

ISSN B 2311-410X

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ научно-практический журнал

№7 (17)

2016 год

Главный редактор – Горохов Александр Анатольевич,
канд. техн. наук, доцент Юго-Западного государственного универси-
тета, г. Курск, Российская Федерация

Ответственный редактор – Сторублев Максим Леонидович,
канд. техн. наук, доцент Юго-Западного государственного универси-
тета, г. Курск, Российская Федерация

Журнал включает научные статьи ученых России, Украины,
Казахстана, Узбекистана, Белоруссии. Излагается теория, методология
и практика научных исследований в сфере экономики, социологии,
менеджмента, юриспруденции и смежных областей знания.

Для научных работников, специалистов, преподавателей,
аспирантов, студентов.

ISSN B 2311-410X

УДК 330+332

ББК 65+60+67

Индексация: статьи журнала включаются в Российский индекс науч-
ного цитирования (РИНЦ), доступный в Интернете по адресу
http://elibrary.ru/title_about.asp?id=50301 (Научная электронная биб-
лиотека).

Адрес редакции:
305018, г. Курск, улица Монтажников, д.12
телефон +7-910-730-82-83
e-mail: regionika@yandex.ru

Учредитель: ЗАО "Университетская книга"
305018, г. Курск, улица Монтажников, д.12
телефон +7-910-730-82-83
e-mail: regionika@yandex.ru

Редакционный совет

Перерва Петр Григорьевич	д-р экон. наук, профессор, декан экономического факультета НТУ «ХПИ», академик Академии экономических наук Украины, почетный профессор Мишкольцкого университета, Украина
Архиреев Сергей Игоревич	д-р экон. наук, зав. каф. общей экономической теории Национального технического университета «ХПИ», профессор кафедры экономической теории, Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина, Украина
Марианн Вереш Шомоши	профессор, директор института менеджмента, зам. декана экономического факультета Мишкольцкого университета, Венгрия
Бартоли Марк	профессор, руководитель программы «Менеджмент персонала (УЧР)» университет Пьер Мендес Франс, Гренобль, Франция
Савченко Ольга Игоревна	канд. экон. наук, профессор кафедры организации производства и управления персоналом НТУ «ХПИ», Украина
Плотников Владимир Александрович	д-р экон. наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия
Вертакова Юлия Владимировна	д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой региональной экономики и менеджмента, Юго-Западный государственный университет, г. Курск, Россия
Федотова Гилян Васильевна	д-р экон. наук, доцент, Волгоградский государственный технический университет, Россия
Степичева Ольга Александровна	д-р экон. наук, профессор, Тамбовский государственный университет имени Державина, Россия
Шманев Сергей Владимирович	д-р экон. наук, профессор, Орловский государственный институт экономики и торговли, Россия
Сибирская Елена Викторовна	д-р экон. наук, профессор, Орловский государственный университет, Россия
Курбанов Артур Хусаинович	д-р экон. наук, доцент кафедры маркетинга и логистики, Санкт- Петербургский государственный торгово-экономический универ- ситет, Россия
Stych Marek	PhD, Institute of Administration, Jan Długosz University in Czestochowa, Poland
Okulicz-Kozaryn Walery	doktor hab., MBA, profesor Instytutu Administracji, Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie, Polska

© Юго-Западный государственный университет, Россия
© Харьковский политехнический институт, Украина
© ЗАО «Университетская книга», 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Ашинова М.К., Чиназирова С.К., Кумпилова Б.А., Хутыз Б.А. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПИЩЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	7
Белолипецкая Д.Н., Гейбатов Б.Б. ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	12
Белоусов А.В., Яковлева Е.А., Демченко А.Ф. ПОТЕНЦИАЛ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КАДРОВ И НЕОБХОДИМОСТЬ ЕГО КАЧЕСТВЕННОГО НАРАЩИВАНИЯ: ОПЫТ И РЕШАЕМЫЕ ПРОБЛЕМЫ (НА МАТЕРИАЛАХ ВГАУ ИМЕНИ ИМПЕРАТОРА ПЕТРА I).....	18
Блинова М.Г. ПРОФЕССИОНАЛЬНО - ЛИЧНОСТНЫЙ ПОРТРЕТ HR- МЕНЕДЖЕРА СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ.....	24
Боева Е.С., Сухова Н.А. ОЦЕНКА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕХНОЛОГИЙ.....	30
Буракова С.Д., Швалова Е.А. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	37
Быков А.А., Ворopaев Н.А. ПРЕИМУЩЕСТВА И ВОЗМОЖНОСТИ ТОРГОВЛИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИЕЙ НА АО «ЕВРАЗИЙСКАЯ ТОРГОВАЯ СИСТЕМА» (ETS).....	42
Володина Н.Л. МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА В ЛОГИСТИКЕ	48
Газыева А.Ф., Сухова Н.А. ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ	54
Гакельберг Т.Б., Фомт Ю.В. МОТИВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ: ПОНЯТИЕ СТРУКТУРА, ФОРМИРОВАНИЕ	60
Голубниченко М.А., Кудинова Е.В. ВЫБОР СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	66
Губарев М.А., Чистова В.А. АНАЛИЗ И СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ В КОМПАНИИ	72
Даутова И.И., Фролова И.И. ИССЛЕДОВАНИЕ АПТЕЧНОГО АССОРТИМЕНТА ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ, ПРИМЕНЯЕМЫХ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ УГРЕВОЙ БОЛЕЗНИ.....	77
Дурицина И.В., Беджаие З.Н., Небавская Т.В. УЧЕТ РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ: РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ МСФО (IAS) 12 И ПБУ 18/02.....	84
Еременков Д.С., Мошкевич М.Л., Ступишин Л.Ю. АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТИ СНИЖЕНИЯ СВЕРХНОРМАТИВНЫХ ПОТЕРЬ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ УЧЕТА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ.....	90
Железняков С.С., Подосинников Е.Ю., Новосельский С.О. РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ	96
Зарецкий А.Д., Чистова В.А. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	107
Ионина Н.А., Крылов В.Е. ПРОБЛЕМЫ ПРОЦЕССА ВНЕДРЕНИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	113
Иполитова И.Р. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ НА ПРИМЕРЕ США И КИТАЯ	118

Кесян С.В., Герасименко К.А., Таиу Э.Р. НЕОБХОДИМОСТЬ И СПОСОБЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО 126	
Клитуна Н.А. ТОВАРОСНАБЖЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА В РОССИИ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ	130
Ковалева Е.С., Шлеенко А.В. КОМПЛЕКСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ И ОПТИМИЗАЦИЯ ЭКСПЛУАТАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	135
Ковалева О.Е., Инишкова Е.И. РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ НАНОИНДУСТРИИ В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ.....	140
Коломеец А.В., Шхалахова С.Ю. ФИНТЕХ-ИННОВАЦИИ НА РЫНКЕ МОБИЛЬНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СЕРВИСОВ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА.....	145
Куваева Ю.В., Серебренникова А.И., Микрюков А.В. СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО ДЕЛА: МОЛОДЕЖНЫЙ БАНКИНГ	151
Куваева Ю.В., Серебренникова А.И., Микрюков А.В., Черных А.Ю. О РОЛИ БАНКОВ В НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ	156
Латынина Н.А. ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РФ	161
Левченко Е.Е., Сапожникова Е.Ю. ЦЕЛИ И ФУНКЦИИ АДМИНИСТРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НАРУШЕНИЕ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА	166
Логвиненко И.В., Чистова В.А. ХОЗЯЙСТВЕННО-ДОГОВОРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ	170
Магомедов В.А. ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ АПК ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	175
Макеева А.С., Митасова А.Ю., Сазонов С.П. ОСОБЕННОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОНЛАЙН УСЛУГ СОВРЕМЕННЫМИ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ.....	180
Маслов Ю.Н. ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОЛЛЕКТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	184
Маслова Ю.А., Столярова М.А. РЕЗЕРВ НА ОПЛАТУ ОТПУСКОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ	191
Медведева А.Д., Беляева Е.С., Емельянова О.В. АНАЛИЗ ЗАВИСИМОСТИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ ОТ ВЕЛИЧИНЫ ВАЛОВОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА В РОССИИ	195
Микрюков А.В., Серебренникова А.И., Куваева Ю.В., Горохов А.А. МИГРАЦИЯ В РОССИИ КАК ФАКТОР ЭКСТЕНСИВНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	200
Митасова А.Ю., Макеева А.С., Сазонов С.П. АНАЛИЗ ОБЪЕМОВ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЮ	206
Михайлюк М.В. РАЗВИТИЕ ОНЛАЙН-РИТЕЙЛА КАК ФАКТОР ТРАНСФОРМАЦИИ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ.....	210
Надобных А.И., Шемяков Д.С., Родионова И.Н., Романченко А.С. ЭНЕРГОСЕРВИСНЫЙ РЫНОК: МОДЕЛИ, СОСТОЯНИЕ, ОЦЕНКА	214
Небавская Т.В., Баранник В.В., Ворopaева Я.С. СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО И РСБУ	221

Небавская Т.В., Баранник В.В., Воропаева Я.С. ОТЧЕТНОСТЬ В ФОРМАТЕ МСФО. ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	226
Никитина Н.Н. УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МСФО И РСБУ	232
Николенко А.А., Беляева Е.С., Емельянова О.В. ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ЕГО РОЛЬ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	238
Новикова В.А., Касевич Е.В. УСТРАНЕНИЕ ДВОЙНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ	243
Нұрпейіс С.С., Ковшова Т.П. К ВОПРОСУ О КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОМ АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕПУТАЦИОННО-ИМИДЖЕВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ БРЕНДА БАНКА.....	247
Омарова К.А., Подсухина О.В., Акишева Е.К. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ	256
Подугольникова М.О., Прыткова Е.Г. РОЛЬ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В СОЦИАЛЬНОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	261
Поздняков К.К., Горохов А.А. ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ В КОМПАНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ	265
Прищепа Л.В., Баязова В.С. ОСОБЕННОСТИ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ ДВИЖЕНИЯ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ АПК	271
Прищепа Л.В., Собянина В.А. УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РАБОТ, ВЫПОЛНЕННЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫМ СПОСОБОМ	277
Прянишникова М.В. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ВНЕБИРЖЕВЫХ СДЕЛОК С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ НА ОРГАНИЗОВАННОМ РЫНКЕ.....	282
Рогожин С.А. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	285
Рулева В.В., Небавская Т.В. РАЗЛИЧИЯ В УЧЕТЕ ЗАПАСОВ СООТВЕТСТВИИ С МСФО И РСБУ	290
Саенко С.В. ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ	294
Сайко В.М., Ковшова Т.П. К ВОПРОСУ О СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ В КОМПАНИИ.....	299
Сайфуллаева Н.З. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УЗБЕКИСТАНЕ.....	307
Сайфуллаева Н.З. ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ УЗБЕКИСТАНА И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ.....	312
Сафонова А.А. ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ЭКОНОМИКА В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ.....	318
Свириденко А.В., Бурковский П.В. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ	324
Серебренникова А.И., Микрюков А.В., Куваева Ю.В., Черных А.Ю. ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВ С КЛИЕНТАМИ	330

Серебренникова А.И., Микрюков А.В., Куваева Ю.В., Горохов А.А. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ В РОССИИ	335
Скуфьина Т.П. ОБ ИННОВАЦИОННЫХ ЗАДАЧАХ И ФУНДАМЕНТАЛЬНОМ ХАРАКТЕРЕ ПРОБЛЕМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ АРКТИКИ	340
Шалаев И.А., Соболева И.А., Николаенко Н.М. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ...	346
Шуваева А.И., Ивушкина И.Е., Федотова Г.В. МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА	352
Шуваева А.И., Ивушкина И.Е., Сазонов С.П. ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	356
Шуниалина Г.Ш., Ковшова Т.П. ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АССАМБЛЕИ НАРОДА КАЗАХСТАНА.....	361
Югай Е.В., Федотова Г.В. НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	372

УДК 330

**ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПИЩЕВЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Ашинова Марина Казбековна, профессор, д.э.н., профессор
Майкопский государственный технологический университет, Россия
(e-mail: ashinova_m@mail.ru)*

*Чиназирова Светлана Казбековна, к.э.н., доцент
(e-mail: Svetlana.9992015@yandex.ru)*

*Кумпилова Б.А., к.э.н., доцент
(e-mail: jambot@yandex.ru)*

*Хутыз Б.А., к.э.н., доцент
Адыгейский государственный университет, Россия
(e-mail: hbella@mail.ru)*

В статье проанализировано современное состояние инновационной деятельности в пищевой промышленности России, раскрываются проблемы практического использования инноваций и развития инновационной деятельности в развитии отрасли. Предложена классификация инноваций предприятий пищевой промышленности с учетом отраслевой специфики, а также механизм совершенствования инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновация, пищевая промышленность, факторы инновационного развития, инновационная активность, направления развития.

В современных условиях инновационная деятельность присуща любому производственному предприятию.

Рыночные условия развития экономики в настоящее время постоянно выдвигают требования не только количественных, но и качественных преобразований. Эти преобразования можно осуществить используя самую передовую технику, технологию, непрерывно развивая научно-исследовательскую базу.

Одной из задач государства в наше время является повышение инновационной деятельности предприятий. Этот процесс является одним из важнейших факторов, которые помогают занять прочные лидирующие позиции на рынке среди компаний, становления экономической и финансовой самостоятельности и рыночных позиций промышленных фирм.

Актуальность решения этой проблемы имеет важное значение для пищевых предприятий. Пищевая отрасль занимает одно из ведущих мест в структуре промышленного комплекса страны [1].

В табл. 1 представлена характеристика состояния и развития пищевой промышленности России в 2010–2014 гг.

Таблица 1 - Динамика инновационной активности организаций пищевой промышленности Российской Федерации за период 2010–2014 гг.

№ п/п	Наименование показателя	Годы					Изменения 2014г. (+/-) к	
		2010	2011	2012	2013	2014	2010г	2013г
1.	Удельный вес организаций, осуществлявших инновации в отчетном году, %	11,6	11,8	11,9	11,0	12,5	0,9	1,5
2.	Отгружено инновационных товаров собственного производства, выполнено инновационных работ и услуг собственными силами, млрд. руб.	117,8	116,2	113,2	127,8	180,3	62,5	52,5
3.	Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров (выполненных работ, услуг), %	4,9	4,1	3,9	3,9	5,0	0,1	1,1

Как видно из таблицы 1, доля организаций отрасли, осуществляющих инновационную деятельность, за исследуемый период составила в 2014 году 12,5%. При этом объемы отгруженной инновационной продукции росли более высокими темпами (в 1,53 раза) и составили 180,3 млрд. руб., или 5,0% в общем объеме отгруженных товаров (выполненных работ, услуг).

Внедрение инноваций на всех стадиях жизненного цикла товаров является ключевым направлением повышения конкурентоспособности предприятий отечественной пищевой промышленности. Покупателей интересует не только качество продуктов питания, но и их питательные свойства, условия, в которых они произведены, транспортированы, осуществляется их хранение.

Общий уровень конкурентоспособности отрасли на товарных рынках во многом определяется долей инновационно активных предприятий в структуре пищевой промышленности страны (рис. 1).



Рисунок 1 - Динамика удельного веса организаций пищевой промышленности, осуществляющих инновации, за период 2010–2014 гг.

В анализируемом периоде отмечается более высокая доля предприятий, внедряющих технологические инновации. Удельный вес организаций, внедряющих экологические инновации, снизился за исследуемый период в несколько раз и составил в 2014 году 1,7%.

Доступность инноваций для предприятий, уровень внедрения и степень эффективности их использования определяются различными условиями.

Проведенный анализ деятельности организаций пищевой промышленности свидетельствует о недостаточной инновационной активности, что объясняется негативными тенденциями развития многих факторных характеристик.

Наличие ряда проблем и множества факторов, определяющих уровень инновационного развития пищевой промышленности, актуализирует задачу формирования эффективно функционирующей системы взаимодействия всех участников инновационного процесса для предприятий пищевой промышленности.

К факторам, ограничивающих развитие пищевой промышленности, можно отнести:

1. несовершенство механизма государственного и, прежде всего, таможенно-тарифного регулирования рынка продовольствия;
2. неразвитость инфраструктуры производства продукции, особенно в мясомолочном секторе;
3. зависимость от импортных поставок сырья и колебаний мировых цен;
4. недостаточную развитость сырьевой базы и сохранение проблемы поставок качественного сырья на переработку;
5. незавершенность работы по разработке технических регламентов.



Рисунок 2 - Схема взаимодействия участников инновационного процесса в пищевой промышленности

Ведущая цель внедрения и использования инноваций в пищевом секторе промышленности страны должна заключаться в обеспечении непрерывного роста производительности труда как основного фактора усиления и наращивания экономических характеристик отрасли [5].

Получение качественного инновационного продукта труднодостижимо без наличия эффективно действующего механизма взаимодействия государственных институтов и товаропроизводителей.

Стратегически неотъемлемой обязанностью государства является разработка прогноза инновационных потребностей каждой составляющей пищевой промышленности, идентификация проблем и задач, определение факторов, способствующих или препятствующих внедрению инноваций, а также формирование системы развития инновационной деятельности.

Согласно разработанной Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года предусматривается, что инвестиции в социально значимые от-

расли пищевой промышленности возрастут к 2020 году на 16,5% – почти до 103 млрд руб. [3].

В стратегическом контексте наиболее важной задачей государства при формировании действенной системы развития инновационной деятельности в пищевой промышленности является задача выделения приоритетных направлений инновационной активности, выявления реализуемых инновационных проектов и возможности участия в них научных и образовательных учреждений, определения состава задействованных в них предприятий, взаимосвязи реализуемых инноваций и их влияния на отраслевую эффективность.

Важное значение также имеет региональный уровень формирования системы инновационного взаимодействия отрасли [2].

С целью интеграции инноваций разного типа и ускорения их использования на региональном уровне целесообразно создание центров в форме саморегулируемых организаций, объединяющих инвесторов, представителей промышленности, органов власти на региональном и муниципальном уровнях, общественных профессиональных организаций и жителей региона. Целью создания подобных центров является оказание консультационной и информационной поддержки предпринимателям, обеспечение взаимодействия производственной сферы с научными и образовательными структурами.

Отраслевой уровень включает разработку последовательности инноваций на разных стадиях производственного цикла и определение их взаимосвязи, интеграцию предприятий в процессе формирования и использования инноваций, экономическую заинтересованность участников инновационного процесса [4].

Реализация представленной схемы взаимодействия участников инновационного процесса позволит перейти на качественно новый уровень организации инновационной деятельности на пищевых предприятиях.

Список литературы

1. Ашинова М.К. Инвестиционные факторы реализации инновационной стратегии развития регионального АПК (монография). Майкоп: изд-во МГТУ, 2008. - 200 с.
2. Кумпилова Б.А. Особенности управления региональными экономическими подсистемами в рамках обеспечения инновационного развития региона // Материалы международной научно-практической конференции, г. Алушта, 2012, С.96-97.
3. Инновационная Россия – 2020. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. М., 2010. URL: http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/innovations/doc20101231_01
4. Хуыз Б.И. Проблемы инновационного развития экономики России. Современные тенденции в науке и образовании // Материалы Международной научно-практич. конф. – Москва, 2014. – С.28-30.
5. Чиназирова С.К. Инновационные системы в АПК // Материалы VIII Международной научной конференции молодых ученых, «НАУКА. ОБРАЗОВАНИЕ. МОЛОДЕЖЬ», 10-11 февраля 2011 г. Майкоп: изд-во АГУ, 2011. -Т.II.-С.245-250.

Ashinova Marina Kazbekovna, Professor, Doctor of Economics, Professor Department of Finance and Credit, Federal State Byuzhetnoe Educational Institution of Higher Education "Maikop State Technological University" (e-mail: ashinova_m@mail.ru)

Chinazirova Svetlana Kazbekovna, Associate Professor, Ph.D., Associate Professor, Department of Economics and Management Federal State Byuzhetnoe Educational Institution of Higher Education "Adygeya State University" (e-mail: Svetlana.9992015@yandex.ru)

Kumpilova B.A. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Economics and Management Federal State Byuzhetnoe Educational Institution of Higher Education "Adygeya State University" (e-mail: jambot@yandex.ru)

Hutyz B.A. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Economics and Management Federal State Byuzhetnoe Educational Institution of Higher Education "Adygeya State University" (e-mail: hbella@mail.ru)

INNOVATION FOOD ENTERPRISES

Abstract: The article analyzes the current state of innovation in the food industry in Russia, reveals the practical problems of innovation and the development of innovative activity in the industry's development. A classification of innovation of the food industry with industry-specific, as well as a mechanism for improving innovative activities.

Keywords: innovation, food industry, factors of innovation development, innovation activity, the development direction.

УДК 336.662

ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Белолипецкая Дарья Николаевна

Гейбатов Бахрам Басамлу

Студент группы ЭФК-459

Научный руководитель: **Сазонов Сергей Петрович**

профессор, доктор экономических наук

Волгоградский государственный технический университет, Россия

Деятельность малых предприятий ориентирована главным образом на местный рынок, на решение региональных проблем. Они становятся основой формирования рациональной структуры местного хозяйства и его финансирования. Сферы малого предпринимательства нуждаются в активном финансировании и государственной поддержке.

Ключевые слова: Малое предпринимательство, финансирование, внешнее, внутреннее, собственный капитал, заемный капитал, инвестиции, резерв, взнос, фонд, акции, акционерное общество.

В отличие от крупного бизнеса, который привлекает дополнительные источники финансирования деятельности, на малых предприятиях вопрос поиска и привлечения финансовых ресурсов возникает как в процессе развития, так и в процессе текущей деятельности. Нехватка оборотных средств является одной из наиболее распространенных проблем на малых

предприятиях. В связи с этим, предприятия малого бизнеса испытывают более высокую потребность в привлечении дополнительных источников финансирования.

На сегодняшний день существует достаточно широкий перечень различных способ привлечения финансовых ресурсов или форм финансирования. Традиционно финансовые ресурсы подразделяют на три основных вида:

1. Собственные средства (уставный капитал, накопленная чистая прибыль)

2. Заемные средства (долгосрочные и краткосрочные кредиты, займы)

3. Инвестиции (частные вложения, доли в уставном капитале, субсидии)

Обратимся к анализу основных форм финансирования, которые доступны предприятиям малого бизнеса. По конечному виду получения источников средств можно подразделить их на основные (прямые) и производные (косвенные). К прямым формам финансирования относятся договора, в результате заключения которых малое предприятие получает непосредственно денежные средства как источник обеспечения деятельности. К таким формам относятся:

- банковские кредиты
- государственные субсидии
- накопленная чистая прибыль предприятия.

Под производными формами финансирования следует понимать формы обеспечения деятельности предприятия, получаемые не в виде непосредственно денежных средств, а в виде какого-либо актива или действия, оказывающего влияние на рост выручки предприятия.

К данным формам будем относить:

- лизинг
- факторинг
- интеграция
- кооперация.

Следует отметить, что перечисленные выше косвенные формы финансирования начали применяться в российской практике относительно недавно, таким образом, они составляют основу современных инструментов финансового менеджмента для малых предприятий.

В современной литературе такие явления как интеграция и кооперация напрямую не относят к формам финансирования. Хотя процесс реализации этих мероприятий оказывает влияние как на рост активов предприятия, так и на рост выручки от реализации продукции. Поэтому в данной статье мы будем рассматривать интеграцию и кооперацию малых предприятий как формы финансирования.

Основные формы финансирования предприятия можно разделить по функциональной направленности, а также по конечному объекту обеспечения.

Таблица 1. Основные формы финансирования малых предприятий.

Классификация форм финансирования	Формы финансирования	Объект обеспечения форм финансирования
Прямые	Банковский кредит	Основные средства, оборотные средства
	Государственные субсидии	
	Накопленная чистая прибыль	
Косвенные	Лизинг	Основные средства
	Факторинг	Оборотные средства
	Кооперация	Выручка
	Интеграция	Выручка, основные средства, оборотные средства

Источник: по материалам [4]

На малых предприятиях в силу специфики их функционирования и наиболее распространенной отраслевой принадлежности к торговле могут отсутствовать внеоборотные активы, источниками формирования оборотных активов часто служат заемные средства и кредиторская задолженность [6, с.15].

Основными источниками заемных средств являются коммерческие банки. Малый бизнес по ряду причин является привлекательной сферой деятельности кредитных организаций. С точки зрения банков, положительными моментами сотрудничества с малыми предприятиями являются достаточно небольшие сроки окупаемости ссуд, гибкость малого бизнеса, позволяющая реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, а также способность малых предприятий к внедрению новых технологий [2].

Однако, в то же время существует ряд серьезных проблем с получением кредита предприятием малого бизнеса. К примеру, большинство банковских программ кредитования малого бизнеса предполагает предоставление обеспечения по кредиту в виде залога или поручительства. Причем залоговым обеспечением должны выступать среднеликвидные активы (автотранспорт, недвижимость). Далеко не все предприятия малого бизнеса имеют данные активы в собственности. Однако, здесь на помощь малым предприятиям приходит такая форма финансирования как микрокредитование. Особенности функционирования микрофинансовых организаций заключаются:

- в сокращении операционных затрат по оказываемым услугам;
- в уменьшении времени обслуживания клиентов;
- в использовании гибких требований по обеспечению кредита;
- в увеличении суммы выдаваемого кредита на основании предоставляемого заемщиком баланса и наличия обеспечения, а также с течением времени при наличии положительной кредитной истории [3].

Кроме этого надо отметить, что российские банки выдают небольшие кредиты малому бизнесу под более высокие проценты. Одна из причин высоких процентов по кредитам для предприятия малого бизнеса — большой риск их кредитования. Финансовое состояние этих предприятий нестабильное и неопределенное, да и низкая капитализация существенно увеличивает риск невозврата кредитов [4, с.120-121].

Говоря об инвестициях в малый бизнес, следует отметить, что основным инвестором малого предприятия чаще всего выступает государство. Частные инвестиции более распространены в крупном бизнесе, т.к. инвестор планирует получать дивиденды от своих вложений, а в масштабах малого бизнеса их размер будет не так велик, да и сами инвестиции чаще всего носят венчурный характер. Государственная поддержка малого бизнеса обеспечивает ему финансовую устойчивость и возможность конкурировать с крупными и средними предприятиями. Эта поддержка заключается в предоставлении малым предприятиям налоговых отсрочек, льгот, инвестиционных кредитов, льготного доступа к кредитным ресурсам банков, снижения процентов по кредитам и других возможностей, вплоть до участия в выполнении государственных заказов [1, с.15-16]. Кроме этого к мерам государственной поддержки малого бизнеса относится субсидирование. В данном случае государство вкладывает средства в малые предприятия условно на безвозмездной основе. Свои «дивиденды» государство со временем получает в виде налоговых платежей.

Лизинг, или финансовая аренда, является наиболее удобной формой финансирования для производственных предприятий. Поскольку торговые предприятия не нуждаются в дорогостоящем оборудовании, для них лизинг представляет меньший интерес. У производственных предприятий набор возможных предметов лизинга гораздо шире. Это может быть и автотранспорт, и производственное оборудование, и спецтехника. Взяв оборудование в лизинг, фактические активы предприятия сразу увеличиваются, при этом отсутствует необходимость единовременных капитальных вложений [5].

Другим источником финансирования малых предприятий является факторинг. Факторинг — это финансовая комиссионная операция, при которой клиент переуступает дебиторскую задолженность факторинговой компании с целью незамедлительного получения большей части платежа, гарантии полного погашения задолженности, снижения расходов по ведению счетов [6]. Предприятия малого бизнеса имеют гораздо меньше возможностей, чем средний и крупный бизнес, следовательно, масштабы производства промышленных малых предприятий существенно меньше. В современной литературе выделяют два основных типа функционирования малых промышленных предприятий:

- малые предприятия, осуществляющие деятельность, ориентируясь на крупный холдинг, по принципу вертикальной интеграции;

- малые предприятия, осуществляющие самостоятельную деятельность на рынке свободной конкуренции.

