяется, к примеру, такими показателями, как:

- стаж работы по специальности;
- производственные показатели: выполнение плана продаж; процент дебиторской задолженности и т.п.;
- персональная оценка работника: компетентность, профессионализм, качество работы, стабильность результатов, творческий подход.

Учитывая соотношение затрат к полученному результату, отдача от инвестиций в проекты по развитию системы мотивации персонала в компаниях одна из самых высоких.

Существует множество различных теорий и моделей мотивации, однако руководителям предприятий необходимо выработать свою программу мотивации персонала. Важно, чтобы на каждом конкретном предприятии существовала своя специфическая программа, в которой бы учитывались все особенности трудящихся и деятельности компании в целом.

Оптимизация затрат и сокращение издержек – важные меры антикризисной стратегии. Вместе с тем, причиной возникновения кризиса для компании может стать как общий спад рынка, так и неправильно выбранная стратегия или отсутствие таковой.

Внедрение инноваций в кризисный период — ключевой способ сохранить устойчивость предприятия и указать путь возможного развития. Повышение инновационной деятельности в момент кризиса - важнейшее условие верного направления, обеспечения динамичного развития и устойчивого положения промышленного предприятия на рынке выпускаемой продукции, повышения конкурентоспособности компании.

© Т.О. Капш, 2017

УДК 2964

Качаев Далгат Маркович

Студент Института магистратуры

ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия»,

Саратов РФ 2017 год

Научный руководитель к.э.н., доцент

Найденова Наталия Владимировна

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Важным условием построения сильного государства и обеспечения интересов граждан является организация контроля за целевым использованием бюджетных средств. Это объясняется следующими факторами.

Во - первых, в ст. 38 Бюджетного кодекса Российской Федерации установлен принцип целевого характера бюджетной системы и адресности, который означает, что бюджетные ассигнования и лимиты бюджетных обязательств доводятся до определенных получателей бюджетных средств с указанием цели их использования.

Во - вторых, наблюдается дефицит бюджетов большинства субъектов Российской Федерации и бюджета страны в целом.

Следует отметить, что проводимая в настоящее время в Российской Федерации бюджетная реформа нацелена на повышение эффективности и результативности бюджетных расходов, что делает рассмотрение этого вопроса актуальным.

Для достижения такой цели необходимо развить более эффективную систему функционирования государственных контролирующих органов и выстроить четко организованный механизм финансового контроля.

В России существует ряд проблем организации государственного финансового контроля.

В первую очередь, это неполноценность нормативно – правовой базы организации финансового контроля.

В настоящее время финансовый контроль осуществляют государственные органы, в числе которых находятся Счетная палата РФ, Центральный Банк РФ, Министерство финансов РФ, Федеральное Казначейство и т.д.

Их контрольную деятельность регулирует достаточное количество законов, постановлений, указов разного характера. Но единого документа, который являлся бы основой для концептуального представления о государственном финансовом контроле, не существует, что существенно усложняет его правовое регулирование.

Не менее важной проблемой является неупорядоченность контроля, дублирование в работе органов государственного финансового контроля. Контролирующие органы действуют не согласовано и без должного взаимодействия друг с другом.

Зачастую случается так, что в одно время два разных органа осуществляют контрольные мероприятия на одном объекте контроля, что вызывает трудности в организации проверок для обеих сторон, повышенную нагрузку на сотрудников объекта контроля и вероятную неэффективность государственного финансового контроля. Такие ситуации следует избегать путем согласования планов работы контролирующих органов до начала календарного года.

Отсутствие единых стандартов и методологий проведения контрольных мероприятий является очередным недостатком российской системы государственного финансового контроля.

Для каждого контролирующего органа разработаны правила проведения контрольных мероприятий, которыми они руководствуются, к примеру, Федеральному казначейству Постановлением Правительства РФ от 28 ноября 2013 г. №1092 утверждены «Правила осуществления Федеральным казначейством полномочий по контролю в финансово - бюджетной сфере», Счетная палата РФ осуществляет контроль в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 41 - ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации».

Очевидно, что наличие таких нормативных актов вполне обосновано, учитывая их ведомственные особенности. Однако необходимость в законодательно закреплённом документе, регламентирующем общие положения проведения контрольных мероприятий в

разреze органов внутреннего и внешнего государственного контроля, все - таки существует, во избежание произвольного характера контроля.

Определенные меры для повышения эффективности бюджетных расходов, безусловно, принимаются государством. За последние годы была создана система казначейского исполнения бюджета, позволяющая контролировать целевое использование бюджетных средств. Сформирована система государственных закупок, в основе которой обозначены открытые и конкурентные механизмы.

Без изменений не осталось и законодательство. В июле 2013 года Государственной Думой РФ были внесены некоторые поправки и дополнения в Бюджетный кодекс РФ. Изменениями вводятся понятия внешнего и внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля, уточняются бюджетные полномочия органов государственной власти и органов местного самоуправления в данной сфере.

Несмотря на усовершенствования, проблема законодательного обеспечения единства системы финансового контроля и его организации осталась нерешенной.

Не так давно в России начали практиковать и аудит эффективности, приняв новый Федеральный закон от 05.04.2013 N 41 - ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации».

Счетная палата Российской Федерации стала активно внедрять в свою деятельность проведение аудита по вопросам эффективного использования бюджетных средств. Назначение аудита эффективности в первую очередь связано с экономическим обоснованием целесообразности и выбора мероприятий.

Также аудит неразрывно сопровождается оценкой затрат на мероприятия и ожидаемым эффектом от реализации [1]. Но пока, в силу государственной нечеткости системы государственного финансового контроля, полномерное внедрение аудита эффективности не завершено.

В 2016 году произошло существенное изменение в самой системе российского государственного финансового контроля: упразднена Федеральная служба финансово - бюджетного надзора (Росфиннадзор). Основная часть функций Росфиннадзора была передана Федеральному казначейству, функции валютного контроля – Федеральной налоговой службе и Федеральной таможенной службе, которые выступают агентами валютного контроля.

Вследствие этого, полномочия Казначейства России в части государственного финансового контроля были расширены. По оценке некоторых исследователей Федеральное казначейство является важным органом системы государственного финансового контроля.

Такой взгляд является вполне обоснованным. Ранее в рамках своих полномочий Казначейство России осуществляло только предварительный государственный финансовый контроль, теперь в его ведении находится и последующий контроль, который подразумевает контроль фактического исполнения заключенных государственных контрактов, соглашений, договоров [3].

Таким образом, наличие государственного органа, осуществляющего и предварительный, и последующий финансовый контроль за расходованием бюджетных средств позволит оказать наибольшее влияние на повышение эффективности и результативности бюджетных расходов.

О.И. Карегина и Н.А. Галоян для решения организационных проблем государственного финансового контроля предлагают следующее [2]:

– разработать и утвердить концепцию государственного финансового контроля, которая будет являться основой при формировании и совершенствовании законодательной базы

контрольной деятельности и фундаментом при разработке и принятии ФЗ «Об основах государственного финансового контроля в РФ»;

– ежегодно утверждать единый для всех органов государственного финансового контроля сводный план проверок;

– завершить процесс стандартизации государственного финансового контроля, путем принятия общих, рабочих и внутренних стандартов;

– разграничить функции органов государственного финансового контроля в соответствии со структурой государственной власти;

– усилить взаимодействие контрольных органов государственного финансового контроля с правоохранительными органами;

– довести до совершенствования кадровое обеспечение государственного финансового контроля посредством подготовки, повышения квалификации и профессионализма специалистов, осуществляющих контрольную работу.

Учитывая ряд выявленных недостатков, система государственного финансового контроля в России определенно требует большой работы над собой. Вышеуказанные мероприятия позволят внести в систему контроля упорядоченность и организованность, что является основой для достижения высоких результатов в работе над эффективностью в сфере расходования бюджетных средств.

Список литературы:

1. Зылевич, К.А. Развитие государственного финансового контроля: актуальность и проблемы [Текст] / К.А. Зылевич // Экономика и управление. – 2015. – № 1. – С. 60 - 62.

2. Карепина О.И., Галоян Н.А. Проблемы и перспективы развития государственного финансового контроля в Российской Федерации [Текст] / О.И. Карепина, Н.А. Галоян // Инновационная наука. – 2016. – № 10 - 1. – С. 55 - 56.

3. Ковтун, Л.Р. Казначейство России в системе государственного финансового контроля / Л.Р. Ковтун // Аюшиевские чтения. Финансово - кредитная система: опыт, проблемы, инновации. – 2016. – С. 111 - 116.

© Д.М. Качаев, 2017

УДК 336

А.В.Кириллова

Студентка ННГУ им. Н.И.Лобачевского

г. Нижний Новгород, РФ

E - mail: annakirillova1326@gmail.com

М.В.Молодцов

студент ННГУ им. Н.И.Лобачевского

г. Нижний Новгород, РФ

E - mail: mmolodcov19071997@gmail.com

RISK AND RISK MANAGEMENT

The article describes risk and risk management.

Key words: risk, investment, risk management, forex risk, derivatives, hedging risk.

In finance risk is defined as the case when return on an investment differs from its expected value. This entails that risk, unlike uncertainty, is expectable, measurable and manageable. It is also

assumed that there is a direct positive correlation between the riskiness of an investment and the required returns from an investment.

Companies face a much diverse group of risks than investors trading in stock exchanges (although the effect of all these risks shows up in share price movements in the end, if the financial market is efficient). The management of the company has to manage all these risks. Risk management is the systematic analysis and handling of risks in order to reduce them to acceptable levels. There are several steps involved in the risk management process.

The first step is the identification of risks. This includes a broad analysis of all the possible factors which may affect any aspect of the company's performance and destroy value. The main risk categories are well - known from theory and the history of other companies, however, it must not be assumed that they cover all risks affecting a particular company. Many risks are related to financial markets but not all, since the main operations of most companies involve physical processes and virtually all companies are exposed to technological and human risks.

Not all risks are threatening equal. Some risks are more important in certain industries than others, while other risks can be almost entirely non - existent, such are forex risk for small local shops. Likewise, some companies are more exposed to certain types of risks than others. Thus, the next part of the risk management process is analyzing the company's exposure to certain risk types to assess the dangers they pose.

Once the relevant risks are defined, the company can utilize risk management measures in order to reduce the exposure of the company. A major tool of risk management is the usage of financial derivatives which can be used to hedge against risks. Derivatives are securities which derive their value from an underlying entity. Unlike other securities, they do not represent ownership rights over assets or cash flows but give the opportunity to acquire those under certain conditions. The main types of derivatives are futures and forwards, options and swaps, although more sophisticated derivatives also exist. A hedge is an investment with the goal to reduce the exposure to risks and usually means an taking an offsetting position in a related security.

In instances where the use of derivatives for hedging risk is not feasible, other risk management solutions are also possible. For example a company can reduce exposure by diversifying suppliers and financial institutions, decreasing to effect of each of those on the overall performance of the company. Additionally, physical and cyber security measures, lobbying and relocation of operations can all be used as tools to reduce risks. However, by far the most used risk management tools are still derivatives.

Sources:

1. Madura, J., Fox, R. (2007). International Financial Management, United Kingdom
2. Bychuk, O., Haughey, B. (2011). Hedging Market Exposures: Identifying and Managing Market Risks, United States
3. Köppe, D. Risk Assessment in the Pharmaceutical Industry. Presentation. XL Insurance, September 2009
4. Saari, H. - L. Roks Management in Drug Development Projects, Helsinki University of Technology, 2004.
5. JP Morgan Healthcare Conference. Presentation, San Francisco, January 2017

© Kirillova A., Molodtsov M., 2017

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОСНОВНЫХ ФОРМ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация

Статья посвящена вопросам развития основных форм международных экономических отношений, их перспектив и тенденций. Дается обобщенная характеристика международных научно - технических и валютных отношений.

Ключевые слова

Международные экономические отношения, валютная глобализация, валютный полицентризм, валютная регионализация

Анализ современного состояния международной торговли позволяет выделить следующие тенденции и особенности ее развития: 1) под воздействием процесса глобализации произойдут дальнейшие изменения в географических направлениях потоков товаров и услуг; 2) все более растущее влияние на развитие мировой торговли окажут региональные интеграционные объединения, соединяющие не только потоки товаров, но и услуг, капиталов, рабочей силы в единое экономическое пространство; 3) за последние десятилетия на мировых рынках резко обострилась конкуренция, следствием чего явилось ужесточение требований к качеству поставляемой на экспорт продукции.

Рассматривая современные тенденции развития международной миграции капитала, необходимо отметить, что в настоящее время свыше 70 % прямых частных зарубежных инвестиций приходится на промышленно развитые страны, по сравнению со второй половиной 20 века, когда капитал преимущественно направлялся в колонии и зависимые государства. [3]

Миграция капитала осуществляется между основными центрами современного капитализма (США, Япония, Западная Европа). Возрастает экспорт капитала из ряда развивающихся стран, особенно нефтедобывающих. Приток предпринимательского капитала в Украину и Россию незначителен из - за экономической и политической нестабильности в этих странах и в основном связан с созданием смешанных предприятий. [2]

В современном мире выделяют следующие тенденции развития международных валютных отношений: валютная глобализация (обусловлена повышением степени интернационализации экономических и финансовых отношений в мировой экономике); валютный полицентризм (тенденция к использованию нескольких конкурирующих национальных денежных единиц); интернационализация национальных валют; валютная регионализация (использование региональных валютных единиц в интеграционных

региональных объединениях); поиск наднациональной валюты (поиск альтернативы нестабильным национальным валютам, выступающим в качестве мировых).

Переходя к развитию международных научно - технических отношений, необходимо отметить, что в настоящее время наблюдается увеличение роли регионального фактора в формировании национальных конкурентных преимуществ, вследствие чего происходит налаживание мониторинга международного научно - технического сотрудничества в региональном разрезе. Также к основным тенденциям развития данных отношений можно отнести поиск приоритетных направлений сотрудничества в ключевых областях науки и техники, достижение единых стандартов и методологии организации научных исследований, гармонизацию национальных законодательств в области экспортного контроля. [2]

Анализируя современное развитие международных корпораций, необходимо отметить, что международные корпорации непосредственно связаны с зарубежным инвестированием. В настоящее время в результате совместной деятельности международных корпораций были сформулированы основные правила международного инвестирования: право входа – международная корпорация может создать свой филиал на территории суверенного государства; справедливый и недискриминационный режим – предоставление иностранцам не менее благоприятного режима, чем национальным инвесторам; прекращение контракта – право принимающей страны в одностороннем порядке национализировать корпорацию; урегулирование споров. Кроме того, наблюдается тенденция перегруппировки сил международных корпораций между центром и периферией.

Процесс международной миграции рабочей силы в настоящее время набирает обороты, потому можно выделить основные тенденции данного процесса: 1) формирование гибкого рынка труда: возможность выбирать неполный рабочий день, время для начала и окончания рабочего дня; 2) миграция высококвалифицированных кадров в более развитые страны; 3) возможность свободно осуществлять процесс миграции; 4) усиление влияния государства на миграционные процессы с целью предотвратить нелегальную миграцию, которая становится проблемой для многих стран. В условиях глобализации международная миграция рабочей силы все более усиливается.

Таким образом, можно сказать, что в современном мире наблюдаются развитие и усиление роли международных корпораций, воздействующих на международные экономические отношения; быстрое развитие науки и техники, а значит и международных научно - технических отношений; ужесточение условий конкуренции; и как итог, развитие международных экономических отношений.

Список использованной литературы

1. Авербух А.Б., Загорская Т.П. «Экономика» Курс лекций // ТОГУ 2011 – 281с.
2. Красавина Л.Н. «Международные валютно - кредитные отношения» // «Издательство Юрайт» 2014 (переработанное издание) – 543 с.
3. Поляков В., Щенин Р. «Мировая экономика и международный бизнес» // КноРус 2012 – 688 с.

© Клопот Е.А., Серова Д.Б., 2017

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ НА ОХРАНУ ОКРУЖАЮЩЕЙ ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ

Аннотация

В данной статье раскрыта проблема бухгалтерского учета затрат на охрану окружающей природной среды. Определен состав экологических затрат, осуществлена классификация расходов на природоохранные мероприятия. Предложена методика учета затрат на охрану окружающей природной среды.

Ключевые слова:

Охрана окружающей природной среды, природоохранную деятельность, экологические затраты, природоохранные мероприятия, учет издержек, затраты на охрану окружающей природной среды, экологические издержки, экологические отчеты, расходы на охрану окружающей среды, затраты на охрану окружающей природной среды.

В настоящее время перед обществом стоит большая задача сохранения благоприятной окружающей среды и природных ресурсов в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений и прежде всего обеспечения экологической безопасности.

Бухгалтерский учет способствует формированию экономической информации, о затратах на охрану окружающей природной среды. Систематизация этой информации позволяет оценить природоохранную деятельность организации и выработать управленческие решения[2, с.28 - 34].

Состав экологических затрат представлен на рисунке 1.

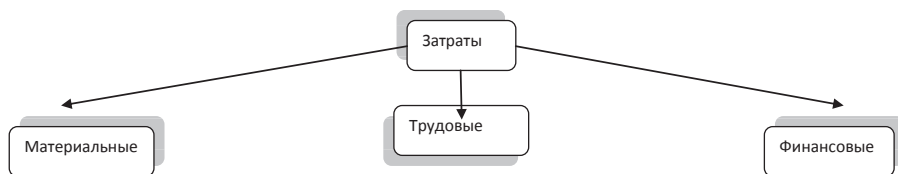


Рисунок 1 – Состав экологических затрат организации.

Расходы на природоохранные меры являются неотъемлемой частью расходов организации, при условии, что они приведут к сокращению экономических выгод.

В настоящее время нет единого стандарта для представления информации об экологической деятельности. В связи с этим организации вынуждены самостоятельно выбирать направления и формы подачи такой информации.