Для предприятий первого типа характерны специализация на производстве ограниченного круга деталей и узлов, более низкие издержки производства, позволяющие крупному бизнесу экономить свои ресурсы; гибкость производства, способствующая его быстрой переналадке [8, с.7].

Предприятия второго типа, которые осуществляют самостоятельную деятельность на рынке, имеют большую независимость, гибкость и маневренность. Они не связаны определенными требованиями к выпускаемой продукции, вследствие чего могут быстро перепрофилироваться в соответствии с изменяющимися потребностями рынка. Первоначальной и далее основной задачей менеджмента всегда является привлечение финансовых ресурсов, поскольку за счет источников средств осуществляется формирование всей остальной ресурсной базы предприятия.

Для наиболее эффективной работы предприятия необходимо выбирать формы финансирования. При необходимости единовременного вложения существенной суммы средств наиболее оптимальной формой финансирования является банковский кредит. При отсутствии активов, а также при потребности во вложениях возможно привлечение средств в форме микрокредитования. При потребности вложения небольшой суммы средств, отсутствия срочности или наличии возможности временного изымания из оборота собственных средств предприятие может воспользоваться государственной субсидией. При необходимости обновления основных средств, предприятие может воспользоваться лизингом. Для увеличения оборотных средств наиболее простым решением будет использование факторинга. При наличии узкоспециализированного производства для оптимизации финансовой устойчивости целесообразно применение принципа кооперации, т.е. вливания малого промышленного предприятия в структуру крупной компании, а при работе на конкурентном рынке возможно объединение нескольких малых предприятий.

Список литературы

1. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий): Учеб.пособие. — М.: ИНФРА-М. — 2014. — 240с. — (Высшее образование).
2. Батяев А.А., Дудкина М.Г., Нурушева Л.К. Кредиты для малого бизнеса в условиях кризиса — М., Научная книга, 2010. — 84с.
3. Королев Д. А. Перспективы развития микрофинансирования малого бизнеса в России. // Общество: политика, экономика, право. — 2013 — №2. — с.54-58.
4. Организация предпринимательской деятельности: Учеб.пособие для вузов /Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, акад. Г.Б. Поляка, проф. В.А. Швандара. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 525 с.
5. Сокольских Е.В. Микрокредитование и лизинг как механизмы привлечения ресурсов в малый бизнес // Российское предпринимательство. — 2011. — № 4 Вып. 1 (88). — с. 47-50. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/9811/>
6. Ладанов А.А. Использование факторинга для повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса // Российское предпринимательство. — 2012. — № 4 (202). — с. 30-34.

7. Федотова Г. В. Банковский риск-менеджмент/ Г. В. Федотова, О. В. Шумилина//В сборнике: Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления материалы X международной научно-практической конференции. Курск, 2015. -С. 401-405.
8. Федотова Г.В. Формирование национальной законодательной базы стратегического управления экономикой//Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 20-29.
9. Государственно-частное партнерство и специфика его реализации в регионах России/ Плотников В.А., Федотова Г.В., Пролубников А.В.// Экономика и управление. 2015. № 1 (111). С. 38-43.
10. Роль финансового контроля в повышении эффективности управления бюджетами/ Козенко Ю.А., Федотова Г.В.// монография / Козенко Ю. А., Федотова Г. В.. Элиста, 2006.
11. Теории финансов и финансового менеджмента/ Перекрестова Л.В., Федотова Г.В., Мытарева Л.А.// учебное пособие / Л. В. Перекрестова, Г. В. Федотова, Л. А. Мытарева ; М-во образования и науки РФ, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Волгоградский гос. ун-т". Волгоград, 2010.
12. Оценка инвестиционной привлекательности рынка драгоценных металлов в условиях мирового финансового кризиса/ Федотова Г.В., Широбакин В.И.// Финансы и кредит. 2011. № 2 (434). С. 56-59.
13. Особенности управления затратами торговых предприятий/ Балгужин Д.М., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 34-36.
14. История теории бюджета/ Сибгатулина Л.М., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 243-245.
15. Устойчивое развитие крупных городов с позиций оценки конкурентоспособности территории/ Богомолова И.В., Машенцова Л.С., Сазонов С.П.// Фундаментальные исследования. 2014. № 9-11. С. 2506-2510.
16. Местный бюджет в Российской Федерации/ Сазонов С.П., Перекрестова Л.В., Лукьянова А.В.// С. П. Сазонов, Л. В. Перекрестова, А. В. Лукьянова. Москва, 2005.

FORMS OF FINANCING OF SMALL BUSINESS

Belolipetskii Daria Nikolaevna

Heybatov Bahram Basalu

Student group EPA-459

Supervisor: Sazonov Sergey Petrovich

Professor, doctor of economic Sciences,

Department of "Economics and Finance companies",

Volograd state technical University, Russia

Abstract: *Small business activities are focused mainly on the local market, on the solution of regional problems. They become the basis for the formation of a rational structure of the local economy and its financing. Small businesses need the funding and government support.*

Keywords: *Small business, finance, external, internal, equity, debt capital, investment, reserve, fee, fund, stocks, joint-stock company*

ПОТЕНЦИАЛ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КАДРОВ И НЕОБХОДИМОСТЬ ЕГО КАЧЕСТВЕННОГО НАРАЩИВАНИЯ: ОПЫТ И РЕШАЕМЫЕ ПРОБЛЕМЫ (НА МАТЕРИАЛАХ ВГАУ ИМЕНИ ИМПЕРАТОРА ПЕТРА I)

Белоусов Андрей Владимирович, д.э.н., профессор

*Воронежский государственный аграрный университет
имени императора Петра I*

Яковлева Елена Александровна, д.э.н., профессор, член-корр. РАЕ,

зав. Кафедрой Мировой и региональной экономики

Демченко Александр Федорович, д.э.н., профессор

*Воронежский государственный лесотехнический университет
имени Г.Ф. Морозова, г.Воронеж*

В статье приводится опыт Воронежского ГАУ в области создания саморазвивающихся бизнес-структур: учебно-делового центра агробизнеса, Экспоцентра «Агробизнес Черноземья», Управления дополнительного образования ВГАУ.

Ключевые слова: Инновационный университет, Экспоцентр, агротехнопарк.

О самом ВУЗе – изначально. Это тем более исторически важно в том плане, что ВГАУ имени императора Петра I является первым высшим учебным заведением не только города Воронежа, но и всего Центрально-Черноземного края – одного из крупнейших регионов, о котором говорят, что он является стеновым хребтом Российской Федерации.

С учетом сказанного напоминаем: Закон об учреждении в городе Воронеже сельскохозяйственного института Императора Петра I был подготовлен коллективными усилиями и законодательной и исполнительной власти и проходил затем все этапы согласований и одобрений. Вступил в силу, когда на его титульном листе 9 июня 1912 года император Николай II начертал: «Быть по сему».

Директором решением правительства был назначен К.Д. Глинка (вплоть до 1923 года).

В январе 1991 года Воронежский СХИ был преобразован Воронежский государственный аграрный университет при сохранении имени К.Д. Глинки (1991-2011 гг.). В числе 14 ведущих аграрных ВУЗов ВГАУ получил разрешение перейти на многоуровневую структуру аграрного образования по таким базовым направлениям как: агроэкономика, агроинженерия, агрономия, ветеринария, зоотехния, землеустройство и земельный кадастр. При этом качественно новым звеном в высшей школе (наряду со специалистами) явилась подготовка магистров, то есть кадров новой формации. Не менее значимым считаем создание новых факультетов: технологического и агробизнеса, а так же введение перспективных специальностей и углубление самой специализации. В частности, один из новых факульте-

тов (а именно профессионально-педагогический), начиная с 2001 года успешно приступил к подготовке преимущественно преподавателей для сельскохозяйственных техникумов и колледжей.

Важным считаем и то, что в 1996 году по инициативе экс-ректора ВГАУ В.Е. Шевченко был организован Центр довузовской подготовки (ЦДП). ЦДП был нужен для поддержания устойчивых плодотворных связей с общеобразовательными школами, профтехучилищами, колледжами и техникумами. Тем самым подготовительная профориентационная работа была приближена к будущим студентам, большинство из которых, проживают в сельской местности.

Как видим, даже при таких кратких характеристиках, выше изложенное, имело и продолжает иметь важное стратегическое значение для университета. Тем более, что современные условия для его функционирования были и остаются далеко не простыми.

Вот почему нетрудно понять и стремление авторов раскрыть в дальнейшем практический опыт создания и функционирования регионального университетского аграрного научно-образовательного округа при Воронежском государственном аграрном университете. Инициатива в этом деле принадлежала Главе администрации Воронежской области В.Г. Кулакову, который 28 февраля 2002 года издавал соответствующее распоряжение за № 357-р. В данную структуру помимо ВГАУ с годами стали входить 6 научно-исследовательских институтов, 6 техникумов и 4 колледжа.

Цель и решаемые задачи заключались в интеграции деятельности учебных и научно-исследовательских организаций в интересах активизации и качественного улучшения целевой и многоуровневой подготовки кадров. При этом не теряющими актуальной значимости оставались вопросы роста эффективности использования материального и кадрового потенциала учреждений профессионального образования и науки. Словом, предстояло не только сохранять, но и приумножить высокий потенциал ВУЗа. Видеть в нем мощный инновационный, образовательный и культурный центр, активно содействующий современному конкурентоспособному развитию АПК региона.

Именно в этом убеждают многоплановые заботы экс-ректора ВГАУ В.Е. Шевченко в той части, которые были связаны с его личным участием: в научной разработке «Концепции вывода АПК Воронежской области из кризиса; в создании на базе ВУЗа инновационного регионального агротехнопарка и его передвижных звеньев, а именно: представительств агроуниверситета в регионе с конкретными программами подпрограммами и проектами конкретных действий; в становлении и развитии на территориях Воронежского регионального университетского округа аграрного образования жизненно важных социальных инфраструктур.

При всем этом в ректорском приказе от 2 февраля 1993 года № 36 особо отмечалось: в рамках формирования воронежского регионального округа аграрного образования Учебно-деловой центр (факультет) агробизнеса

создан в виде хозрасчетного подразделения ВГАУ для экспериментальной отработки методов и механизмов выживания ВУЗа в условиях постоянного сокращения бюджетного финансирования. Руководителем данного Центра был назначен доктор экономических наук, (позже проректор по проектам развития и коммерциализации ВГАУ) профессор В.И. Белоусов. Именно такой выбор на стратегически важную руководящую должность был далеко не случайным. И ректор, профессор ВГАУ В.Е. Шевченко и многие ученые знали, ценили и уважали Владимира Ильича за такие прекрасные качества как: обширные теоретические и практические знания, высокий уровень творческой и деловой активности, настойчивость и целеустремленность, умение личным примером вдохновлять на достижение поставленных целей и решение проблем, как правило, на системной, комплексной основе.

Актуально значимыми при этом являлись и задачи умелого использования потенциала профессиональных НИИ, расположенных на территории самой воронежской области. Это: ВНИИ сельского хозяйства им. В.В. Докучаева, ВНИИ защиты растений, ВНИИ сахарной свеклы им. А.Л. Мазлумова и др.

В обобщенном виде, таким образом, многофакторную инновационную структуру можно представить в как ту систему, которая изначально была ориентирована на становление и развитие такой территориально – отраслевой высокоразвитого интеллектуального потенциала ВГАУ, которая способна практически обеспечивать самое широкое использование современных научно-технических и технологических идей. Видеть, следовательно, объединяющую стратегическую задачу агротехнопарка ВУЗа в устойчивом и надежном обеспечении доступа не только к аграрным кадрам, но и профессорам и преподавателям, обучающимся к результативному обмену самыми современными знаниями и информацией по ключевым вопросам АПК. Это во-первых.

Во вторых, важным считаем именно такое взаимодействие, представленное в виде следующей нормативно-методической структуры агротехнопарка: 1). Учебно-деловой центр агробизнеса (Центр бизнес-образования); 2). Экспоцентр «Агробизнес Черноземья»; 3). Комплекс самокупаемых бизнес-единиц инновационного обеспечения не только кадрового потенциала, но и технико-технологического, информационно-консультационного развития сельских поселений в масштабах всего региона; 4). Создание и функционирование головных представительств ВГАУ на базе средних профессиональных учебных заведений с тем, чтобы можно было оказывать постоянно современные услуги образовательного значения на принципах устойчивого саморазвития буквально каждого представительства ВГАУ.

Кстати, задачи для них – единые. Это: А). повышение уровня подготовки специалистов для АПК региона, Б). качественное совершенствование учебно-методического процесса и соответствие его современным критериям организации и управления качеством непосредственно образова-

тельного процесса; В). Достижение полного освоения принципов системы открытого образования, включая при этом технологии дистанционного обучения в рамках центра дистанционных образовательных технологий - Центра ДОТ, созданного на базе Учебно-делового центра Агробизнеса (отметим одновременно и его достаточно солидную организационно-технологическую и социально-экономическую базу – 15 представительств не только в Воронежской но и Липецкой области. Кроме этого функционируют и удаленные от городов областного значения аналогичные центры ДОТ. Среди них Борисоглебский, Калачеевский, Липецкий, Лебедянский, Задонский, Чаплыгинский Россошанский и др. В текущем году за удаленными центрами ДОТ было закреплено без малого 5000 студентов. Желающих получать не только высшее образование путем использования дистанционных технологий, но и повышать на этой же базе квалификацию (как одного из важных условий непрерывности современного образовательного процесса).

При всем этом несомненного внимания заслуживает и такая многофакторная новация, как создание и устойчивое функционирование Экспоцентра ВГАУ «Агробизнес Черноземья».

Напомним: данный экспоцентр начал свою деятельность в октябре 1996 года открытием выставки «Промышленность – селу». Ее экспозицию тогда составили около 100 предприятий Воронежской, Белгородской, Липецкой областей а так же городов Рязани, Саратова.

В дальнейшем Экспоцентр стал обеспечивать ежегодное проведение выставок. Среди них выделялись традиционностью «Агротехмаш», «Воронеж-агро», «Мясомолочная индустрия», «Современное хлебопечение», «Сладкоежка», «Пивной сезон», «Благоустройство, энергосбережение, строительство», «Автосалон», «Высокие технологии в экологии».

Кстати, успешно были проведены и такие выставки как: «Образование и карьера», «Промышленность Белоруссии – Черноземью», «Мой компьютер», «Банк и офис», «Средства связи и безопасность», «Красота и здоровье», «Ярмарки посадочного материала».

Наиболее активное участие в них принимали иногородние фирмы из Липецка и Белгорода, Москвы и Санкт-Петербурга, Саратова и Ростова-на Дону, Самары и Брянска. Среди участников из ближнего зарубежья назовем фирмы из Белоруссии; из дальнего – Австрии, Бельгии, Венгрии, Германии, Италии, Ирана, Швеции, Франции, Японии и др.

О самих посетителях. Ими являются: главы муниципальных районов, руководители и специалисты управленческих структур областного и районного звеньев региональной системы агропромышленного производства в целом и сельскохозяйственных организаций, включая фермеров, ЛПХ. При этом география посетителей была и остается довольно обширной: Европейская часть РФ, Уральский регион, страны ближнего зарубежья. Что касается студентов (таких ВУЗов, как ВГАУ, ВГЛУ, ВГАСУ, ВГУИТ), а так же обучающихся в учреждениях СПО Воронежа, Воронежской области и

всего Черноземья, то они, в большинстве с неподдельным интересом знакомятся с действующими механизмами, Оборудованием и приспособлениями, общаются со специалистами. Дополняют тем самым теоретические, технологические и практические знания, полученные в ходе учебы.

Приятно отмечать и то, что для всех выставок традиционным стало проведение конкурсов «Лучшее представление предприятия на выставке», победитель которых награждался памятным сувенирами и дипломами.

Непосредственно с тематикой экспозиции в большинстве своем связано и активное проведение: научно-практических конференций, Семинаров, заседаний «круглого стола». В качестве объективных оценок высокоавторитетными стали степенные дипломы и дипломы по специальным номинациям (В числе первых такого признания удостоились: Воронежский хлебозавод №2, Тамбовская фабрика ТАКФ и др.).

В третьих, высокий авторитет завоевала такая специализированная выставка, как «Консалтинг, аудит, бизнесобразование». Проходила она в феврале 1998 года. Была первой региональной выставкой, открывшей богатейшие возможности интенсивного использования в современных условиях интеллектуального потенциала в интересах роста экономической и социальной деятельности, явившейся при этом основой для успешного проведения семинара «Перспективы формирования профессионального сообщества консультантов по управлению в России».

Несомненного одобрения заслуживают и плодотворная работа, связанная с сотрудничеством Экспоцентра «Агробизнес Черноземья» со странами СНГ и на международном уровне. В качестве типичного примера сошлемся на посещение Экспоцентра гостями из Белоруссии в феврале 1998 года. На закрытой территории тогда успешно экспонировалась современная крупногабаритная техника, механизмы и оборудование. Замысел самой выставки заключался в том, чтобы оказать практическую помощь сельхозпроизводителям в освоении новой специализированной техники и новых технологий.

И еще. Весной этого же года экспоцентр агроуниверситета посещала делегация организатора Лондонской Королевской выставки «Смитфилдшоу». В рамках программы «Тасис» выставочный центр посетили так же представители фирм из Италии, Бельгии, Франции, Голландии, Шотландии, Испании и Греции.

Воплощение в жизнь крупных международных проектов важно и тем, что позволило ученым и сотрудникам ВУЗа участвовать в долгосрочных стажировках в ведущих университетах Англии, Франции, Германии, США. Это, с одной стороны.

С другой – окончательно оформить идею создания во ВГАУ многофакторной структуры в качестве связующего звена между учебно-методическим процессом; научно-исследовательской работой и агропромышленным производством в интересах практической реализации новейших достижений науки, техники и технологии.

С учетом сказанного, по инициативе воронежских ученых – аграрников началась успешная разработка отечественной концепции развития системы дополнительного профессионального образования. В 2014 году в Воронежском ГАУ было создано Управление дополнительного образования, включающее в себя Институт повышения квалификации и переподготовки кадров, Лингвистический центр, Центр подготовки профессиональных бухгалтеров, Автошколу ВГАУ. Иногородним слушателям курсов предоставляется возможность проживания в гостинице «Университетская».

В общих оценках Управление дополнительного образования и экспо-центр Агробизнес Черноземья авторы представляют как динамично развивающееся на принципах синергии взаимодействия подразделения ВГАУ. Ими оказывались следующие квалифицированные услуги:

- Профессиональная переподготовка и повышение квалификации работников предприятий АПК и других отраслей;
- Обучение студентов и сотрудников университета по дополнительным образовательным программам;
- Распространение деловой информации на базе действующих информационных банков, периодически обновляемых данных;
- Проведение выставок, симпозиумов, конференций, семинаров, заседаний «круглого стола»;
- Обучение современным инновациям и методам на базе экономического и финансового менеджмента;
- Организация сельскохозяйственных выставок, проведение смотров и конкурсов;
- Решаемые проблемы повышения квалификации профессорско-преподавательских кадров аграрных ВУЗов страны и ее регионов;

Как видим, не только начальный этап, но и более чем 100-летний период высокопрофессиональной деятельности одного из крупнейших аграрных ВУЗов России убедительно свидетельствует об успешном разрешении стоящих перед ним задач подготовки и переподготовки сельскохозяйственных кадров высшей квалификации. Наглядно демонстрируя при этом неустанный творческий труд профессоров, преподавателей, работников администрации и самих студентов, ответственность и неравнодушие, богатейший научный и практический потенциал всего коллектива ВГАУ имени императора Петра I.

Список литературы

1. Белоусов В.И., Белоусов А.В. Будущее Черноземья - агротехнополисы. / В.И. Белоусов, А.В. Белоусов. АПК: Экономика, управление. № 1. 2010. с. 23-26.
2. Белоусов В.И. Инновационный менеджмент в агропромышленном комплексе. Учебное пособие. / В.И. Белоусов, А.В. Белоусов. Изд. «Истоки», Воронеж, 2008, 288с.
3. Шевченко В.Е. Инновационная стратегия агроуниверситета. / В.Е. Шевченко, В.И. Белоусов, А.В. Белоусов. АПК: экономика, управление, Москва, 2003, № 9. С. 23-29.
4. Демченко А.Ф. Маркетинг. / А.Ф. Демченко, А.В. Белоусов, С.Н. Коновалова. Учебное пособие. Изд. ВГУ, Воронеж, 2007, 332 с.

5. Управление социально-экономическими системами и бизнес-процессами в условиях транзитивной российской экономики. Коллективная монография. / [Коллектив авторов: под общ. науч. ред. Е.И. Макарова]. - Воронеж: Издательско-полиграфический центр «Научная книга», 2016. – 166 с.

*Belousov Andrey Vladimirovich, doctor of Economics, Professor
Voronezh state agrarian University
named after Emperor Peter I*

*Yakovleva Elena Aleksandrovna, doctor of Economics, Professor, corresponding member.
PARADISE*

*head. Department of World and regional Economics
Demchenko Aleksandr Fedorovich, doctor of Economics, Professor
Voronezh state forestry engineering University
named after G. F. Morozov, St. Petersburg*

THE CAPACITY OF AGRICULTURAL PERSONNEL AND THE NECESSITY OF ITS EXTENSION: THE EXPERIENCE AND PROBLEMS SOLVING (ON MATERIALS OF VORONEZH STATE AGRARIAN UNIVERSITY NAMED AFTER EMPEROR PETER I)

The article presents the experience of Voronezh sau in creating self-sustaining businesses: a training and business center agrebi-sense, Expocentre "Agrobiznes of Chernozem region", Department of further education, Voronezh state agrarian University.

Key words: Innovative University, Fairgrounds, agrotechnopark.

ПРОФЕССИОНАЛЬНО - ЛИЧНОСТНЫЙ ПОРТРЕТ HR- МЕНЕДЖЕРА СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

*Блинова Марина Георгиевна, доцент
(e-mail: bm.2308@mail.ru)*

*Российский государственный профессионально педагогический
университет, г.Екатеринбург, Россия*

В данной статье рассматриваются вопросы необходимости формирования профессиональных, общекультурных и специальных компетенций HR-менеджера, позволяющих вести за собой подчиненных: высокого уровня культуры, нравственных качеств, эмоциональной устойчивости; обладание определенными психологическими навыками и умениями, позволяющими сконцентрировать внимание и умения действовать в условиях специфических особенностей персонала предприятий и организаций социальной сферы, когда стандартные решения не всегда эффективны и требуют наличия определенных профессионально-личностных характеристик HR-менеджера.

Ключевые слова: этическая культура, профессионально-личностный портрет, лидер, инноватор, стиль управления, корпоративная культура, профессиональный имидж, коммуникабельность, креативность, деловой этикет

В настоящее время проблема формирования этической культуры специалистов, работающих в системе «человек — человек» приобрела особую актуальность. Реалии современного общества, к сожалению, привели к отрицательным результатам: обесценивание многих духовно-нравственных идеалов, возможная утрата истинных целей жизни и нравственного облика человека, кризис общественного сознания. Все это заставляет искать новые подходы к управлению персоналом и, особенно, социальной сферы, так как, именно, эта сфера характеризуется особенностями и спецификой коллектива. В обязанности менеджера по работе с персоналом входит разработка и адаптация новых методик и технологий, а, следовательно, многое зависит от профессионально-личностных характеристик самого менеджера. Современный менеджер - это управляющий, наделенный властью, это лидер, способный вести за собой подчиненных, используя свой авторитет, высокий профессионализм, положительные личностные качества и эмоции. Он должен быть и дипломатом, устанавливающим контакты с партнерами и властями, и воспитателем, обладающим высокими нравственными качествами, и инноватором, осознающим роль науки в современных условиях. Кроме того, это должен быть человек, честный, обладающий глубокими управленческими знаниями и разносторонними способностями, высоким уровнем культуры, отличающийся решительностью характера, и в то же время, рассудительностью. Исследователи выделяют его роли в социальной сфере: авторитарный (жесткий, стагнирующий) тип управления, беспрекословное подчинение, требовательность к сотрудникам и направленность на результат, строгая иерархия организации и затрудненная вертикальная мобильность сотрудников; демократический (прогрессивный) стиль управления предполагает, значимость не только результатов, но и способов их достижения. У работников стимулируется инициативность и ответственность, они психологически и материально мотивированы к повышению своего образовательного уровня и квалификации. В этой связи одними из важнейших в достижении поставленных целей управления персоналом в социальной сфере играют такие составляющие имиджа менеджера: способность вести за собой подчиненных, личностные качества, нравственные качества и высокий уровень культуры.

Менеджеры по персоналу должны придерживаться и принципов этики: профессиональной и внутренней этики компании. В качестве обязательных норм выступают: социально-психологический климат компании, который включает в себя такие показатели, как удовлетворенность трудом, условиями, взаимоотношениями с коллегами по работе, стилем управления в компании, уровнем напряженности и конфликтности, профессиональным развитием, уровнем доверия в организации. При исследовании психологического климата рассматриваются именно эти показатели, и при выявлении проблемных моментов, менеджер должен понять, в каком направлении работать для достижения благоприятных психологических условий дея-

тельности. Поэтому наряду с профессиональными качествами, менеджер должен обладать определенными психологическими навыками и умениями. Этому способствует и развитая корпоративная культура компании. Она предполагает высокую лояльность персонала и единство целей, приверженность основным ценностям компании, следование правилам и соблюдение сотрудниками установленных в компании норм.[1,с.78] Исследователи в данной сфере пришли к выводу, что многое зависит от собственно имиджа. Имидж менеджера - это устойчивое представление об отличительных или исключительных характеристиках, придающих ему особое своеобразие и выделяющих его из ряда других руководителей. Основу имиджа составляют целенаправленно создаваемый и поддерживаемый стиль работы и межличностных отношений. Понятие имиджа близко к понятию персонификации, но включает не только естественные свойства личности, но и специально созданные. Кроме того, оно говорит как о внешнем облике, так и внутреннем мире человека, о его психологическом типе. Обретение профессионального имиджа - не самоцель для делового человека. Однако обладание им составляет весьма существенную его личностную и профессиональную характеристику, имеет глубокий практический смысл. Особенно это важно для предприятий и организаций социальной сферы, где существуют особенности коллектива (гендерные, возрастные, профессиональные) и специфика управления, обусловленная многими факторами. Одной из важнейших составляющих имиджа - его нравственная составляющая. Секрет воздействия имиджа, как и рекламы, в обращении, как к сознанию, так и к подсознанию. Имидж должен привлечь к себе внимание людей, направить их активность в нужном направлении, а затем осуществить управление поведением человека, и все это при наличии положительной мотивации. Воздействие имиджа происходит по формуле поэтапного управления поведением людей с помощью демонстрации имиджа: привлечение внимания - пробуждение интереса - создание потребности — побуждение к действию. Исследователи утверждают, что 92% производимого впечатления зависит от того, как человек выглядит и «звучит». Поэтому многие политики и менеджеры осваивают актерский ликбез, изучая: искусство улыбаться; постановку голоса; технику жестов, мимики и поз. Менеджеру также необходимо иметь свой, цивилизованный стиль поведения и выработанный алгоритм, рассчитанный на специфику коллектива, а не просто в сочетании с профессиональными и природными данными, иметь благородный образ, который гарантирует не только половину успеха, но и постоянное удовлетворение от деятельности. И важное значение здесь приобретает такое свойство как – коммуникабельность. Это способность человека к установлению социальных контактов и связей. И здесь необходимо отметить наличие такого качества, как аттрактивность - это совокупность качеств, способных привлекать к себе людей. Оно присуще не всем людям - способность вызывать мгновенную симпатию. Поэтому психологи рекомендуют людям, связанным с межличностными

коммуникациями, выражать позитивное отношение, даже, если на самом деле, они не испытывают симпатии. Таким образом, специалист по персоналу формирует у себя дополнительный механизм социальной перцепции (восприятия), позволяющий получить больше информации о человеке. Важным моментом эффективной коммуникации является умение слушать. Только специалист, владеющий навыками активного слушания, может расположить к себе другого человека, создать благоприятное отношение, получить в процессе общения информацию, в которой он заинтересован. Следует знать, что аффектация, то есть чувство или эмоция, показанные выражением лица, также играют роль в восприятии вас другим человеком. Поэтому менеджер по персоналу должен уметь контролировать свое недовольство, возмущение или гнев. Беспристрастность, как особое свойство менеджера, важно в процессе обучения - коучинге, когда происходит мотивация специалиста к самораскрытию, самосовершенствованию, как в профессиональной сфере, так и в личностной, к поиску творческих решений. Следующей важной характеристикой является нацеленность на успех. Уверенный человек создает образ успешного, компетентного специалиста и вызывает к себе соответствующее отношение. Он адекватно реагирует на критику и принимает ее во внимание, извлекая из нее пользу. Чувство юмора также имеет значение в оказании положительного влияния на психологический климат, производственные отношения. Способность действовать уверенно, не причиняя при этом окружающим вреда, понимая, не ущемляя их интересы, а разумно и умело защищая их, называется - ассертивностью. Ассертивного человека отличает позитивное отношение к другим людям и адекватная самооценка, что важно при работе с людьми, а также умение извлекать пользу из проблемных ситуаций, требующих перестройки стандартных стереотипов поведения и реакций. Стрессоустойчивость — понятие более узкое, нежели адаптивность. Но, исходя из характеристик деятельности HR- менеджера, это качество можно выделить как обязательное в области работы с персоналом. Выделяют, так называемый, «иммунитет к стрессу», который позволяет менеджеру по персоналу переносить регулярные эмоциональные нагрузки, быстро перестраиваться в новой обстановке, чтобы стадия стресса не переходила в стадию дистресса, когда вступают в силу деструктивные процессы: апатия, чрезмерная впечатлительность, резкое снижение работоспособности, ухудшение показателей психофизических процессов (внимание, память и т.д.). Стресс не проходит бесследно, однако, важно, как человек реагирует на сложную ситуацию, насколько велико изменение работоспособности, насколько быстро он восстанавливается. Менеджер по персоналу работает с большим объемом информации, с большим количеством людей, поэтому важны его способности оперативно перерабатывать поступающую информацию, видеть и выделять существенное, эффективно идти к реализации поставленной цели, находить простые решения сложных проблем, уметь находить нестандартные решения. Креативность - способность к нестандартным ре-

шениям, творческие способности, которые позволяют добиваться и находить оригинальные решения там, где, на первый взгляд, требовалась долговременная работа – важная составляющая деятельности менеджера.

Одна из гарантий компетентности менеджера по персоналу это внимательность. Известно, что менеджер по персоналу имеет доступ к конфиденциальной информации, а поэтому он должен иметь репутацию, человека которому можно доверять. Для менеджера по работе с персоналом этичность означает еще и верность корпоративным ценностям, открытость новому опыту, стремление и желание развиваться, овладевать новыми знаниями и умениями, способность справляться с трудными ситуациями, извлекать из них пользу, что определяется как - активная жизненная позиция.

Одной из важных характеристик является наличие организаторских способностей: выработка условий для сплочения команды, разработка рекомендаций по разрешению конфликтных ситуаций. Кроме социальной терпимости, он должен уметь быстро и адекватно реагировать на конфликтные ситуации, выявлять напряженные моменты и принимать меры для их нивелирования, и самому быть неконфликтным. И, соответственно, менеджер должен обладать деловым этикетом, это неотъемлемая составляющая квалификации менеджера, которая свидетельствует о наличии высокой культуры управления. Как правило, деловой этикет приобретается в процессе работы, но это не самый лучший вариант. При профессиональной подготовке менеджеров деловому этикету, зачастую, не уделяется должного внимания. Деловой этикет – своеобразная моральная модель профессионального поведения. Его сложно отнести к какой-либо тактике или стратегии, но без его соблюдения сложно добиться успехов особенно в коллективах специфического характера, (женских)- социальная сфера. Знание делового этикета и соответствующие умения – основа успеха коммуникации. Правила этикета указывают на единство двух его сторон: морально-этической и эстетической: это выражение нравственной нормы; предупредительной заботы, защиты и т. д. В практике деловых отношений всегда есть определенные стандартные ситуации, которые невозможно избежать. Для этих ситуаций и вырабатывают формы и правила поведения. Этот набор правил составляет этикет делового общения – свод правил поведения, которые представляет внешнюю сторону делового общения. Культура поведения в деловом общении немыслима без соблюдения правил вербального этикета, связанного со стилем речи, принятым в общении данного круга людей. При установлении контакта, даже если вы не испытываете от встречи никаких положительных эмоций - главное добиться положительных результатов. В деловом разговоре надо уметь дать ответ на любой вопрос, даже на простейшие, задаваемые ежедневно несколько раз. Деловое общение – это процесс взаимосвязи и взаимодействия, в ходе которого происходит обмен информацией и опытом. Общение и установление контакта между людьми происходит с помощью невербальных средств (жесты, мимика, положение тела), вербальных (словесные) и пара-

вербальных (интонация, голос, тембр, скорость речи). Способность контролировать невербальные проявления в сложных ситуациях также важна в процессе коммуникации. Деловое общение отличается от обыденного (неформального) тем, что в его процессе ставятся цель и конкретные задачи, которые требуют своего решения. Таким образом, умения проводить деловую встречу, деловую беседу и деловые переговоры это неопределимые навыки менеджера. Деловая беседа включает обмен мнениями и информацией. Она может иметь самостоятельный характер, предварять переговоры или быть их составной частью. Деловые переговоры имеют более официальный, конкретный характер и, как правило, предусматривают подписание документов. Во многих случаях имидж менеджера, его профессионально-личностный портрет - это результат умелой ориентации в конкретной ситуации, и правильный выбор модели поведения. Высокие психологические нагрузки, постоянные стрессы и необходимость принимать самостоятельные решения - для некоторых - это серьезные «минусы» этой профессии. Умение «говорить на одном языке» с представителями разных профессий, возрастных категорий предъявляют требования к общему интеллектуальному развитию и кругозору специалиста. И, в этом случае, беспристрастность и доброжелательность помогают получить адекватную информацию о личных и профессиональных качествах кандидата на ту или иную вакансию, составить портрет идеального сотрудника и объективно оценить тех, кто претендует на работу в компании.[2,с.441]. Общительность и находчивость - другие важнейшие профессионально-значимые качества в области управления человеческими ресурсами: умение быстро устанавливать контакты с незнакомыми кандидатами, находить индивидуальный подход к специалистам, адекватно реагировать на поведение разных людей в ходе собеседований. Привлечение редких специалистов, закрытие вакансий с высокой текучестью кадров требуют концентрации сил и умения действовать в условиях неопределенности, потому как стандартные решения не всегда эффективны. Таким образом, технология управления человеческими ресурсами нацелена на повышение инвестиций в человеческий капитал, обеспечивающих профессиональный рост работников и улучшение качества условий труда. В связи с этим, компетентность менеджеров оказывается ключевым элементом кадрового потенциала современной организации, а умелое сочетание профессиональных и личностных качеств влияют на эффективность работы организации, делают ее конкурентоспособной, на современном рынке.

Список литературы

1. Блинова, М.Г. Дополнительное образование как фактор формирования профессиональных и специальных компетенций менеджера по работе с персоналом. Креативный менеджмент. 2015. № 2 77-79с
2. Блинова, М.Г. Новые подходы к обучению - ключевой элемент в управлении профессиональным развитием персонала и повышении конкурентоспособности современного предприятия В книге: Устойчивое развитие России: вызовы, риски, страте-

гии материалы XIX Международной научно-практической конференции: к 25-летию Гуманитарного университета. 2016. Екатеринбург.. 439-442с

3. Кибанов, А.Я. Управление персоналом: конкурентоспособность выпускников вузов на рынке труда: Монография / А.Я. Кибанов, Ю.А. Дмитриева. Москва: НИЦ ИН-ФРА Москва, 2013. 229с.

Blinova Marina Georgievna, Associate Professor

(e-mail: bm.2308@mail.ru)

Russian State Vocational Pedagogical University, Ekaterinburg, Russia

PERSONAL AND PROFESSIONAL PORTRAIT OF THE HR MAN- AGER OF SOCIAL SERVICES

Abstract *This article deals with the necessity of formation of professional culture in general and special competencies HR-manager to lead the subordinates: a high level of culture, moral qualities, emotional stability; possession of certain psychological skills and abilities that allow focus and ability to act in the conditions of the specific characteristics of the staff of enterprises and organizations of the social sphere, where standard solutions are not always effective and require certain personal and professional characteristics of HR-manager.*

Keywords: *ethical culture, professional and personal portrait, leader, innovator, management style, corporate culture, professional image, communication skills, creativity, business etiquette*

ОЦЕНКА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕХНОЛОГИЙ

Боева Елизавета Сергеевна, студент

Сухова Надежда Александровна, к.т.н., доцент

Уфимский государственный авиационный технический университет

Данная статья посвящена оценке научно-технического потенциала технологий упрочнения поверхности изделий. Особое внимание уделяется таким технологиям, как ионное азотирование, алмазное выглаживание, детонационное напыление и вакуумное ионно-плазменное напыление. Разработана структурная модель научно-технического потенциала технологий упрочнения поверхности. Представлен сравнительный анализ технологий и проведена оценка их научно-технического потенциала.

Ключевые слова: *научно-технический потенциал, технологии упрочнения, технический уровень*

Инновационные технологии являются основой развития любого производства, ориентированного на современные запросы общества. В условиях научно-технического прогресса и развития производственных сил радикально изменяются и методы производства, и технологии изготовления продукции. Именно здесь, в первую очередь, используются новые техни-

ческие решения и реализуются научные открытия. Являясь одним из важных элементов производственного потенциала, вопрос внедрения новых высоких технологий на предприятиях остается актуальным в наше время. Обоснование целесообразности внедрения новых высоких технологий базируется на оценке их научно-технического потенциала.

Нельзя забывать, что совершенствование технологического процесса сопровождается материальными затратами и их внедрение оправдано только при достижении экономического эффекта:

- 1) улучшение качества изделий;
- 2) увеличение производительности труда;
- 3) снижение ресурсоемкости изготовления изделий;
- 4) снижение общих затрат на изготовление единицы продукции.

Таким образом, новые технологии позволяют повысить конкурентоспособность продукции, произведенной предприятием, а также поддерживать высокие темпы развития и уровень его доходности.

Объектом исследования являются высокие технологии, предметом исследования служит определение научно-технического потенциала высоких технологий.

Целью исследования является оценка научно-технического потенциала технологий.

Под высокими технологиями понимают наиболее новые современные и прогрессивные технологии, используемые в производстве.

В рамках исследования анализ научно-технического потенциала осуществляется применительно к технологиям упрочнения поверхности изделий, а именно: 1) ионное азотирование; 2) алмазное выглаживание; 3) детонационное напыление; 4) вакуумное ионно-плазменное напыление.

Ионное азотирование является одним из современных видов химико-термической обработки материала, который получил широкое распространение в промышленности. Этот процесс заключается в насыщении поверхности металла ионами азота и приводит к значительному увеличению твердости, коррозионной стойкости, износостойкости и усталостной прочности изделия.

Алмазное выглаживание считается наиболее простым, но эффективным методом упрочнения поверхности изделий. Обработку проводят алмазным наконечником, который поджимают к изделию и производят деформацию микронеровности поверхности. Таким образом, происходит уменьшение шероховатости и повышение твердости упрочненного слоя, что позволяет значительно увеличить усталостную прочность, коррозионную стойкость и износостойкость изделия.

Детонационное напыление является одним из методов газотермического напыления покрытий, который осуществляется с помощью специальной детонационной пушки, наполненной взрывчатой газовой смесью. Для формирования покрытия используют порошкообразный напыляемый материал. В процессе детонации происходит разгон частиц порошка до высо-

ких скоростей, их плавление и осаждение на напыляемую поверхность. Различные напыляемые порошки дают возможность получать коррозионно-стойкие, износостойкие, жаростойкие и антикоррозионные покрытия с высокой твердостью.

Вакуумная ионно-плазменная технология напыления (ВИПТ) является современным методом нанесения покрытия на поверхность изделия с помощью плазмы. Формирование покрытия происходит за счет конденсации напыляемого материала и его переноса в плазме к поверхности изделия. Данный метод широко применяется для улучшения эксплуатационных свойств поверхности: твердости, износостойкости и коррозионной стойкости[1].

С целью оценки научно-технического потенциала анализируемых технологий упрочнения поверхности изделий была разработана структурная модель научно-технического потенциала технологий упрочнения поверхности (рисунок 1).

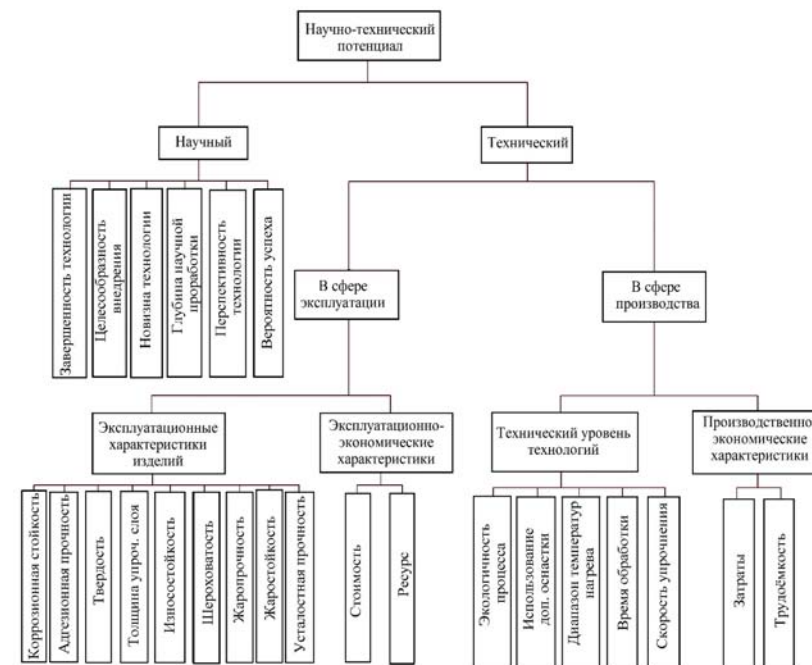


Рисунок 1 - Структурная модель научно-технического потенциала технологий упрочнения поверхности

Научный потенциал характеризуется способностью вырабатывать научные идеи, знания, высокотехнологичные системы и распространять их в производстве. Научный потенциал технологии должен соответствовать определенным критериям, в числе которых: завершенность, целесообраз-

ность внедрения, новизна, глубина научной проработки, перспективность, вероятность успеха и т.д.

На завершенность технологии указывают следующие моменты: осуществление научно-исследовательских, конструкторских и технологических работ, проектирование изделия, а также технологическая подготовка производства, изготовление и испытание образца. Целесообразность внедрения заключается в достижении высокопроизводительного и энергосберегающего производства, что обеспечит увеличение объемов и улучшение потребительских свойств производимой продукции. Новизна технологии должна отвечать требованиям развития современного производства на различных стадиях цикла «наука – производство». Глубина научной проработки характеризуется сложными расчетами технического и экономического плана, результаты которых проверяются большим объемом экспериментальных данных. Перспективность технологии заключается в ее использовании при решении новых технических задач по обеспечению высокой производительности труда, минимальной себестоимости продукции, технологической подготовки производства. Вероятность успеха заключается в возможности осуществить поставленные задачи.

Технический потенциал технологии тесно связан с научным потенциалом. Он применяет научные разработки в производстве, начиная от опытно-конструкторских разработок научных идей и заканчивая выпуском конкурентоспособной продукции. Технический потенциал включает в себя характеристики в сфере эксплуатации и характеристики в сфере производства.

На основании разработанной структурной модели был проведен сравнительный анализ технологий упрочнения поверхности (рисунок 2).

Вид обработки	Преимущества	Недостатки
Ионное азотирование	1) Высокая поверхностная твердость; 2) Отсутствие деформации деталей после обработки; 3) Получение равномерного азотированного слоя; 4) Отсутствие загрязнения окружающей среды.	1) Дорогостоящее оборудование; 2) Ограничение деталей по габаритным размерам
Алмазное шлифование	1) Возможность обработки тонкостенных деталей; 2) Получение высокого класса шероховатости; 3) Повышение твердости на 20-35%.	1) Дорогостоящий инструмент; 2) Изнашивание режущего инструмента и снижение качества поверхности деталей.
Детонационное напыление	1) Обеспечение высокой твердости покрытия; 2) Высокий коэффициент использования материала (50 - 60%); 3) Низкая пористость покрытия и высокая адгезия; 4) Нанесение покрытий на изделия без ограничения их размеров.	1) Высокий уровень шума в помещении; 2) Высокая стоимость оборудования; 3) Вредные факторы производства.
Вакуумное ионно-плазменное напыление	1) Повышение твердости и износостойкости; 2) Высокая скорость нанесения покрытий; 3) Высокая адгезионная прочность; 4) Получение тонких покрытий.	1) Дорогостоящее оборудование; 2) Низкий коэффициент использования материала; 3) Ограничение деталей по габаритным размерам.

Рисунок 2 – Сравнительный анализ технологий

С целью оценки научно-технического потенциала технологий упрочнения поверхности был сформирован перечень показателей анализируемых методов (табл. 1).

Весомость показателей оценивалась экспертно. Надежность экспертной оценки проверялась с использованием коэффициента конкордации[2].

Таблица 1 – Характеристики анализируемых методов упрочнения

Показатели	Технологии упрочнения			
	ионное азотирование	алмазное выглаживание	детонационное напыление	ВИПТ
1. Степень новизны	9	5	4	10
2. Толщина упрочненного слоя, мм	0,2-0,25	0,15-0,3	0,05- 0,2	0,05-0,1
3. Температура нагрева, °С	400-460	150-300	100-200	200-350
4. Длительность процесса	7	6	8	9
5. Экологичность процесса	10	7	5	10
6. Твердость, HRC	60-72	60-65	65-71	80-85
7. Шероховатость поверхности, Ra	0,8	0,32	1,24	0,63
8. Износостойкость	9	8	7	10
9. Отсутствие коробления во время обработки	10	5	6	10

Результаты оценки научно-технического потенциала технологий упрочнения поверхности, полученные комплексным методом с учетом весомости показателей, представлены на рисунке 3.

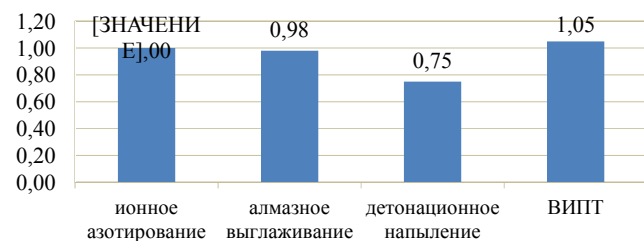


Рисунок 3– Научно-технический потенциал технологий упрочнения поверхности

Сравнительная диаграмма научно-технического потенциала технологий упрочнения поверхности по показателям представлена на рисунке 4.

Таким образом, проведенный анализ и оценка научно-технического потенциала показали: технический уровень технологии упрочнения вакуумным ионно-плазменным напылением на 5 % выше, чем у ионного



Рисунок 4– Сравнительная диаграмма научно-технического потенциала технологий упрочнения поверхности

азотирования и на 7% выше, чем у алмазного выглаживания.

Отметим основные преимущества вакуумного ионно-плазменного напыления по сравнению с другими методами упрочнения:

- 1) высокая твердость и износостойкость покрытий;
- 2) возможность получения тонких покрытий различного состава;
- 3) высокая адгезионная прочность.

Список литературы

1. Степанова, Т.Ю. Технологии поверхностного упрочнения деталей машин: учебное пособие/ Т.Ю. Степанова; Иван. гос. хим.-технол. ун-т.-Иваново, 2009.- 64с.
2. Сухова Н.А., Семенов А.С. Основные тенденции развития перспективных технологий в авиадвигателестроении. В сборнике: Наука – производству. Ежегодный научно-технический сборник. Уфа, 2012. С. 93-104.
3. Шехтман С.Р., Мухин В.С. Синтез вакуумных ионно-плазменных покрытий с субмикроструктурной структурой на основе композиции углерод - металл. Нанотехнология - 2013г. №01. С. 32-36.
4. Орлов А.И. Организационно-экономическое моделирование [Электронный ресурс]: Экспертные оценки / А.И.Орлов. - Электронные данные. - М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана.– 2011. – 486 с.

УДК 336.025

**НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА***Буракова Софья Дмитриевна, студент
(e-mail: sofa137@mail.ru)**Швалова Елена Анастасьевна, доцент
(e-mail: fin_ietes@sfu-kras.ru)**Сибирский федеральный университет, г.Красноярск, Россия*

Статья посвящена основным проблемам налогового регулирования в условиях экономического кризиса. Центральное место занимает рассмотрение способов обеспечения региональных бюджетов в сложной экономической ситуации. Авторы рассмотрели государственную налоговую политику и обосновал предложения по ее совершенствованию.

Ключевые слова: налоговая политика, экономический кризис, государственный бюджет.

Налоговая политика является одной из наиболее острых проблем современного государства, а ее разработка требует решения все более сложных задач. В условиях современного экономического кризиса вопросы формирования эффективной налоговой политики государства приобретают особое значение. В сложных экономических ситуациях правильное использование данного инструмента должно иметь положительное влияние не только на государственный бюджет, но и на уровень жизни населения. Справедливое налогообложение в условиях кризиса достаточно трудный и спорный вопрос, поэтому, на взгляд авторов, он является наиболее интересным.

Налоговая политика является важнейшим составным элементом экономической политики государства, обеспечивающим формирование федерального, региональных и местных бюджетов, содействующим развитию производства, предпринимательства, стимулирующим инвестиционную деятельность.

Налоговая политика - это не только управление налогообложением, но и воздействие на среду, в которой осуществляется налоговый процесс (общественное мнение, инфляционные ожидания, инвестиционная активность и др.). С другой стороны, существующая в конкретный исторический момент экономическая реальность оказывает существенное влияние на формирование и реализацию налоговой политики государства (колебания цен на нефть, стихийные бедствия, экономические кризисы и т.д.). Налоговая политика предполагает разработку определенного плана, наличие определенных ресурсов для его претворения в жизнь и осуществление последовательных действий для достижения поставленных целей и задач. Отсюда следует, что налоговая политика - более широкое понятие, чем управление [3].

В ходе реализации налоговой политики корректируется налоговая система, и совершенствуются механизмы управления данной системой.

Необходимо отметить, что формирование и реализация налоговой политики государства тесно взаимосвязаны и находятся в постоянном развитии в соответствии с изменяющимися приоритетами экономической стратегии развития страны.

Экономический кризис, затронул многие сферы как экономической, так и социальной жизни российского общества. Руководство страны пытается смягчить негативные последствия экономической нестабильности путем принятия различных антикризисных мер. В срочном порядке принимаются поправки в бюджетное, гражданское, банковское законодательство, готовится очередная пенсионная реформа. Однако одними из первых, в ряду антикризисных мер, стали поправки в налоговое законодательство с целью снижения нагрузки на бизнес.

На наш взгляд, основными задачами налоговой политики государства в среднесрочной перспективе являются:

- отказ от увеличения номинального налогового бремени в среднесрочной перспективе при условии поддержания сбалансированности бюджетной системы;
- формирование оптимального соотношения регулирующей, фискальной и стимулирующей функции налогов;
- унификация налоговых ставок, повышение эффективности и нейтральности налоговой системы за счет внедрения современных подходов к налоговому администрированию, пересмотра налоговых льгот и освобождений, интеграции российской налоговой системы в международные налоговые отношения и т.д.
- принцип социальной ответственности - не нагружать тех, кто добросовестно платит налоги, но найти и обеспечить справедливые платежи с тех, кто скрывает налоговую базу.

Следует также отметить, что основной функцией национальной налоговой системы в современных условиях остается фискальная функция. Посредством данной функции реализуется главное предназначение налогов в обществе: формирование и мобилизация финансовых ресурсов государства, а также аккумулирование в бюджете средств для выполнения общегосударственных или целевых государственных программ. Однако в условиях кризиса значительно возрастает значение стимулирующей функции налогов.

Так, 29 декабря 2014 г. был принят Федеральный закон № 477-ФЗ, позволяющий малому бизнесу снизить налоговое бремя. Закон способствует вовлечению в экономику физических лиц, осуществляющих неофициальную предпринимательскую деятельность.

Данным законом установлен не новый налог на малый бизнес, а специальный режим, который называется налоговыми каникулами. Налоговыми каникулами смогут воспользоваться индивидуальные предприниматели,

которые зарегистрировались впервые. Им предоставлено право на нулевую ставку налога в течение двух налоговых периодов с момента регистрации. Программа, по которой бизнесу могут быть предоставлены налоговые каникулы, действует с 2015 по 2020 гг.

Кроме того, принят нормативный акт, который позволит региональным властям снижать ставки для тех, кто выбрал упрощенную систему налогообложения. Налог, исчисляемый с прибыли, можно уменьшить с 6% до 1%, а в Крыму с 4% до 1%. Тем индивидуальным предпринимателям, которые зарегистрировались впервые и собираются оказывать бытовые услуги гражданам, региональные власти могут устанавливать нулевую ставку налога при упрощенной системе налогообложения и работе по патенту. Количество видов деятельности, в рамках которых можно работать по патенту, увеличено с 47 до 63. Патент смогут приобрести предприниматели, занимающиеся изготовлением продукции из молока, аквакультуры и рыболовством, ремонтом компьютерного оборудования, выращиванием овощей, заготовкой трав и семян и так далее.

В отношении налогоплательщиков применяющих общий режим налогообложения Федеральными законами от 20 апреля 2014 г. № 81-ФЗ, от 8 июня 2015 г. № 150-ФЗ, от 8 марта 2015 г. № 32-ФЗ внесены изменения в главу 25 Налогового кодекса РФ, в частности:

- основными средствами и амортизируемым имуществом считается имущество стоимостью от 100 тыс. руб. (ранее 40 тыс. руб.);

- лимит, при превышении которого надо перейти с ежеквартальных авансовых платежей на ежемесячные, вырос с 10 млн. до 15 млн. руб. Для вновь созданных организаций лимит составляет 5 млн. руб. в месяц и 15 млн. руб. за каждый квартал (в 2015 г. он был, соответственно, 1 млн. и 3 млн. руб.);

- проценты по кредитам и займам нормировать не надо вне зависимости от даты заключения соответствующего договора. Организации могут учитывать начисленные проценты без ограничений, исходя из фактической ставки, предусмотренной условиями сделки. Но, при условии, что стороны договора не являются взаимозависимыми. В декабре 2014 г. при расчете налога на прибыль можно было учесть проценты по рублевым обязательствам в пределах ставки рефинансирования, увеличенной в 3,5 раза;

- с целью сближения бухгалтерского и налогового учета исключен метод ЛИФО[1].