Наиболее распространенной классификацией расходов на природоохранные мероприятия в отечественной практике по видам издержек является их группировка, которая представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Издержки производства на природоохранные мероприятия

Если у организации есть потребность в отдельном учете затрат на охрану окружающей природной среды, то организацией и утверждаются документы, которые называются внутренними стандартами бухгалтерского учета[3, с.399 - 404].

Возможно введение в рабочий план счетов дополнительного счета 27 «Затраты на охрану окружающей природной среды / расходы на охрану окружающей природной среды». Это позволит сфокусировать учет экологических издержек на центрах ответственности.

Также для создания и использования резерва издержек производства для реализации природоохранных мер рекомендуется использовать счет: - 96 «Резервы будущих расходов», а для учета временных затрат - счет 97 «Расходы будущих периодов»[1].

Главным этапом в решении экологических проблем должна быть регулярная подготовка экологических отчетов для обеспечения более широких возможностей использования информации как для управления внутри компании, так и в отношениях компании с другими фирмами и учреждениями.

Также необходимо сформировать для целей управления бюджет затрат на охрану окружающей природной среды. Применение консолидированного бюджетирования экологических издержек и доходов вызывает интеграционные процессы на предприятии.

Информация, созданная такими формами отчетности в соответствии с запросами конкретных пользователей в отношении защиты окружающей природной среды, будет отвечать информационным потребностям как самой организации, так и внешних пользователей [4, с.116].

Добавление в отчетность организации реальных данных экологических показателей (как нефинансовых, так и финансовых), подготовка методологических рекомендаций по формированию отчетности в области охраны окружающей природной среды создаст условия для решения экологических проблем. Это станет необходимой основой для дальнейшего развития экологических аспектов учета и отчетности.

Список использованной литературы:

1. Инструктивно - методические указания по взиманию платы за загрязнение окружающей природной среды [Электронный ресурс]: Минприроды РФ [от 26.01.1993], (в ред. от 12.07.2011) // СПС «Консультант Плюс»: Версия Проф.
2. Черкесова Э.Ю., Савчишкина Е.П. Методические подходы к оценке управленческого потенциала как эффективного инструмента компетентного менеджмента / Вестник Южно - Российского государственного технического университета. Серия: Социально - экономические науки. 2016. №5. С. 28 - 34
3. MECHANISM OF DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL WITHIN HUMAN RESOURCES MANAGEMENT OF MODERN ORGANIZATION Cherkeseva E.Y., Belikova S.S., Popova E.M., Sukhova A.A., Demidova N.E. Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. T. 6. № 5 S2. С. 399 - 404.
4. Саенко, К. С. Учет экологических затрат [Текст] / К. С. Саенко. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 206 с.

© С.В.Марьянова, Е.В.Комарова, 2017

УДК 330

Н. Н. Кондаков

магистрант СВФУ им. М. К. Аммосова, г. Якутск, РФ

E - mail: kondakovnik910530nik@mail.ru

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В ЭКОНОМИКЕ, КАК СРЕДСТВО РЕАЛИЗАЦИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ДОСТИЖЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация

В статье рассматривается проблема экономической безопасности регионов России и страны в целом в контексте приоритетного направления развития отечественной экономики

– внедрения импортозамещения. В частности, в статье предложены механизмы управления импортозамещением, как средство достижения экономической безопасности.

Ключевые слова

Импортозамещение, инновации в экономике, системный подход, управление экономикой.

В условиях введения экономических санкций против России, проблема институциональной перестройки отечественной экономики таким образом, чтобы она была сравнительно независимой от внешнего рынка, встала достаточно остро. И одним из ключевых механизмов реализации этого определен механизм импортозамещения [1 с. 34].

Вместе с тем, импортозамещение в качестве приоритета развития экономики предполагает не просто замену импортной продукции отечественной, а требует разработки комплексных механизмов по привлечению качественно новых ресурсов, внедрению в производство инновационных технологий, изменению технического сопровождения и иным направлениям. По сути, речь идет о создании конкурентной современной экономики способной обеспечить отечественный (и по возможности – внешний) рынок продукцией высокого качества.

Внедрение в экономику новых ресурсов, технологий производства и управления производством, изменение технологических процессов обуславливает акцент на применении инновационных технологий. И в первую очередь, это новые технологии в управлении, поскольку внедрение инноваций в деятельность отдельно взятого предприятия обеспечивает только «локальное» повышение конкурентоспособности предприятий и требует длительного времени на перестройку производственного процесса [3 с. 34].

В этой связи, актуален вопрос управления конкурентоспособностью предприятий в целом, в особенности, в условиях кризиса, что обусловлено современными экономическими реалиями – введенными санкциями против России, значительной зависимости национальной экономики от конъюнктуры международных сырьевых рынков, недостаточным уровнем государственной поддержки предприятий, а также, кризисом 2014 года и последствиями кризиса 2008 года.

Большинство авторов в качестве основы определения конкурентоспособности экономики, указывают на систему либо состояние системы, то есть конкурентоспособность рассматривается, как особое свойство либо состояние экономики. Это свидетельствует о необходимости в рамках внедрения инновационных механизмов управления применения системного подхода при обеспечении конкурентоспособности экономики, как в целом, так и на локальном уровне [2 с. 56].

Системный подход, как один из инновационных подходов, исключает недостатки планирования и реализации плана. Системное управление экономическими процессами на всех уровнях подразумевает управление по разработанной долговременной стратегии непрерывного улучшения, которая включает понимание целей предприятия, его места на рынке, сильных и слабых сторон, рисков и возможности их минимизации и реакцию на внешние экономические условия. Последнее обуславливает эффективность применения системного подхода к управлению финансовой системой предприятия в условиях кризисов, как одного из инструментов реализации импортозамещения, которые, по сути, представляют собой сравнительно агрессивные, «нестандартные» условия внешней среды

предприятия, негативно влияющие, в том числе, на недостаток ресурсов – как один из основных негативных факторов, сдерживающих формирование экономической безопасности.

В этой связи, управление конкурентоспособностью предприятий с учетом системного подхода должно сочетать особенности политики снабжения предприятий, управления кадровым составом и технологиями, менеджмент качества, инвестиционную политику, и т.д. Учет дополнительных факторов позволяет достичь большей эффективности в нестабильных условиях кризиса, что в свою очередь обеспечит более высокий уровень экономической безопасности [3 с. 42].

Управление экономической безопасностью, как отдельного региона, так и страны в целом, также целесообразно осуществлять с учетом системного подхода. Экономическая безопасность, в прикладном ее толковании предполагает самостоятельность региона или страны, относительную независимость от внешних факторов и партнеров, независимость от притока ресурсов. Следует отметить, что экономическая безопасность региона или страны далеко не всегда определяется наличием и объемом ресурсов в этом регионе или государстве [5 с. 54]. В ряде случаев, регионы с низким объемом ресурсов демонстрируют высокую экономическую самостоятельность и экономическую безопасность [4 с. 21].

В этой связи при управлении экономической безопасностью целесообразно сосредоточиться не столько на обеспечении региона (страны) ресурсами извне, сколько на решении двух основных задач:

1. Своевременное выявление предкризисного финансового состояния, принятие превентивных мер по его минимизации или предупреждению. Данная задача реализуется посредством мониторинга конкурентоспособности финансовой системы региона или страны (через систематическую оценку показателей состояния финансовой системы) и факторов внешней среды, оказывающих наиболее значительное влияние на состояние экономики.

2. Устранение (минимизация) неплатежеспособности региона (страны). Это неотложная и наиболее сложная задача, особенно, в случае кризиса, как в настоящее время в России. В ряде случаев реализация данной задачи позволяет пресечь последствия кризиса и получить запас времени для проведения необходимых антикризисных мероприятий. Следует отметить, что устранение неплатежеспособности региона или страны в рамках обеспечения экономической безопасности должно осуществляться в первую очередь, путем устранения ее причин, а не через перераспределение финансов на «латание дыр». Данная задача осуществляется через закрепление положительных результатов роста экономической безопасности, совершенствования финансовой деятельности региона или страны.

Список использованной литературы:

1. Копеин В.В. Современные проблемы мониторинга продовольственной безопасности / В.В. Копеин // Техника и технология пищевых производств. – 2014. – № 4. – С. 158–163.
2. Мазлоев В. Построение оптимальной системы распределения субсидий в сельском хозяйстве / В. Мазлоев, А. Кцоев // Экономика сельского хозяйства России. – 2014. – № 2. – С. 35–39.

3. Национальная экономика: обеспечение продовольственной безопасности в условиях интеграции и глобализации: монография / под ред. акад. Э.Н. Крылатых, проф. В.З. Мазлоева. – М.: Инфра - М, 2015. – С. 239. ISSN 2074 - 9414.

4. Семенов А.М. Политика импортозамещения в развитии фармацевтической промышленности в России: дис. ... канд. экон. наук / А.М. Семенов. – М., 2014.

5. Сучкова Н.А. Импортозамещение в продовольственном секторе России: дис. ... канд. экон. наук / Н.А. Сучкова. – М., 2016.

© Н. Н. Кондаков, 2017

УДК - 338

Екатерина Юрьевна Королёва,
студентка 4 - го курса,
Российский университет транспорта (МИИТ), Москва, РФ,
E - mail: koreju@mail.ru

ИННОВАЦИИ – ЗАЛОГ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация

После некоторого спада в результате недостаточно квалифицированного перехода к рыночной экономике и действия санкций наступил период развития, наиболее актуальным путём которого является инновационный. На основе анализа ситуации показана необходимость инновационного направления развития экономики России, выявлены проблемы его осуществления, даны рекомендации по его реализации за счёт коммерциализации научных разработок, интеграции промышленных предприятий и научных организаций, а также создания кластеров.

Ключевые слова

Инновация, интеграция, научно - производственное объединение, кластер.

В настоящее время наблюдается рост показателей экономики России несмотря на экономические санкции недоброжелателей. Однако ставится вопрос о её интенсивном развитии. Этого можно достичь путем осуществления инновационной политики государства, что доказано на практике многими восточными странами, например, Японией, Республикой Корея, Сингапуром, КНР и др. [3]. Россия в этом направлении значительно отстает. Так, доля инновационной продукции в стране составляет порядка 5 % , а промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, - менее 10 % [2]. Кроме того в стране имеют место большие масштабы коррупции, вывоз капитала за рубеж, бандитизм, рэкет, воровство, борьба за передел собственности и т.д., что мешает проведению инновационной политики.

Следует отметить, что под инновацией автор понимает процесс последовательного финансирования процесса на всех стадиях инновационной деятельности: в науку для разработки новшества, в его производство и реализацию на рынке [4, 9].

Однако в нашей стране после финансирования в науку, разработки нового продукта имеет место разрыв логистической цепочки инноваций: часто отсутствует стадия внедрения новшества в производство, что приводит к тому, что не получается результат вложения финансов в науку в виде конкретного конкурентоспособного продукта, который можно вывести на рынок [5]. Этот недостаток может быть исправлен путём создания организаций, которые бы занимались коммерциализацией разработанных научными учреждениями новшеств, используя опыт многих развитых зарубежных стран. В результате в 56 регионах Российской Федерации уже создано и функционирует около 80 посреднических объектов, а ещё большее количество находится в стадии организации [10]. Одним из условий инновационного развития экономики является непереносное создание необходимой для этого инфраструктуры [1]. Однако логистическая схема движения новшества от научного учреждения к посреднику, занимающемуся коммерциализацией научных разработок, затем в производство, после чего появляется проблема реализации его на рынке. Здесь тоже может быть разрыв движения и необходимость подключения ещё одного посредника, занимающегося продажей продукции. Имеется в виду, что мало того, чтобы вложить финансы в науку, необходимо реализовать логистику инновационной деятельности всей цепочки до реализации результата этой деятельности [6].

Разрывы в процессе создания инноваций можно устранить в результате изменения структуры. Так, наиболее приемлемой структурой для инновационного развития является научно - производственное объединение, где под единым управлением находится и научно - исследовательский институт, и производство, и реализация продукции. Такие объединения в России существуют давно и показывают значительные результаты, например, в Военно - промышленном комплексе, где руководители объединений - главные конструктора, нацеливающие все подразделения и всех работников интегрированного предприятия на выпуск конкурентоспособной на мировом уровне инновационной продукции [8]. При такой схеме организации создания инноваций исключается необходимость в посредниках по коммерциализации научных разработок, так как они напрямую поступают в производство.

В последние годы, как за рубежом, так и в России, широко применяется схема интеграции предприятий путём организации кластеров, где производственные предприятия взаимодействуют с научными и образовательными организациями, которые разрабатывают для них новшества и готовят кадры, а также связаны с поставщиками сырья, материалов и комплектующих изделий, с покупателями (потребителями) производимой продукции, имеют общие склады, информационную базу данных и логистические центры. В таких организациях упрощается процесс создания инновационных разработок (при наличии финансирования) [7].

Таким образом, в нашей стране можно обеспечить устойчивое развитие экономики на основе реализации инновационной политики, создания конкурентоспособной продукции мирового уровня. Для осуществления указанного направления рекомендуется интеграция российских предприятий и организаций в научно - производственные объединения, кластеры.

Список использованной литературы

1. Захаров, Д.Е. Развитие инфраструктуры как фактор активизации инновационной деятельности и выхода из кризиса / Д.Е. Захаров, А.А. Лобанов, В.А. Шумаев // Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция (РИСК). - 2009. - № 2. - С. 113 - 117.
2. Российский статистический ежегодник. –М.: Статистика, 2017.
3. Шумаев В.А., Илюхина С.С., Галушкин А.А. Инновационные направления развития инфраструктуры рынка и логистики / В.А. Шумаев, С.С. Илюхина, А.А. Галушкин // Евразийский юридический журнал. - 2015. - № 9(88). - С. 21 - 23.
4. Шумаев, В.А. Инновационное развитие: проблемы и решения / В.А. Шумаев // Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция (РИСК). - 2013. - № 3. - С. 90 - 93.
5. Шумаев В.А. Логистика инновационной деятельности / В.А. Шумаев, Д.Е. Захаров // Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция (РИСК). - 2010. - № 3. - С. 202 - 205.
6. Шумаев, В.А. Логистика товародвижения на основе информатизации и маркетинга. Монография / В.А. Шумаев. - М.: Издательский дом Новый век, 2004. - 250 с.
7. Шумаев, В.А. Модернизация промышленности и логистики на основе кластерного подхода / В.А. Шумаев // Менеджмент и бизнес - администрирование. - 2015. - № 2. - С. 174 - 181.
8. Шумаев В.А., Морковкин Д.Е., Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Организационно - экономические аспекты управления инновационным развитием промышленности / В.А. Шумаев, Д.Е. Морковкин, В.Н. Незамайкин, И.Л. Юрзинова // Механизация строительства. - 2015. - № 3. - С. 50 - 59.
9. Шумаев, В.А. Проблемы инновационного развития России / В.А. Шумаев // Инноватика и экспертиза. - 2013. - № 1. - С. 190 - 197.
10. Список технопарков и промышленных парков. URL: http://russiaindustrialpark.ru/technopark_catalog_perecheny_spisok_russia.

© Е.Ю. Королёва, 2017

УДК 33

Е.Ю. Москвитин

канд. экон. наук, доцент ИСОиП (ф) ДГТУ
г.Шахты, Ростовская область, РФ

А.А. Розина

Студент ИСОиП (ф) ДГТУ, г.Шахты, Ростовская область, РФ
E - mail: anastasija.rozina@yandex.ru

Е.С. Краснова

Студент ИСОиП (ф) ДГТУ, г.Шахты, Ростовская область, РФ
E - mail: katyakrasnova.179@mail.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЬНО - РЕВИЗИОННОЙ РАБОТЫ, ЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ РАЗНЫХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ

Аннотация

Многообразие экономики и наличие разных форм собственности требуют использования разных организационных форм контрольно - ревизионной работы. Организация ревизионной работы на объектах разных форм собственности и разных организационно -

правовых форм строится в соответствии с законодательством, регулирующим функционирование таких субъектов.

Ключевые слова:

Ревизия, контроль, формы собственности, хозяйственный механизм.

Ревизия на объектах разных организационно - правовых форм собственности представляет собой систему обязательных контрольных действий по документальной и фактической проверке законности и обоснованности совершенных в ревизуемом периоде хозяйственных и финансовых операций, правильности их отражения в бухгалтерском учете и отчетности, а также законности действий руководителя и главного бухгалтера (бухгалтера) и иных лиц, на которых в соответствии с законодательством Российской Федерации и нормативными актами установлена ответственность за их осуществление.

В условиях рыночной экономики роль контрольно - ревизионной работы значительно возрастает, поскольку борьба с экономической преступностью невозможна без участия профессионально и компетентно подготовленных работников государственной контрольно - ревизионной службы. При этом рынок требует достоверной учетной и отчетной информации о деятельности субъектов предпринимательской деятельности с разными формами собственности (государственных, частных, коммунальных и других предприятий, ассоциаций, концернов, акционерных и общих обществ и т. п.). [2, с.134]

Только объективная учетно - аналитическая информация о деятельности субъектов хозяйствования дает возможность проверить соответствие деятельности предприятий действующим законодательным и другим нормативно - правовым актам, которые ее регулируют.

Многообразие экономики и наличие разных форм собственности (государственной, частной, кооперативной, коллективной, смешанной) требуют использования разных организационных форм контрольно - ревизионной работы.

В условиях административно - командной системы хозяйствования функция финансово - хозяйственного контроля ограничивалась проверкой использования предприятиями предоставленных государством фондовых ресурсов. Нередко убытки предприятий от бесхозяйственности покрывались за счет средств государственного бюджета. Руководители предприятий не были заинтересованы в поиске источников создания товарных запасов, в рынках сбыта неконкурентоспособной продукции. [1, с.43]

Рыночная экономика основывается на материальных интересах ее участников, она также оказывает содействие развитию и активизации контрольно - ревизионной работы.