В отношении транспортного налога необходимо сказать, что уже давно ведутся споры о его включении в состав акцизов. Данная процедура позволит, аналогично налогообложения в исследуемых странах, осуществлять уплату налога в зависимости от количества потребленного топлива. Однако, как финансовая система России, её устройство, порядок администрирования налогов и бюджетных платежей в настоящее время не смогут безболезненно быстрыми темпами перестроиться к таким переменам.

К маю каждого года Минфин России готовит «Основные направления налоговой политики» — ключевой документ, с одобрения которого начинается верстка бюджета на следующую трехлетку. Так, на сегодняшний день Минфин России опубликовал проект основных направлений налоговой политики на 2017 г. и плановый период 2018-2019 гг.

Предлагается принять корректировки в Налоговый кодекс РФ о том, что в главную казну нужно будет вносить 3%, а в бюджет субъекта остальные 17% налога на прибыль.

Кроме того, тому предложена еще одна поправка. Сейчас у региональных властей есть право уменьшать «свою» ставку налога на прибыль до 13,5%, а законопроект дает право снизить эту цифру на один процент – до 12,5%.

Таким образом, самозанятым, оказывающим услуги по ведению домашнего хозяйства и другие, без регистрации в качестве индивидуального предпринимателя, позволят добровольно уведомить налоговиков о ведении деятельности с освобождением от налога на доходы физических лиц до конца 2018 г. [4].

Индивидуальные предприниматели на едином налоге на вмененный доход и патентной системе получают право на налоговый вычет до 18 тыс. руб. в связи с приобретением онлайн-контрольно-кассовой техники.

Коэффициент-дефлятор по единому налогу на вмененный доход будет устанавливать на три года вперед. Это предлагается делать регулярно на законодательной основе.

Изменить правила переноса убытков на будущее в целях исчисления налога на прибыль. Планируется ограничить перенос убытков, полученных налогоплательщиками в предыдущих налоговых периодах, в размере не более 30% налоговой базы текущего отчетного (налогового) периода, рассчитанной без учета переноса убытков прошлых лет. При этом ограничение срока переноса убытков десятью годами предлагается отменить.

С учетом опыта взимания налога на добавленную стоимость с контента, реализуемого в РФ зарубежными интернет площадками, будут предложены изменения в законодательство, направленные на взимание, начиная с 2018 – 2019 гг., указанного налога с ввозимых товаров, реализуемых зарубежными поставщиками российским физлицам с использованием интернет площадок.

Вдвое увеличат акцизы на вина (за некоторыми исключениями), введут акциз на электронные сигареты, ежегодно на 10% будут индексировать акцизы на табачную продукцию. На 30% увеличат акциз на табачную продукцию, которую розница скупает в запас к концу года (зная о грядущем повышении акцизов).

На автомобильный бензин, не соответствующий классу 5, и прямогонный бензин на период с 2017 г. по 2019 г. планируется сохранить ставку акциза в размере, действующем в 2016 г., то есть, отменить, отраженное в нынешней редакции статьи 193 Налогового кодекса РФ понижение в 2017

г. ставок данных акцизов. Не будет понижения и акцизов на автомобильный бензин класса 5, на дизтопливо и на средние дистилляты, эти акцизы в 2017 г. возрастут, в течение следующих лет их также планируется повышать[2].

Поскольку экономические и политические санкции имели значительное влияние на деятельность российских организаций, необходимо оказать им поддержку по направлениям импортозамещения.

Наша страна не в силах полностью восполнить снижение импорта, так как сырьевая часть большинства отечественных товаров является импортом. Однако можно устанавливать налоговые льготы для организаций, реализующих программы импортозамещения, например, выводя их недвижимостью из-под налогообложения. На первый взгляд, данная политика может снизить поступления в бюджет. Однако освободившиеся ресурсы будут направлены в производство, что будет стимулировать экономическую деятельность, которая будет в дальнейшем облагаться налогом.

Налоговая политика государства является важнейшим элементом рыночной экономики, ее разработка включена в перечень основных приоритетов государства. Таким образом, налоговая политика является одним из главных инструментов воздействия государства на инвестиционную активность предпринимательских структур и во многом обуславливает экономический рост страны.

Подводя итог, отметим, что политика государства в области налогообложения в период экономического кризиса должна быть направлена в первую очередь на: снижение теневой части экономики путем раскрытия доходов и расходов убыточных организаций, «серой» заработной платы; пресечение возможности минимизировать налоги физическими и юридическими лицами на льготных режимах налогообложения, недопущение создания финансовых схем по сокрытию налогооблагаемой базы (однодневные фирмы, аффилированные лица и связанные стороны), поступление налога на доходы физических лиц от сдачи в аренду недвижимости, привлечение граждан декларировать свои доходы от продажи имущества - недвижимости, транспортных средств, акций; поиск неучтенных объектов по имущественным налогам и постановка их на учет; взыскание недоимки и улучшение собираемости налогов.

Должны быть предприняты все усилия, направленные на формирование доходов бюджетной системы Российской Федерации в условиях экономических санкций и снижения цен на нефтяные ресурсы на международном рынке.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон № 146-ФЗ от 31.07.1998г.

2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов // ИПС Гарант. - Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>.

3. Трушина Ю.В. «Налоговая политика государства в условиях кризиса» // Экономика, статистика и информатика. - № 2. - 2013 г.

4. Брызгалин А. «Основные положения «Основных направлений налоговой политики на 2017 г. и на 2018-2019 гг.»

Burakova Sofya Dmitrievna student

(E-mail: sofa137@mail.ru)

"Siberian Federal University», Krasnoyarsk, Russia

Shvalova Elena Anastasevna, associate Professor

(E-mail: fin_iemes@sfu-kras.ru)

"Siberian Federal University», Krasnoyarsk, Russia

TAX POLICY OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE CONDITIONS OF THE ECONOMIC CRISIS

Abstract. *The article is devoted to the basic problems of tax regulation in the economic crisis. Of central importance is the consideration of ways to ensure regional budgets in challenging economic times. The author reviewed the state tax policy and substantiated proposals for its improvement.*

Keywords: *fiscal policy, economic crisis, the state budget.*

УДК 338.585:631.52

ПРЕИМУЩЕСТВА И ВОЗМОЖНОСТИ ТОРГОВЛИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИЕЙ НА АО «ЕВРАЗИЙСКАЯ ТОРГОВАЯ СИСТЕМА» (ETS)

Быков Александр Александрович, к.э.н., ведущий научный сотрудник

(e-mail: bykov47@yandex.ru)

СибНИИЭСХ СФНЦА РАН, г.Новосибирск, Россия

Воропаев Никита Александрович, студент

(e-mail: 19nik97@mail.ru)

*Северо-Казахстанский государственный университет им.М.Козыбаева,
г.Петропавловск, Казахстан*

В данной статье рассматриваются современное состояние электронной биржевой торговли сельскохозяйственной продукцией. Выявлены проблемы электронной торговли, ее преимущества и недостатки. Предложены мероприятия, направленные на развитие механизмов биржевой торговли.

Ключевые слова: *агропродовольственный рынок, электронная товарная биржа, транзакционные издержки.*

Неразвитость рыночной инфраструктуры на агропродовольственном рынке регионов порождает острую проблему - слабая организация сбыта на продовольственном рынке. Не совершенная система закупок сельскохозяйственной продукции приводит к росту всех форм транзакционных издержек. Это в конечном счете делает продукцию отечественных производителей менее конкурентоспособной на мировом и региональном рынке.

Опыт торговли с общими товарообменом, с денежной системой и практикой заключения контрактов на поставку товаров в договорные сроки с центральным рыночным заведением пришел с Древней Греции и Рима.

Первой международной биржей, которая соответствовала уровню развития производительных сил, считается биржа в Антверпене (основанная в 1531 г). Биржа имела собственное помещение, над входом в которое была выведена надпись на латыни: «In usum negotiatorum cūjuseungue nationis ac Linguae», что означало: «Для торговых людей всех народов и языков».

В России первая официальная биржа была открыта в Петербурге в 1703 г., однако большого значения она не приобрела. В настоящее время российские биржи уже оказывают довольно значительное влияние на внутренне экономическое положение в стране, хотя до признания их международного статуса еще говорить преждевременно. Что же касается опыта внедрения товарных бирж в Казахстане, то, несмотря на большое количество достоинств, данный вид торгов не развит. Это связано с тем, что биржевой рынок Казахстана очень молод. Мало участников знают о всех преимуществах биржевой торговли. В нашем случае это особенно актуально, поскольку исторически сложилось так, что работники сельского хозяйства и агросектора в целом слабо осведомлены о возможностях современного финансового рынка. В настоящее время в Республике Казахстан действует 8 товарных бирж: АО «Товарная биржа Евразийская торговая система» (Алматы), АО «Универсальная товарная биржа Астана», АО «Международная товарная биржа Казахстан» (Астана), АО «Товарная биржа Жамбылской области» (Тараз), АО «Казахстанская товарная биржа» (Астана), АО «Международная универсальная товарная биржа «Diamond» (Тараз), АО «Казахстанская международная товарно-сырьевая универсальная биржа «Ел казына» (Астана), АО «Международная универсальная товарная биржа «Astana Gold KZ» (Астана). Основная часть биржевых торгов пшеницей приходится на АО «Товарная биржа «Евразийская торговая система» (ЕТС) [1, с.81].

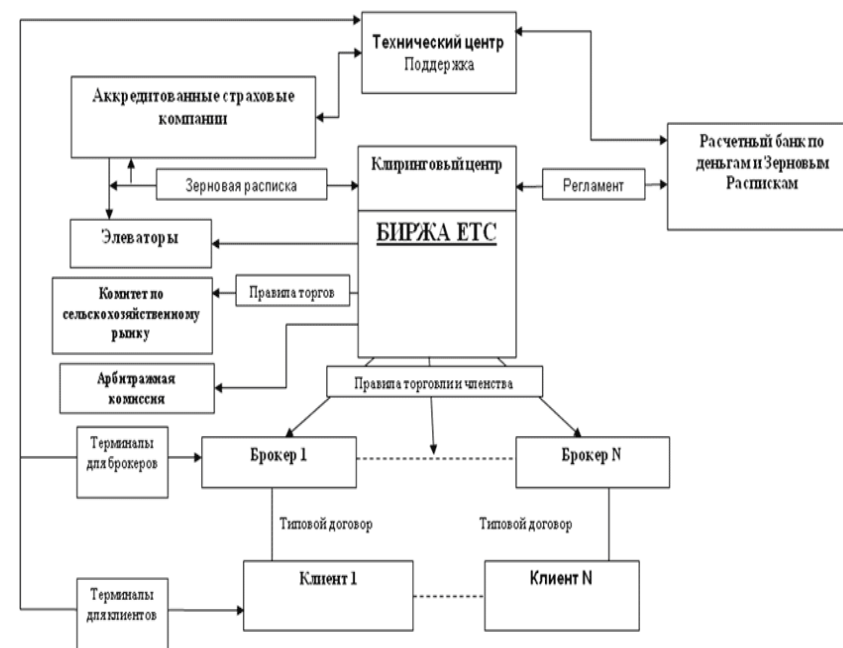
В 2008 году при участии АО «Региональный финансовый центр города Алматы» (60% акций) и ОАО «Фондовая биржа РТС» (40% акций) создана АО «Евразийская торговая система» (ETS), которая ориентирована на проведение спотовых и срочных торгов товарами, представленными на бирже. Участниками биржевых торгов на ETS выступают брокеры (товарные и фондовые) из числа участников рынка России и Республики Казахстан, а также конечные потребители. 30 марта состоялись первые торги пшеницы 3, 4, 5 классов, ячменя, ржи и семян подсолнечника.

Биржа имеет достаточно сложный аппарат управления и структуру, но вполне простую схему торгов.

На бирже ETS предусмотрено использование двух режимов торговли: режим классической биржевой торговли и T+0. В нашем случае ETS – это

полноценная электронная биржа, которая соответствует мировым стандартам биржевой торговли.

Главной целью существования современных товарных бирж является проведение и организация торгов, а также обеспечение необходимой для этого инфраструктуры; значительную часть полученной прибыли биржи тратят на повышение качества услуг, предоставляемых участникам торговли (разнообразные издательские, страховые, консультационные и другие услуги). В связи с этим биржи не выплачивают дивидендов акционерам и освобождены от корпоративного налога. Существование бирж оправдано теми возможностями, которые они предоставляют своим участникам для получения прибылей.



www.ets.kz

Рисунок 1 - Схема торгов на АО "Товарная биржа ETC"

Ежегодно за пределы северного региона Казахстана вывозится от 2,2 до 6,0 млн. т зерна. Проблемно-ориентированный анализ показывает, что участники аграрного рынка не владеют достоверной и полной информацией о ситуации на рынке, поэтому несут существенные затраты, связанные с заключением трансакций [2, с. 101]. Вследствие того, что схема работы рынка зерна недоработана, товаропроизводители реализуют его различным

коммерческим организациям. В результате этого доля посредников в реальной закупочной цене на зерно составляет существенную сумму.

Частично выявленную проблемную ситуацию решает биржа ETS, позволяющая участникам аграрного рынка получать видимую выгоду, которая представлена в виде таблицы 1.

Таблица 1 - Экономические интересы участников электронных сделок на ETS

Участники торгов	Содержание экономических интересов
Продавцы	1. Затраты при продаже сводятся к изучению ценовой ситуации на рынке, поиску подходящего покупателя, организации сделки. 2. Безопасность сделки. 3. Сокращение издержек, связанных с поиском информации о конъюнктуре рынка.
Покупатели	1. Стабильные поставки. 2. Достоверная информация о конъюнктуре рынка зерна. 3. Возможность самостоятельно выбирать оптимальный вариант. 4. Оформление сделки берет на себя специализированная структура. 5. Возможность использования электронных платежей
Уполномоченные банки	Возможность работать с постоянными клиентами с достаточными оборотными средствами
элеваторы	Оказание услуг клиентам: анализ зерна по качеству, приемка зерна, подработка, хранение, погрузка в вагон.
перевозчики и экспедиторы	Интерес по перевозке и экспедированию грузов
страховые компании	Получение дохода от предоставления участникам торгов страховых услуг по защите от случайных рисков

При работе на бирже с применением фьючерсных контрактов, то к преимуществам добавятся:

1. Существенно сократятся потери от изменений цен на зерно;
2. Возможность долгосрочного прекращения обязательств по контракту;
3. Наличие гарантий исполнения обязательств.

При работе на электронном товарном рынке существенно сокращаются расходы на телеграф, связь всех отделов организации, а также почтовые расходы. Это возможно тому, что всю юридически значимую переписку

можно вести посредством современным средствам связи, в том числе сети Интернет. Это способствует тому, что сократится число личных встреч с контрагентами. Это значит, что сократятся внешние транзакционные издержки: транспортные расходы, затраты на командировки и время.

Из выше изложенного возникает вопрос «Почему при таких явных достоинствах торги на биржах не популярны?»

Ответ на данный вопрос можно сформулировать тремя основополагающими причинами:

- во-первых, для эффективной работы бирже необходимо законодательно закрепить регламент оборота складских свидетельств.
- во-вторых продавцы не хотят «светиться». С появлением «цивилизованной торговли» через электронную биржу минимизируется «теневая» составляющая зернового рынка, то есть биржа делает зерновой рынок более прозрачным.
- в-третьих, предприниматели в аграрной среде до сих пор считают, что они могут быть «кинутым» что «смертельно» для агробизнеса.

Поэтому, несмотря на очевидные плюсы, по мнению бизнеса, на данном этапе становления взаимоотношений говорить о зерновых биржах можно только в сослагательном наклонении. В настоящее время зерновая торговля построена по принципу business to business. Это и объясняет, почему ни продавец сельскохозяйственной продукции, ни покупатель не готовы включать в свою цепочку еще и биржу. К тому же при росте цен на зерновые при имеющемся дефиците на него, о торговле на бирже не может быть и речи.

Анализ функционирования рыночных систем Казахстана показывает, что на биржах не до конца отрегулирован эффективный механизм рыночного ценового регулирования, кредитования и страхования ценовых рисков. Отсутствует оперативная и точная информации о конъюнктуре зернового рынка, особенно у сельхозтоварпроизводителей. Что касается функционирования существующих электронных бирж, то анализ показал, что по сути дела они играют роль доски объявлений.

Эксперты считают, что сельскохозяйственных производителей задействовать для совершения сделок на бирже можно только с помощью «здоровой» экономики. Торговля на бирже отменяет коррупционные схемы [3]. Если агробизнес увидит, что биржа реально работает и зерно торгуется успешно, то ждать себя долго не заставят. Поэтому электронная биржа должна отвечать следующими требованиями:

- удобство и доступность — для привлечения оптимальной массы участников, необходимой для наиболее эффективной работы биржи, нужно обеспечить всем участникам равный и максимально простой доступ к информации и услугам. К подобным требованиям можно отнести web-интерфейс с максимально легкой навигацией по сайту, простой процесс регистрации пользователей.

· надежная платформа — работа новых участников или приложений никаким образом не должно влиять на функционирование системы в целом, а технологическая платформа электронной биржи должна быть масштабируемой.

- максимально гибкая стратегия управления каталогами;
- обеспечение безопасности;
- интеграция — электронная биржа должна поддерживать все аспекты электронной коммерции;
- дополнительные услуги — в частности, аукционы, финансовые услуги, организация логистики и прочие.

Для развития механизмов биржевой торговли нами предлагаются следующие мероприятия:

1. Расширить функции клиринговых центров или брокеров, закрепив за ними права и обязанности по продвижению зерна на рынке, разработанные Советом биржи.

2. Поощрять тех субъектов зернового рынка, которые будут торговать на бирже, компенсируя затраты на организацию торгов (субсидии или дотации от Министерства сельского хозяйства).

3. Усовершенствовать механизм поступления денежных средств при заключении сделки.

4. Разработать систему скидок на услуги биржи предприятий, функционирующих в рамках кластера.

Таким образом, при использовании инструментов биржевой торговли производители смогут сократить транзакционные издержки, получить за зерно реальную цену, повысить эффективность производства зерна, а в зерновой сектор будут привлечены средства для развития.

Проведенные расчеты показали, что электронная торговля позволяет производителям в среднем сократить транзакционные издержки на 10–15 %, что означает увеличение прибыли на 50–100 %. Эффект экономии на издержках возрастает во времени, так как усиливается эффектом экономии на масштабе производства. В рамках кластера электронная биржа позволит субъектам аграрного рынка свести к минимуму:

- 1) внешние транзакционные издержки (представительские расходы, затраты на заключение сделки и др.);
- 2) транзакционные издержки в форме недополучения прибыли (невыгодная сбытовая цепочка);
- 3) неявные транзакционные издержки (затраты времени на поиск контрагентов и оппортунистическое поведение со стороны субъектов аграрного рынка).

Список литературы

1. Быков А.А. Резервы снижения транзакционных издержек в зерновом подкомплексе Северо-Казахстанской области за счет современных биржевых инструментов (в рамках кластерной политики) // А.А. Быков // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: социально-экономические науки. 2012. Т. 12. № 2. С. 81–91.

2. Асташова Е.А., Быков А.А. Транзакционные издержки в зерновом подкомплексе Северо-Казахстанской области // Е.А. Асташова, А.А. Быков // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2012. – № 1 (87). – С. 101–106.

3. Жондыбаев О. Торговля на бирже отмечает коррупционные схемы. // О.Жондыбаев // "Капитал.kz". 04.02.2010. – № 5.

Bykov Aleksandr Aleksandrovich, candidate of Economics, leading researcher
(e-mail: bykov47@yandex.ru)

leading researcher Siberian research Institute of agricultural Economics
Siberian Federal scientific center of agrobiotechnology the Russian Academy of Sciences,
Novosibirsk, Russia

Voropayev Nikita Aleksandrovich, student
(e-mail: 19nik97@mail.ru)

North Kazakhstan state University. M. Kozybaev, Petropavlovsk, Kazakhstan

THE BENEFITS AND OPPORTUNITIES OF TRADE IN AGRICULTURAL PRODUCTS OF JSC "EURASIAN TRADING SYSTEM" (ETS)

Abstract. This article discusses the current state of electronic exchange trading of agricultural products. Identified problems of e-Commerce, its advantages and disadvantages. The proposed activities aimed at development of mechanisms of exchange trade.

Keywords: agricultural market, electronic commodity exchange, transaction costs.

УДК 658

МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА В ЛОГИСТИКЕ

Володина Наталия Леонидовна, к.э.н., доцент

(e-mail: volonataly.79@mail.ru)

Воронежский государственный технический университет,
г. Воронеж, Россия

В статье рассматриваются основные методы обеспечения качества, позволяющие повысить показатели эффективности деятельности предприятия; отражены особенности применения представленных методов в логистике.

Ключевые слова: качество, менеджмент качества, логистика, бережливое производство, методы.

Основой деятельности в области качества является международный стандарт ИСО 9000:2015, который регламентирует действия руководства предприятия при целеполагании и определения процессов и ресурсов, требуемых для достижения желаемых результатов, а также является инструментом обеспечения взаимодействия всех процессов, в том числе и логистических процессов, необходимых для полного удовлетворения соответствующих заинтересованных сторон. В рамках логистической системы можно выделить следующие методы, позволяющие обеспечить качество как самой продукции, так и процессов реализуемых на предприятии:

1 JUST IN TIME,

2 Lean Production,

- 3 KAIZEN,
- 4 KANBAN,
- 5 Пять S,
- 6 Шесть сигм.

Рассмотрим некоторых из них. Концепция «JUST IN TIME» основана в настоящее время на следующей идее: Так если производственное расписание задано, то можно организовать движение материальных потоков так, что все материалы и компоненты будут поступать в нужном количестве в нужное место и точно к назначенному сроку для производства или сборки. В таком случае не нужны запасы материальных ресурсов. Например, чтобы поднять качество своих автомобилей, «АвтоВАЗ», «КАМАЗ», «ГАЗ» и другие предприятия должны потребовать соответствующего подъема качества продукции от своих поставщиков. Их около полутысячи у каждого. Поставщики, в свою очередь, должны добиваться подъема качества своих поставщиков - субподрядчиков. А это уже тысячи предприятий, значительная часть промышленности. Таким образом, основная задача – координация снабжения с производственным менеджментом, или абстрактнее – синхронизация потребностей в материальных ресурсах с потоком данного вида ресурсов. Данная концепция характеризуется:

- минимальными (в идеале – нулевыми) запасами;
- короткими логистическими цепями;
- небольшими объемами производства и пополнения запасов;
- взаимоотношением по закупкам с небольшим количеством надежных поставщиков и перевозчиков;
- эффективной информационной поддержкой;
- высоким качеством готовой продукции и логистического сервиса.[1]

Рассмотрим логистическую концепцию «Lean Production», которая по сути является развитием подхода JIT и включает в себя такие элементы как системы «Канбан» и Manufacturing resource planning. Несмотря на то, что данная концепция относится к области логистики, она позволяет обеспечивать: высокие стандарты качества продукции, низкие производственные издержки, быстрое реагирование на потребительский спрос, а также короткое время переналадки оборудования. Ключевыми элементами реализации логистических целей при использовании являются:

- 1) уменьшение подготовительно-заключительного времени;
- 2) маленькие размеры партий производимой продукции;
- 3) короткое основное производственное время;
- 4) контроль качества всех процессов;
- 5) общее продуктивное обеспечение (поддержка);
- 6) партнерство с надежными поставщиками;
- 7) эластичные потоковые процессы;
- 8) "тянущая" информационная система.[1]

К примеру, после внедрения «Lean Production» на ОАО «КАМАЗ» было высвобождено 360 тыс. кв. м. площадей, суммарный экономический эф-

фект составил 19 млрд. руб., а затраты на развитие производственной системы составили менее 1% от экономического эффекта.

Метод обеспечения качества «Lean Production» имеет не только преимущества, но и ограничения при реализации логистических процессов:

Во-первых, поставщик должен осуществлять доставку материальных ресурсов в соответствии с технологией JIT.

Во-вторых, несмотря на отсутствие входного контроля материальных ресурсов, они должны соответствовать всем требованиям стандартов качества.

В-третьих, необходимо обеспечить снижение цены на материальные ресурсы без потери качества основываясь на таком показателе как надежность поставщика;

В-четвертых, продавцы должны сопровождать поставки материальных ресурсов документацией (сертификатами), подтверждающей контроль качества их изготовления, или документацией по организации такого контроля у фирмы – производителя;

В-пятых, необходимо оказывать помощь покупателю в проведении экспертиз или адаптации технологий к новым модификациям материальных ресурсов;

В-шестых, материальные ресурсы должны сопровождаться соответствующими входными и выходными спецификациями.

Большое значение для реализации концепции «Lean Production» во внутрипроизводственной логистической сети имеет всеобщий контроль качества на всех уровнях производственного цикла. Как правило, большинство западных фирм использует при контроле качества своей продукции концепцию TQM и серию стандартов системы управления качеством ISO-9000. К сожалению, на наших предприятиях управление предприятием осуществляется не на основе принципов системы тотального менеджмента качества, а на основе иерархии организационной структуры.

Разберемся в отличиях JIT и «Канбан». Управляя запасами, всегда необходимо помнить, что излишек запаса – это плохо. Именно такая философия определяет принцип подхода к управлению запасами JIT. Цель этого подхода лежит в пути уменьшения запасов в производстве и соответствующих им издержек на формирование этих запасов. Одним из ключевых элементов в системе JIT является «Канбан» (KANBAN). Это японское слово состоит из двух слов, где KAN означает «визуальный» и BAN означает «карточки». То есть, буквально, «Канбан» означает визуальные карточки. Эти карточки играют важную роль во внедрении JIT, т.к. служат своего рода светофорами – визуальными сигналами к действию. И хотя JIT и «Канбан» часто друг с другом путают, это не одно и то же. Использование метода Kanban позволит синхронизировать систему организации производства и снабжения, реализуя принцип «точно в срок». Таким образом, основные отличия Just-in-time от KANBAN заключаются в следующем:

1. JIT – это стратегия управления запасами и KANBAN является одним из ее элементов.

2. «Канбан» – это модель производства, базирующаяся на потребности, обычно в форме карточек, корзин, паллет или коробок.

3. JIT использует «Канбан» как способ снизить издержки, связанные с управлением запасами.

Обе они в совокупности дают возможным получать «нужный материал, в нужном месте, в нужное время и в нужных количествах». Расскажем о том, как система управления качеством реализуется на двух новых европейских заводах DAIKIN, запущенных недавно в Чешской республике. Примеры дефектов, которые могут возникнуть при изготовлении кондиционеров:

- а) в трубопроводе хладагента,
- б) в пластмассовых деталях.[1]

Отметим, что любая система качества наиболее эффективно работает при установившихся номенклатуре и объемах производства. Решение разных задач внутри единой системы контроля качества происходит различными методами. Расскажем о двух из них – «Кайзен» и «Канбан». Бережливое производство тесно связано с понятием kaizen - постоянное усовершенствование работы на практике, повышение эффективности работы, философия бизнеса. Таким образом, это процесс усовершенствования, в котором участвуют все (управленцы и рабочие), на который уходит относительно немного средств. Философия kaizen заключается в том, что наш образ жизнедеятельности должен сосредотачиваться на постоянных усилиях к усовершенствованию. Хотя улучшения, достигаемые путём реализации концепции kaizen, проходят медленно и малозаметны, спустя какое-то время это приводит к весьма значительным результатам. «Кайзен» представляет собой метод непрерывного повышения качества продукции. Так, например, чтобы успевать за постоянно растущими запросами потребителя, заводы DAIKIN в любой стране – Японии, Таиланде, Бельгии, Китае или Чехии – характеризуются гибкостью производственной политики. Степень гибкости определяется разнообразием одновременно изготавливаемых на них моделей, возможностью внесения изменений в их конструкции, а также довольно быстрым запуском в серию новых моделей. Такое производство позволяет воплотить в реальность возможность выполнения заказа в нужном ассортименте в нужном количестве и в нужное время при должном качестве и по доступной цене. Для достижения качества продукции в условиях такого производства на чешских заводах используется метод «Кайзен». Качество продукции можно повышать эволюционным путем, постепенно, без серьезных затрат, без коренной перестройки техпроцессов и радикального пересмотра производственной стратегии. При этом основное внимание уделяется собственно работнику. С его участием отрабатывается схема наиболее эффективного функционирования рабочего места и оптимизируются параметры работы производст-

венного оборудования, реализуется процесс обучения и повышения квалификации, направленный на развитие инициативы и самодисциплины сотрудников, повышение уровня знаний о техпроцессе в целом. Метод «Кайзен» предусматривает не только «Кружки Контроля Качества», но и наглядную демонстрацию.