Вместе с тем повышается ответственность предпринимательских структур за результаты деятельности, которая нацеливает предпринимателя на усиление предыдущего контроля за осуществлением хозяйственных операций.

Для достижения положительных результатов ревизий и проверок следует усилить взаимодействие государственного контрольно - ревизионного аппарата с налоговыми, банковскими, финансовыми, статистическими, правоохранительными, специализированными и другими органами контроля. Вместе с тем следует повысить уровень координации всей системы контроля (согласования планов ревизий), создать координационный совет в отдельных регионах страны. [3, с.61]

Только четко организованная система контроля за производством и распределением общественного продукта, другими сферами общественной жизни дает возможность

своевременно обнаружить и устранить факторы, которые создают преграды для эффективного ведения производства и достижения поставленной цели.

Список используемой литературы:

1. Сотникова Л. В. Бухгалтерская отчетность организации / Л. В. Сотникова; ред. А. С. Бакаев. - М.: ИПБР - БИНФА, – 2014. – 59с
2. Подольский В. И., «Аудит», Юнити, — 2011. – 250с.
3. Elvira Y. Cherkesova, Galina P. Dovlatyan, Elena I. Makeeva, Natalia T. Oboymova. Potential for Use of Foreign Experience in Evaluation of Strategic Sustainability of Enterprises Relating to Transition of Russia's Economy to Strategic Path of Development // Asian Social Science. – Vol. 11, No 20 – 2015г. С. 56 - 65

© Е.Ю. Москвитин, А.А. Розина, Е.С. Краснова, 2017

УДК 330

К.О. Кубатулина

студентка 2 курса магистратуры ИвГУ,

г. Иваново, РФ

E - mail: kubatulina.93@mail.ru

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация

В современной экономике для проведения оценки экономической эффективности инвестиционных проектов используется несколько определенных количественных показателей. Такие показатели оценивают эффективность вложения инвестиций в проекты, а также показывают какой эффект инвесторам даст тот или иной проект при вложении в него собственных средств.

Ключевые слова:

Инвестиции, оценка эффективности, внутренняя норма доходности, срок окупаемости инвестиций, чистый дисконтированный доход.

Приоритетной задачей инвестиционного анализа является определение эффективности инвестиций в данный проект, поскольку все проекты сопряжены с высоким риском. Под эффективностью подразумевается то, что осуществление проекта приносит какую - то выгоду предприятию, будь то расширение сферы влияния, финансовая прибыль, расширение предприятия.

При выполнении оценки экономической эффективности инвестиционного проекта традиционно используют четыре основных типа показателей: показатель суммы (NPV), показатели доходности (IRR), индекс доходности (PI), показатели сроков окупаемости (PP, DPP). Остановимся на более подробном рассмотрении показателей.

Срок окупаемости инвестиций (PP) – определенный период времени, по истечению которого затраты и прочие инвестиционные расходы становятся равными денежным поступлениям от вложенных инвестиций.

Дисконтированный срок окупаемости инвестиций (DPP) определяют как срок окупаемости в текущих стоимостях [1]. При расчете окупаемости проекта можно применять дисконтированный индекс доходности (DPI). Суть данного показателя заключается в делении суммы всех дисконтированных денежных потоков на дисконтированный инвестиционный расход:

$$DPI = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} / \sum_{t=0}^n \frac{IC_t}{(1+r)^t},$$

где CF_t – приток денежных средств в период t ; n – суммарное число периодов $t = 1, 2, \dots, n$ (время действия инвестиции); IC_t – сумма инвестиций в t -м периоде; r – барьерная ставка.

Далее следует чистый дисконтированный доход (NPV), который является суммой текущих стоимостей денежных потоков с учетом ставки дисконтирования:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{IC_t}{(1+r)^t},$$

где IC_t – приток денежных средств в период t ; n – суммарное число периодов $t = 1, 2, \dots, n$ (или время действия инвестиции); IC_t – сумма инвестиций в t -м периоде; r – ставка дисконтирования.

Еще одним базовым параметром является внутренняя норма доходности (IRR) [2]. Экономический смысл внутренней нормы доходности заключается в том, что она показывает ожидаемую норму доходности или рентабельность инвестиций, а также максимально допустимый уровень затрат в проект, для которого проводится оценка.

Её можно определить как ставку дисконта, при которой равны дисконтированные доходы и инвестиционные затраты от проекта:

$$NPV(IRR) = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{IC_t}{(1+IRR)^t} = 0,$$

где $NPV(IRR)$ – чистый дисконтированный доход, рассчитанный по ставке IRR; IC_t – сумма инвестиций в t -м периоде; CF_t – приток денежных средств в определенный период t ; n – суммарное число периодов $t = 0, 1, 2, \dots, n$.

Ни один из вышеперечисленных показателей сам по себе не является достаточным для оценки эффективности инвестиционного проекта [3, с. 150; 4, с. 76; 5, с. 54; 6, с. 89; 7, с. 149]. Решение об инвестировании средств в проект должно приниматься с учетом значений всех перечисленных критериев.

Список использованной литературы:

1. Блау С. Л. Инвестиционный анализ. М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К^о», 2016. – 256 с.
2. Инвестиционный анализ. И.С. Межов, Ю.И. Радова, С.Н. Бочаров, С.И. Межов. Новосибирск: Изд - во НГТУ, 2012. – 432 с.
3. Маринцев Д.А. Взаимосвязь системно - функциональной теории предприятия (фирмы) и методологии принятия экономико - управленческих решений хозяйствующими субъектами // Образование. Наука. Научные кадры. 2011. №4. С. 150–152.

4. Маринцев Д.А. Управление экономической надёжностью производственных систем // Казанская наука. 2014. №1. С. 74 – 76.

5. Маринцев Д.А. Экономическая надёжность и теория фирмы // Современные наукоёмкие технологии. Региональное приложение. 2016. №4 (48). С. 53 – 57.

6. Маринцев Д.А., Грибов А.В. Проблемы экономической надёжности и полезности в процессе модернизации промышленных предприятий // Казанская наука. 2013. №10. С. 89 – 91.

7. Маринцев Д.А., Шабанова Е.В. Экономическая надёжность и риск в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Казанская наука. 2013. №11. С. 149 – 151.

© К.О. Кубатулина, 2017

УДК 330

Р.М.Кужаниязова

Студентка 4 курса ОГАУ
г. Оренбург, РФ

А.Г.Кунавина

Студентка 4 курса ОГАУ,
г. Оренбург, РФ

E - mail: vip.kunavina@list.ru

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

Рассмотрены современные методы планирования на предприятии. Представлены плюсы и минусы современных методов планирования, рассмотрена модель принципов планирования на предприятии и классификация бизнес плана.

Цель :

- рассмотреть современные методы планирования на предприятии

Ключевые слова:

Планирование, бизнес - планирование, методы планирования

Планирование деятельности обеспечивает необходимое равновесие между производством и потреблением продукции, величиной рыночного спроса на товары и услуги и объемом их предложения фирмами и предприятиями.

Всякое планирование как процесс практической деятельности включает обычно несколько этапов, или стадий, основное назначение которых состоит в следующем [3]:

- формулирование состава предстоящих плановых проблем, определение системы ожидаемых опасностей или предполагаемых возможностей развития предприятия или фирмы;

- обоснование выдвигаемых стратегий, целей и задач, которые планирует осуществить предприятие в предстоящий период, проектирование желаемого будущего организации;

- планирование основных средств достижения поставленных целей и задач, выбор или создание необходимых средств для приближения к желаемому будущему;

- определение потребности ресурсов, планирование объемов и структуры необходимых ресурсов и сроков их поступления;

- проектирование внедрения разработанных планов и контроль за их выполнением.

В планировании своей деятельности участвуют все службы предприятия, как производственные, так и функциональные. В цехах и отделах организуются планово - экономические бюро или профессиональные группы. Структура планово - экономических служб предприятий (фирм) зависит, прежде всего, от размеров производства, характеристики продукции, положения на рынке, формы собственности, уровня платежеспособности и т.д.[1]

При бесцеховой структуре управления плановые функции выполняются экономистами - менеджерами высшего звена. Каждое предприятие самостоятельно выбирает структуру своих планово - экономических органов. Согласно классической науке организации производства, с выводами которой взаимодействует теория менеджмента, структура управления предприятием должна разрабатываться по принципу «сверху вниз». Последовательность разработки организационной структуры соответствует действующей технологии планирования[2]:

1. Осуществляется деление организации по горизонтали на широкие блоки деятельности, соответствующие важнейшим функциям и направлениям работы по реализации выбранной экономической стратегии;

2. Устанавливается соотношение полномочий различных категорий персонала и должностей работников, уточняется цель рабочих групп и при необходимости производится дальнейшее их разделение на более мелкие организационные звенья, чтобы избежать перегрузки руководства;

3. Определяются должностные обязанности различных категорий персонала как совокупность определенных функций или задач, конкретизируются обязанности и закрепляются за исполнителями с учетом их профессиональной квалификации и производственного опыта.

Необходимость прогнозирования и планирования деятельности хозяйствующих субъектов является одним из принципов организации финансов предприятий. Каждый вид плана решает свою задачу:

– стратегический план призван установить цель развития предприятия и определить необходимые инвестиции для ее достижения;

– бизнес - план определяет инвестиционную привлекательность проекта или идеи;

– бюджет предприятия

— основной план развития на последующий финансовый год

Методы планирования на предприятии представлены в таблице 1.

Таблица1 Современные методы планирования на предприятии

Название метода	Преимущества	Недостатки
Расчетно - аналитический метод	Используется при отсутствии технико - экономических	При наличии у предприятия недогруженных активов

	<p>нормативов, а взаимосвязь показателей может быть установлена не прямо, а косвенно, на основе анализа их динамики и связей. Широко применяется при планировании суммы прибыли и доходов, прогнозировании динамики активов и пассивов</p>	<p>использование данного метода вызовет усиление степени недозагрузки, что может привести к серьезным искажениям в конечных параметрах всего финансового плана</p>
<p>Метод оптимизации плановых решений</p>	<p>Многовариантность данного метода. Является комбинацией достоинств нормативного, расчетно - аналитического и балансового методов</p>	<p>При отсутствии достоверных исходных предпосылок для разработки финансовых планов, что приводит к высокой вероятности отклонений фактических показателей от запланированных</p>
<p>Балансовый метод</p>	<p>Правильная обоснованность и реалистичность, т. к. необходимы верные элементы доходов и расходов для ведения их учета</p>	<p>Динамика рыночных оценок капитала и инфляции. Невозможность исключить из расчета различные не установленные потери, что приводит к некоторым искажениям величины</p>
<p>Нормативный метод</p>	<p>Учитывая норматив и фактический показатель, есть вероятность рассчитать отклонение и на их основе разработать мероприятия по их решению. Зная норматив и фактический показатель, легко рассчитать отклонение, на основе которого можно разработать мероприятия по их устранению</p>	<p>Постоянное изменение централизованно регулируемых нормативов и необходимость корректировки внутрифирменных нормативов в связи с изменением условий функционирования предприятия</p>

Таким образом, можно сделать вывод, что современные условия деятельности предприятий вынуждают использовать сразу несколько методов планирования и внедрять новые, позволяющие более эффективно реагировать на изменение внешних условий, более понятно и наглядно описывать достижение результатов, анализировать последствия принятия тех или иных решений.

Список используемой литературы:

1. И. М. Бабук, Л. В. Гринцевич, В. И. Демидов. Экономика предприятия. – ИВЦ Минфин, 2016. — 327 с.
2. В. М. Попова, С. И. Ляпунова, С. Г. Млодика. Бизнес - планирование. — Финансы и статистика, 2015. — 672 с.
3. А. А. Сергеев. Экономические основы бизнес - планирования. — Юнити - ДАНА, 2016. –462 с.

© Р.М.Кужаниязова, А.Г.Кунавина, 2017

УДК 338.012

Кузнецова М.А.

канд.экон.наук
доцент ХТИ - филиал СФУ
iotsene@yandex.ru

Коняхина Т.Б.

канд.экон.наук
доцент ХТИ - филиал СФУ
ef@khti.ru

Панасенко И.В.

канд.экон.наук
доцент ХТИ - филиал СФУ
ekonommened@khti.ru

ИНВЕСТИЦИОННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ФАКТОР РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

Экономический рост невозможен без регионального развития, который обеспечивается активной инвестиционной и инновационной политикой. Однако, следует констатировать тот факт, что на сегодняшний день денежно - кредитная политика в большей степени ориентирована на поддержку банковской системы и на вливания в облигации США, чем на поддержку регионального развития.

Ключевые слова

Экономический рост, инновации, инвестиции, реформы, кризис, стабилизация, регион, сценарии развития.

В настоящее время эксперты правительственных органов выдают оптимистичные прогнозы по экономическому развитию на 2018 год. Однако, могут ли они озвучивать реальные цифры состояния экономического развития - конечно же нет, остается только приукрашивать эти показатели в преддверии президентских выборов. Иначе, в противном случае работа, как Минэкономразвития, так и других правительственных ведомств будет, по крайней мере, оценена как неэффективная, поэтому то и приходится приукрашивать реальные цифры состояния экономики страны.

Нельзя полагать, что стабилизация цен на продукты углеводородов и замедление инфляции должны стать поводами для того, чтобы заручиться уверенностью в экономической стабильности. Многие эксперты считают, что чересчур оптимистичные показатели могут спривоцировать бездействие и замедлить необходимые экономические и политические реформы.

В отличие от правительственных учреждений, независимые эксперты предполагают, что экономика России в недалеком будущем будет продолжать оставаться так же нестабильной. На улучшение ситуации, как констатируют эксперты, не может даже повлиять рост доходов населения. Ситуация настолько критична, что население не будет намерено расходовать деньги, предпочитая их накапливать, что ни как не повлияет на рост товарооборота и потребления.

Независимые аналитики предполагают стабилизацию экономики ближе к началу 2020 года, в крайнем случае, к концу 2019 года. Уточним, что такие экономические прогнозы кардинально отличаются от тех заявлений, которые представляет Минфин и Минэкономразвития. Было заявлено, что Россия прошла кризисное дно в 2015 году, а на сегодняшний день имеет место быть устойчивый тренд к перспективному росту экономики.

Что же мы видим из прогнозов специалистов из Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, которые озвучивают самые негативные прогнозы, говоря о том, что «неопределенные тренды на внутреннем рынке при сохранившихся внешних рисках вполне могут привести в 2018 году к новой кризисной волне». Свои прогнозы специалисты обосновывают следующими выводами:

- при оптимистичного сценарии рост ВВП будет не более 0,5 % , а при базовом год закончиться с нулевым показателем;
- при оптимистичном прогнозе реальные доходы населения вырастут на 2,2 % . Если будет реализован базовый сценарий, то роста не будет больше 1,1 % . Следует учесть, что за последнее время показатель реальных доходов упал на 5 % .

Таким образом, эксперты отмечают, что нет никаких предпосылок к тому, что экономика России будет иметь рост в 2018 году. Основными причинами, такого сценария аналитики называют отсутствие инвестиционной активности реальном секторе экономики, высокие риски, которые совершенно невозможно просчитать, высокий износ основных средств, исчерпание Резервного фонда. В итоге, можно с достаточной долей уверенности утверждать о продолжении рецессии, которая будет проходить на фоне роста ВВП ни как не больше чем на 1 % в 2018 году.

По мнению экспертов, проводивших достаточно глубокое и всестороннее исследование показателей развития экономики, определились во мнении по основным направлениям

выхода российской экономики из кризиса мероприятиям по оживлению восстановления ее роста на ближайшую перспективу. [1]

Одним из основных мероприятий предлагается определить направления инновационных подходов в регулировании бизнеса. Прежде всего, данные мероприятия касаются уменьшения административных ограничений для развития бизнеса и экономики в целом. [2] Необходимо повышать инвестиционный и инновационный климат в региональной экономике. Это позволит значительно направить финансовые ресурсы на обновление основных фондов и провести структурные инновации в региональной экономике.

Список использованной литературы:

1. Стаханов Д. В. Прогнозы социально - экономического развития Российской Федерации: Евразийский Научный Журнал №2 ,2017

2. Тебекин А.В. Прогноз социально - экономического развития Российской Федерации до 2018 года. Аналитический вестник № 31(584). - С. 50 - 54.

© М.А. Кузнецова, Т.Б. Коняхина, И.В. Панасенко, 2017

УДК 658.8.012.12

Н. П. Кузнецова, А. А. Баянова
К.э.н., доцент, студентка 4 курса
ИНЭК, УГАТУ
Г. Уфа, Российская Федерация
Natalerk1977@yandex.ru

«ЛОГИСТИЧЕСКИЙ СЕРВИС И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ООО «ЭЛЬДОРАДО»

Аннотация

В условиях кризиса экономики в нашей стране велся и продолжает вестись поиск новых форм и методов управления для ее оздоровления. К ним относятся в настоящее время достижения маркетинга и логистики. В данной статье были рассмотрены основные определения понятия логистический сервис, выявлены недостатки в сервисе и предложены меры по их устранению, а также по повышению конкурентоспособности предприятия ООО «Эльдорадо».

Ключевые слова:

Логистика, логистический сервис, конкурентоспособность, предпродажное обслуживание, продажное обслуживание, послепродажное обслуживание.

Для достижения поставленной цели вначале определимся с понятием «логистический сервис». Слово «логистика» происходит от греческого слова и означает искусство вычислять, рассуждать [1]. Объектами изучения логистики являются материальные и связанные с ними информационные потоки.

Сервис имеет место на различных этапах логистического процесса при продвижении продукции от их изготовителей к потребителям. Определения логистического сервиса в формулировке различных авторов представлены в табл. 1.

Таблица 3. Определения логистического сервиса

№	Автор	Определение
1	Сычева О.А.	Логистический сервис – представляет собой комплекс услуг, оказываемых в процессе поставки товаров [2].
2	Ардатова М.М.	Логистический сервис неразрывно связан с процессом распределения и представляет собой комплекс услуг, оказываемых в процессе поставки товаров. Объектом логистического сервиса являются различные потребители материального потока. Осуществляется логистический сервис либо самим поставщиком, либо экспедиторской фирмой, специализирующейся в области логистического сервиса [3].
3	Скоробогатова Т.Н.	Под логистическим сервисом понимается совокупность нематериальных логистических операций, обеспечивающих максимальное удовлетворение спроса потребителей в процессе управления материальными и информационными потоками, наиболее оптимальным, с точки зрения затрат, способом. Другими словами, логистический сервис представляет собой управление потоками услуг [4].

Конкурентоспособность изделий обеспечивается за счет ремонтпригодности, надежности, возможности связи с различными АСУ, известности марки, возможности комплектной поставки, политики цен[5].

Компания «Эльдорадо» – крупнейшая розничная сеть по продаже бытовой техники и электроники России и Восточной Европы. Первый магазин компании был открыт в 1999 году во Владивостоке – именно с этого момента берет свой отсчет история успеха «Эльдорадо» [6].

На предприятии организовано предпродажное, продажное и послепродажное обслуживание [7] (рис. 1–3).



Рис. 1. Предпродажные работы



Рис. 2. Работы осуществляемые в процессе продажи



Рис. 3. Послепродажное обслуживание

Для улучшения логистического сервиса были сформированы следующие этапы, представленные на рис. 4.

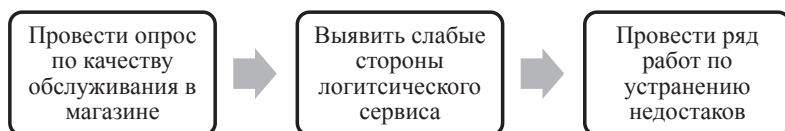


Рис. 4. Этапы улучшения логистического сервиса

Таким образом, в результате выполнения этапов были предложены пути улучшения качества сервиса:

- 1) продлить время доставки техники на дом до 00:00 ч.;
- 2) организовать предпродажный сервис, а точнее введение различных акций и скидок;
- 3) разработать стандарты обслуживания для каждого сотрудника.

Выполнив данные рекомендации по улучшению логистического сервиса, организация сможет без значительных затрат повысить свою конкурентоспособность и сервис.

Список использованной литературы

1. Логистика [Электронный ресурс] Режим доступа: [http:// studbooks.net](http://studbooks.net)
2. Сычева О.А. Конспект лекций по курсу «Логистика». 2010. – 156 с.
3. Ардатова М. М. Ардатова М. М. Логистика в вопросах и ответах: Учеб. пособие. — М.: ТК Велби, Изд - во Проспект, 2004. — 169 с.
4. Скоробогатова Т.Н. «Логистика», 2005 — 131 с.
5. Конкурентоспособность [Электронный ресурс] Режим доступа: [http:// studbooks.net](http://studbooks.net)
6. История компании «Эльдорадо» [Электронный ресурс] Режим доступа: [http:// simran.ucoz.com](http://simran.ucoz.com)
7. Официальный сайт «Эльдорадо» [Электронный ресурс] Режим доступа: [https:// www.eldorado.ru](https://www.eldorado.ru)

© Н.П. Кузнецова, А. А. Баянова, 2017

УДК 303.433.2

Н. П. Кузнецова, А.М. Кашапов

канд. экон. наук, доцент, студент 3 курса УГАТУ

г. Уфа, РФ

E - mail: Natalerk1977@yandex.ru

ПРИМЕНЕНИЕ СИНЕКТИКИ

Аннотация

Данная статья посвящена методу синектики. Суть этой методики заключается в поиске новых идей и нестандартных решений проблем для одной области в каких - то других сферах деятельности путем аналогий.

Ключевые слова:

Синектика, аналогии.

Актуальность метода синектики обусловлена его универсальностью и возможностью применения в любой сфере жизни.

Главной целью метода синектики является поиск решения какой - либо задачи при помощи поиска аналогичной задачи в какой - либо другой области труда, жизнедеятельности.

Существует множество методик генерации новых идей. Разумеется, сразу же приходят в голову такие вещи как метод мозгового штурма, метод «шести шляп», метод фокальных объектов. Каждый из них в чем-то полезен, однако мало какой из них можно применить в реальной жизни на бытовом уровне. Каждый из них требует участия нескольких человек, объединенных конкретной целью – придумать какую-либо инновацию или решить задачу. Этим недостатком лишен самый творческий метод из всех – метод синектики.

Такая методика как синектика (от английского слова «Synectics» — «совмещение разнородных элементов») была создана в 1952 году Уильямом Гордоном, изобретателем и исследователем человеческого мышления. Этот способ целиком базируется на аналогиях и построении ассоциативного ряда, то есть, для того, чтобы решить какую-либо задачу нужно посмотреть на аналогичную проблему в другой области знаний, и на ее примере уже разработать новое решение [1].

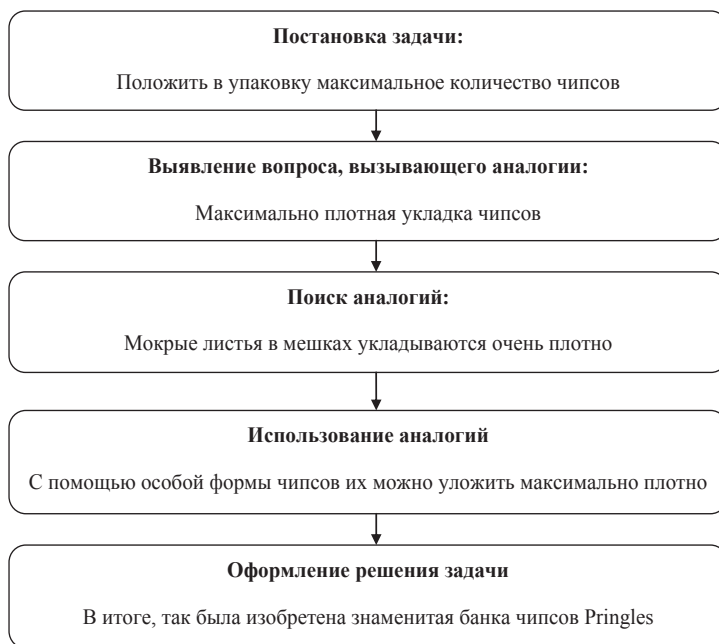


Рис. 1. Пример работы методом синектики

Как пример, можно рассмотреть решение У. Гордона относительно пачек чипсов Pringles[2]. Столь необычное расположение чипсов в банке придумал именно Гордон, вспомнив как плотно укладываются мокрые листья в пакет во время уборки. Таким образом, увидев аналогию между укладкой еды и листьев он сгенерировал новую идею – инновацию.

Таким образом, люди, работающие с помощью методики синектики отталкиваются от пяти видов аналогий. Давайте рассмотрим их и поймем чем они отличаются (рис. 2).

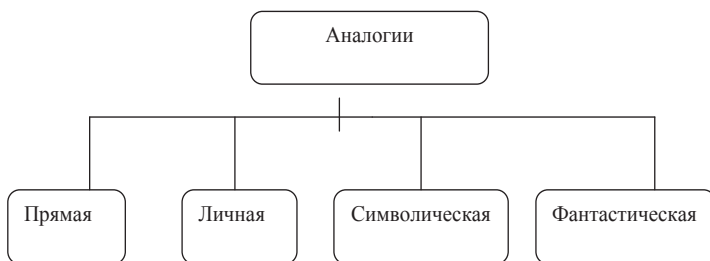


Рис. 2. Виды аналогий

Виды аналогий [3]:

1) Прямая аналогия. Это сравнение рассматриваемой проблемы с похожими задачами из совершенно других областей жизни, поиск сходных бизнес - идей и процессов. Также, данный вид аналогии больше всего подходит для решения бытовых задач. Чаще всего решения для каких - либо технических проблем находят в аналогиях с природой. К примеру, проблему управляемости полета Братя Райт решили, понаблюдав за крыльями птиц во время полетов. Для прямого метода необходима острая наблюдательность и способность находить решения в тех вещах, о которых многие и не задумываются [4].

2) Личная аналогия. Суть заключается в отождествлении себя с тем объектом, с которым связана проблема. Решение задачи с помощью личной аналогии состоит в рассуждениях о «своих» ощущениях, недостатках и о том, как их можно было бы исправить.

3) Символическая аналогия. Данный вид аналогии целиком полагается на поэтические метафоры, символизм, сравнения с чем - либо необыкновенным, то есть, это возможность представить какой - либо привычный объект в каком - либо непривычном виде или с непривычными свойствами.

4) Фантастическая аналогия. Этот вид значительно отличается от представленных выше. Он является самым сложным их них, но в то же время и самым творческим. Суть заключается в том, что в задачу вводятся фантастические элементы. Необычные свойства позволяют обратить внимание на ограничения, которые можно обойти, а также на то, в каком направлении стоит продолжать решение.

Метод синектики позволяет найти человеку решение задачи в сферах и областях, о которых он и не думал, и которые не кажутся столь очевидными. Благодаря творческому подходу к делу имеем такие примеры креативно выполненного решения проблем как построение самолета братьями Райт, создание пачки чипсов Pringles У. Гордоном. Хватает и обычных творческих иллюстраций неординарного решения задачи. К примеру, Джордж Лукас во время съемок знаменитых «Звездных Войн» придумал дизайн корабля главных героев, посмотрев на сэндвич, тем самым, проведя аналогию между внешними видами двух совершенно разных вещей [5].

Таким образом, несмотря на общую гибкость и широту применения синектики, этот подход требует творческой нотки, способности выходить за рамки стандартного, что может создать некоторым людям определенные трудности. Однако при применении должным образом синектика является мощным инструментом в инновационной деятельности.

Список использованной литературы:

1. Синектика [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://4brain.ru/blog/синектика/>
2. Работа с помощью методики синектики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://vikent.ru/enc/2364/>
3. Виды аналогий [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://constructorus.ru/uspex/metod-sinektiki.html>
4. Различие видов аналогий [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.inventech.ru/pub/methods/analog/>
5. Применение синектики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mental-skills.ru/synopses/29085.html>

© Н.П. Кузнецова, А. М. Кашапов, 2017

УДК 428

Н. П. Кузнецова, З.Х. Сибагатуллина

канд. экон. наук, доцент УГАТУ, магистрант I курса ИНЭК,
г. Уфа, РФ

E - mail: Natalerk1977@yandex.ru

ИННОВАТИКА КАК ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И СИСТЕМА

Аннотация

В статье рассмотрены этапы формирования методологии теории инноваций, а также философские взгляды на ее развитие.

Ключевые слова:

Методология, познание, формальная логика, системный подход, система, деятельность, рефлексия.

Успех в изучении теоретических и методологических проблем инноватики, как новой теоретической и прикладной деятельности и системы формирования и продвижения новых идей, определяется исследованием закономерностей построения методологии научного познания с целью выявления законов развития и разработки на этой основе всей логики науки [1].

На начальных этапах формирования методологии теории инноватики И.Кант ставил своей целью реформировать философию по новому образцу, то есть идеалом науки для него являлось то, что тон в ней задают математика и естествознание. Наличие в идеалах такой науки как инноватика этих двух дисциплин, должно, с одной стороны, определять их как «формы мышления», а с другой стороны – как «законы мышления» [2].

Итак, формальная логика по Канту – это способы и правила мышления, и система априорных принципов, и характеристика чистой формы мышления.

Современные философы определяют логику науки и как собственно логику, и как методологический подход в мышлении, и как науку о науке, точнее о научном мышлении [4, 5].

По нашему мнению, наука – это естественное образование, а не просто объект методологической деятельности. Рассматривая методологию построения и развития теории инноваций надо строить процесс от понимания логики развития инноватики к формированию методологии инноватики как направления интеллектуальной технологии.

Необходимо отметить, что методологическое становление многих наук происходит медленно, система знаний складывается сначала стихийно, а затем шлифуется множеством опытных отработок

Методология инноватики должна строить теорию инноваций на основе инновационного подхода – она должна теоретически спроектировать теорию инноваций, а потом постепенно развить ее элементы. Основой такого построения и может служить формальная (чистая) логика.

Однако, создать содержательную базу теории инноватики невозможно без исследования практической инновационной деятельности и оценки состояния развития смежных дисциплин.

Рассматривая сущность построения методологии теории инноваций можно заметить, что продуктом и результатом методологической работы, являются не собственно знания, а структуры, проектные схемы и т.д.

Доказано, что успех методологического построения зависит от развития методологического мышления. Система методологии создается для того, чтобы развивать все совокупное представление о развитии инноватики, ее трансформации в зависимости от реальных условий проведения.

Следующим принципиальным вопросом является обеспечение понимания инноватики как области и формы мышления и исследований, понимания ее как универсальной деятельности. Инноватика в этом смысле представляет собой одновременно деятельность и систему, причем научное мышление рассматривается как один из видов деятельности.

Характерные особенности деятельности в области инноватики с точки зрения теоретических представлений приведены на рис. 1.



Рис. 1. Характерные особенности деятельности в инноватике

Итак, инноватика как деятельность является сложной многоуровневой, иерархической системой. С этих позиций научный ход развития сам в сущности является механизмом развития («рефлексией») инноватики.

Рефлексия представляет собой не столько осознание идеи своей деятельности человеком, сколько обеспечение организационным материалом.

Рассматривая методологию развития инноватики, по сути рассматривают объект исследования, соотнося разнообразные рефлексивные единицы, выбирая лучшее для данного инновационного процесса.

Таким образом, удастся интерпретировать в методологическом плане выбранный механизм развития, образуя новый методологический взгляд на развитие процесса инновации. Значит, осуществляется переход на новый этап развития в теории инновации.

Эти же проблемы являлись основными в учении Канта, в котором он вводил серию специальных понятий («функция», «система», «анализ - синтез», «связи»), образующих структурно - системное мышление [2].

Важно при этом, стремиться обеспечить систематичность знаний, то есть связь знаний по одному принципу. Это единство предполагает формулирование главной идеи развития научного познания и последующей методологии ее разработки.

В таком подходе нуждаются не целевые области знания, а такие как инноватика, не имеющие длительной истории развития и развивающиеся на стыке различных областей знаний работающих на общую идею. Именно эту идею, как основу теории инноватики, необходимо формулировать.

Структурно - системные представления позволяют с одной стороны глубоко проникнуть в содержательную сущность инноватики, а с другой – построить аппарат формальной логики.

Главное при этом обеспечить переход от понимания науки как формы мышления к пониманию ее как вида деятельности. Однако необходимо понимать, что наука, представляет собой деятельность и систему, а научное мышление – это лишь один из видов деятельности в науке.

Указывая, что инноватика как деятельность, характеризуется системой, естественно предлагаем способы анализа и отображения инновационных процессов как процессов функционирования этой системы.

Провести этот анализ и отображение можно только определив научный предмет инноватики.

Под научным предметом понимается норма научной деятельности, которая характеризуется такими определениями как «проблемы», «задачи», «модели», «факты», «знания», «методики» и т. п.

Современная методология науки инноватики определяет следующие характеристики:

- образование, позволяющее понять и трактовать деятельность;
- его проблемы, задачи, средства, подходы, типы связей;
- методологию деятельности (систему, структуру, мышление логики и познания);
- развитие деятельности и собственно ее механизм;
- подчинение деятельности естественным законам развития.

Все это говорит о том, что деятельность – это система. В методологии науки известны особые наборы терминов и понятий, которые в повседневных научных исследованиях относим к структурно - системному подходу.

Все эти понятия применяются для рассмотрения идеи о форме знания как целого, познанию которого предшествует познание его частей и анализ взаимоотношений между этими частями.

Системно - структурный подход может считаться, таким образом, будучи включенным в общую задачу создания и разработки методологических разработок в построении теории инноваций, структурным стержнем исследований в области создания теории инновации.

В ходе научного познания учеными рефлексировается не только свой собственный опыт мышления, но они стараются «конструировать» новые представления, опираясь на такие категории как «система», «механизм», «организация».

В исследованиях методологии теории инновации можно представить два характерных стратегических подхода (рис. 2.).

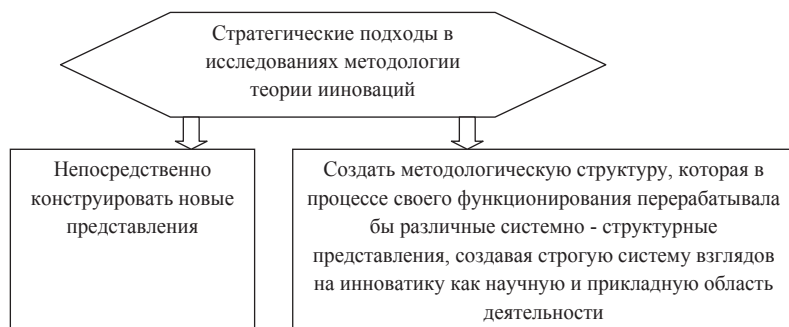


Рис. 2. Стратегические подходы

В целом, если инноватика хочет быть особой наукой, она должна объединить все представления в особенности возникновения, научного и технологического оформления новых идей, принципов их организационно - технологической реализации в производстве, которые выработаны современной технологией, управлением качества, логистикой, информационными технологиями и эргономикой. Главное при этом акцентировать не социально - психологические, а организационно - технологические подходы в разработке теории инноваций.

Разработка гуманитарных и социально - экономических составляющих инноватики должна формулироваться как методологическое основание роли и содержания проявления человеческого фактора и общего развития инноватики в экономических производственных системах.

Список использованной литературы:

1. Щедровицкий Г.П. О различии понятий «формальной» и «содержательной» логик / Г. П. Щедровицкий. М., 1995. – 302 с.