Так, в сборочном цехе завода города Пльзень создана своеобразная выставка образцов возможных дефектов с указанием причин их возникновения. На кондиционере-тренажере показано, к каким последствиям могут привести такие дефекты. На каждом рабочем месте установлены крупные фотографии, иллюстрирующие правильное выполнение операции, а также типичные ошибки, которые могут привести к браку. На наиболее ответственных участках, например, на стадиях промежуточного контроля, приведена подробная последовательность выполнения операции и график прохождения продукции по рабочим местам. Такой подход не только нагляден, но и очень удобен. Руководитель линии имеет возможность быстро расставить рабочих по позициям в начале смены и своевременно произвести необходимые перестановки в процессе работы. Стенд также незаменим при составлении графика повышения квалификации рабочих, исходя из потребностей производства. Квалификация рабочего отражена в его личном листке в виде указания номеров рабочих позиций, напротив каждой из которых изображен цветной кружок. Кружок черного цвета означает, что данная рабочая позиция им полностью освоена и он может быть наставником при обучении. Синий цвет свидетельствует о том, что он может работать на данной позиции без наставника, а желтый – что она только осваивается. Пустая клеточка говорит о том, что по данному вопросу знаниями рабочий пока не обладает. На заводе в Брно метод «Кайзен» предусмотрен самой структурой технологического процесса и связан со статистическим анализом информации о выпускаемой продукции. Результаты этого анализа ежедневно вносят в графики, представленные прямо при входе в цех на специально оборудованном стенде, мимо которого обязательно проходит каждый сотрудник в начале и конце смены. [1]

Вернемся к методу «Канбан», который представляет собой японский метод организации производства, обладающий мощным мобилизационным потенциалом. Он базируется на использовании специально заполняемых карточек для согласования отдельных технологических процессов между собой путем их синхронизации по времени и количеству находящихся в производстве предметов труда. Правильное заполнение карточек позволяет реализовать принцип – «точно вовремя», когда оптимизируются запасы предметов труда на линиях предварительной и окончательной сборки. Тем самым, с одной стороны, исключаются простои, а с другой, снижается объем незавершенного производства. Производство превращается в единый отлаженный механизм. Каждая линия доставляет только те предметы труда, которые отображены в карточке, поэтому количество деталей, узлов и готовых компрессоров не превышает запланированного уровня. Это по-

звolyет не только синхронизировать их перемещения между линиями, но и сэкономить на складских помещениях, а также отказаться от вороха ненужных бумаг, подтверждающих приемо-передаточные процедуры между подразделениями.

В ОАО «КАМАЗ», начиная с 2006 года по 2011 год получено 460 тысяч кайдзен-предложений, направленных на улучшение всех направлений деятельности, реализовано 380 тыс. кайдзен-предложений. Экономический эффект от развития производственной системы "КАМАЗ" составил 19 млрд. рублей, при затратах — 129 млн. рублей. В компании "Северсталь-метиз" за первое полугодие 2010 года было внедрено в производство 90 рационализаторских предложений из 130 поданных. На череповецкой площадке "Северсталь-метиза" реализовано 62 рацпредложения. Экономический эффект от ранее внедренных рационализаторских предложений в первом полугодии составил более 11 млн. рублей. [2].

Применение метода 5S в реализации логистических процессов позволяет достичь существенного повышения эффективности работы за счет использования внутреннего логистического потенциала предприятия — сокращения потерь и экономии ресурсов. Данный метод обеспечит оптимально организованное рабочее пространство с точки зрения экономики и безопасности, а соответственно и других показателей качества.

Ключевым моментом, как в деятельности предприятия, так и в реализации логистических процессов является степень удовлетворенности потребителя. Следовательно, удовлетворенность потребителя будет высока если мы обеспечим бесперебойный и надежный процесс. Применение метода Шести сигм позволит измерять число дефектов в процессе, и определять способы, позволяющие их устранить, а значит, выйти на уровень качества с практически нулевым браком.

Как известно, обеспечение качества представляет собой часть менеджмента качества, направленная на создание уверенности в том, что требования к качеству будут выполнены, что говорит нам о необходимости и целесообразности применения таких методов как JUST IN TIME, Lean Production, Kaizen, Kanban, 5S и 6 сигм.

Список литературы

1. Управление качеством в логистике: уч. пособие / А.А. Семченко. — СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. — 84с.
2. Давыдова Н.С. Бережливое производство: монография. — Ижевск, Изд-во Института экономики и управления, ГОУВПО «УдГУ», 2012 — 138с.
3. Володина Н.Л., Щеголева Т.В. Логистический подход к управлению материальными потоками в производстве // Сборник статей междунар. науч.-практ. конференции Интеграционные процессы в науке в современных условиях. 2016. С.19-20.

Volodina Natalia Leonidovna

(e-mail: volonataly.79@mail.ru)

Voronezh state technical University, Voronezh, Russia

METHODS OF QUALITY ASSURANCE IN LOGISTICS

The article discusses the main methods of quality assurance, which allows to increase the efficiency indicators of the enterprise; reflect the characteristics of the application of the presented methods in logistics.

Key words: quality, quality management, logistics, lean production, methods.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Газыева Алсу Фанзировна, магистрант

(e-mail: koyashkai_alsu@mail.ru)

Сухова Надежда Александровна, к.т.н., доцент

Уфимский государственный авиационный технический университет,

г. Уфа, Россия

(e-mail: nad_suhova@mail.ru)

В данной статье предложен инструментарий оценки инвестиционной привлекательности инновационных технологий методом нечеткой логики в системе MATLAB.

Ключевые слова: нечеткая логика, оценка технологий, инновационная технология, инвестиционная привлекательность

В связи с необходимостью эффективной коммерциализацией высоких технологий требуется создать механизм рационального отбора инновационных технологий, который требует оценки их инвестиционной привлекательности.

На сегодняшний день существует множество подходов к оценке инвестиционной привлекательности регионов, отраслей, предприятий и даже проектов, но нет единой методики по оценке инвестиционной привлекательности инновационных технологий.

Существующая проблема отсутствия инструментов мониторинга и методик оценки становится весьма актуальной, что и предопределило необходимость разработки методики оценки инвестиционной привлекательности технологий.

Объектом исследования выступают инновационные технологии. Предметом исследования является оценка инвестиционной привлекательности. Предлагаемая методика оценки инвестиционной привлекательности инновационной технологии подразумевает оценку по трём основным направлениям: перспективность развития, доходность инвестиций, возможность государственного (бюджетного) финансирования.

Реализация предлагаемого подхода предполагает использование инструментария на базе теории нечеткой логики для оценки качественных признаков инвестиционной привлекательности инновационных технологий.

Согласно теории нечеткой логики критерии перспективности развития, доходности инвестиций и возможности государственного (бюджетного) финансирования формализуются в виде нечетких переменных.

Нечеткая переменная имеет вид $\langle \alpha, X, A \rangle$, где:

α – имя нечеткой переменной;

X – область определения нечеткой переменной;

A – нечеткое множество на универсуме X .

Механизм логического вывода параметров инвестиционной привлекательности оцениваемой инновационной технологии состоит из следующих шагов: фазификация (введение нечеткости), логический вывод и дефазификация (приведение к четкости) (рисунок 1).



Рисунок 1. Механизм нечеткого логического вывода параметров

В рамках предлагаемого подхода оценки инвестиционной привлекательности инновационной технологии для понятия перспективности развития вводятся следующие данные:

Нечеткая переменная $\langle$ «минимальные перспективы», $\{x, 0 \text{ баллов} < x < 10 \text{ баллов}\}$. $V = \{x, \mu(x)\}$ – описание инновационной технологии по критерию перспективности развития. Лингвистическая переменная представляется в виде $\langle V, T, X, G, M \rangle$, где:

V – имя лингвистической переменной;

T – множество значений (термов) лингвистической переменной;

X – универсум нечетких переменных;

G – синтаксическая процедура образования новых термов;

M – семантическая процедура, которая формирует нечеткие множества для каждого термина данной лингвистической переменной.

Оценка перспективности развития инновационной технологии базируется на определении перспектив развития предприятия, в котором планируется использование технологии.

Субъективная оценка критерия перспективности развития осуществляется экспертно. Эта оценка формализуется с помощью следующей лингвистической переменной $\langle V, T, X, G, M \rangle$, где:

$V1$ – перспективности развития;

$T1$ – {«перспективности развития нет (по от 0 до 1)», «слабая (Min от 1 до 4)», «средняя (Medium от 5 до 7)», «Сильная (High от 7 до 10)»};

$X1 = [0; 10]$.

Оценка доходности инвестиций в инновационную технологию предполагает определение стоимостных показателей.

Критерий «доходность инвестиций» рассматривается аналогично первому и выявляются следующие формальные характеристики лингвистической переменной:

$B2$ – доходность инвестиций;

$T2$ – {«доходность инвестиций низкая (Weak от 0 до 4)», «средняя (Average от 4 до 8)», «высокая (Good от 8 до 10)»};

$X2 = [0; 10]$.

Значимая роль в стимулировании инвестиционных процессов российской экономики принадлежит государству, следовательно, при оценке инновационных технологий, важное значение имеет такой критерий, как государственное (бюджетное) финансирование.

$B3$ – государственное (бюджетное) финансирование;

$T3$ – {«есть 1)», «нет 0)»}

$X3 = [0; 1]$.

Объявив лингвистические переменные, осуществляется переход к формализации выводов. Результат выражается в виде выходной лингвистической переменной. В качестве инструментария реализации предлагаемого подхода выбирается метод Мамдани в системе MATLAB, с использованием подсистемы Fuzzy Logic.

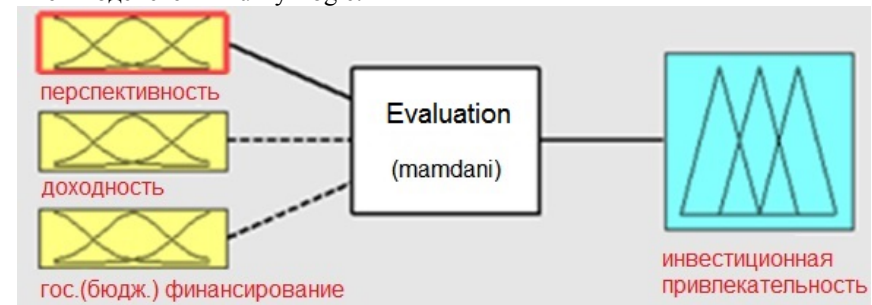


Рисунок 2. Интерфейс реализации метода Мамдани

Согласно методу Мамдани, задаются три лингвистические входные переменные ($B1$ – перспективность развития; $B2$ – доходность инвестиций; $B3$ – государственное (бюджетное) финансирование) и одна выходная переменная «инвестиционная привлекательность» (рисунок 2).

На рисунке 3 представлена функция принадлежности для переменной «перспективность развития» с отображением вида и заданных параметров.

Вид функции для анализа переменных выбирается треугольным. Диапазоны изменения значений принадлежности задаются экспертно с учетом специфики анализируемой технологии.

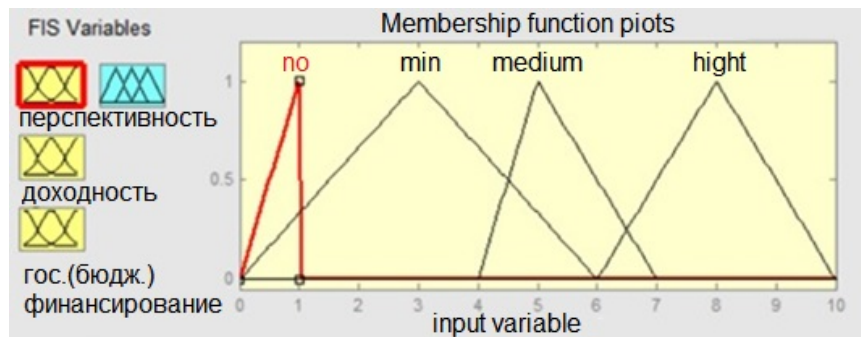


Рисунок 3. Функция принадлежности лингвистической переменной перспективность развития

Согласно предлагаемому подходу, задается база правил, на основе которой проводятся операции нечеткой логики. База правил содержит нечеткие высказывания в форме "Если – то" и функции принадлежности для соответствующих лингвистических термов. База правил позволяет осуществлять нечеткие выводы при построении нечетких регуляторов с обязательным соблюдением следующих условий:

– существования хотя бы одного правила для каждого лингвистического терма выходной переменной;

– существования хотя бы одного правила для любого терма входной переменной. Также, согласно методу Мамдани, задается база правил вида:

R1: ЕСЛИ x_1 это A_{11} ... И ... x_n это A_{1n} , ТО y это B_1 ...

Ri: ЕСЛИ x_1 это A_{i1} ... И ... x_n это A_{in} , ТО y это B_i ...

Rm: ЕСЛИ x_1 это A_{m1} ... И ... x_n это A_{mn} , ТО y это B_m , где

$x_k, k=1..n$ – входные переменные;

y – выходная переменная;

A_{ik} – заданные нечеткие множества с функциями принадлежности.

В итоге выводится четкое значение переменной y на базе заданных значений $x_k, k=1..n$. Согласно предлагаемой методике, по критериям перспективности развития, доходности инвестиций и возможности государственного (бюджетного) задается правило логического вывода (рисунок 4).

Рисунок 4. Окно редактирования правил вывода

Комбинаторный перебор для трех лингвистических переменных «перспективность», «доходность», «государственное (бюджетное) финансирование» составляет 24 варианта, следовательно, правил логического вывода 24.

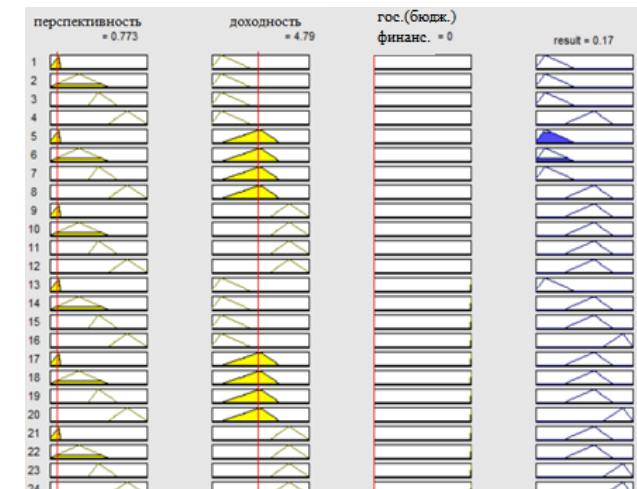


Рисунок 5. Расчёт значений результатов оценки по трем направлениям

Интервалы варьирования по разным значениям критериев выводятся схематично, оценка инвестиционной привлекательности инновационных технологий осуществляется на основе рассчитанных значений результатов по каждому направлению (рисунок 5).

Таким образом, предлагаемый подход, базирующийся на теории нечеткой логики с использованием в качестве инструментария метод Мамдани и реализуемый в системе MATLAB, позволяет определить инвестиционную привлекательность инновационных технологий. Данный подход целесообразно использовать для оценки качественных параметров инновационных технологий на этапе их отбора с целью дальнейшей коммерциализации.

Список литературы

1. Бочарников В.П. Fuzzy-технология: математические основы, практика моделирования в экономике/ В.П. Бочарников. – С.Пб: Наука РАН, 2001. – 328 с.
2. Газыева А.Ф. Разработка инструментария повышения эффективности системы менеджмента качества предприятия/А.Ф.Газыева. – Уфа – Красноуфимск: Управление экономикой: методы, модели, технологии материалы XV Международной научной конференции, 2015 – 156-159 с.
3. Сухова Н.А. Реализация новых подходов к оценке эффективности инновационных технологий производства деталей ГТД/Н.А.Сухова. – Уфа: Наука -производству, 2014 – 88-97 с.
4. Штовба С.Д. Проектирование нечетких систем средствами MATLAB/С.Д. Штовба. – Москва: Горячая линия – Телеком, 2007. –288 с.

Gazyeva Alsu Fanzirovna, master
(e-mail: koyashkai_alsu@mail.ru)

Ufa State Aviation Technical University, Ufa, Russia

Suhova Nadezhda Alexandrovna, Cand.Tech.Sci., associate professor
Ufa State Aviation Technical University, Ufa, Russia
(e-mail: nad_suhova@mail.ru)

TOOLS OF EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF HIGH TECHNOLOGY

Abstract. This article offers a methodology of evaluation of investment attractiveness of innovative technologies by fuzzy logic in MATLAB.

Keywords: fuzzy logic, the evaluation of the technology, innovative technology, investment attractiveness

УДК 331.101.3

МОТИВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ: ПОНЯТИЕ СТРУКТУРА, ФОРМИРОВАНИЕ

Гакельберг Татьяна Борисовна, м.э.н., старший преподаватель
(tgakelberg@mail.ru)

Фоот Юлия Валериевна, м.м., старший преподаватель
РГКП «Северо-Казахстанский государственный университет
им. М. Козыбаева», Казахстан
(yulia_maxsim@mail.ru)

В данной статье отражены основные составляющие мотивационного механизма, оказывающие целенаправленное влияние на эффективность деятельности сотрудников предприятия.

Ключевые слова: мотивация, мотивационный механизм, мотивационная модель, эффективность мотивационного механизма

От эффективности функционирующей системы мотивации во многом зависит социальная, творческая и трудовая активность любого наемного работника, которая в итоге, позитивно воздействует на конечные последствия всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. А механизм, который приводит в действие эту систему, является мотивационным.

Несмотря на очевидную актуальность проработки данного вопроса, в современной литературе нет определенных толкований сущности и содержания мотивационного механизма. Ряд ученых определяют его как совокупность мотивов, вырабатывающихся под влиянием мотивообразующих воздействий, другие же - как целостную и взаимосвязанную совокупность элементов, способствующих достижению целей предприятия посредством воздействия на работников через корректировку мотивов их поведения и предложение стимулов, способствующих удовлетворению личных потребностей.

Под механизмом мотивации понимается комплексная система взаимосвязанных форм и методов, применяемых инструментов и схем воздействия на работников, обеспечивающих заинтересованность работника в итоговых результатах деятельности компании через оказание влияния на его трудовую деятельность [1].

Цель мотивационного механизма – сформировать или активизировать состояние личности, которое определяет, насколько эффективно и с какой активностью и направленностью человек готов действовать в определенной ситуации.

Основные принципы мотивационного механизма систематизированы и схематически представлены на рисунке 1.

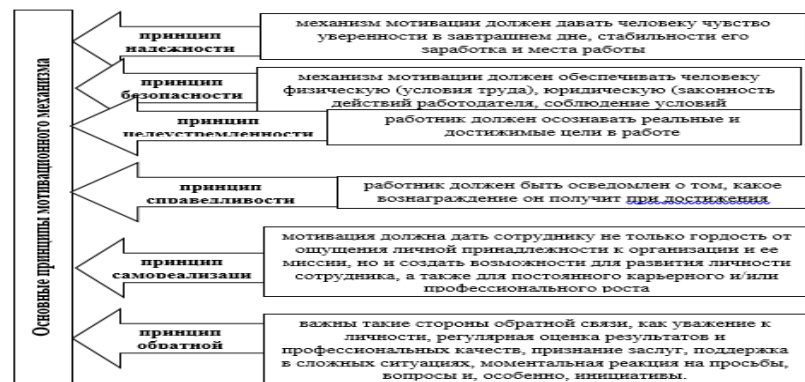


Рисунок 1. Основные принципы мотивационного механизма

Представленные основополагающие принципы мотивационного механизма обуславливают определённые требования к содержанию мотивационного механизма – рисунок 2.

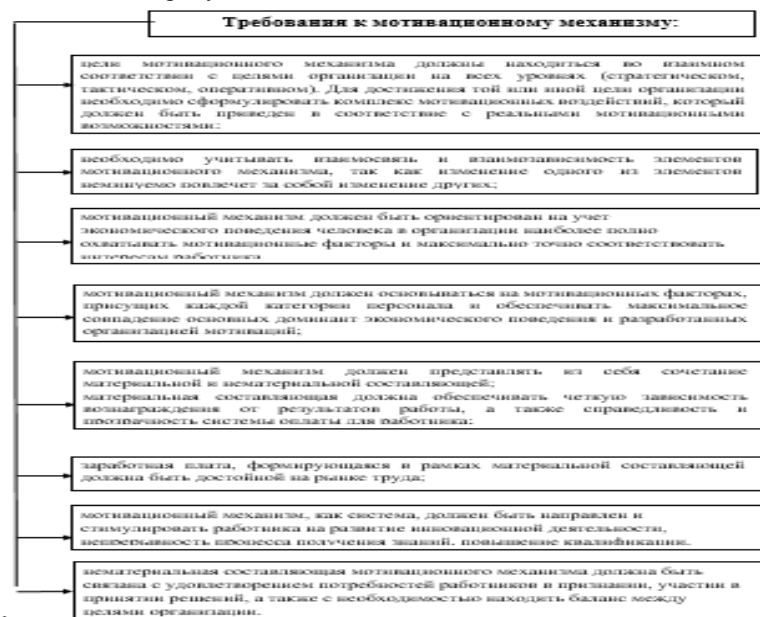


Рисунок 2. Основополагающие требования к мотивационному механизму

В целом мотивационный механизм включает два основных элемента: механизм внешнего целенаправленного стимулирующего воздействия на человека (побуждения и принуждения) и механизм реализации внутренней психологической предрасположенности к той или иной деятельности. Ук-

рупненно структура мотивационного механизма представлена на рисунке 3.

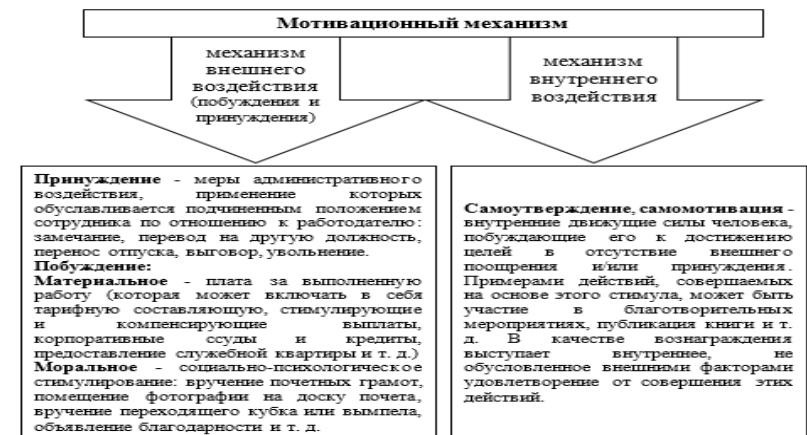


Рисунок 3. Структура мотивационного механизма на предприятии

Рассмотрев структуру мотивационного механизма необходимо остановить внимание на факторы воздействия на поведение работника предприятия.

Систематизируем факторы воздействия (инструменты), в разрезе приемов и методов воздействия в рамках мотивационного механизма на рисунке 4.

Таким образом, в мотивационном механизме удовлетворенность трудом играет роль регулятора: по отношению к мотивации она может стабилизировать ее структуру, либо инициировать ее изменение; по отношению к трудовому поведению - усиливать либо снижать активность работника. Важным проявлением удовлетворенности трудом является формирование у работников чувства верности, приверженности организации, включающей положительную оценку сотрудником своего пребывания в организации, намерение действовать на благо этой организации ради ее целей и сохранять свое членство в ней.

В целом, построение механизма мотивации персонала в организации представляет из себя процесс определения основных форм и методов взаимодействия объекта мотивации (сотрудника) и организации. Рассмотрим далее каким образом он формируется.

Показателем результативности мотивационного механизма является достигаемый работником уровень удовлетворенности трудом, который представляет собой оценку качества трудовой деятельности по критериям удовлетворения значимых и актуальных потребностей работника [2].



Рисунок 4. Факторы воздействия мотивационного механизма современной организации

Согласно вышеизложенному, мотивационный механизм должен основываться с учетом особенности персонала предприятия, включающих в себя потребности, интересы, установки и ценностные ориентации его сотрудников, а также учитывать имеющуюся структуру управления персоналом организации, факторы, влияющие на организацию внутри и извне, и сформировавшиеся на предприятии традиции и исторический опыт работы.

Мотивационный механизм на предприятии требует решения целого ряда непростых задач, среди которых выделим:

- обнаружение обстоятельств, обуславливающих структуру мотивационного механизма, конкретизацию их сущности в условиях установленной социальной среды, оценку воздействия на мотивацию сотрудников факторов внутренней и внешней среды;
- обнаружение возможности спонтанного или намеренного изменения факторов в соответствии с условиями развития производственной системы;
- выбор эффективнейших методов воздействия на мотивацию, их рациональное комплексное сочетание;
- выбор надлежащего комплекса инструментов влияния на трудовое поведение персонала и выработку принципиальных функций такого комплекса;
- выявление мотивационных ресурсов в управлении (организация труда, принципы общественного партнерства, возможности социальной политики предприятия);

– оценку результативности мотивационной политики хозяйствующего субъекта [3].

Решение показанных вопросов представляет собой процесс формирования мотивационного механизма на предприятии, который начинается с обнаружения и дальнейшей конкретизации факторов и отображающих их влияние показателей, оказывающих воздействие на уровень мотивации персонала. Выводы, сделанные на этом этапе, укладываются в основу построения мотивационной модели, учитывающей подбор методов и инструментов указанного воздействия.

Полученная мотивационная модель служит причиной для раскрытия требуемых мотивационных ресурсов и разработки стратегии дальнейшей работы в данном направлении, предполагающей проведение надлежащих мероприятий. Анализ результатов реализации разработанной стратегии позволяет определить возможные отклонения от намеченных целей, оценить их и установить причины возникновения, что, в свою очередь, делает возможным формирование управленческих решений, корректирующих построенную мотивационную модель управления персоналом предприятия.

Выявленный алгоритм этапов механизма мотивации воспроизводит естественное направление развития мотивации на субъективно-личностном уровне, однако следует отметить, что в этом алгоритме возможны и обратные движения, обусловленные внутренними колебаниями сотрудника относительно справедливости сделанного выбора.

Ключевым результатом существования механизма мотивации на организационно-управленческом уровне в отличие от субъективно-личностного уровня является не создание мотивов, а регулирование структуры мотивации в зависимости от тех целей, которые ставит руководство организации перед наемным персоналом [4].

Подводя итог, можно сформулировать следующие выводы:

На сегодняшний день не существует целостного подхода к пониманию сущности мотивации, которая разными авторами трактуется как состояние, процесс или комплекс мероприятий. Это приводит к терминологическому беспорядку. В связи с этим было предложено определение мотивации как установленное состояние человека, тогда как для обозначения процесса побуждения человека к действиям и комплекса мер, используемых для этого побуждения, необходим мотивационный механизм.