2. Щедровицкий Г.П. О специфических характеристиках логикометодологического исследования науки / Г. П. Щедровицкий. Избранные труды. М., 1995. – 230 с.
3. Философский словарь / под ред. И. Т. Фролова. 5 - е изд. М., 1986. – 450 с.
4. Розин В. М. Специфика и формирование естественных, технических и гуманитарных наук. Красноярск, 1989. – 326 с.
5. Федоров В. К., Епанешникова И. К. О некоторых базовых философских категориях и закономерностях в понятийном аппарате теории инновации // Инновации, № 7, 2008. – 360 с.

© Н.П. Кузнецова, З.Х.Сибатуллина, 2017

УДК 338

Е.А. Легенько

Магистрант Московского технологического университета
г. Москва, РФ.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ

Аннотация: Эффективное управление денежными потоками обеспечивает сбалансированное функционирование предприятия в соответствии с требованиями рынка.

Ключевые слова: управление денежными потоками, денежные потоки предприятия, денежные средства.

На сегодняшний день важной и актуальной темой является управление денежными потоками организации. Многие руководители организации очень серьезно подходят к вопросу об управлении денежными потоками, так как от принятого решения будет зависеть судьба предприятия, будет ли оно успешным или покинет рынок.

Важной составной частью системы управления финансовой деятельности предприятия, является управление денежными потоками. С помощью этого управления происходит его подчинение к главной цели, а также решаются различные задачи денежного менеджмента.

При рассмотрении системы управления денежными потоками можно выделить объект управления, который отражается в денежных потоках предприятия, они связаны с осуществлением разнообразных финансовых и хозяйственных операций, а финансовая служба будет являться субъектом управления. Финансовая служба играет важную роль в системе управления, а численность и состав будут зависеть от размера предприятия, его структуры, направленности деятельности и других факторов:

1) функции начальника финансового и планового отделов в небольших компаниях совмещает главный бухгалтер;

2) отделы финансового планирования, бухгалтерии и оперативного учета существуют в средних компаниях;

3) структура финансовой службы в крупных организациях формируется под руководством коммерческого директора, ему подчиняются отделы финансового планирования и оперативного управления, бухгалтерия, отдел аналитики, а также отдел ценных бумаг и валют.

Для того, чтобы повысить степень производственной и финансовой гибкости компании, необходимо применить эффективное управление денежными потоками. Применение эффективного управления денежными потоками приведет к:

- улучшению оперативного управления;
- за счет больших возможностей маневрирования ресурсами организации повысится объем продаж и оптимизация затрат;
- улучшению условий переговоров с поставщиками и кредиторами, эффективность управления долговыми обязательствами и стоимость их обслуживания повысится;
- оценки эффективности работы каждого подразделения компании и финансового состояния в целом, обеспечив создание надежной базы;
- увеличению ликвидности предприятия.

Главной целью для увеличения рыночной стоимости предприятия является управление денежными потоками. Для осуществления этой цели необходимо обеспечение систематического финансового равновесия предприятия, а управление денежными потоками направлено на решение следующих основных задач [1, с.150]:

1. Одной из первых задач является создание достаточного количества денежных ресурсов компании в соответствии с необходимым для его предстоящей хозяйственной деятельности. Данная задача реализуется методом определения потребности в необходимом количестве денежных ресурсов компании в определенный момент времени, для этого решается вопрос о способе привлечения денежных средств в нужном количестве и на выгодных условиях для компании.

2. По видам и направлениям хозяйственной деятельности происходит оптимизация распределения сформированного объема денежных ресурсов. Для решения этой задачи необходимо обеспечить пропорциональность направления денежных ресурсов предприятия на улучшение его операционной, инвестиционной и финансовой деятельности; для достижения наилучших результатов хозяйственной деятельности и стратегических целей развития предприятия в рамках каждого из видов деятельности выбираются наиболее эффективные направления использования денежных ресурсов.

3. В процессе развития предприятия обеспечивается высокий уровень финансовой устойчивости. Такого рода финансовая устойчивость предприятия обеспечивается созданием рациональной структуры источников для привлечения финансовых средств, главным фактором является соотношение размера привлеченных средств из собственных и заемных источников; анализом привлеченных средств по срокам их возврата; привлечение достаточного объема денежных средств на долгосрочный период; вовремя произвести изменение структуры обязательств по возврату денежных средств.

4. Немаловажным вопросом для предприятия будет поддержание постоянной платежеспособности. Для решения этого вопроса необходимо эффективно управлять остатками денежных активов и их эквивалентами; создать достаточный объем резервной части; создать равномерное поступление денежных средств, а также обеспечить одновременное поступление и расходование денежных потоков.

5. Максимизация чистого денежного потока, обеспечивающая заданные темпы экономического развития предприятия на условиях самофинансирования. Осуществление этой задачи обеспечивается формированием денежного оборота предприятия, созданием наибольшего объема прибыли в процессе операционной, инвестиционной и финансовой

деятельности; эффективной амортизационной политикой; своевременной реализацией неиспользуемых активов; реинвестированием временно свободных денежных средств.

6. Обеспечение минимизации потерь стоимости денежных средств в процессе их хозяйственного использования на предприятии. Свою стоимость денежные активы и их эквиваленты теряют под влиянием факторов времени, инфляции, риски и т.п. Поэтому в процессе организации денежного оборота на предприятии следует избегать создание чрезмерных запасов денежных средств, диверсифицировать направления и формы использования денежных ресурсов, избегать отдельных видов финансовых рисков или обеспечивать их страхование.

Все рассмотренные задачи управления денежными потоками предприятия взаимосвязаны между собой, хотя некоторые и носят разнонаправленный характер (например, поддержание постоянной платежеспособности и минимизация потерь стоимости денежных средств в процессе их использования). Поэтому для более эффективной реализации управления денежными потоками предприятия отдельные задачи между собой должны быть оптимизированы.

Список использованной литературы:

1. Баканов М.И. Теория анализа хозяйственной деятельности: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 536 с.;
2. Абрютин М.С. Анализ финансово - экономической деятельности предприятий: учеб. пособ. – М.: Дело и сервис, 2013. – 256 с.;
3. Герасимова В.Д. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности промышленного предприятия: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2011. – 360 с.;

© Е.А. Легенько, 2017

УДК 336. 22

Максимова Г.Р.

Студентка 4 курса УГНТУ

г. Уфа, РФ

g28mksv@mail.ru

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ КАК СТИМУЛ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В РБ

Аннотация: В статье рассматриваются варианты налоговых льгот и их влияние на развитие предпринимательства. Анализируется налоговое стимулирование.

Ключевые слова: налоговые льготы, налоговый стимул, стимулирование предпринимательства, специальные налоговые режимы, налоги и предприниматель.

В любой предпринимательской деятельности изначально рассчитываются все возможные затраты. Налоговые расходы также составляют сумму затрат. Предпринимателю часть прибыли приходится отдавать в доход государства. А тяжелое

налоговое бремя может заставить предпринимателя прекратить предпринимательскую деятельность в виду нецелесообразности [1, с. 223]. Налогообложение предпринимателей не должно сдерживать их развитие.

Предпринимательство играет важную роль и вносит свой вклад в развитие экономики регионов и страны [5, с. 273]. Развитие предпринимательства способствует решению многих социально - экономических проблем государства [4, с. 93]. С помощью предпринимательства создаются новые рабочие места, пополняется государственный бюджет страны, на рынок поступают доступные товары и услуги.

Проблема создания эффективной системы налогообложения в нашей стране до сих пор остается нерешенной, несмотря на меры, предпринимаемые государством в данном направлении [2, с. 27].

Налоговые льготы представляют собой возможность уплаты налога в меньшем объеме. Необходимо заметить, что налоговые льготы могут стимулировать предпринимательскую деятельность как новых участников хозяйственных отношений, так и уже давно участвующих, расширяя их сферу деятельности, объемы хозяйственного оборота. А по мнению Н.Н. Лайченковой, применение налоговых льгот направлено государством на осуществление предпринимателями своей деятельности с большим энтузиазмом [3, с. 41].

В России налоговые льготы для предпринимателей слабо развиты, их заменяют специальные налоговые режимы, представляющие собой единый налог для субъектов малого и среднего предпринимательства. Также распространены налоговые вычеты, уменьшающие налогооблагаемую базу.

Налоговые льготы для предпринимателей могут способствовать появлению свободных средств, которые могут быть вложены на совершенствование технологий производства, покупки современных машин и оборудования, благодаря чему может быть снижена себестоимость продукции и продажные цены на нее. Так, предприниматели смогут добиться больших объемов продаж, а население получит товары и услуги по более доступным ценам. К тому же, снижение цен у предпринимателей малого и среднего бизнеса будет способствовать и снижению цен на товары организаций - монополистов. Возможно, это в какой - то мере поспособствует и снижению инфляции в регионе.

Налогообложение должно быть сбалансированным и выполнять не только фискальную функцию, но и стимулирующую предпринимательскую деятельность. Налоговые льготы будут способствовать прозрачности ведения бизнеса, стремлению вкладываться в предпринимательскую деятельность, развивать ее, уплачивая налоги. Для Республики Башкортостан это особо важно, так как экономика региона имеет большой потенциал. Стоит налоговыми льготами стимулировать предпринимательство. Увеличить количество предпринимателей, занимающихся бортничеством, скотоводством, растениеводством, ведь для этого есть все условия.

Список использованных источников:

1. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия // Москва: Проспект. 2011. 424 с.
2. Колмагорова Ю.В. Налогообложение как фактор развития малого предпринимательства: дисс. ... канд. экон. наук. - Великий Новгород, 2004. 199 с.

3. Лайченкова Н.Н. Стимулы в налоговом праве: дисс. ... канд. юрид. наук. Саратов. 2007. 190 с.

4. Нуримухаметов Р.М., Моисеева Ю.Н. Налоговое стимулирование как фактор развития предпринимательства // Вестник экономики, права и социологии. 2012. № 1. С. 92 - 96.

5. Петрова А.Д., Минеева В.М., Азнабаева Г.Х., Елизарьева О.И. Предпринимательство как индикатор уровня экономического развития региона // сборник научных статей науч. - практ. конференции «Стратегия Республики Башкортостан - 2030: приоритеты экономического роста. 2017. С. 273 - 276.

© Г.Р.Максимова 2017

УДК 336

Полина Викторовна Малахова

Магистрант 2 курс,

Санкт - Петербургский Государственный Экономический Университет

г. Санкт - Петербург

E - mail: flyflyflyfly1994@mail.ru

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ

Аннотация

В данной статье рассмотрены методы определения расходов и доходов, принятие процентов по полученным кредитам и займам как расходов в целях определения налогооблагаемой базы. показано как целевое назначение кредитных средств влияет на определения размера процентов как расходов для исчисления налогооблагаемой базы.

Ключевые слова:

Налоги, кредиты, заем, размер принимаемых процентов, налогообложение кредитов и займов.

Во время глобализации и развития мировой экономики, когда практически у каждого предприятия присутствуют в балансе (в отчетности) привлеченные средства как источник финансирования деятельности, в том числе и кредиты, остро стоит вопрос о налоговом учете кредитов и займов и об их отражении в отчетности [1,3]. Обычно кредиты необходимы для приобретения внеоборотных активов, реализации природоохранных мероприятий [6], дальнейшего устойчивого развития [3,8].

Стоит сразу отметить, что в целях планирования [2] исчисления налога на прибыль полученные денежные средства по договору займа не увеличивают налогооблагаемый доход заемщика, так же и расходы в виде средств, направленных на погашение основной суммы долга не учитываются в целях налогообложения прибыли. Следовательно, при практическом применении знаний [7], можно сделать вывод, что в целях исчисления налога на прибыль могут повлиять выплаченные (полученные) проценты по договору займа, как транзакционные издержки [5].

Для целей расчета налогооблагаемой базы расходы, которые несет предприятие в виде процентов по кредитным обязательствам и займам любого вида включаются в состав

внебюджетных расходов независимо от целевого использования предоставленного кредита или займа (текущего или инвестиционного). Сравнивая подходы налогового и бухгалтерского учета в части учета процентов по кредитам и займам, можно увидеть, что если целевое назначение кредитных средств было первоначально инвестиционный проект, то проценты в первую очередь формируют стоимость основного средства. В данном случае расходом будет признаваться только та сумма процентов, которая была начислена за фактическое время пользование.

В зависимости от метода определения как доходов так и расходов, который определяет для себя каждый налогоплательщик, определяется и дата признания процентов по кредитным обязательствам как расходов.

При кассовом методе, проценты начисленные за пользование и выплаченные кредитору учитываются непосредственно в момент погашения данной задолженности (подп. 1 п. 3 ст. 273 НК РФ).

Для налогоплательщиков, использующих действующих по методу начисления при определении доходов и расходов, проценты начисленные по кредитным обязательствам определяют налоговую базу вне зависимости от дат фактического их перечисления (выплаты). Это и есть метод начисления расходов, при котором расходы в виде процентов признаются:

- либо на конец отчетного (налогового) периода,
- либо на дату погашения долгового обязательства,

в зависимости от того, что какая дата наступила раньше (п. 8 ст. 272 НК РФ).

Стоит отметить, что проценты по кредитным обязательствам являются контролируемой величиной, а значит нормируемой, и участвуют в экономическом результате [9].

Следовательно, для целей определения налогооблагаемой базы данный вид расходов учитывается в сумме, строго не превышающей максимально установленный предельный размер (ст. 269 НК РФ). Сумма процентов, начисленных больше суммы максимально возможной к принятию в целях налогообложения, является расходом предприятия не учитываемой при налогообложении (п. 8 ст. 270 НК РФ).

Необходимо отметить, что помимо затрат именуемых процентами, часто возникают дополнительные расходы, которые связаны напрямую с оплатой услуг банков. К таким дополнительным расходам можно отнести комиссионную плату за открытие кредитной линии, за выдачу кредита, расходы связанные с оценкой предмета залога, и многие другие расходы, связанные с получением кредитных средств.

Для расчета налогооблагаемой базы учет расходов, связанных напрямую с получением кредита, сопоставим с целевым использованием кредитных средств. Таким образом, если кредитные средства были направлены на совершение операций, связанных с производством продукции и ее реализацией, то такие расходы попадают под действие подпункта 25 пункта 1 статьи 264 НК РФ. Следовательно, принять данные расходы для целей налогообложения будет возможно при их экономической обоснованности в составе расходов, направленных на производство продукции и реализацию.

Часто, кредитные средства находят применения не для реализации основной деятельности предприятия. Например, данные денежные средства используются для предоставления займа своему контрагенту. В данном случае, сложно сказать, что такие финансовые операции имели экономическое обоснование.

Бывает так, что банк включает комиссию за открытие кредитной линии в расчет процентной ставки. В данном случае, расходы признаются расходами для целей расчета налогооблагаемой базы согласно принципу равномерности признания доходов и расходов на протяжении всего срока кредитования и действия кредитного договора. Расходы по оплате услуг банка за выдачу банковской гарантии включаются в налогооблагаемую базу равномерно в течение срока действия гарантии.

Таким образом, можно сделать вывод, что на налогооблагаемую базу влияют в первую очередь проценты, выплачиваемые или получаемые по кредитам и займам, в то время как погашение основного долга по кредиту или получение денежных средств не признаются внереализационными расходами или доходами. Расходы на услуги банков так же могут влиять на налогооблагаемую базу в ряде случаев. Поэтому для наиболее эффективного исчисления налогооблагаемой базы следует достаточно компетентно разобраться в данной теме.

Список литературы:

1. Конопляник Т.М. Бухгалтерская отчетность как информационная база инновационной стратегии предприятия // В сборнике: Проблемы бухгалтерского учета, экономического анализ и статистики. Научная сессия профессорско - преподавательского состава, научных работников и аспирантов по итогам НИР 2012 года: сборник докладов. 2013. С.61 - 63.

2. Конопляник Т.М. Варианты прочих услуг аудиторской деятельности : планирование и прогнозирование // Экономические и гуманитарные науки. Изд - во Орел: Госуниверситет – УНПК. 2012 г. № 3. С. 29 - 37.

3. Конопляник Т.М., Оптимизация управленческой отчетности для целей контроллинга // В мире научных открытий. 2013. № 4.1 (40). С. 282 - 296.

4. Конопляник Т.М. Порядок проведения инвентаризации // БиНО: Бюджетные учреждения. 2001. №3. С. 34 - 45.

5. Конопляник Т.М., Художникова О.О., Методика контроля транзакционных издержек в процессе заключения и исполнения сделки // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2012. № 7 (58). С. 152 - 155.

6. Николаенко А.В. Виды экологического аудита // В сборнике: Бухгалтерский учет, анализ и аудит: история, современность и перспективы развития. Материалы X междунар. науч. конф. студ., преп. Н.А. Каморджанова (отв. ред.). 2015. С.160 - 162.

7. Николаенко А.В. Некоторые аспекты применения знаний // В сборнике Теоретические и прикладные проблемы социальных наук. Сборник научных трудов. Балтийская педагогическая академия. Санкт - Петербург, 2014. С.47 - 48.

8. Проскура Д.В., Конопляник Т.М. Устойчивое развитие как основа региональной конкурентоспособности // В сборнике: Современное экономическое и социальное развитие проблемы и перспективы. Ученые и специалисты Санкт - Петербурга и Ленинградской области – Петербургскому экономическому форуму 2007 года; сборник научных статей. / Санкт - Петербург, 2007

9. Эффективные подходы к учету и отчетности на предприятиях // Гульпенко К.В., Дуракова А.С., Епифанова Т.В., Жукова Н.А., Кожухов В.Л., Колесникова Е.В.,

Конопляник Т.М., Лизяева В.В., Михеев М.В., Наследникова М.А., Панков В.В., Проданова Н.А., Розина Е.А., Смольникова Ю.Ю., Тумашик Н.В. Одесса, 2013.

© Малахова П.В., 2017

УДК 330

А.С. Манджиева

Студент ФГАОУ ВО «Северо - Кавказский Федеральный университет»

e - mail: avelinaaam@mail.ru

ОПТИМИЗАЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ: АНАЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация: В статье рассматриваются этапы и методика анализа себестоимости товарной продукции, важнейшие показатели при анализе себестоимости товарной продукции. Особое внимание уделяется факторам, влияющим на изменение себестоимости.