Целью мотивационного механизма является замещение в наибольшей степени внешних стимулов внутренними мотивами, т. е. предоставление такой структуры предпочтений работника, при которой выполнение действий, направленных на достижение целей фирмы, становится для него естественным, не требующим внешнего подкрепления. Это позволяет фирме снизить не только затраты на стимулирование персонала, но и на контроль его деятельности. Особое значение достижение этой цели имеет для решения нефинансовых задач фирмы, таких как обеспечение требуемого уровня безопасности.

Список литературы

1. Акимова О. Е. Мотивация предпринимательского труда: теория и практика. – Волгоград: ВолгГТУ, 2012. – 109с.
1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами, Питер, 2012. – 846с.
2. З Ковряков Д.В. Мотивационный менеджмент. Управление системой мотивации персонала. – Санкт-Петербург: Изд-во Политехнического университета. 2011 – 212с.
3. Камалтдинова Р. М. Рыночная мотивация формирования и развития человеческого капитала. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 149с.
4. Оценка товаров в соответствии с российскими стандартами и МСФО/ Горохов А.А., Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 48-56.
5. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Бурак В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
6. Кластерный анализ кредитно-инвестиционной политики казахстанских банков/ Ковшова Т.П., Кадочникова В.П., Кендюх Е.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 130-137.
7. К вопросу о качестве ссудного портфеля банка/ Тимошина Т.П., Усенов Н.// В сборнике: Будущее науки – 2013, Материалы Международной молодежной научной конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 227-231.
8. К вопросу о работе АО «ЖИЛСТРОЙСБЕРБАНК КАЗАХСТАНА»/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-243.
9. К вопросу о жилищном строительстве в республике Казахстан/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-238.

*Gakelberg Tatyana Borisovna, master of economic Sciences., senior lecturer
(Kazakhstan) tgakelberg@mail.ru*

*Foot Yulia Vaalerievna, master of management, senior lecturer
Republican state enterprise "North Kazakhstan state University them. after M. Kozybaev"
(Kazakhstan) yulia_maxsim@mail.ru*

MOTIVATIONAL MECHANISM: THE CONCEPT OF STRUCTURE, THE FORMATIO

Abstract: this article reflects the main components of the motivational mechanism, a targeted impact on the performance of the employees of the enterprise.

Keywords: motivation, motivational mechanism, motivational model, the effectiveness of the motivational mechanism

УДК 336.221

ВЫБОР СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Голубниченко Мария Анатольевна, студентка
(e-mail: mariarus94eng@gmail.com)*

*Кудинова Елена Викторовна, старший преподаватель
Кубанский государственный аграрный университет
имени И. Трубилина, г.Краснодар, Россия
(e-mail: kubsau.kudinova@yandex.ru)*

В данной статье раскрываются действующие на данный момент в Российской Федерации системы налогообложения, условия их применения, особенности исчисления налогов для каждой из них. Описаны примеры и ситуации, когда предприятию экономически выгодно применять ту или иную систему налогообложения.

Ключевые слова: налоги и налогообложение, система налогообложения, Налоговый кодекс Российской Федерации.

Для эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности любому предприятию важно с самого начала правильно выбрать систему налогообложения. От этого выбора будет зависеть величина налогов и сборов, уплачиваемых в бюджет, а также техника и методика ведения бухгалтерского и налогового учёта. Под системой налогообложения понимается совокупность налогов и сборов, которая взимается в установленном государством порядке. С подходящим режимом налогообложения организации или индивидуальному предпринимателю следует определиться ещё до начала ведения деятельности и постановки на учёт в налоговом органе [3].

На выбор системы налогообложения оказывает влияние большое число факторов. Это вид деятельности, форма собственности, регион постановки на учёт, количество сотрудников, величина выручки и прибыли, стоимость принадлежащих налогоплательщику активов, системы налогообложения основных поставщиков и покупателей и другие. На данный момент в Российской Федерации Налоговым Кодексом законодательно закреплены следующие режимы налогообложения: общая система налогообложения и 4 специальных режима: упрощённая система налогообложения, патентная система налогообложения, единый налог на вменённый доход и единый сельскохозяйственный налог [1,4].

Общая система налогообложения автоматически присваивается индивидуальному предпринимателю или организации при постановке на учёт в налоговой инспекции, если налогоплательщик не подал заявление о переходе на иной специальный режим. ОСН – это самый сложный режим налогообложения, обязывающий вести в полном объёме бухгалтерский и налоговый учёт. При применении этой системы юридическим лицам необходимо уплачивать следующие налоги и сборы: налог на добавленную стои-

мость (налоговая ставка 18%, 10% или 0% в зависимости от категории реализуемых товаров), налог на прибыль организаций (основная ставка – 20%, возможно применение и других ставок в зависимости от категории налогоплательщика), налог на имущество организаций. Индивидуальные предприниматели вместо налога на прибыль организаций уплачивают налог на доходы физических лиц по ставке 13%, а вместо налога на имущество организаций – налог на имущество физических лиц (в части имущества, используемого для предпринимательской деятельности). Помимо вышеперечисленных налогов, если возникает такая обязанность, уплачиваются акцизы, налог на добычу полезных ископаемых, водный налог, транспортный налог, земельный налог и другие [2].

Общую систему налогообложения выгодно применять тем организациям и индивидуальным предпринимателям, у которых большая часть контрагентов находится на ОСН (тем самым они будут заинтересованы во «входном» НДС), занимающимся импортом товаров на территорию РФ, а также тем, кто имеет льготы на налогу на прибыль, например, образовательные учреждения, для которых ставка по этому налогу составляет 0%. Если налогоплательщику невыгодно применять ОСН, то следует выбрать один из специальных режимов налогообложения.

Упрощённая система налогообложения – один из специальных режимов, который позволяет значительно снизить налоговую нагрузку и затраты на ведение бухгалтерского и налогового учёта. На этой системе налогообложения организации и индивидуальные предприниматели освобождаются от уплаты налога на добавленную стоимость (за исключением НДС, уплачиваемого при ввозе товаров на территорию Российской Федерации), налога на прибыль организаций (за исключением некоторых видов прибыли; для ИП – налога на доходы физических лиц), налога на имущество организаций (за исключением налога, уплачиваемого в отношении объектов недвижимого имущества, налоговая база по которым определяется как их кадастровая стоимость в соответствии с НК РФ; для ИП – налога на имущество физических лиц). Следует отметить, что налогоплательщики освобождаются от уплаты данных налогов и на всех других специальных режимах. Существует целый ряд ограничений, не позволяющих налогоплательщикам перейти на упрощённую систему налогообложения. Все они перечислены в п.3 ст.346.12 НК РФ. В основном эти ограничения касаются видов деятельности организации, среднесписочной численности (не более 100 сотрудников), дохода (не более 60 миллионов рублей в год) и остаточной стоимости основных средств (не более 100 миллионов рублей) [1,2].

При применении УСН возможно выбрать один из двух вариантов налогооблагаемой базы: «доходы» либо «доходы, уменьшенные на величину расходов». В первом варианте в расчёт базы принимаются только доходы, полученные в результате предпринимательской деятельности, а налоговая ставка составляет 6%. Во втором варианте при расчёте базы учитываются как полученные доходы, так и произведённые расходы, разница между

ними в зависимости от региона облагается по ставке от 5 до 15%. При УСН расходы, принимаемые к учёту, должны быть экономически обоснованы, полный их перечень приведён в статье 346.16 НК РФ. При расчёте налога по УСН «доходы минус расходы» также нужно рассчитать и минимальный налог, который составляет 1% от полученных доходов. Если исчисленный в общем порядке налог меньше минимального, то в бюджет необходимо будет перечислить величину минимального налога. Если в отчётном периоде налогоплательщиком были получены убытки, то он имеет право в течение 10 лет перенести их на следующие отчётные периоды. Также он может включить в состав расходов разницу между уплаченным минимальным налогом и налогом, исчисленным в общем порядке. Если индивидуальный предприниматель применяет УСН с объектом «доходы» и не имеет наёмных работников, то он может уменьшить исчисленный налог на величину уплаченных в данном отчётном периоде страховых взносов на 100%. В случае наличия работников предприниматель может уменьшить сумму налога на 50%.

Если налогоплательщик решил применять УСН, то ему необходимо будет выбрать один из двух вариантов налогооблагаемой базы. Для этого нужно оценить величину предстоящих доходов и расходов: если расходы составят более 60% от величины доходов, то, вероятно, будет выгоднее применять УСН с объектом «доходы минус расходы». Также её выгодно применять на начальном этапе развития бизнеса, когда затраты, как правило, велики. Так как ставка по УСН «доходы минус расходы» составляет от 5% до 15% в зависимости от региона, необходимо рассчитать потенциальный налоговый платёж с применением ставки, действующей в регионе постановки на учёт. Помимо оценки величины доходов и расходов важно оценить реальность получения корректных документов от поставщиков. Чтобы расходы были учтены при расчёте налоговой базы, они обязательно должны быть экономически обоснованы и оформлены соответствующими первичными документами. Иные расходы нельзя будет включить в расчёт налога [1,4].

Единый налог на вменённый доход – это налог, при исчислении и уплате которого размер реально полученного дохода не имеет значения. Налогоплательщики при этом руководствуются размером вменённого дохода, который установлен Налоговым Кодексом РФ. Перейти на систему налогообложения в виде единого налога на вменённый доход можно, если организация или индивидуальный предприниматель осуществляют определённые виды деятельности (их перечень приведён в п.2 ст.346.26 НК РФ), режим ЕНВД введён на территории муниципального образования, где осуществляется деятельность, и налогоплательщик не подпадает под ограничения, установленные пунктами 2.1 и 2.2 ст.346.26 НК РФ. Налоговая база по ЕНВД рассчитывается исходя из величины вменённого дохода – потенциально возможного дохода налогоплательщика единого налога. При расчёте учитываются физические показатели того или иного вида деятельно-

сти, базовая доходность (условная месячная доходность в стоимостном выражении на ту или иную единицу физического показателя, характеризующего определенный вид деятельности), корректирующие коэффициенты. Ставка самого налога составляет 15%. Формула для расчёта величины ЕНВД за месяц выглядит так:

Сумма налога = БД * ФП * К1 * К2 * 15%, где

БД - базовая доходность для того или иного вида деятельности, величина которой определяется НК РФ;

ФП – физический показатель (количество работников, площадь торгового помещения и прочее в зависимости от вида деятельности);

К1 – коэффициент-дефлятор, который устанавливается на год Правительством РФ;

К2 - корректирующий коэффициент, который утверждается по каждому виду услуг (органами местного самоуправления региона), сроком на 1 год и более.

Также сумма налога в отчётном периоде может быть уменьшена на величину уплаченных в этом же отчётном периоде страховых взносов во внебюджетные фонды, но не более чем на 50%. Система налогообложения на основе применения ЕНВД будет выгодна тем организациям и индивидуальным предпринимателям, реальные доходы которых выше, чем вменённый доход, установленный по данному виду деятельности. Также при выборе данной системы налогообложения следует учесть количество сотрудников, поскольку за счёт уплаченных за них страховых взносов величина налога может быть уменьшена вдвое. К тому же расчёт ЕНВД довольно прост и не требует от налогоплательщика подтверждения полученных доходов и произведённых расходов [2,4].

Если организация или индивидуальный предприниматель занимаются производством сельскохозяйственной продукции, то, вероятно, будет выгоден такой режим налогообложения как единый сельскохозяйственный налог. Он может быть применён для сельскохозяйственных товаропроизводителей, занимающихся растениеводством, животноводством, выращиванием и дорастиванием рыб и других водных биологических ресурсов. При этом доход от сельскохозяйственной деятельности должен составлять более 70% от общего дохода налогоплательщика. Не вправе применять ЕСХН организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие лишь переработку сельскохозяйственной продукции, а не её производство, занимающиеся производством подакцизных товаров, организации, осуществляющие деятельность в сфере игорного бизнеса, казенные, бюджетные и автономные учреждения. Налоговой базой по ЕСХН является денежное выражение дохода, уменьшенное на величину расходов, а ставка налога составляет 6%. Полный перечень учитываемых при расчёте налога доходов и расходов приведён в ст.346.5 НК РФ [2].

Патентная система налогообложения – один из специальных режимов, который может быть применён к индивидуальным предпринимателям. Его

суть заключается в приобретении патента на осуществление определённого вида деятельности. Сумма налога не зависит от фактически полученных доходов, а исчисляется исходя из потенциально возможного дохода, устанавливаемого региональными властями, и ставки 6%. Применять данный режим можно, если он действует на территории того региона или муниципального образования, где осуществляется деятельность. Для того, что перейти на данный режим налогообложения, предприниматель должен заниматься определёнными видами деятельности, которые перечислены в п.2 ст. 346.43 НК РФ, а также иметь среднесписочную численность работников не более 15 человек. Власти субъектов могут расширить список видов деятельности, которые будут разрешены для определённого региона. Патент возможно приобрести на срок от 1 до 12 месяцев на период до конца текущего календарного года. Предприниматели на данной системе освобождаются от подачи налоговой декларации [1].

Рассмотрим пример, когда индивидуальный предприниматель решил открыть магазин розничной торговли (торговля книжной продукцией) в городе Краснодар и начать свою деятельность с 1 января следующего календарного года. Как в данном случае определиться с системой налогообложения до постановки на учёт? Согласно бизнес-плану на предстоящий календарный год предприниматель арендует помещение площадью 45 квадратных метров (площадь торгового зала – 35 кв.м.), и в его штате числятся 3 сотрудника. Также он рассчитал примерные затраты на ведение деятельности (аренда помещения, закупка товаров и оборудования, заработная плата работникам, реклама и другое, в т.ч. страховые взносы за сотрудников – 216000 рублей, за себя – 23154 рублей), которые за год составляют 8700000 рублей. Исходя из покупательского спроса и цен на свои товары, предприниматель рассчитывает на получение дохода в размере 11000000 рублей. Предприниматель рассматривает применение одного из специальных режимов налогообложения: патентную систему, упрощённую и на основе единого налога на вменённый доход, поскольку подходит под критерии применения данных систем.

При переходе на УСН с объектом «доходы» потенциальный налоговый платёж составит $11000000 * 6\% = 660000$. При этом данная сумма может быть вдвое уменьшена на величину уплаченных страховых взносов, что в итоге составит $660000 - 216000 - 23154 = 420846$ рублей. При применении УСН с объектом «доходы минус расходы» налогооблагаемая база составит $11000000 - 8700000 = 2300000$, а сумма налога 345000 рублей.

Если предприниматель перейдёт на уплату ЕНВД, то сумма налога за год составит 1800 (базовая доходность для розничной торговли через объекты стационарной торговой сети, имеющие торговые залы) * 35 (физический показатель – площадь торгового зала) * 1,798 (коэффициент-дефлятор на 2016 год) * 0,33 (корректирующий коэффициент на 2016 год, установленный городской Думой Краснодара) * 15% (налоговая ставка) * 12 (количество месяцев) = 67285 рублей. Данная сумма может быть уменьшена

вдвое за счёт уплаченных за сотрудников страховых взносов, что составит 33642,5 рублей.

В случае приобретения патента на год, то его стоимость составит 57000 рублей исходя из возможного годового дохода, установленного региональными властями [1].

Таким образом, наиболее выгодной системой налогообложения для предпринимателя окажется система на основе единого налога на вменённый доход. Изначальная сумма ЕНВД окажется выше, чем стоимость патента, однако при уменьшении суммы налога на величину страховых взносов, она окажется меньше, чем при применении других режимов.

При выборе системы налогообложения важно в совокупности учесть все факторы, влияющие на размер налога, и рассчитать потенциальные налоговые платежи при применении того или иного режима. По мере ведения деятельности следует анализировать текущее хозяйственное состояние организации или предпринимателя и рассматривать возможное применение других систем налогообложения или их совмещение.

Список литературы

1. Действующие в РФ налоги и сборы [Электронный ресурс]: Федеральная налоговая служба – Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
3. Небавская Т.В. Особенности бухгалтерского учёта в субъектах малого предпринимательства [Текст] / Т.В. Небавская // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2016. - № 1 (11). – С. 198-201.
4. Специальные налоговые режимы [Текст]: Учебное пособие / Н.П. Лазарева, А.В. Каминский, С.Е.Усова. – Хабаровск: Изд-во ТОГУ, 2016. – 120 с.

Golubnichenko Maria Anatolevna, student
(e-mail: mariarus94eng@gmail.com)

Kudinova Elena Viktorovna, senior lecturer
Kuban State Agrarian University named after I. T. Trubilin,
Krasnodar, Russia
(e-mail: kubsau.kudinova@yandex.ru)

SELECTION OF A TAXATION SYSTEM FOR A COMPANY

Abstract. This article describes current taxation systems in the Russian Federation, the conditions of their use, features of tax calculation for each of them. There are described examples and situations where it is economically advantageous to use a particular taxation system.

Keywords: taxes and taxation, the taxation system, the Tax Codex of the Russian Federation.

УДК 658

АНАЛИЗ И СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ В КОМПАНИИ

Губарев Максим Андреевич, студент
(e-mail: max01@spark-mail.ru)

Чистова Виктория Александровна, ст. преподаватель
(e-mail: 751050@mail.ru)

Донской государственный университет, г.Ростов-на-Дону, Россия

В статье затронута проблема оценки и управления финансовыми рисками компании. Выделены основные виды финансовых рисков, рассмотрены основные виды оценки финансовых рисков. А так же приведены способы управления финансовыми рисками.

Ключевые слова: финансовые риски, управление финансовыми рисками, диверсификация, нейтрализация рисков.

Одной из главных проблем любой компании является обеспечение ее устойчивого развития, которое зависит от конкурентоспособности этой компании в своей области. Для того чтобы обеспечить конкурентоспособность в долгосрочной перспективе необходимо использовать передовые способы развития. Но, так как процесс перехода с помощью этих способов связан с большим числом рисков, то необходимо их учитывать и проводить мероприятия по их предупреждению.

В общем виде риск - это возможность наступления неблагоприятного события, влекущего за собой появление различных потерь.

К основным причинам, появления рисков, относят: изменения в экономике, политики в стране; изменение процентных ставок; ограниченность ресурсов; нестабильная ситуация на рынке; инфляционные и дефляционные процессы в экономике; изменения в существующих законах; уменьшение интереса на производимую продукцию или услуги у потребителя; использование устаревшей технологии и техники производства; недостаток квалифицированных кадров и др.

Финансы это один из важнейших компонентов любого предприятия. Появление непредвиденных денежных потерь при неизвестных условиях в финансовой политике компании называют финансовым риском.

К основным чертам риска можно отнести:

- противоречивость,
- альтернативность,
- неопределенность.

Противоречивость заключается в том, что при правильном учете всех рисков может произойти ускорение общественного и технического прогресса, а с другой – замедление этого прогресса, когда учет рисков не был произведен должным образом.

Альтернативность предполагает наличие выбора из нескольких вероятных вариантов решения. Где отсутствует выбор, отсутствует и риск.

Неопределенность можно охарактеризовать как незнание точной информации или отсутствие ее однозначности.[1]

В зависимости от возможного результата финансовые риски можно разделить на:

1. чистые риски, которые подразумевают вероятность получения только убытка.

2. спекулятивные риски, которые могут быть связаны с получением прибыли, либо убытка.[1]

В зависимости от основной причины появления риска их делят на:

1. Неполучение предусмотренных доходов из-за изменения обменного курса иностранной валюты называют валютным риском.

2. Ценовой риск характеризует вероятность финансовых потерь для компании, в следствии неблагоприятным изменением ценовых индексов на активы.

3. Кредитный риск – вероятность неуплаты компанией основного долга и процентов по нему.

4. Неожданное изменение ставки рефинансирования и последующая вероятность потерь характеризуют процентный риск.

5. Налоговый риск характеризует вероятность финансовых убытков у налогоплательщика, которые относятся к процессу уплаты налогов.

6. Под риском упущенной выгоды подразумевается вероятность неполучения прибыли в результате невыполнения запланированной финансовой операции.

7. Шанс появления финансовых потерь в процессе реализации инвестиционной деятельности компании называют инвестиционным риском.[2]

Значительное внимание на деятельность компании влияет финансовый риск. Если же финансовый риск осуществился, то это может приблизить компанию к стадии банкротства. Одним из важнейших элементов управления организацией является оценка. Оценкой риска - это процесс определения величины воздействия факторов и рисков на функционирование компании. Для этих целей используют количественный и качественный анализ.

Количественный анализ риска представляет собой получение числовых значений величин каждого вида риска в отдельности. Он устанавливает вероятный ущерб, в случае если риск произойдет и помогает узнать стоимостную оценку воздействия риска.

Качественный анализ позволяет находить источники и причины риска. Это анализ направлен на обнаружение предполагаемых сфер риска, прогнозирование вероятных последствий в случае появления рисков. Результаты качественного анализа риска показывают нужную информацию для проведения количественного анализа.

Статистический метод оценки риска можно отнести к прикладным методам. Он помогает в исследовании статистики потерь, которые были выявлены при анализе в аналогичных видах деятельности и определении частоты наступления рисков.

Финансовый анализ играет важную роль при выполнении оценки рисков, которые зависят от финансово-хозяйственной деятельности. Данный анализ дает возможность оценить финансовую устойчивость, платежеспособность, ликвидность, деловую активность и общее финансовое состояние компании.[3]

Когда необходимо провести количественную оценку вероятности появления рисков, которые связаны с предпринимательством, применяют, экономико-математические методы.[4]

На практике могут возникать ситуации, для которых невозможно применить расчетно-математические методы. В таких случаях для поиска используют эвристические методы для принятия экономически верного управленческого решения. Они основаны на абстрактно-логическом мышлении аналитика.

На данный момент известно большое количество различных эвристических методов, что дает возможность делать обоснованный выбор метода для определенной ситуации. Во время использования эвристических методов основным фактором получения высоких результатов анализа служит квалификация аналитиков, проводящих анализ.

Самым известным эвристическим методом является мозговой штурм, его суть заключается в генерировании идей в ходе творческого спора. Метод мозгового штурма применяют для исследования сложных ситуаций и он может дать хороший результат. [5]

Можно выделить еще один из эвристических методов – это морфологический анализ. Его главное достоинство заключается в том, что есть возможность его применения в той области, где объем информации в анализируемой сфере ограничен. Морфологический анализ используют в процессе поиска рисков, связанных с освоением новых рынков.

Метод «дерево решений» применяют при анализе рисков проектов, имеющих разумное число вариантов развития.

Метод «Дельфи» тоже может использоваться при оценке рисков, которые взаимосвязаны с финансово-хозяйственной деятельностью компании. Данный метод основан на анонимном опросе экспертов по заранее разработанным вопросам, с дальнейшей статистической обработкой полученных данных. Характерной чертой этого метода можно назвать обособленность в работе каждого отдельного эксперта, что указывает на независимость его мнения.

Основной задачей управления финансовыми рисками является гарантирование финансовой безопасности компании в процессе ее развития и становления, предупреждение вероятного снижения ее рыночной стоимости.

Например, количество российских компаний, которые признаются банкротами, выросло в 1-м квартале 2015 года на 22% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года и достигло 3765, свидетельствуют данные Единого федерального реестра сведений о банкротстве.

В марте 2015 года на ресурсе было опубликовано 1548 сообщений о принятии решений о признании должников банкротами против 1185 год назад и 1300 в феврале этого года. Достигнутый в прошлом месяце уровень является вторым максимальным показателем за все время работы реестра, больше было зафиксировано только в декабре прошлого года - 1585.

За 2014 год в целом число банкротств выросло по сравнению с предыдущим годом почти на 20% - до 14 тыс. 514.

Рост числа банкротств в России связан как с ухудшением финансового положения многих компаний, так и с изменениями в законодательстве, которые усилили роль банков в процедурах банкротства.

Крупные и средние предприятия РФ в начале 2015 года впервые с кризисного 2009 года получили сальдированный убыток, свидетельствуют данные Росстата.

Можно предположить, что разорившиеся компании не уделяли должного внимания мероприятиям по оценке финансового риска в связи с изменяющейся экономической ситуацией, либо не грамотно проводили процедуру управления рисками.

Выделяют несколько основных методов управления рисками:

- 1.клонение;
- 2.управление активами и пассивами;
3. диверсификация;
- 4.страхование;
- 5.хеджирование;

Уклонение является самым безопасным, но в тоже время совершенно неприбыльным методом. Он заключается в полном отказе от мероприятия, которое несет определенные риски.

Управление активами и пассивами направлено на амортизацию чрезмерного риска через регулирование главных параметров проекта.

Диверсификация является самым популярным и результативным методом. Его принцип основан на снижении риска, за счет разделения средств между различными активами.

Смысл страхования заключается в перечислении доли доходов для покрытия вероятных потерь в будущем.

Хеджирование эффективный метод, который подразумевает страхование риска изменения цены, процентной ставки или валютного курса. Этот метод позволяет получить гарантированную прибыль, но влечет за собой отказ от возможной дополнительной прибыли. Эта особенность отличает этот метод от обычного страхования.

Управление финансовыми рисками как процедура помогает компании достигать требуемой прибыльности и рентабельности, а также позволяет избежать нерационального использования ресурсов.

В деятельности предприятия задача управления финансовым риском является одной из основных. Принятие любого хозяйственного решения и обеспечение устойчивого финансового положения компании в ходе ее деятельности составляет необходимую часть управления финансовыми рисками.

Список литературы

1. Коршунова Л.Н. Оценка и анализ рисков / Л.Н. Коршунова, Н.А. Проданова. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 96 с. (Высшее образование).
2. Воробьев Ю.М. Особенности формирования финансового капитала предприятия. // Финансы. – 2014. – №2. – С. 77-85.
3. Альдебенева С.П. Роль финансового анализа и контроля в принятии управленческих решений // Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 37-40.
4. Шабанова Л.Б., Кушниренко В.Н. Экономико-математические модели как инструмент решения практических задач // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 1 (25). С. 157-160.
5. Москаленко А.С., Семчук Н.М. О формировании компетенций командной работы у студентов колледжа // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2014. № 3. С. 155-157.

Gubarev Maxim Andreyevich, student

(e-mail: max01@spark-mail.ru)

Don State Technical University, Rostov-on-Don, Russia

Tchistova Victoria Alexandrovna, senior teacher

(e-mail: 751050@mail.ru)

Don State Technical University, Rostov-on-Don, Russia

ANALYSIS AND METHODS OF FINANCIAL RISK MANAGEMENT IN THE COMPANY

Abstract: The article touches upon the problem of assessing and financial risk management of the company. The basic types of financial risks, the main types of financial risk assessment. As well as the methods of financial risk management.

Keywords: financial risks, financial risk management, diversification, managing risks.

УДК 658.8

ИССЛЕДОВАНИЕ АПТЕЧНОГО АССОРТИМЕНТА ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ, ПРИМЕНЯЕМЫХ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ УГРЕВОЙ БОЛЕЗНИ

Даутова Ирина Ирековна, косметолог - эстетист

(irinabesty@mail.ru)

Фролова Ирина Ивановна, к.соц.н., доцент

(fii@mail.ru)

Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирязова (ИЭУП)

В статье представлены результаты исследования аптечного ассортимента лекарственных препаратов для лечения угревой сыпи. Предложены рекомендации по совершенствованию ассортиментной политики аптечного учреждения.

Ключевые слова: лекарственные препараты, угревая сыпь, ассортимент, динамика продаж, расширение ассортимента.

Угревая болезнь является достаточно распространённым заболеванием, лечение которого необходимо проводить с учётом многих факторов и причин, в том числе: распространение дерматоза в популяции, особенно начиная с 14 лет до 44 летнего возраста жизни, клиническое разнообразие, косметические дефекты, наличие психовегетативных нарушений, пребывание в состоянии хронического стресса, безусловно, снижают качество жизни пациентов.