Ключевые слова: затраты, резервы снижения себестоимости, анализ элементов затрат.

В условиях нестабильной экономической ситуации и рыночной экономики для увеличения объемов продаж собственной продукции производитель должен решить ряд таких важных задач, как повышение эффективности производства и конкурентоспособности продукции не только среди отечественной продукции, но и на мировом уровне. Непосредственным механизмом воздействия производителя на решение покупателя при выборе между собственной продукцией и продукцией конкурентов выступает снижение цен на продукцию или предоставление скидок. Для возможности проведения подобной ценовой политики необходимы анализ затрат на производство продукции и управление ими.

Формирование определённого уровня затрат, складывающегося на предприятии, происходит под влиянием процессов, протекающих в деятельности данного предприятия. От эффективности использования ресурсов в производстве и рациональности методов управления зависит уровень возможности оптимизации затрат на производство продукции и соответственно влияния на себестоимость.

Определение этих возможностей и установление степени влияния на себестоимость продукции различных факторов возможно при проведении анализа себестоимости продукции, позволяющего определить динамику затрат производства, выполнение плана по уровню себестоимости, влияние факторов изменения издержек производства и на этой основе дать оценку работы предприятия и установить резервы снижения себестоимости.

Анализ себестоимости товарной продукции следует начать с изучения общей суммы затрат по основным элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты.

В результате анализа элементов затрат можно определить тип производства и соответствие структуры затрат выявленному типу производства. Далее следует изучить, на сколько изменения в структуре являются типичными для данного производства, и дать оценку обоснованности этих изменений.

Анализ затрат на производство в постатейном разрезе предполагает определение доли каждой статьи, ее отклонение от плана, выяснение причин этих отклонений, а затем подробный анализ каждой статьи с целью определения влияния факторов на величину данной статьи, что дает возможности найти резервы снижения себестоимости продукции.

После общего анализа себестоимости следует выявление факторов, оказывающих влияние на изменение себестоимости за анализируемый период.

Себестоимость находится под влиянием изменения следующих показателей:

- объем произведенной продукции;
- структура выпускаемой продукции;
- переменные затраты на единицу продукции;
- сумма постоянных расходов.

Данная зависимость может быть представлена в виде формулы:

$$\text{Общие затраты} = Q * V * Y + FC, (1)$$

где Q – объем выпущенной продукции;

V – переменные затраты на единицу продукции;

Y – удельный вес выпускаемой продукции;

FC – постоянные затраты [1].

В основном к переменным затратам относят материальные и трудовые затраты. По статистике на материальные затраты в себестоимости промышленной продукции приходится наиболее значительная доля. В связи с этим, анализу материальных затрат необходимо уделять особое внимание, т.к. именно данный фактор может стать резервом снижения себестоимости продукции.

При проведении анализа прямых материальных затрат необходимо выяснить, обеспечивается ли на предприятии режим экономии материальных ресурсов, что предполагает исследование:

- доли прямых материальных затрат в себестоимости;
- отклонения фактических затрат от плановых и предыдущих периодов;
- влияния факторов на величину этих затрат.

Проведение анализа трудовых затрат происходит в двух направлениях:

- анализ общей суммы затрат, направленной на оплату труда;
- анализ средств, направленных на оплату труда производственных рабочих.

Цель анализа затрат на оплату труда состоит в оценке правильности формирования фонда оплаты труда и эффективности его использования, а также контроле соблюдения соотношений между показателями плана по труду.

Перед началом анализа использования фонда заработной платы важно проанализировать обоснованность его плановой величины.

Методика анализа зависит от способа планирования фонда заработной платы. Планирование фонда заработной платы предполагает проверку соблюдения

запланированного соотношения между темпами роста среднего заработка и производительности труда.

Помимо прямых затрат в себестоимость товарной продукции включаются косвенные затраты, представленные комплексными статьями, а именно: расходы на содержание и эксплуатацию оборудования; общепроизводственные расходы; общехозяйственные расходы; коммерческие расходы.

При проведении анализа косвенных расходов предполагается сравнение фактической их величины на рубль произведенной продукции с плановым уровнем отчетного периода или с предыдущими периодами. Результаты анализа динамики и выполнения плана косвенных расходов отражают изменение их доли в стоимости товарной продукции, а также позволяют выявить тенденцию – роста или снижения.

Завершающий этап анализа себестоимости продукции состоит в нахождении резервов снижения себестоимости. Под снижением себестоимости продукции подразумевается получение наибольшего эффекта с наименьшими затратами. Основой выявления резервов снижения себестоимости должен быть комплексный технико - экономический анализ работы предприятия, состоящий из изучения технического и организационного уровня производства, а так же применения производственных мощностей и основных фондов, сырья и материалов, рабочей силы, хозяйственных связей.

Важнейший показатель при анализе себестоимости – затраты на рубль продукции, охватывающий всю продукцию, в т. ч. несравнимую и обеспечивающий сравнимость по различным периодам времени. Изменение объема и структуры товарной продукции сопровождается ростом доли одних и снижением доли других видов продукции. При росте доли более рентабельной продукции структурные сдвиги оказывают положительное влияние на данный показатель. Изменение себестоимости товарной продукции сопровождается изменением затрат на один рубль товарной продукции пропорционально изменению себестоимости. Чем больше полная себестоимость всей товарной продукции, тем выше показатель затрат на один рубль товарной продукции и наоборот. При снижении оптовых цен затраты на один рубль товарной продукции растут, и наоборот.

Основные резервы оптимизации себестоимости продукции включают: внедрение новых технологий, повышение производительности труда, экономия материальных затрат и сокращение косвенных затрат, а именно расходов по обслуживанию производства и управлению, ликвидация потерь от брака, сокращение непроизводительных расходов. На размер этих затрат на единицу продукции влияет не только объем выпуска продукции, но и их абсолютная сумма. Чем меньше сумма цеховых и общезаводских расходов в целом по предприятию, тем при прочих равных условиях ниже себестоимость каждого изделия [3, 4].

К наиболее важным факторам снижения себестоимости следует отнести повышение производительности труда. Причина этого состоит в том, что независимо от специфики производства или вида деятельности, каждое предприятие уделяет внимание повышению производительности труда, так как при росте производительности труда имеет место сокращение затрат труда на единицу продукции, и следовательно, снижение удельного веса заработной платы в структуре себестоимости.

Один из инновационных инструментов сокращения себестоимости состоит в концепции бережливого производства, основанной на устранении всех видов потерь, не приносящих результат и не создающих никаких ценностей, но при этом потребляющих ресурсы [2, 5].

Цель бережливого производства заключается в снижении затрат, сокращении срока выпуска продукции и производстве более конкурентоспособной продукции.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие под ред. Е. И. Костоковой. – М.: КРОНУС 2015. стр. 288
2. Савицкая Г.В. Анализ себестоимости промышленного предприятия / Планово - экономический отдел, № 3. - 2012.
3. Макарова Е.Н. Методические аспекты организации аналитической работы по финансовой оценке хозяйствующего субъекта / Макарова Е.Н. Тенденции развития бухгалтерского учета: вызовы и современность – Воронеж: Воронежский филиал РЭУ имени Г.В. Плеханова, 2015. с. 294 - 297
4. Мукина Н.А. Роль сбалансированной системы показателей при принятии управленческих решений / В книге: Молодые экономисты - будущему России. VI Международная научная конференция студентов и молодых ученых. 2014. С. 193 - 194.
5. Чепракова Т.Н. Учет затрат в свекловодстве / В сборнике: Экономика регионов России: анализ современного состояния и перспективы развития. Сборник научных трудов по материалам ежегодной 68 - й научно - практической конференции. ответственный редактор Кулиш Н.В. 2004. С. 362 - 368.

© А.С. Манджиева, 2017

УДК 332.024

А.Р. Матвеева

канд.экон.наук, доцент НЧИ КФУ

Д.В. Панченко

магистрант НЧИ КФУ

г. Набережные Челны, РФ

E - mail: arf - a@yandex.ru

ОТНОШЕНИЕ СУБЪЕКТОВ ЧАСТНОГО БИЗНЕСА К ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОМУ ПАРТНЕРСТВУ

Аннотация

Поиск эффективных форм расходования бюджетных средств ведется постоянно, одной из активно развивающихся форм является государственно - частное партнерство. В статье представлены результаты анкетирования субъектов частного бизнеса, относящихся к отрасли торговли города Набережные Челны. Основной целью анкетирования являлось определение отношения бизнес представителей к взаимодействию с государством. В ходе анкетирования было опрошено 151 представителей ритейла, что позволило выявить их опасения и ожидания от взаимодействия с государством, сформулировать выводы о необходимости тех мероприятий, которые необходимо осуществить для дальнейшего развития государственно - частного партнерства.

Ключевые слова:

Бизнес, государство, ожидания, взаимодействие, торговля, государственно - частное партнерство.

Государственно - частное партнерство представляется тем необходимым условием, которое способно существенно повысить эффективность использования бюджетных средств, а, следовательно, более качественно удовлетворять социальные потребности.

Традиционными сферами, в которых удачно проявляются формы сотрудничества государства и бизнеса, являются здравоохранение, строительство, дорожное хозяйство, жилищно - коммунальное хозяйство, образование, общественный транспорт [1]. В данном перечне представлены те отрасли народного хозяйства, которые обеспечивают конечного потребителя конкретным товаром, услугой, имеющей социальную значимость [2, с.42]. Исследовательский интерес вызвало выявление отношения субъектов торговли к государственно - частному партнерству. Данная отрасль характеризуется особенностью производственного процесса (торгово - технологического процесса), в котором конечный результат представлен не товаром, а услугой. Указанное обстоятельство, по нашему мнению, в определенной степени усложняет возможность достижения определенных форм взаимодействия в рамках государственно - частного партнерства.

В рамках исследования по выявлению отношения субъектов рыночных отношений к государственно - частному партнерству было проведено анкетирование 151 представителя частного бизнеса в сфере торговли г. Набережные Челны, представлены нижеследующей таблице. Данные выстроены в порядке убывания приоритетов, т.е. меньший ранг означает больший рейтинг для опрашиваемого.

Таблица –1. Результаты анкетирования отношения субъектов рыночных отношений к государственно - частному партнерству (ГЧП)

Критерии отношения субъектов рыночных отношений к ГЧП	Ранг
<i>Ожидаемые гарантии от ГЧП</i>	
бюджетное финансирование	2,3
сокращение "бюрократических процедур"	2,7
страхование фин.рисков	3,1
компенсация доходов	3,8
минимальная выручка	4,0
выкуп убыточных проектов	4,9
<i>Необходимые гарантии от частного предпринимателя</i>	
фин.обязательства	1,3
качество работ	2,1
паритетное управление	3,1
участие в покрытии рисков	3,2
<i>Ожидаемый результат от ГЧП на муниципальном уровне</i>	
налоговые льготы	2,4
сокращение "бюрократических процедур"	2,5
льготные кредиты	3,1

улучшение имиджа	4,1
госзаказы	4,3
транспортная инфраструктура	5,5
совместные проекты ЖКХ	5,7
<i>Мотивы участия в проектах ГЧП</i>	
снижение арендной платы	3,4
налоговые льготы	3,8
долгосрочное кредитование	3,9
участие в прибыли	4,6
страхование рисков	4,9
снижение оплаты за подключение к электросетям	5
бюджетное участие	6
на стадии реализации	6,2
на стадии проектирования	7,3
мониторинг	7,3
паритетное управление	7,9
<i>Предпочтительные схемы сотрудничества с государством</i>	
контракт	1,9
аренда	2,1
лизинг	2,5
концессия	3,2
<i>Ожидаемые риски от участия в проектах ГЧП</i>	
коррупция	3,4
изменение нормативно - правовой базы	3,6
рост цен и тарифов	4
банковская система	4,9
ошибочная оценка	5,3
изменение муниципальных приоритетов и бюджетного финансирования	5,4
бюрократизм	5,8
участие регион., федеральных органов власти	6,8
экологические риски	7,1
социальная напряженность	7,4

Для представителей частного бизнеса наиболее важным и ожидаемым результатом от ГЧП является наличие стабильного и оперативного источника финансирования основной деятельности. На первом месте для большинства предпринимателей по степени важности гарантии бюджетного финансирования и сокращение времени прохождения «бюрократических процедур». На второй план отходят гарантии компенсации финансовых рисков. Положительно, что субъекты частного бизнеса не проявляют иждивенческих настроений в вопросах получения дохода, а в большей степени заинтересованы в повышении мобильности и динамичности развития собственного дела. Таким образом, вопросы компенсации доходов, гарантии минимальной выручки находятся на предпоследнем месте. Выкуп убыточных проектов характеризуется наименьшей мотивационной силой, что объясняется уверенностью в двух обстоятельствах: во - первых, в незаинтересованности государства в финансировании нерентабельных проектов, а, во - вторых, в качестве и эффективности функционирования собственной системы управления.

Ответы на второй блок вопросов подтверждают, что частные предприниматели в первую очередь считают себя обязанными быть финансово состоятельными. Требование второй очереди заключает в себе необходимость качественного выполнения работ и соблюдение экологических требований. Очевидно, что последнее представляется более сложной задачей, поскольку осуществление природоохранных мероприятий для большей доли частного бизнеса ограничено внутрифирменным бюджетом. В меньшей степени предприниматели хотят нести субсидиарную финансовую ответственность.

ГЧП на уровне г. Набережные Челны по мнению представителей частного бизнеса должно принести налоговые льготы, снижение затрат на осуществление «бюрократических процедур», а также возможность получения льготного кредита. 1 / 3 опрошенных ожидают повышения имиджа компании. В меньшей степени предприниматели заинтересованы в получении государственного заказа, ещё меньше в расширении транспортной инфраструктуры и участия в проектах ЖКХ.

Среди субъектов рыночных отношений, не участвовавших в проектах ГЧП, наибольшими мотивами участия являются снижение арендной платы, предоставление налоговых льгот и возможность долгосрочного кредитования.

Следует отметить, что большинство предпринимателей не осознают возможностей концессии, а в значительной мере заинтересованы в заключении контрактов и претендуют на аренду объектов государственной и муниципальной собственности. Лизинг является менее привлекательной формой приобретения необходимых объектов основных и оборотных средств предприятия, по причине ограниченности предоставляемых в лизинг объектов и более дорогой их стоимости в сравнении с кредитной формой.

Достаточно много опасений вызывает у частного бизнеса коррупция, изменение законодательства, рост стоимости ресурсов, нестабильность банковской системы. Недооценивают предприниматели последствия социальных недовольств.

Следовательно, для развития государственно - частного партнерства в сфере торговли существуют все предпосылки, к числу ограничений следует отнести опасения представителей бизнес - сообщества, ожидания наступления рисков, желание иметь четко оговоренные гарантии со стороны государства.

Исходя из вышесказанного, можно предложить следующие механизмы совершенствования ГЧП в торговой сфере [3]:

- формирование адекватного законодательного регулирования развития торговли, в соответствии с перспективами развития ВТО и необходимостью поддержки местной торговли;
- обеспечение мотивации государственных служащих за корректное развитие торговли и эффективную реализацию мер государственной поддержки этой сферы;
- совершенствование организационно - правовой базы для развития электронной коммерции;
- инструменты ГЧП в сфере торговли в большей степени должны сводиться не к прямому финансированию, а, например, льготированию и прочим косвенным методам.

Список использованной литературы:

1. Фаттахова А.Р. Оценка финансирования социальных потребностей различными группами респондентов // Вопросы экономики и права – 2012, № 10, С.131 - 134
2. Ваславская И.Ю., Матвеева А.Р., Хакимова С.Д. Государственно - частное партнерство: зарубежный опыт и российская практика (монография) / под ред. д - ра экон. наук И.Ю.Ваславской. - Казань: Изд - во Казан. ун - та, 2017. - 158

3. Ваславская И.Ю., Гуничева Е.Л., Матвеева А.Р., Хакимова С.Д. Государственно - частное партнерство в торговой сфере // Интернет - журнал Науковедение. 2016. № 24. С. 155 - 157 Загл. с экрана. Яз. рус., англ. http://www.sced.ru/ru/index.php?option=com_content&view=article&id=473:arh-n

© А.Р. Матвеева, Д.В.Панченко, 2017

УДК 630

Меньшагина И.А.

студентка 4 курса, Институт инженерной физики и радиоэлектроники, СФУ

Колобова Д.С.

студентка 3 курса, Политехнический институт, СФУ

Падерова В.С.

студентка магистратуры 1 курса, Политехнический институт, СФУ

г. Красноярск, РФ

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА РОССИИ

Аннотация

В статье описывается состояние нефтегазовой отрасли в Российской Федерации.

Ключевые слова

Нефть, газ, отрасль, сектор экономики

Нефтегазовый сектор экономики – компании, деятельность которых включает, но не ограничена следующими видами:

1. Торговля твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами;
2. Геолого - разведочные, геофизические и геохимические работы в области изучения недр и воспроизводства минерально - сырьевой базы;
3. Транспортирование по трубопроводам нефти и нефтепродуктов;
4. Добыча сырой нефти;
5. Добыча нефтяного газа.

Главная роль в экономике России принадлежит отраслям топливно - энергетического комплекса. Как видно из динамики доли отдельных видов деятельности нефтегазовой отрасли в валовой добавленной стоимости России (рис. 1 данные из[2]), она стабильно высока. По динамике видно, что рост доли нефтегазовой отрасли в валовой добавленной стоимости снижался в основном только во время кризиса 2008 - 2010 г.г. из - за резкого падения спроса на сырье. В особенности доля в валовой добавленной стоимости высока для такого вида деятельности, как добыча сырой нефти и газа и предоставление услуг в этой области. Данный вид деятельности достигает почти 10 % от валовой добавленной стоимости (2005 - 2006 г.г.). Для сравнения в тот же период доля сельского хозяйства, охоты и предоставления услуг в этих областях составляла лишь около 4 % .

Описанная динамика дает понять, что деятельность отраслей ТЭК ускоряет процессы экономического роста страны. Таким образом, успех реализации такой стратегии, как «Энергетическая стратегия России на период до 2020 года и ее пролонгация до 2030 года» [2] имеет непосредственное значение для достижения высоких темпов роста ВВП.

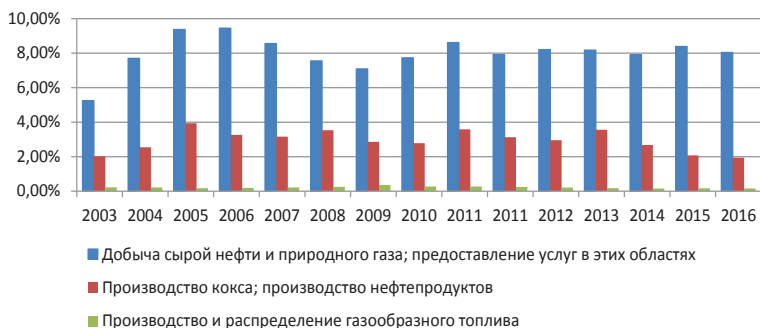


Рис. 1. Доля деятельности нефтегазовой отрасли в валовой добавленной стоимости России, % валовой добавленной стоимости

Цель данной стратегии - неуклонное развитие минерально - сырьевой базы и создание стабильной и качественной правовой базы недропользования при максимально эффективном и рациональном использовании топливно - энергетических ресурсов. Добыча нефти в России в 2016 году достигла 547,5 млн. т., что выше показателя для 2015 года на 2,5 % . Относительно результата 2008 года рост составил 12,1 % . Энергетическая стратегия предполагает, что к 2030 году добыча нефти в России должна достигнуть 535 млн. т. в год.

Важность нефтегазового сектора для России определяется также доходом, который она приносит в бюджет страны. Данные доходы состоят из налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ), а также из пошлин на экспорт сырой нефти, газа и нефтепродуктов [3]. Как видно из рисунка 2. (источник – [228]), доля поступлений от компаний нефтегазовой отрасли в бюджете страны в период 2006 - 2015 г.г. колебалась в районе 40 - 50 % .

Таким образом, страна является зависимой от деятельности нефтегазовых компаний и мировых цен на нефть.



Рис.2. Доля нефтегазовых доходов в доходах бюджета России, %

Список использованной литературы:

1. Федеральная налоговая служба [сайт]. URL: <https://www.nalog.ru/m77/>
2. Федеральная служба государственной статистики [сайт]. URL: <http://www.gks.ru>
3. Бобылев, Ю. Тенденции развития нефтегазового сектора. / Экономическое развитие России. 2014.21 т. №10. С.22 - 26.

© Меньшагина И.А., Колобова Д.С., Падерова В.С., 2017

УДК 330.342.01

Мимеева Елена Андреевна

студентка 3 курса ПГТУ, г. Йошкар - Ола, РФ

E - mail: mimeeva97@mail.ru

Луговнина Светлана Михайловна

к.э.н., доцент, г. Йошкар - Ола, РФ

E - mail: lugininasm@yandex.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация:

В статье рассмотрены основные проблемы управления проектами, существующие в настоящее время. Выявлены отличия традиционного управления от проектного управления.

Ключевые слова:

Управление проектами, традиционное управление, проектное управление, проблемы управления проектами, организация.

Под управлением проектами понимается особый вид управленческой деятельности, базирующийся на предварительной коллегиальной разработке комплексно - системной модели действий по достижению оригинальной цели[4].

Любой проект характеризуется наличием четко поставленной цели, высокой неопределенностью в будущем, ограниченностью в ресурсах, наличием рисков в ходе выполнения работ, а также наличием сроков реализации[5]. Достижение поставленных целей требует от команды грамотной и эффективной координации.

Рассмотрим основные современные проблемы управления проектами:

1. Любой проект начинается с осознания его цели. Неправильно поставленная цель проекта, либо её непонимание может повести за собой негативные последствия. Часто встречаются случаи, когда руководство компании при реализации проекта не до конца осознают, для чего создается проект и какие цели он преследует, либо у них полностью отсутствует это понимание.

Если же инициаторы проекта смогли определить и сформулировать себе цель проекта, но при этом не разъяснили ее всем, кто над ним трудится и выполняет конкретные работы, в ходе реализации проекта существует угроза отклонения команды от намеченной цели.

2. Определение бюджета проекта. В том случае, если компания выделит бюджет без предварительной его оценки, то в 90 % случаев данный бюджет может оказаться слишком заниженным, и достичь поставленных целей в его рамках будет невозможно[1]. Данная проблема требует грамотного решения. Следствием неадекватного бюджета может стать

появление проблем другого характера. Бюджет малого объема приводит к большим тратам, так как идет постоянное давление на него. Такой подход повлияет на мотивацию сотрудников, их общий психологический настрой, что в итоге выльется в снижение эффективности работы, а также в дополнительные траты.

3. Проект может выйти за временные границы, что влечет новые расходы, недовольство заказчика, попытка быстро его завершить и, как следствие, плохое качество конечного продукта.

4. Если в основе проекта лежит использование человеческих ресурсов, где не учитываются индивидуальные особенности каждого члена коллектива, социальных составляющих, то возникают большие проблемы, ведущие к провалу проекта.

При создании нового проекта на предприятии создается новая команда сотрудников, что может привести к внутрифирменным конфликтам. Для того, чтобы проект был успешным, нужно, чтобы коллектив был сплоченным. На это требуется достаточно много времени.

Также при создании нового проекта на предприятии требуется найти среди сотрудников человека, либо нанять со стороны, который будет заниматься разработкой проекта, а в будущем реализовывать его. Нет ничего более важного для успеха проекта, чем его руководитель, так как менеджер проекта должен четко определить цели проекта, способствовать разработке плана проекта с четко поставленными задачами, промежуточными этапами разработки и распределенной ответственностью, своевременно выявлять проблемы и обеспечивать выполнение задач проектной командой в срок и в рамках бюджета.

5. Отсутствие эффективной системы мотивации членов проектной команды.

При отсутствии действующей системы мотивации персонала работники не будут стремиться работать больше и лучше. Мотивированный специалист может повысить эффективность своей работы на 40 % . Но если человек не получает удовлетворения от работы и не может реализовать себя в своей профессии, его мотивация падает и резко снижаются показатели работы.

6. Организационная структура оказывает огромное влияние, и на процесс реализации, и на успех проекта.

Во многих организациях распространен функционально - ориентированный подход при реализации проектов. Традиционное управление – это стационарное управление, подразумевающее существование постоянных целевых показателей и стремление стабилизировать отклонения показателей на минимальном уровне[3].

Такой подход управления проектами является малоэффективным.

Рассмотрим тезисное сравнение традиционного управления и управления проектами (табл. 1).

Таблица 1 – Тезисное сравнение традиционного и проектного управления

Традиционное управление	Управление проектами
Стационарное	Динамичное
Фрагментальное	Целостное
Дискретное (выборочное)	Сплошное
Субъективное	Объективное
Линейное	Нелинейное
Внешнее	Внутреннее
Несистемное	Системное

Проектное управление позволяет организации быстро подстраиваться под любые изменения, нацелить всех участников проекта на достижение поставленных целей, а также сократить расходы, так как позволяет избежать дублирования функций[2].

Таким образом, управление проектами является достаточно дорогостоящим инструментом. Поэтому его применении целесообразно лишь тогда, когда его достоинства превышают издержки. Если же организация, осуществляющая реализацию проекта на основе традиционной функциональной системы, успешно справляется с поставленными задачами, то все работы, связанные с внедрением управления проектами, могут оказаться неоправданными.

Список литературы:

1. Пятенко С. В. Методы анализа наиболее типичных проблем управления проектом[Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/project/section_37/article_2267/ свободный. - (Дата обращения: 11.12.2017).

2. Разу М.Л. Управление проектом. Основы проектного управления: учебник – М: КНОРУС, 2015. – 768с.

3. Распространенные проблемы при управлении проектами. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://habrahabr.ru/post/11316/>, свободный. - (Дата обращения: 11.12.2017).

4. Региональная экономика и управление: электронный журнал [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://eee-region.ru/article/2903/>, свободный. - (Дата обращения: 11.12.2017).

5. Управление проектами: от планирования до оценки эффективности: практическое пособие / под ред. Ю.Н. Лапыгина. – Москва: Издательство «ОМЕГА - Л», 2014. – 252с.

© Мимеева Е. А., Луговина С. М., 2017 год

УДК 336.76

Е.В. Мирошников, старший преподаватель
ФГАОУ ВО «Белгородский государственный
национальный исследовательский университет»,
г. Белгород, Россия, E - mail: miroshnikov@bsu.edu.ru

Н.П. Зайцева, канд. экон. наук, доцент
ФГАОУ ВО «Белгородский государственный
национальный исследовательский университет»,
г. Белгород, Россия, E - mail: zaitseva_n@bsu.edu.ru

СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИЙ

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (договор № 16 - 36 - 00212\17)

Аннотация

В условиях экономического кризиса и нестабильности актуальным аспектом развития инновационной деятельности является вопрос ее финансирования. Использование инструментов рынка ценных бумаг является одним из способов финансирования

инноваций. Целью настоящего исследования является выявление специфических особенностей продвижения на рынке ценных бумаг сквозь призму финансирования инноваций. В работе выделены особенности маркетинговых коммуникаций на фондовом рынке, рассмотрены их виды применительно к инновационному предприятию.

Ключевые слова

Рынок ценных бумаг, фондовый рынок, финансирование инноваций, маркетинг, маркетинговые коммуникации, система продвижения.

Реализация инновационных проектов является важной экономической задачей на существующих или вновь создающихся малых инновационных предприятиях для развития университетско - промышленных связей. Эффект от инновационной деятельности во многом зависит от формы и реализации инвестиционных вливаний в предприятие. В процессе развития национальной инновационной системы совершенствуются и способы поддержки инноваций [3, с. 18]. Актуальность предложенной темы исследования обусловлена сложившимися и сохраняющимися противоречиями между необходимостью финансирования инновационной деятельности компании и высокими рисками при его осуществлении. Отметим, что в настоящее время система продвижения на рынке ценных бумаг, как и маркетинг на данном виде рынка в целом, является малоизученной проблемой и представлена незначительным числом публикаций и рядом учебных пособий общего характера.

Как указывалось нами ранее, одним из перспективных направлений стимулирования и финансирования инновационной деятельности является использование инструментов рынка ценных бумаг [4, с. 201]. В современных условиях большое значение приобретает способность создаваемых предприятий использовать все возможные способы, механизмы и инструменты для финансирования своей деятельности. Как верно указывает А.Н. Салпагаров, важное место среди источников финансирования компаний занимает эмиссия ценных бумаг [7, с. 387]. Однако, следует внести уточнение, что источником финансирования хозяйственной деятельности фирмы является не столько сама эмиссия как выпуск ценных бумаг (как правило, акций и облигаций), сколько их эффективное размещение и продажа на рынке ценных бумаг.

В указанной работе автор отмечает преимущества эмиссии корпоративных ценных бумаг как формы привлечения инвестиций перед банковским кредитом, аргументируя свой выбор тем, что привлечение кредитных средств связано с риском потери контроля над предприятием в случае невозможности выполнения обязательств по погашению кредита перед банком [7, с. 388]. С такой позицией нельзя согласиться. Размещение ценных бумаг на фондовом рынке так же связано с рисками: 1) со сложностями по поиску потенциальных инвесторов; 2) с указанными рисками потери бизнеса в случае недобросовестного поведения инвесторов в последующем; 3) с необходимостью несения затрат на продвижение ценных бумаг на фондовом рынке; 4) с обычными рисками на фондовом рынке, связанными с изменениями курса ценных бумаг, неправомерным раскрытием информации и т.д. Таким образом, достаточно сложно однозначно оценить преимущества и недостатки того или иного способа привлечения инвестиций.

Не ставя перед собой задачу исследования преимуществ того или иного способа привлечения инвестиций для финансирования инновационных разработок, в данной работе рассмотрим маркетинговые аспекты деятельности компании на рынке ценных бумаг.

Фондовый рынок обладает с позиции маркетинга определенной спецификой [5], которую необходимо учитывать при выборе средств, технологий и методов продвижения финансового продукта (услуги). В этих целях проанализируем специфику маркетинга как со стороны инвестора, так и со стороны эмитента.

Рынку ценных бумаг, как и любому финансовому рынку, присуща волатильность, он подвержен множеству рисков, как внутрисударственных, так и глобальных (экономическим, кредитным, валютным, рискам ликвидности и т.д.). Потенциальный потребитель финансового продукта (инвестор) на рынке ценных бумаг склонен к риску, более того, высокие риски не останавливают потенциальных инвесторов. Инвестор – это физическое или юридическое лицо, осуществляющее инвестиции, то есть вкладывающее средства в развитие рынка товаров, работ и услуг. На фондовом рынке инвестор – это лицо, объектом инвестирования которых являются эмиссионные ценные бумаги [6, с. 340]. Если нарисовать портрет потенциального инвестора на рынке ценных бумаг, то получится лицо со следующими характеристиками: человек в возрасте 25 - 55 лет, располагающий достаточными свободными денежными средствами, высокообразованный (как правило, имеет экономическое, математическое или техническое образование), обладающий знаниями и навыками в области ведения бизнеса, знакомый с основами инвестирования на финансовых рынках, обладающий навыками использования передовых информационных технологий [2, с. 221 - 222]. Таким образом, малому инновационному предприятию следует планировать свою маркетинговую стратегию при размещении ценных бумаг на фондовом рынке именно с учетом указанных характеристик потенциального инвестора.

Как указывает Г.С. Габидинова, инвестор проводит оценку объекта инвестирования по таким показателям как доходность, рискованность и ликвидность. Показатель доходности позволяет оценить достоинства и недостатки инвестиций. В связи с тем, что невозможно заранее однозначно предсказать прибыльность инвестиций или их убыточность, всегда существует риск потери вложенных средств. Как отмечает автор, «для тех, кто не желает рисковать, могут быть предложены государственные ценные бумаги или надежные частные долговые обязательства, а для инвесторов, способных идти на риск, – акции недавно образованных компаний или акции «роста» [1]. Таким образом, при продвижении на рынке ценных бумаг вновь созданной инновационной компании необходимо разрабатывать соответствующую маркетинговую стратегию и использовать такие инструменты продвижения, которые будут ориентированы именно на второй тип инвесторов – тех, кто готов пойти на риск, в целях получения более высокой прибыли в перспективе.

После рассмотрения фигуры потенциального инвестора, перейдем непосредственно к анализу системы продвижения на фондовом рынке со стороны инновационной компании (эмитента). Одной из важнейших составляющих маркетинга на рынке ценных бумаг является продвижение финансового продукта (услуги), которое представляется в виде интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК). ИМК на фондовом рынке представляет собой комплекс коммуникаций, дающий компании - эмитенту возможность проведения эффективного диалога с потенциальными инвесторами и включающий в себя рекламу, связи с общественностью (PR), личные продажи (Sales Promotion), пропаганду (Publicity), стимулирование сбыта и директ - маркетинг. Рассмотрим указанные инструменты продвижения применительно к инновационному предприятию подробнее.

Реклама на рынке ценных бумаг – это платная форма распространения информации о финансовом продукте или услуге, адресованная определенному кругу лиц, направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование и (или) поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке. В отличие от рекламы любого другого продукта или услуги, реклама финансового продукта инновационной компании должна быть, на наш взгляд, направлена на узкий круг лиц, которые могут выступать в качестве потенциальных инвесторов. Основная задача такой рекламы – проинформировать потенциального инвестора о новой компании и ее продукции и убедить клиента в правильном выборе объекта для инвестирования, вызвать его доверие. Особое место здесь занимает реклама с целью формирования положительного имиджа инновационной компании, ее учредителей.

PR – установление отношений между компанией - эмитентом и аудиторией путем создания и поддержания положительного имиджа и устойчивой репутации. Инструментами осуществления связей с общественностью являются публикации в прессе, проведение информационных мероприятий, пресс - конференций, информационное сопровождение деятельности компании.

Личные продажи – осуществляемое в процессе личного непосредственного общения с одним или несколькими потенциальными инвесторами представление финансового продукта, цель которого – продажа последнего и установление долгосрочных взаимоотношений с клиентом.

Пропаганда – неличное и неоплаченное стимулирование спроса на ценные бумаги посредством распространения о них коммерчески важных сведений в печатных средствах информации или благожелательного представления по радио, телевидению, со сцены [8, с. 324].

Стимулирование сбыта – единовременные побудительные меры, поощряющие приобретение финансового продукта. Это могут быть разнообразные скидки, поощрения, розыгрыши и конкурсы.

Директ - маркетинг (прямой маркетинг) предполагает прямой обмен информацией с целевыми потребителями в целях получения их немедленной реакции. Это общение с потенциальными инвесторами с помощью обычной или электронной почты, по телефону или факсимильной связи.

Как отмечают исследователи [8, с. 328], эффективность факторов на рынках ценных бумаг обеспечивается стратегией привлечения потребителя к покупке ценной бумаги. Акции и облигации используют такие элементы стимулирования как личная продажа, стимулирование сбыта, реклама и пропаганда. На этапе вывода ценных бумаг на рынок и на этапе роста в основном применяются реклама и пропаганда. На этапе зрелости преобладает стимулирование по сравнению с рекламой. А на стадии спада реклама и используется для напоминания о продукте при одновременном стимулировании сбыта.