Изучение и анализ ассортимента лекарственных препаратов (ЛП) для лечения угревой сыпи проведено на базе аптечного пункта ООО «Астра» № 436.

В аптечном ассортименте представлены лекарственные препараты, парафармацевтические товары, медицинские изделия, лечебная косметика и другие товары, разрешенные к реализации через аптечные организации.

В аптечном пункте № 436 имеется 18 препаратов, предназначенных для лечения угревой сыпи.

Исследование ассортимента проводилось по таким показателям, как: действующее вещество, форма выпуска, производитель, цена, условия отпуска, жизненная необходимость в лекарственном препарате.

Таблица 1 - Ассортимент ЛП для лечения угревой сыпи в аптечном пункте

№	Торговое наименование	Действующее вещество	Форма выпуска	Производитель	Цена, руб.
1	Адаклин	Адапален	Крем 0,1% 30 мг	Индия Сан Фармасьютикал Индастриз Лтд	435
2	Азикс-Дерм	Азелаиновая кислота	Крем 20% 30 г	Индия Сан Фармасьютикал Индастриз Лтд	539
3	Акнекутан	Изотретиноин	Капс. 8 мг №30	Хорватия Ядран Галески Лабораторий	1335
4	Базирон АС	Бензоила пероксид	Гель 5% 40 г	Лаборатория Галдерма Франция	630
5	Вильпрафен	Джозамицин	Таб. 500 мг №10	Нидерланды Астеллас фрма Юроп Б.В.	485
6	Далацин	Клиндамицин	Гель 1% 30 г	США Фармация и Апджон Кампани	689
7	Дифферин	Адапален	Гель 0,1% 30 г	Франция Лаборатория Галдерма	779
8	Доксициклин	Доксициклин	Капс. 100 мг №10	Россия ООО «Аттол»	16
9	Доксициклин	Доксициклин	Капс. 100 мг №10	«Белмедпрепараты» Белоруссия	31
10	Зинерит	Цинка ацетат + Эритромицин	Порошок для приготовления раствора 30 мл	Нидерланды Астеллас Фарма Юроп Б.В.	575
11	Клиндовит	Клиндамицин	Гель 1% 30 г	Россия ООО ХФК «Акрихин»	298
12	Клиндамицин	Клиндамицин	Капсулы 150 мг №16	Сербия Хемофарм А.Д.	173
13	Клензит-С	Адапален + Клиндамицин -	Гель 0,1% 30 г	Индия Гленмарк Фармасьютикалз Лтд	719
14	Клензит-С	Адапален + Клиндамицин	Гель 1% 15 г	Индия Гленмарк Фармасьютикалз Лтд	544
15	Роаккутан	Изотретиноин	Капсулы 10 мг №30	Германия Ф.Хоффманн-Ля Рош Лтд	1665
16	Ретиноевая мазь	Изотретиноин	Мазь 0,1% 15 г	Россия ЗАО ФНПП «Ретиноиды»	362
17	Скинорен	Азелаиновая кислота	Крем 20% 30 г	Россия ЗАО «Баяйр»	463
18	Эффезел	Адапален + Бензоила пероксид	Гель 1 мг/г+25мг/г 30 г	Швейцария Галдерма С.А.	1009

На долю лекарственных препаратов для лечения угревой сыпи приходится минимальная часть представленных в аптечном пункте лекарственных препаратов (0,31%) - 18 товарных единиц из 5846. Это связано с тем, что лекарственные препараты данной группы пользуются слабым спросом в данном аптечном пункте, так как рядом находятся еще две аптеки и магазины косметики, где продаются косметические средства от угревой сыпи.

В ассортименте аптечного пункта больше всего представлено монопрепаратов для лечения угревой сыпи (72,2%), чем комбинированных препаратов.

Преобладающая доля лекарственных препаратов с действующим веществом изотретиноин и клиндамицин составляет по 16,6%, так как они выпускаются как для местного, так и для системного лечения угревой сыпи.

В товарном аптечном ассортименте больше всего препаратов, отнесенных к категории других препаратов для местного лечения угревой сыпи. Это связано с тем, что они пользуются постоянным спросом, так как не оказывают существенного побочного эффекта, как антибиотики системного назначения.

Среди лекарственных препаратов для лечения угревой сыпи преобладают ЛП в форме гелей (38,8%), так как они глубже всасываются, при этом не закупоривают волосяные фолликулы, удобны для использования, так как хорошо держатся на коже, образуя подсушивающую пленку.

Большая часть лекарственных препаратов отпускается без рецепта врача (61,1%), потому что они пользуются большим спросом, так как люди при угревой сыпи предпочитают лечиться самостоятельно. При этом большинство препаратов предназначено для местного применения, поэтому не могут оказать существенных побочных эффектов.

В ассортименте аптечного пункта преобладают лекарственные препараты, которые не входят в перечень жизненно необходимых и важных лекарственных препаратов. Это можно объяснить тем, что большая часть из них не имеет столь важной социальной значимости, потому что угревая сыпь не грозит человеку летальными последствиями и не приводит к инвалидности, а позволяет решить преимущественно косметологические проблемы.

Основная часть лекарственных препаратов, представленных в аптеке, произведены в России и Индии. Это обусловлено тем, что зарубежные препараты европейского производства значительно дороже, чем отечественные и индийские препараты, поэтому не пользуются существенным спросом в данном аптечном пункте.

Среди лекарственных препаратов, применяемых для лечения угревой сыпи, больше всего препаратов стоимостью от 500 до 1000 руб (38,9%).

Интенсивный рост цен на лекарственные препараты для лечения угревой сыпи наблюдается в 2014 году, что можно объяснить ростом инфляции из-за роста курса доллара. В 2014 году более чем на 10% выросли цены на препараты европейского и американского производства. В 2015 году цены

выросли не столь быстрыми темпами. Более чем на 5% выросли цены на препараты европейского и американского производства.

Французские препараты дороже, чем индийский и хорватский, а индийский препарат дороже отечественного препарата. Это можно объяснить тем, что французские препараты лучше по качеству, так как они соответствуют стандартам GMP.

Таблица 2 - Динамика продаж ЛП для лечения угревой сыпи по количеству упаковок

Наименование	Производитель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Адаклин крем 0,1% 30 мг	Сан фармасьютикалз Индастриз Лтд Индия	-	15	18
Дифферин гель 0,1% 30 мг	Лаборатория Галдерма Франция	106	122	127
Азикс-Дерм крем 20% 30 г	Сан фармасьютикалз Индастриз Лтд Индия	47	51	60
Скинорен крем 20% 30 мг	ЗАО «Байер» Россия	52	65	74
Акнекутан капс. 8 мг №30	Ядран Галекси Лаборатори Хорватия	6	4	5
Роаккутан капс. 10 мг №30	Ф.Хоффманн-Ля Рош Лтд Франция	-	-	8
Ретиноевая мазь 0,1% 30 мг	ЗАО ФНПП «Ретиноиды»	102	122	134
Базирон АС гель 5% 40 г	Лаборатория Галдерма Франция	128	131	134
Вильпрофен таб. 500 №10	Астеллас Фарма Юроп Б.В. Нидерланды	10	7	8
Далацин гель 1% 30 мг	Фармация Апджон Кампани США	25	15	23
Клиндамицин капс. 150 мг №16	Хемофарм А.Д. Сербия	92	116	124
Клиндовит гель 1% 30 г.	ООО ХВК «Акрихин» Россия	83	106	113
Зинерит порошок для приготовления р-ра 30 мл	Астеллас Фарма Юроп Б.В. Нидерланды	-	18	24
Доксициклин капс. 100 мг №10	ОАО «Синтез» Россия	112	134	141
Доксициклин капс. 100 мг №10	РУП «Белмедпрепараты» Белоруссия	93	119	123
Клензит-С гель 1% 15 мг	Гленмарк Фармасьютикалз Лтд Индия	29	36	37
Клензит-С гель 1% 30 мг	Гленмарк Фармасьютикалз Лтд Индия	-	32	46
Эффезел гель 1 мг/г+25мг/г 30 г	Галдерма С.А. Швейцария	-	-	8
Итого		885	1093	1207

При определении новизны ассортимента было выявлено, что в аптеке не представлены препараты, зарегистрированные за последние 2 года (например, Скиноклир гель, верокутан в капсулах, Клензит-С и др.).

В течение трех лет лидером продаж по количеству упаковок среди препаратов для системного лечения является Доксициклин отечественного производства, что можно объяснить дешевизной этого препарата.

Среди препаратов местного назначения лидером выступает Дифферин, Базирон АС, Ретиноевая мазь и Клиндовит, следовательно, эти препараты пользуются наибольшим спросом.

В течение трех лет отмечается рост доходов от продажи ЛП для угревой сыпи. В 2014 году объем продаж этих препаратов вырос значительно больше, чем в 2015 году. На рост доходов от продажи ЛП для лечения угревой сыпи в 2014 году повлияло увеличение объемов продаж в натуральных показателях и рост стоимости препаратов. В 2015 году доходы выросли только на 19,5%, так как продажи росли незначительно, преимущественно за счет расширения ассортимента. Лидером продаж в денежном выражении являются два французских препарата: Дифферин и Базирон АС. При достаточно высокой цене они пользуются спросом у потребителей.

Объем продаж лекарственных препаратов для лечения угрей наиболее высок осенью (50,6%). Это связано с тем, что летом кожа привыкает к постоянному воздействию ультрафиолетовых лучей. Когда начинается осень, солнце появляется редко и кожа реагирует на это выделением кожного сала, что является питательной средой для возбудителя прыщей бактерии.

Наибольший доход аптечному пункту приносятся следующие лекарственные препараты: Дифферин, Базирон АС, Ретиноевая мазь, Скинорен гель и Клензит-С (30 г). Это связано с тем, что именно эти препараты назначаются врачами чаще.

Для лечения угревой сыпи легкой степени комедонального типа практикующие врачи назначают преимущественно ретиноиды: Адаклин, Дифферин, Ретиноевую мазь. Курсовое лечение угревой сыпи комедонального типа дешевле всего обойдется препаратом Адаклин, так как цена этого препарата ниже, а дороже всего – препаратом Дифферин.

Для лечения угревой сыпи папуло-пустулезного типа используются ретиноиды с антибиотиками местного назначения. Чаще всего практикующие врачи назначают Дифферин + Далацин или Дифферин + Зинерит. Наиболее выгодной для пациентов является схема лечения Дифферин+Зинерит, так как она дешевле сочетания Дифферина с Далацином.

Для лечения угревой сыпи средней степени тяжести используются ретиноиды в сочетании с системными антибиотиками, или ретиноиды в сочетании с бензоил пероксидом. Практикующие врачи чаще всего назначают Базирон АС в сочетании с Дифферином, Доксициклин + Дифферин, Клиндамицин + Дифферин. Наиболее выгодным для потребителей является

схема лечения угревой сыпи средней тяжести папуло-пустулезного типа Дифферин + Доксициклин.

Для лечения угревой сыпи тяжелой степени используются препараты изотретиноина, а для лечения женщин используется изотретиноин в сочетании с гормональными препаратами. Выгоднее всего женщинам обходится лечение тяжелой степени угревой сыпи по схеме лечения Зинерит + Ярина. Наиболее дорогое сочетание лекарственных препаратов назначается мужчинам.

Для расширения ассортимента ЛП для лечения угревой сыпи в аптечном пункте предлагаются следующие рекомендации.

1. Расширить ассортимент ЛП для лечения угревой сыпи за счет внедрения более дешевых препаратов. Например, для местного лечения предлагается включить в ассортимент такие отечественные препараты, как Ретасол (357 руб.), Скиноклир (361 руб.), Азелик (208 руб.) и импортные препараты – Зеркалин (264 руб.), Клензит (332 руб.).

2. Расширить ассортимент комбинированных препаратов, например, включить в ассортимент Изотрексин (Изотретиноин + Эритромицин), Индоксил (Бензоила пероксид + Клиндамицин), так как они более эффективны по сравнению с монопрепаратами.

3. Расширить ассортимент препаратов тетрациклиновой группы для системного лечения угревой сыпи за счет включения в ассортимент следующих препаратов: Доксициклин-Ферейн (Доксициклин), Юнидокс-Солютаб (Доксициклин), так как именно препараты тетрациклиновой группы, по мнению практикующих врачей, оказывают наибольший эффект при лечении угревой сыпи.

4. Для повышения объемов продаж лекарственных препаратов для лечения угревой сыпи необходимо оптимизировать маркетинговую деятельность в аптечном пункте. Для этого необходимо проводить акции:

– Каждую субботу проводить "День чистой кожи", когда покупателям, приобретающим ЛП для лечения угревой сыпи, дарить пробники лечебной косметики.

– Развесить в торговом зале аптечного пункта плакаты с изображениями лекарственных препаратов для лечения угревой сыпи.

– Использовать макеты, мобайлы и другие инструменты мерчандайзинга для рекламирования лекарственных препаратов для лечения угревой сыпи.

– Внедрить систему скидок на лекарственные препараты для лечения угревой сыпи безрецептурного отпуска.

– Разместить в здании кожно-венерологического диспансера листовки с предлагаемыми лекарственными препаратами и адресом.

5. Проводить совместные рекламные компании с производителями лекарственных препаратов для лечения угревой сыпи.

6. Проводить опросы потребителей и углублять ассортимент данной группы лекарственных препаратов с учетом предпочтений потребителей.

7. Проводить опросы врачей-дерматологов и углублять ассортимент лекарственных препаратов для лечения угревой сыпи с учетом назначений врачей.

Список литературы

1. Организация конкурсных закупок в сфере энергетики/ Попов А.В., Гурин Д.В., Родионова И.Н.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 2 (12). С. 206-214.

2. Анализ преимуществ и недостатков открытого конкурса на торговой площадке электронных закупок ФСК эс на примере лота на разработку проектно-сметной и рабочей документации ВЛ 500 КВ РОСТОВСКАЯ - АНДРЕЕВСКАЯ - ТАМАНЬ/ Макаренков А.Ю., Родионова И.Н., Рыбалкин О.М.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 2 (12). С. 141-152.

3. Правовые основы клининговой деятельности/ Горохов А.А., Родионова И.Н., Емельянов А.С.// В сборнике: Модернизация современного общества: пути созидания и развития (экономические, социальные, философские, правовые тенденции) 2011. С. 172-174.

4. Применение малозначимости при рассмотрении дел об административных правонарушениях/ Емельянов А.С., Горохов А.А., Родионова И.Н.// В сборнике: Актуальные вопросы развития современного общества, материалы Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2012. С. 125-126.

5. Развитие продовольственного рынка: оценка и регулирование/ Аношина Ю.Ф., Сапегина М.В.// монография / Ю. Ф. Аношина, М. В. Сапегина. Москва, 2007.

6. Выбор критериев формирования товарного ассортимента для развития эффективной сбытовой системы/ Костина О.В., Аношина Ю.Ф.// Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. 2009. № 12. С. 89-92.

7. Особенности налоговой оптимизации как способ снижения налоговой нагрузки предприятия/ Шепелева А.И., Аношина Ю.Ф.// Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2010. № 9. С. 288-292.

8. Оценка товаров в соответствии с российскими стандартами и МСФО/ Горохов А.А., Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 48-56.

9. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Буряк В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.

УДК 657.3

УЧЕТ РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ: РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ МСФО (IAS) 12 И ПБУ 18/02

Дурицина Инна Владимировна, студент

(e-mail: iduricina@mail.ru)

Беджаше Заира Нурбиевна, студент

(e-mail: Bedzhashe95@mail.ru)

Небавская Татьяна Валерьевна, к.э.н., доцент

(e-mail: Vladsvstnv71@mail.ru)

*Кубанский государственный аграрный университет,
г.Краснодар, Россия*

В статье исследуется сравнительная характеристика ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» и МСФО 12 «Налоги на прибыль» на основании определенных признаков: сферы применения стандарта, основные цели стандарта, правила и момент времени признания отложенных налоговых активов и обязательств, правила погашения отложенных налоговых активов и обязательств.

Ключевые слова: налог на прибыль, МСФО, временные разницы, отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) становятся все более актуальными в России. Они стали ориентиром для образования новой национальной системы бухгалтерского учета, многие российские компании используют их при составлении финансовой отчетности в добровольном порядке. В 2011 г. МСФО официально были переведены и одобрены для их использования в РФ. Стандарты и разъяснения, одобрены приказом Минфина РФ от 25 ноября 2011 г. № 160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации», однако стоит отметить, что обязательными к применению они являются только для консолидированной финансовой отчетности.

С каждым изменением ПБУ все больше становятся схожи с соответствующими МСФО. Например, утвержденный в 2002 г. ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» во многом соответствует МСФО 12 «Налоги на прибыль», но также в них имеются явные и значительные отличия. Так как учет налога на прибыль, всегда сопровождается многими вопросами со стороны компаний и вопрос исчисления и уплаты налога всегда является актуальным, рассмотрим, какие же значимые различия имеются в ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» и МСФО 12 «Налоги на прибыль».

Для начала рассмотрим цели, которые перед собой поставили разработчики данных документов. Минфин РФ в первую очередь ставило перед собой следующую задачу: установить взаимосвязь между показателем бухгалтерской прибыли и величиной базы по налогу на прибыль (п. 1 ПБУ 18/2). Но здесь возникают трудности и ловушки. Побочным эффектом от установления соответствия между бухгалтерской и налоговой прибылью будет выступать формирование отложенных налоговых активов и обязательств, имеющих значение для пользователей бухгалтерской отчетности. Однако не все так просто, ведь данные для проводок ПБУ 18/2 все равно берутся из налоговых регистров.

Основная цель, которую решает МСФО 12, заключается в том, чтобы показать в отчетности не только текущие, но и будущие налоговые последствия операций, которые фирма провела за отчетный период, а также то, как повлияет налог на прибыль на возмещение стоимости отраженных в отчетности активов и погашение обязательств.

Рассмотрев цели МСФО 12 и ПБУ 18, обратимся к методам, которыми эти цели достигаются. Метод учета налога на прибыль, согласно ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» строится на поэтапных изменениях суммы обязательства по налогу. Суммы фактических налоговых обязательств, исчисляются в соответствии с НК РФ, это приводит к тому что, в действительности бухгалтерские данные о прибыли отличаются от данных налогооблагаемой прибыли. Фактические данные по налоговым обязательствам, вносятся в данные финансового учета, образуя новые статьи активов и пассивов. Соответственно, данные бухгалтерского баланса меняются на основе этих изменений, эти данные необходимы для формирования отчета о прибылях и убытках. В РФ налог на прибыль может взиматься как задолженность или аванс, с дальнейшим зачетом. В связи с этим появляются временные разницы, между тем, когда отражается прибыль в отчетности, и когда уплачивается налог на эту прибыль, что образует налоговое обязательство (налоговый актив).

В МСФО 12 «Налоги на прибыль» существуют нормы, которые позволяют отражать данные взыскание налогов в должный момент времени в финансовой отчетности.

Как и в ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль», так и в МСФО 12 «Налоги на прибыль», даются понятия временных разниц и отложенных налоговых обязательств (ОНО); временные разницы делятся на вычитаемые и налогооблагаемые. Определение временных разниц в ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» и МСФО 12 «Налоги на прибыль» явно отличаются. Согласно МСФО 12 - это разница между балансовой стоимостью актива и обязательства и его налоговой базой. В ПБУ 18/02 - доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль в одном отчетном периоде, а налоговую базу для налога на прибыль в следующем отчетном периоде. Также в МСФО 12 «Налоги на прибыль» доходы и рас-

ходы, формирующие балансовую и налоговую прибыль в разных периодах, соответствуют только некоторым временным разницам.

В отличие от ПБУ 18/02 в МСФО 12 допускается и анализируется большее количество моментов, в которых возникают временные разницы. Сравнение приведем в таблице 1.

Таблица 1 - Сравнение ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» и МСФО 12 «Налоги на прибыль» по ряду признаков

Наименование	ПБУ 18/02	МСФО 12
1. Область использования стандарта	- регулируются расчеты по налогу на прибыль, их учет и отражение; - субъекты малого предпринимательства могут не опираться на данное положение; - касается только расчетов по налогу на прибыль организаций.	- используется для регулирования учета и отражения в отчетности текущих и отложенных налогов; - требования данного МСФО должны соблюдать все организации; - охватывает все национальные и зарубежные налоги, в которых за основу берется налогооблагаемая прибыль.
2. Главные цели стандарта	Показать, как взаимосвязаны между собой показатели, отражающие прибыль (убыток) предприятия и налоговая база налога на прибыль за отчетный период и разъяснить расхождения которые могут возникнуть между ними.	Показать, как формируется информация в финансовой отчетности об отложенных налогах.
3. Правила и момент времени, признания отложенных налоговых обязательств (ОНО)	В том отчетном периоде, когда возникают налогооблагаемые временные разницы, в том же периоде и признаются ОНО.	За исключением: - деловой репутации; - первоначального признания актива или обязательства в операции, которая: не является объединением бизнесов; на момент совершения операции не влияет ни на бухгалтерскую, ни на налогооблагаемую прибыль (налоговый убыток). Для всех налогооблагаемых временных разниц должно признаваться ОНО.
4. Правила и момент времени, признания отложенных налоговых активов (ОНА)	Если предприятие имеет вероятность получить налогооблагаемую прибыль в следующих отчетных периодах, то необходимо признавать ОНА именно в том отчетном периоде, когда возникают вычитаемые временные разницы.	За исключением тех ситуаций, когда ОНА не возникает из: - деловой репутации; - первоначального признания актива или обязательства в операции, которая: не является объединением бизнесов; на момент совершения операции не влияет ни на бухгалтерскую, ни на налого-

	При отражении в бухгалтерском учете ОНА необходимо учитывать все вычитаемые временные разницы, кроме того, когда имеет место вероятность уменьшения или полного погашения вычитаемой временной разницы в следующих отчетных периодах.	облагаемую прибыль (налоговый убыток). В остальных случаях ОНА необходимо признавать для всех вычитаемых временных разниц в полной степени существования вероятности получения налогооблагаемой прибыли, против которой возможно использовать вычитаемую временную разницу. В полной степени, в которой вероятно, у предприятия ожидаемая налогооблагаемая прибыль, против которой могут быть использованы, перенесенные на будущее неиспользованные налоговые убытки и неиспользованные налоговые кредиты, должен признаваться ОНА.
5. Правила погашения ОНА и ОНО	ОНА или ОНО уменьшаются тогда, когда сокращаются или полностью погашаются вычитаемые или налогооблагаемые временные разницы. Когда выбывает объект, ОНА или ОНО, по которым они были начислены, должны быть списаны на счет «прибылей и убытков» в той сумме, на которую согласно НК РФ не будет уменьшена, либо увеличена налогооблагаемая прибыль. Это относится как к фактическому (отчетному) периоду, так и к будущим отчетным периодам.	В связи с тем, что ОНО учитываются с помощью балансового метода - правило отсутствует. Если сопоставить суммы ОНА (ОНО), согласно группе однородных объектов учета, на начало и конец периода, получим изменения в отложенных налоговых активах и обязательствах.

Также явное отличие МСФО 12 от ПБУ 18/02 заключается в том, что в ПБУ 18/02 имеются определения постоянных разниц и постоянного налогового обязательства, которые формируются с помощью удаления доходов и расходов из налоговой базы фактического и следующих периодов, которые не берутся во внимание при налогообложении прибыли. В МСФО 12 определения «постоянные разницы» и «постоянные налоговые обязательства» отсутствуют, а в финансовом отчете отражается только текущий и отложенный налог на прибыль, а суммы, которые входят в постоянное налоговое обязательство - часть текущего налога на прибыль.

Как в МСФО 12 «Налоги на прибыль», так и в ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль», временные разницы образуют ОНО или требо-

вания. В ПБУ 18/02 термин «отложенные налоговые требования» заменен термином «отложенные налоговые активы». Также в ПБУ 18/02 и МСФО 12 не отличается правила признания налогового актива (требования), если имеется вероятность того, что предприятие получит налогооблагаемую прибыль в следующих отчетных периодах.

Единым является и то что, в ПБУ 18/02 сумма ОНО и ОНА, определяется соответственно ставки установленной НК РФ, то же предусматривает и МСФО 12 - ставки установленной налоговым законодательством на отчетную дату. Но согласно МСФО 12, возможно применять ставки, объявленные правительством, которые будут действовать в будущем.

Явным отличием МСФО 12 «Налоги на прибыль» и ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» также является то что, МСФО 12 требует обязательного взаимозачета налоговых обязательств и требований (активов) по налогу на прибыль в одном налоговом органе.

Как в ПБУ 18/02, так и в МСФО 12, является обязательным требованием включать ОНА и ОНО в чистую прибыль компании.

Исходя из всего выше сказанного, можно сделать следующие выводы: во-первых, сфера применения ПБУ 18/02 намного уже, чем МСФО 12. В МСФО 12 рассматриваются и другие налоги, в которых за основу берется налогооблагаемая прибыль.

Во-вторых, одним из главных различий между ПБУ 18/02 и МСФО 12 является метод, с помощью которого рассчитываются ОНА и ОНО. В МСФО 12 используется балансовый метод расчета. Сумма ОНА и ОНО - разница между налоговой базой актива или обязательства и его балансовой стоимостью. В ПБУ 18/02 используют метод расчета, который применялся в прежней редакции МСФО 12 - метод «отчета о прибылях и убытках».

В-третьих, в МСФО 12 нет требования ведения аналитического учета временных разниц, а также ОНА и ОНО, в отличие от ПБУ 18/02.

В-четвертых, в МСФО 12 имеются исключения признания ОНО для отдельных ситуаций. Также в МСФО 12 есть определенные правила признания ОНА, которые связаны с налоговыми кредитами и убытками. В ПБУ 18/02 эти правила достигаются благодаря формированию условия о вероятности получения налогооблагаемой прибыли и погашения вычитаемых временных разниц.

Все эти нюансы позволяют подвести итог, что по соотношению затрат и выгод, да и по структуре этих документов в целом, российский документ проигрывает международному стандарту. С этой стороны, скорейший переход на МСФО поможет сокращать затраты времени бухгалтеров и делать их труд еще более продуктивным, поэтому данные изменения, на наш взгляд, можно только приветствовать.

Список литературы

1. Безверхая Е.Н., Губа И.И., Федосеева О.И. Основные проблемы перехода на МСФО в России // В сборнике: Инновационные технологии научного развития. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 29-32.

2. Малофеев Т.Е., Небавская Т.В. Экономическая сущность эффективности и устойчивости сельскохозяйственного производства в условиях рынка // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 1998. № 365. С. 5

3. Небавская Т.В. Точка безубыточности и прогноз поведения финансовых результатов при изменении уровня деловой активности организации // В сборнике: Стратегия развития современной экономической науки в условиях глобализации и трансформации экономики Сборник статей по материалам III международной научно-практической конференции. 2015. С. 96-99

4. Плетнева Л.В., Небавская Т.В. Российское ПБУ и МСФО: различия в принципах начисления амортизации основных средств // В сборнике: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА. Сборник научных статей VI Международной научно-практической конференции. 2016. С. 216-220.

5. Федосеева О.И., Солопченко Д.В., Фахратова С.И. Проблема дефицита специалистов по МСФО и пути решения настоящей проблемы // В сборнике: Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации. Сборник статей победителей II Международной научно-практической конференции. МЦНС «Наука и Просвещение». Пенза, 2016. С. 47-50.