Использование различных элементов стимулирования применительно к вновь создаваемым малым инновационным предприятиям, на наш взгляд, обладает определенной спецификой. Обладая незначительным финансированием, такие компании должны грамотно выстраивать маркетинговую стратегию и тщательно подходить к выбору средств продвижения своих ценных бумаг. На наш взгляд, предпочтительными для новой небольшой компании являются такие средства продвижения на фондовом рынке как

личные продажи, зачастую основанные на живом общении и дружественных отношениях с потенциальными инвесторами, а также реклама, направленная на информирование определенного круга потребителей и формирование представления о компании. Другие средства продвижения сами по себе потребуют значительных финансовых затрат на их реализацию, что может негативным образом сказаться на финансовой устойчивости малого инновационного предприятия.

Список использованной литературы:

1. Габидинова, Г.С. Маркетинг на рынке ценных бумаг: модель принятия решения инвестором [Текст] / Г.С. Габидинова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – №6.

2. Мирошников, Е.В. Интегрированные маркетинговые коммуникации на российском рынке ценных бумаг в условиях глобализации [Текст] / Е.В. Мирошников // Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества: материалы IV Международной научно - практической конференции, посвященной 140 - летию со дня основания НИУ «БелГУ», Белгород, 25 нояб. 2015 г. / ред. Е.В. Никулина; НИУ БелГУ. - Белгород : Эпицентр, 2016. – С. 220 - 223.

3. Мирошников, Е.В. К вопросу о финансовой привлекательности территориальных университетско - промышленных связей в контексте инновационного развития [Текст] / Н.П. Зайцева, Е.В. Мирошников, Г.Г. Забнина // Финансы. Экономика. Стратегия. – 2017. – №10 (135). – С. 17 - 26.

4. Мирошников, Е.В. Перспективные направления стимулирования и финансирования инноваций: зарубежный опыт и российская действительность [Текст] / Е.В. Мирошников // Интеграционные процессы в современном геоэкономическом пространстве: материалы научно - практической конференции «Интеграционные процессы в современном геоэкономическом пространстве». – Симферополь: Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, 2016. – С. 201 - 204.

5. Мирошников, Е.В. Рынок ценных бумаг как инструмент финансирования инноваций: особенности маркетинга [Текст] / Е.В. Мирошников // Интеграционные процессы в современном геоэкономическом пространстве: материалы научно - практической конференции «Интеграционные процессы в современном геоэкономическом пространстве». – Симферополь: Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, 2017. – С. 203 - 206.

6. Молотников, А.Е. Правовое регулирование рынка ценных бумаг [Текст] / А.Е. Молотников. – М., 2013. – 552 с.

7. Салпагаров, А.Н. Современные теоретические аспекты и практические решения в развитии механизма привлечения компаниями инвестиций посредством эмиссии ценных бумаг [Текст] / А.Н. Салпагаров // Горный информационно - аналитический бюллетень (научно - технический журнал). – 2014. – №6. – С. 387 - 393.

8. Финансовый маркетинг [Текст] / О.А. Артемьева [и др.] ; под общ. ред. С.В. Карповой. – М., 2015. – 424 с.

© Е.В. Мирошников, Н.П. Зайцева, 2017

ЭВОЛЮЦИЯ РИСК - МЕНЕДЖМЕНТА И ERM

Аннотация

В статью описывается история и эволюция такой категории менеджмента, как риск - менеджмент.

Ключевые слова

Менеджмент, риск - менеджмент, история,ERM

Историю риск - менеджмента можно проследить, начиная уже с эпохи Возрождения с XIV по XVII века, которые видели рождение таких гениев, как Леонардо да Винчи и Микеланджело. Все началось, когда знаменитый математик, ученый и дворянин Блез Паскаль решил проблему разделения выигрыша незавершенной азартной игры между двумя игроками. Решение данной задачи дало толчок к происхождению теории вероятности, которая является одним из инструментов количественной оценки в риск - менеджменте. В 1703 году Якоб Бернулли придумал закон больших чисел и процесс статистических выводов с последующим развитием таблиц смертности в 1725 году. В 1730 году была предложена структура нормального распределения и были обнаружены измерения стандартного отклонения, риска и других возможностей использования выборки.

Позже, в период между Второй Мировой войной и серединой 1960 - ых годов начали свое развитие функции управления рисками и, в итоге, риск - менеджмент получил свое название и основное определение. Изначально сфера, которая охватывала управление рисками, была узкой и находилась в ведении только отдельного лица. В 1955 году функции риск - менеджера уже не ограничивались только покупкой страхования, в них входило выявление рисков и предложение способов по их устранению.

Год спустя термин риск - менеджмент появился в университетах, как отдельная учебная дисциплина. Концепция оценки риска, в принципе, часто использует математику. В тот период риски ограничивались чистыми рисками и потерями, поэтому управление происходило через контроль и финансирование статистических инструментов. Страхование было наиболее популярным подходом в управлении корпоративными рисками. Этот подход широко известен как традиционное управление рисками (TMR), где управление рисками происходило с помощью отдельных отделов. Каждый департамент имел свои процедуры и способы, а также устанавливал индивидуальные отношения к риску и был ориентирован исключительно на риски в пределах только своей сферы [1].

Только во второй половине 90 - ых годов некоторые руководители начали сомневаться в действенности и эффективности управления отдельно чистыми и финансовыми рисками.

Они начали рассматривать риски, которые раньше не были обработаны. Параллельно вместе с эпохой глобализации масштабы рисков и неопределенностей, с которыми сталкиваются компании, расширяются. Из-за различий в управлении рисками различными отделами эффективность риск менеджмента снижалась. Например, финансовый отдел управлял финансовыми рисками с помощью свопов и деривативов, страховой отдел застраховывал все активы и риски и т. д. В каждом департаменте отчитывались перед разными старшими менеджерами, что приводило к неэффективности управления в компании. Тогда стало очевидно, что общий, комплексный подход предпочтительнее индивидуального подхода. Кроме того, как говорилось выше, появились новые виды рисков, например, операционные и репутационные риски, которые обосновывают необходимость управлять «рисками всего». Это было необходимо, чтобы выявить все риски и устранить их, используя последовательную и целостную систему. В дальнейшем это вызвало рождение новой философии в области управления рисками, который знаком всем под названием управление рисками предприятия (ERM) [1].

Новый акцент на концепцию ERM обеспечивает возможность для риск-менеджеров применить максимально эффективный и надежный подход для управления рисками, использующего более широкий анализ сферы деятельности и характера рисков, с которыми сталкивается организация [2].

События 11 сентября только усилили необходимость этой новой эволюции в интеграции функций риск менеджмента в рамках организации, в частности, предприятиям финансового сектора. В докладе, опубликованном консалтинговой компанией из Атланты «Speer & Associates», предоставляющей финансовые услуги, сообщалось, что несколько банков принимают меры по созданию ERM - системы, которая выходит за рамки традиционного подхода к кредитам и мошенничеству, измерению риска ликвидности, рыночному, операционному и другим рискам, которые неблагоприятны для стоимости акций [2].

Список использованных источников:

1. Barlow D. The evolution of risk management // Risk Management. – 1993. – Т. 40. – №. 4. – С. 38.
2. Barton T. L., Shenkir W. G., Walker P. L. Making enterprise risk management pay off. – FT Press, 2002.

© В.А. Мохотько, А.А. Крапивина, И.Ю. Ломова, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Аркадий Игоревич Агабеков, Анна Яновна Махненко ВЛИЯНИЕ ПРЕСТУПНОСТИ В СФЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ	4
Аммосова Айталына Кирилловна ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ И ЕЕ РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ	6
Д.А.Анисимова, К.П.Ефимова, П.И.Сметанникова ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ	9
Артыкова Мяхри Бердимуратовна ЗАРОЖДЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВО ПРОМЫШЛЕННОЙ СИСТЕМЫ САУДОВСКОЙ АРАВИИ В «НЕФТЯНУЮ ЭПОХУ»	12
Артыкова Мяхри Бердимуратовна СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ФИНАНСОВО ПРОМЫШЛЕННОЙ СИСТЕМЫ САУДОВСКОЙ АРАВИИ С КОНЦА 60Х – НАЧАЛА 70Х ГОДОВ	15
Арутюнян К.М., Шишкин А.О. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА РАБОТНИКОВ	18
Ахтямова Р. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	22
Ахтямова Р.Р. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СЛЕДСТВЕННЫХ ОРГАНОВ И НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ В РАМКАХ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ	24
К. Ю. Бабенко, А.Р. Хаметова ВОДНЫЙ НАЛОГ И ПЛАТА ЗА ПОЛЬЗОВАНИЯ ВОДНЫМИ РЕСУРСАМИ	27
Д.С. Батищев АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ РИСКОВ ДЛЯ БАНКОСВКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ НА РЫНКЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	29
Р.Н. Берлизев, В.О. Ананьева ПЕРСПЕКТИВЫ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА С ПРОДАЖ	35
Р.Н. Берлизев, В.В. Мазуренко РОЛЬ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ	37
В.И.Борисов ЗАДАЧА ВЫБОРА НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО МЕСТА РАБОТЫ	39

Бородин Дмитрий Геннадьевич ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИИ И НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ: ФИНАНСОВО - ПРАВОВОЙ АСПЕКТ	41
А.С. Будунова, А.С. Погудина СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СМЕРТНОСТИ В РОССИИ	43
Д.А. Васильев, Г.Ю.Чернов К ВОПРОСУ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА НА ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД ГРАЖДАН	48
Т.В.Ватутина МЕТОДИКА ВНУТРЕННЕГО АУДИТА КАЗЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ	51
Ведяшева Дарья Вадимовна УЧЁТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	55
М.Л. Вилисова, А.В. Головченко ПРИМЕНЕНИЕ ВАЛЮТЫ В КАЧЕСТВЕ ИНСТРУМЕНТА ПОЛУЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ	57
А. В. Виноградова, И. Ф. Попадюк Vinogradova Alexandra Valerievna, I. F. Popadyuk СТАНДАРТИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ STANDARTIZATION AND RISK MANAGEMENT	60
Гапаева Селима Усмановна БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА	62
Гапаева Селима Усмановна НЕОБХОДИМОСТЬ PR В КОМПАНИИ	64
А.В. Говоркова ПРОБЛЕМЫ МОНОГОРОДОВ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ И ИХ ПУТИ РЕШЕНИЯ	66
А.А. Голенко, И.А. Кислая ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	68
Л.В.Горяинова ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЮ СФЕРОЙ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В РОССИИ	71
Гришина Любовь Игоревна К ВОПРОСУ О НАЛОГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	76

Гущина Александра Викторовна, Петухова Дарья Михайловна ИНВЕСТИЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	83
В.В. Даньшина ОБЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ И РОЛЬ СОЦИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ В НИХ	87
Ш.А. Джаватова, М.Ю. Алиева РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В РАЗРАБОТКЕ СИСТЕМЫ БИЗНЕС – ПЛАНИРОВАНИЯ	90
Дмитрик Елена Георгиевна, Корчикова Елена Владимировна СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	93
А.В. Доценко ФОРМИРОВАНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	97
Дускалиева Э.Г., Майкова С.А., Езангина И.А. РОЛЬ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В ОБЩЕСТВЕННОМ ВОСПРОИЗВОДСТВЕ РОССИИ	100
Н. И. Евдокимова ВЛИЯНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	104
Т.К. Екшикеев, А.П. Дедов РЕЗУЛЬТАТЫ ПРИКЛАДНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРОЦЕССА ПЕРЕВОЗОК ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ (НА ПРИМЕРЕ СНАБЖЕНИЯ АПТЕЧНОЙ СЕТИ г. САНКТ - ПЕТЕРБУРГА)	106
Кира Николаевна Емельянова, Олег Алексеевич Унгаев СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА И РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ЕЕ ИССЛЕДОВАНИЮ	109
А.А. Жоголев, Н.В. Тарасова АУДИТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	112
А.А. Жоголев, Н.В. Тарасова АУДИТ МАТЕРИАЛЬНО - ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ	115
Журавлева Д. Д. РОЛЬ КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ В БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗВИТИЯ	118
А.Е. Иванов, А.Р. Хаметова ЧТО ЛУЧШЕ ВЫБРАТЬ: ИП ИЛИ ООО?	123

Иремадзе Э.О., Кулакова А. А. ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА С ПОМОЩЬЮ ВНЕДРЕНИЯ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ И МОДЕЛЕЙ	126
Иремадзе Э.О., Кургузов А.С. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ПЛАНА ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ И ПРОВЕДЕНИЕ АНАЛИЗА НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ	128
О.П. Калугина ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ	131
Т.О. Капп ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ	133
Качаев Далгат Марксович ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	137
А.В.Кириллова, М.В.Молодцов RISK AND RISK MANAGEMENT	140
Клопот Е.А., Серова Д.Б. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОСНОВНЫХ ФОРМ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	142
С.А.Марьянова, Е.В. Комарова БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ НА ОХРАНУ ОКРУЖАЮЩЕЙ ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ	144
Н. Н. Кондаков СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В ЭКОНОМИКЕ, КАК СРЕДСТВО РЕАЛИЗАЦИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ДОСТИЖЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	146
Екатерина Юрьевна Королёва ИННОВАЦИИ – ЗАЛОГ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	149
Е.Ю. Москвитин, А.А. Розина, Е.С. Краснова ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЬНО - РЕВИЗИОННОЙ РАБОТЫ, ЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ РАЗНЫХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ	151
К.О. Кубатулина ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	153

Р.М.Кужаниязова, А.Г.Кунавина СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	155
Кузнецова М.А., Коняхина Т.Б., Панасенко И.В. ИНВЕСТИЦИОННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ФАКТОР РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	158
Н. П. Кузнецова, А. А. Баянова «ЛОГИСТИЧЕСКИЙ СЕРВИС И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ООО «ЭЛЬДОРАДО»	160
Н. П. Кузнецова, А.М. Кашапов ПРИМЕНЕНИЕ СИНЕКТИКИ	163
Н. П. Кузнецова, З.Х. Сибатуллин ИННОВАТИКА КАК ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И СИСТЕМА	166
Е.А. Легенько УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ	170
Максимова Г.Р. НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ КАК СТИМУЛ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В РФ	172
Полина Викторовна Малахова НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ	174
А.С. Манджиева ОПТИМИЗАЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ: АНАЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	177
А.Р. Матвеева, Д.В. Панченко ОТНОШЕНИЕ СУБЪЕКТОВ ЧАСТНОГО БИЗНЕСА К ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОМУ ПАРТНЕРСТВУ	180
Меньшагина И.А., Колобова Д.С., Падерова В.С. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА РОССИИ	184
Мимеева Елена Андреевна, Луговнина Светлана Михайловна СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ	186
Е.В. Мирошников, Н.П. Зайцева СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИЙ	188
В.А. Мохотько, А.А. Крапивина, И.Ю. Ломова ЭВОЛЮЦИЯ РИСК - МЕНЕДЖМЕНТА И ЕRM	193



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 индексы УДК, ББК и ISBN

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат, подтверждающий участие в конференции.

В течение 10 дней после проведения конференции сборники размещаются на сайте <http://os-russia.com>, а также отправляются в почтовые отделения для рассылки заказными бандеролями.

Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Публикация от 130 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 15 дней



научный журнал
**МАТРИЦА
НАУЧНОГО
ПОЗНАНИЯ**

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 – 80 руб. за страницу

Формат: электронное научное издание

Публикация: в течение 7 рабочих дней

Эл. версия: сайт издателя, e-library.ru

Научное издание

**НОВЫЙ ПУТЬ
РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ:
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ,
ИННОВАЦИОННОСТЬ,
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ**

**Сборник статей
Международной научно - практической конференции
23 декабря 2017 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 28.12.2017 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 11,9. Тираж 500. Заказ 288.

**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
23 декабря 2017 г.

Международной научно-практической конференции **НОВЫЙ ПУТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ, ИННОВАЦИОННОСТЬ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ**

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) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
- 2) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
- 3) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
- 4) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук
- 5) Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор
- 6) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук
- 7) Мухаммадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук
- 8) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
- 9) Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук
- 10) Venelin Terziev, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
- 11) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
- 12) Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук, профессор

5. Секретариат конференции

В целях решения организационных задач конференции секретариат конференции включены:

- 1) Асабина Катерина Сергеевна
- 2) Агафонова Екатерина Вячеславовна
- 3) Зырянова Мария Александровна
- 4) Носков Олег Николаевич
- 5) Ганеева Гузель Венеровна
- 6) Тюрина Наиля Рашидовна

6. Порядок работы конференции

В соответствии с целями и задачами конференции определены следующие направления конференции

- 1) Социально-экономические и правовые основы функционирования регионов.
- 2) Роль кредитно-финансовых институтов в развитии экономики.
- 3) Государственное регулирование экономики регионов.
- 4) Финансово-математические инструменты прогнозирования экономики регионов.
- 5) Развитие внешнеэкономической деятельности и международного сотрудничества.
- 6) Инновационно-инвестиционный механизм развития экономики региона, отрасли, предприятия.
- 7) Системы бухгалтерского учета, их соответствие международным стандартам.
- 8) Математические и инструментальные методы экономики
- 9) Развитие методологии и организации бухгалтерского учета, анализа и аудита
- 10) Прочие разделы экономики

7. Подведение итогов конференции.

В течение 5 рабочих дней после проведения конференции подготовить акт с результатами ее проведения

В течение 10 рабочих дней после проведения конференции издать сборник статей по ее итогам, подготовить сертификаты участникам конференции

Директор
МЦИИ Омега Сайнс
к.э.н., доцент



Handwritten signature Сукиасян А. А.



АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции
«НОВЫЙ ПУТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ,
ИННОВАЦИОННОСТЬ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»,

состоявшейся 23 декабря 2017

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.

2. На конференцию было прислано 146 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 130 статей.

3. Участниками конференции стали 195 делегатов из России, Казахстана, Армении, Узбекистана, Китая и Монголии.

4. Все участники получили именные сертификаты, подтверждающие участие в конференции.

5. По итогам конференции издан сборник статей, который постатейно размещен в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 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.