Duritsina Inna V., student

(e-mail: iduricina@mail.ru)

Kuban State Agrarian University, Krasnodar

Bedzhashe Zaire N., student,

Kuban State Agrarian University, Krasnodar

Nebavskaya Tatiana V. - Cand. Econ. Sci., associate professor

(e-mail: Vladsvstnv71@mail.ru)

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

ACCOUNTING FOR PAYMENT OF INCOME TAX: DIFFERENCES BETWEEN IFRS (IAS) 12 AND PBU 18/02

Abstract. *This article examines comparative characteristics of PBU 18/02 «Accounting for payment income tax» and IFRS (IAS) 12 «Income Taxes» based on certain characteristics: the scope of the standard, the main objectives of the standard rules and time recognition of deferred tax assets and liabilities, the rules of repayment of deferred tax assets and liabilities.*

Keywords: *income tax, IFRS, temporary differences, deferred tax assets, deferred tax liabilities.*

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТИ СНИЖЕНИЯ СВЕРХНОРМАТИВНЫХ ПОТЕРЬ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ УЧЕТА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

Еременков Дмитрий Сергеевич, магистр

(e-mail: eremenkov.dmitry@yandex.ru)

Мошкевич Мария Леонидовна, к.э.н., доцент

(e-mail: mmoshkevich@mail.ru)

Ступинин Леонид Юлианович, к.т.н., профессор, зав.каф. городского, дорожного строительства и строительной механики

(e-mail: lusgsh@mail.ru)

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В статье рассмотрена возможность снижения сверхнормативных потерь электроэнергии за счет внедрения современной инновационной системы учета и контроля электроэнергии.

Ключевые слова: электроэнергия, инновационная система, энергопотребление

В последние годы в России особое внимание уделяется вопросам эффективного энергопотребления. По данным Министерства регионального развития РФ износ электрических сетей составляет 60-70%. В связи с этим особую актуальность приобретает проблема энергопотерь, как тепловых, так и электрических.

Для проведения анализа электропотребления в РФ были использованы данные Системного оператора (ОАО «СО ЕЭС») и Росстата.

Системный оператор при формировании своей отчетности учитывает производство и потребление электроэнергии только в рамках Единой энергетической системы России (ЕЭС России) – централизованной зоны энергоснабжения и не отражает аналогичные показатели по «внесистемной» электроэнергетике (различного рода энергоустановками, не имеющими выход в электросеть «общего пользования»).

Максимальные доли электропотребления в 2015 г. приходятся на ОЭС Урала, ОЭС Центра и ОЭС Сибири. Наибольшую долю в общем объеме потребления электрической энергии традиционно занимают: Центральный, Сибирский, Приволжский и Уральский федеральный округ (рис.1, источник данных: ОАО «СО ЕЭС»).

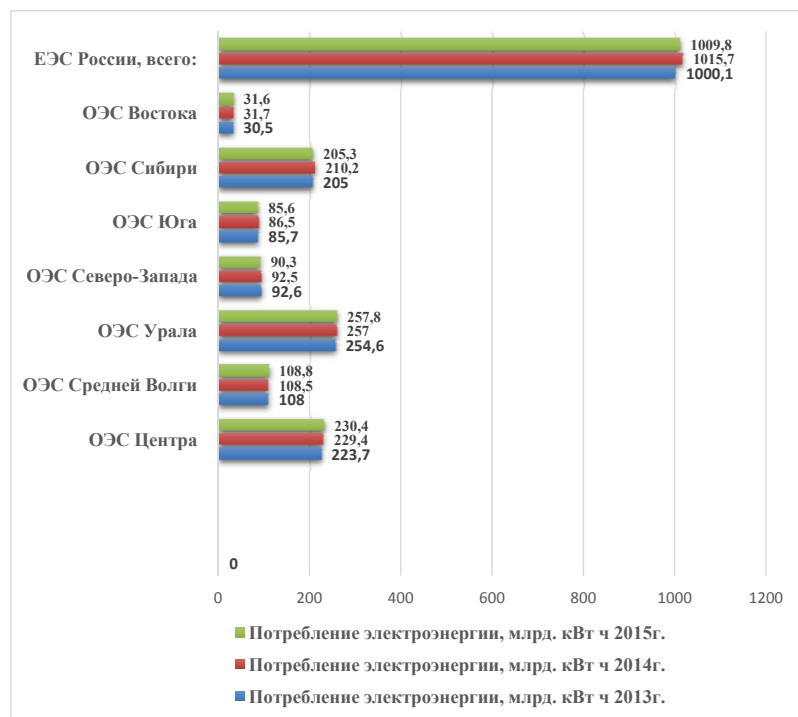


Рисунок 1 - Электропотребление в разрезе энергетических объединений ЕЭС России в 2013-2015 гг.

В целом по Российской Федерации снижение объема производства электроэнергии в 2015 г. относительно предыдущего 2014 года составило 1,0% (8,5 млрд. кВт·ч).

Наибольший вклад в потребление электроэнергии в Российской Федерации вносят обрабатывающие производства и добыча полезных ископаемых, но при анализе данных необходимо обратить внимание на большие потери электроэнергии в электросетях. Структура электропотребления по видам экономической деятельности в целом по России за 2014-2015 гг., представлена на рис. 2 (источник данных: Росстат).

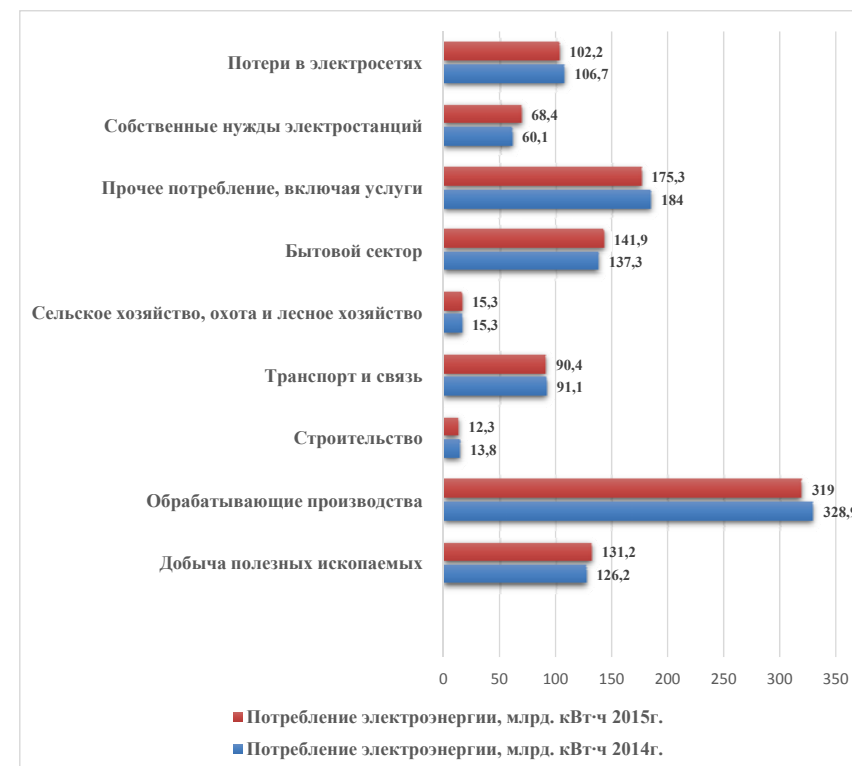


Рисунок 2 - Электропотребление по секторам экономики России в 2014-2015 гг.

Наибольшее падение спроса по сравнению с 2014 г. наблюдалось в секторе «строительство» (на 11,2%) и «обрабатывающие производства» (на 3,1%). Рост отмечен в секторе «добыча полезных ископаемых» – на 4,0% и в бытовом секторе – на 2,6%. Потребление электрической энергии в России по федеральным округам в 2013-2015 гг. в соответствии с данными Росстата, представлено на рис. 3 (источник данных: Росстат).

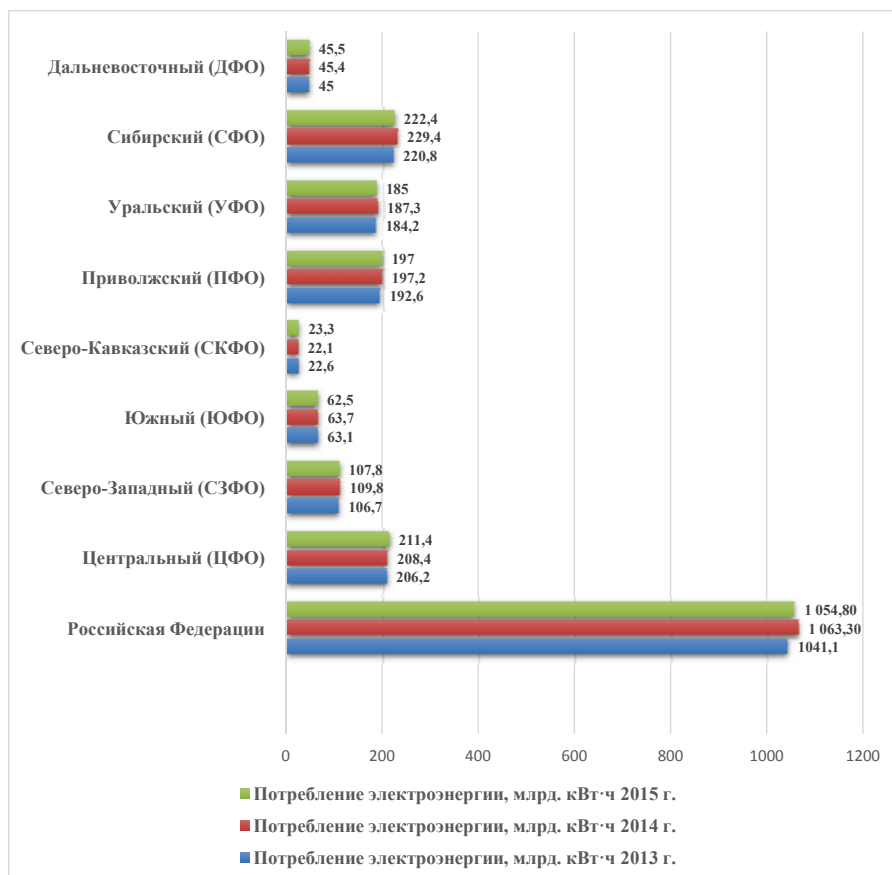


Рисунок 3 - Потребление электрической энергии в России по федеральным округам в 2013-2015 гг.

Решению данной проблемы могут способствовать инновационные разработки в области энергосбережения, направленные на своевременное распознавание сверхнормативных потерь и их минимизацию. Так в электроэнергетике стали внедрять автоматизированные системы коммерческого учета электроэнергии.

Автоматизированная система коммерческого учёта электроэнергии (далее АСКУЭ) — это совокупность аппаратных и программных средств, обеспечивающих дистанционный сбор, хранение и обработку данных об энергетических потоках в электрических сетях, а также позволяющих управление приборами учета электроэнергии. Действующая АСКУЭ позволяет не только получить точный учет энергоносителей, но и представ-

ляет собой инструмент решения споров с энерго-снабжающими организациями.

Во многих странах с развитой рыночной экономикой проблемы энергосбытовых организаций решаются путем внедрения АСКУЭ у бытовых потребителей (АСКУЭ БП). В мировой практике подобные системы имеют обозначение «AMR systems» (Automatic Meter Reading – система автоматического считывания показаний счетчиков).

Посредством обработки и анализа собираемой системой АСКУЭ информации можно выявить следующие частные ситуации:

- ✓ клин счетного механизма;
- ✓ отказ счетчика (несанкционированное вмешательство в работу);
- ✓ утечка энергоносителя;
- ✓ утечка энергоносителя на внутри объектном участке (критерий выявления: расхождение показаний в суммирующем контуре, превышающее пороговое значение);
- ✓ утечка энергоносителя на пользовательском участке (критерий выявления: непрерывный характер приращения расхода энергоносителя);
- ✓ искажение показаний счетчиков (критерий выявления: выход из допустимой области коэффициентов соотношений величин расхода энергоносителей).

✓ сверхнормативные колебания параметров энергоносителя.

Так же с помощью функций этой системы возможно следующее:

- ✓ разработка программного обеспечения по анализу полученных данных для построения графиков и отчетов по анализу качества и количества потребляемой электроэнергии за определенные промежутки времени;
- ✓ ведение базы данных по абонентам системы;
- ✓ объединение систем учета воды, тепла и электроэнергии в единую систему расчета с абонентами;
- ✓ выставление счетов абонентам для оплаты по форме, утвержденной Заказчиком;
- ✓ ведение базы данных по расчетам с абонентами.

В качестве программного обеспечения диспетчерского пункта в простейшем варианте используют программу, поставляемую вместе с оборудованием, которая позволяет:

- ✓ выводить таблицы о накопленных значениях за текущий и предыдущий месяцы,
- ✓ привязывать эти значения к фамилиям абонентов,
- ✓ переводить данные в формат программы Excel, что во многих случаях бывает достаточно при внедрении системы.

Своевременная информация по энергопотреблению абонентов позволит поставщику энергии лучше изучить своих клиентов. Большой интерес представляет вопрос изучения вероятностных характеристик раннего выявления потерь, и оценка передачи достоверных данных. Функционирование системы определяется системой логического управления, поскольку

система АСКУЭ представляет собой сложную распределенную информационную систему, которая позволяет выявлять до 30% энергопотерь.

С помощью данной системы возможно проведение комплексного анализа автоматизированного учета и контроля бытового потребления энергоносителей с функцией энергосбережения. Гибкий информационно-аналитический комплекс АСКУЭ – это интегрированная аналитическая среда, ориентированная на консолидацию разрозненных систем автоматизированного сбора данных о расходе энергоносителей с целью формирования единого информационного массива данных, повышения точности количественного учета, сбережения энергетических ресурсов. Она создается на основе централизованной системы автоматизированного учета и контроля бытового потребления энергоносителей в рамках ведения деятельности управляющими компаниями и ТСЖ. АСКУЭ позволяет не только получить точный учет энергоносителей, но и представляет собой инструмент решения споров с энерго-снабжающими организациями, т.к. организации поставляющие энергоресурсы вынуждены закладывать сверхнормативные потери в расчет новых тарифов, которые итоге ложатся на плечи конечного потребителя.

В связи с этим возникает необходимость принятия комплексных мер, направленных на повышение энергосбережения за счет внедрения системы АСКУЭ. Которая позволит снизить затраты по потреблению энергоносителей, повысить качество предоставляемых услуг, обеспечить объективность взаимоотношений поставщик-потребитель.

Выполнение мероприятий по ресурсосбережению (энергосбережение в сфере ЖКХ) позволит уменьшить как различные бюджетные затраты, так и средства граждан на оплату жилищно-коммунальных услуг. В результате ожидается уменьшение затрат бюджетов различных уровней и средств граждан на оплату жилищно-коммунальных услуг в зависимости от условий работы и состояния каждого конкретного объекта ЖКХ.

Обладая оперативными и комплексными полученными данными о расходе электроэнергии при индивидуальном подходе к каждому клиенту, возможностью предоставления много тарифной системы оплаты и выявлению сверхнормативных потерь, можно с уверенностью сказать, что появляется возможность снизить тариф за потребление энергоресурсов.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
2. Системный оператор единой энергетической системы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://so-ups.ru>
3. Министерство энергетики РФ. Приборы учета электрической энергии: виды и основные характеристики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gisee.ru>

Eremenkov Dmitry Sergeevich, master
(e-mail: eremenkov.dmitry@yandex.ru)
Southwest state university, Kursk, Russia
Moshkevich Maria Leonidovna, associate professor

(e-mail: mmoshkevich@mail.ru)
Stupishin Leonid Julianovich, professor
(e-mail: lusgsh@mail.ru)
Southwest state university, Kursk, Russia

THE ANALYSIS OF POSSIBILITY OF REDUCTION OF EXCESSIVE LOSSES IN THE POWER SECTOR THROUGH THE INTRODUCTION OF INNOVATIVE AUTOMATED ACCOUNTING SYSTEMS OF ELECTRICITY

Abstract. The article considers the possibility of reducing excessive losses of electricity due to the introduction of modern innovative system of accounting and control of electricity.

Key words: electricity, innovation system, energy consumption

УДК 316 (075)

РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

Железняков Сергей Сергеевич, к.э.н., заведующий кафедрой экономики, управления и политики
zh-sergey@yandex.ru

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

Подосинников Евгений Юрьевич, к.пол.н., старший казначей

Управление Федерального казначейства по Курской области,

podosinnikov_e_u@mail.ru

Новосельский Святослав Олегович, к.э.н., доцент

nsvyatoslav@yandex.ru

Курский государственный университет, Россия

Настоящая статья посвящена исследованию механизмов реализации государственной информационной политики на муниципальном уровне, их роли в формировании информационного общества. Развитие информационного пространства является важной доминирующей особенностью состояния современного общества в рамках глобального экономического развития. Значимость информационной политики для развития общества как социального явления состоит в том, что информационная политика является своего рода регулятором большинства сфер жизнедеятельности человека. В статье рассмотрены различные авторские подходы к трактовке понятия «информационной политика», представлены принципы управления информационной политикой государства в новых политико-экономических условиях, основные задачи информационной политики Российской Федерации, ключевые направления и тенденции развития информационной политики России. Кроме того, в статье проанализированы результаты опроса, проведенного Институтом общественного мнения «Qualitas» в г. Курске методом личного интервью по репрезентативной для города выборке, опрошено 600 человек. Наиболее популярным у населения является Центральное телевидение. Местная пресса и радио относятся к числу наименее популярных СМИ. Важным является ответ на вопрос об объективности информационных, общественно-политических пе-

редач телевидения. При оценке объективности СМИ федерального и регионального уровня видна существенная разница. Центральное телевидение кажется населению менее объективным и оценки его деятельности более категоричны. Результаты опроса подтвердили гипотезу о том, что вопрос доверия населения СМИ является важнейшим, однако, при этом результаты опросов общественного мнения, опубликованные в СМИ, особого доверия не вызывают. Только около 30 % опрошенных готовы подтвердить своё доверие к таким опросам. В общей сложности, 71 % курян считают информацию о деятельности представителей власти, полученную из СМИ, предвзятой и необъективной. В статье предложены мероприятия по развитию информационно-коммуникационных технологий муниципального образования «город Курск».

Ключевые слова: информационное пространство, информационная политика, информационное общество, информационно-коммуникационная инфраструктура.

Развитие информационного пространства является важной доминирующей особенностью состояния современного общества в рамках глобального экономического развития. Катализатором развития данного процесса является переход от существующих ранее моделей социального устройства и развития общественных отношений к новой модели информационного общества. Основным субъектом данной модели общественных отношений выступают средства массовой информации, которые способны направить сознание общественным масс в ту или иную сторону. Особую актуальность в данном аспекте представляет формирование грамотной и эффективной информационной политики РФ, в которой со стороны государства должен быть обозначен вектор развития информационного общества.

В рамках рассмотрения теоретических аспектов государственной информационной политики необходимо в первую очередь раскрыть сущность и значения данного явления для развития общества и государства. Значимость информационной политики для развития общества как социального явления состоит в том, что информационная политика является своего рода регулятором большинства сфер жизнедеятельности человека. При помощи грамотной и продуманной информационной политики можно направить инициативы и стремления человека как общественного индивида в ту или иную сторону.

В таблице рассмотрены подходы к трактовке понятия «информационной политика» с позиций различных авторов.

По итогам проведенного исследования можно отметить, что информационная политика представляет собой набор средств и приемов управления информационными потоками со стороны органов государственной власти в процесс доведения их до общественного сознания.

Таблица 1 - Трактовка понятия «информационная политика» с позиции различных авторов

Автор / источник	Сущность понятия	Ключевая дефиниция
М.С. Вершинин [3]	Информационная политика – представляет собой определенный вид деятельности органов государственной власти, по производству и внедрению информации как массового общественного ресурса путем внесения его в массовое сознание общества	Направление деятельности органов государственной власти
Е.Г. Дьякова [4]	Информационная политика – совокупность приемов и способов по достижению социально значимых целей государственного развития и управления общественным мнением при помощи использования определенных средства распространения информации	Механизм действий по достижению целей государства имеющих важное общественное и социальное значение
А.В. Нестеров [5]	Информационная политика – система мероприятий, которые позволяют создать, преобразовать и сохранить информацию за счет использования наиболее совершенных средств хранения и передачи информации с целью повышения уровня информативного общественного развития	Набор мероприятий по созданию, преобразованию и хранению информации
Ю.А. Тихомиров [7]	Информационная политика – целенаправленная деятельность органов государственной власти по совершенствованию информационных взаимоотношений в обществе и оптимизации информационного взаимоотношения между субъектом и объектом управленческой деятельности	Активная деятельность органов государственной власти по совершенствованию уровня информатизации общественного развития

В целом можно сделать вывод о том, что разброс мнений в области раскрытия сущности государственной информационной политики достаточно разнообразен. Однако в процессе исследования и раскрытия сущности данного вопроса можно отметить, что существует ряд основных черт характеризующих информационную политику, которые состоят в следующем:

- на современном этапе общественной жизни все больше возрастает роль информационной политики как средства формирования общественного мнения на то или иное явление;
- в рамках использования информационной политики существуют две основные приоритетные сферы её приложения, к которым можно отнести государственную и общественную;
- ряд авторов при раскрытии сущности информационной политики государства предлагают рассматривать три основные области её реализации, к которым можно отнести в первую очередь социальную, затем информационную и наконец, технико-технологическую;



Рисунок 1 – Характеристика подходов к информационной политике

- происходит расширение субъективного состава информационной политики государства, основными элементами которого уже становятся не только государственные, но и уже надгосударственные объединения.

На рисунке 1 раскроем основные положения данных подходов.

В итоге на рисунке 2 представим принципы управления информационной политикой государства в новых условиях.

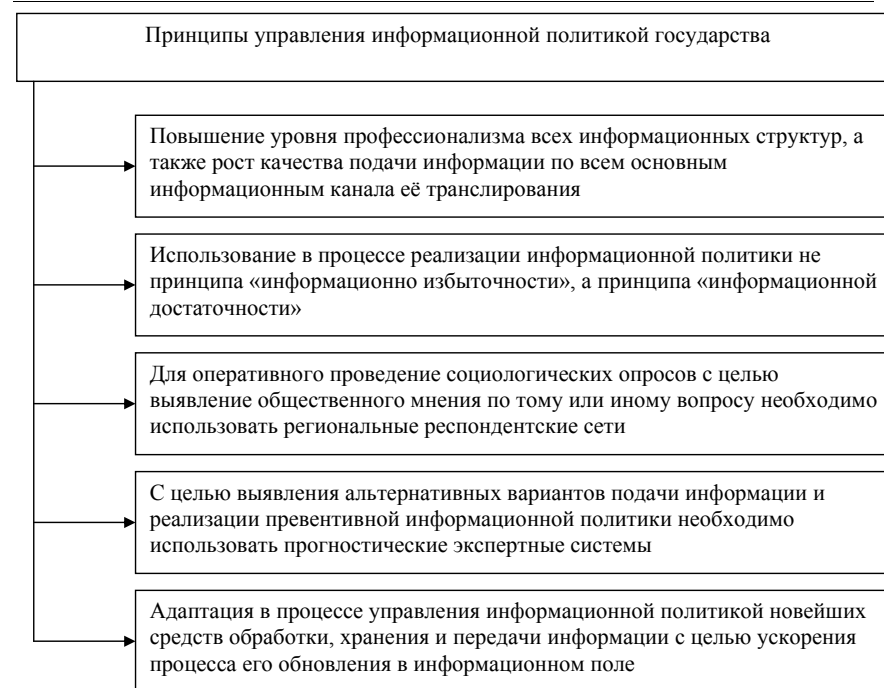


Рисунок 2 – Принципы управления информационной политикой государства

На наш взгляд основные направления и тенденции развития информационной политики РФ, которые имеют следующее содержание:

- стремление к открытости информационной политики, когда все основные события в жизни государства и общества находятся в свободном доступе и активно обсуждаются;
- создание условий по равенству интересов, то есть при формировании и реализации информационной политики должны быть учтены интересы в равной степени всех участников информационного пространства вне зависимости от политических пристрастий и их положения в обществе;
- реализация системных направлений развития информационной политики, направленных на её совершенствование и модернизацию технического и технологического обеспечения;
- приоритетное использования отечественных коммуникационных средств передачи информации по сравнению с зарубежными технологиями;

- активное развитие социально-ориентированной информационной политики с целью максимально полного обеспечения и удовлетворения интересов и решения социальных проблем всех членов общества;
- развитие системы государственной поддержки информационной инфраструктуры с целью расширения информационного поля не только на региональном, но и на местном уровне;
- приоритетного правового регулирования конфликтов, возникающих в системе информационной политики государства.

В работах различных авторов приводятся разнообразные задачи реализации государственной информационной политики. На основе обобщения представленного материала на рисунке 3 представим основные задачи информационной политики РФ.

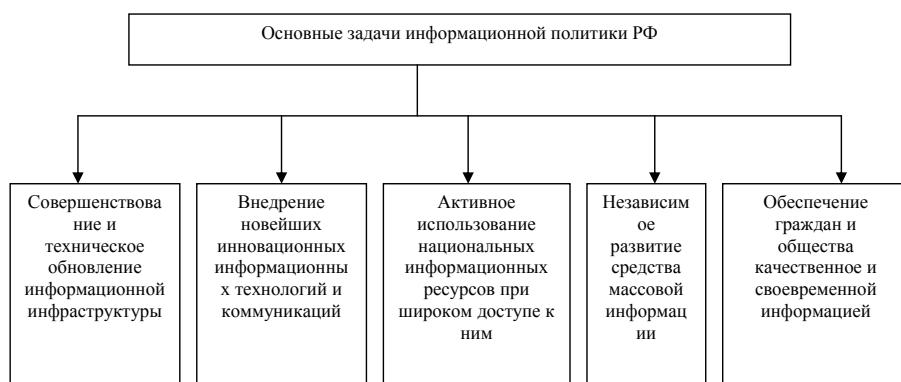


Рисунок 3 - Основные задачи информационной политики РФ

Таблица 1 – Распределение ответов респондентов на вопрос: «Из каких средств массовой информации население чаще всего узнает о последних событиях в стране?»

Вид СМИ	Единицы измерения (% , несколько вариантов ответа, распределение ответов превышает 100%)
Центральное телевидение	93,5
Местное телевидение	29,7
Центральная пресса	31,8
Местная пресса	18,7
Центральное радио	26,0
Местное радио	14,8
Радиостанции FM	41,2

Таким образом, можно сделать вывод, что на сегодняшний момент в России созданы все предпосылки и условия для создания информационного общества.

Далее представлены данные опроса Института общественного мнения «Qualitas» проведенного 16-18 октября 2013 года в г. Курске методом личного интервью по репрезентативной для города выборке. Опрошено 600 человек.

Как видно из таблицы 1, наиболее популярным у населения является Центральное телевидение. Местная пресса и радио относятся к числу наименее популярных СМИ. Важным является ответ на вопрос об объективности информационных, общественно-политических передач телевидения. При оценке объективности СМИ федерального и регионального уровня видна существенная разница. Центральное телевидение кажется населению менее объективным и оценки его деятельности более категоричны. Оценка объективности местного телевидения почти в два раза выше (таблица 2).

Таблица 2 - Распределение ответов респондентов на вопрос об оценке объективности СМИ федерального и регионального уровня

Критерий оценки	Центральное телевидение, %	Местные телеканалы, %
Объективно показывают действительность	18,8	31,8
Приукрашивают действительность	53,5	34,0
Очерняют действительность	16,3	4,0
Затрудняюсь ответить	11,3	30,2

Вопрос доверия населения СМИ является важнейшим. Так результаты опросов общественного мнения, опубликованные в СМИ, особого доверия не вызывают. Только около 30 % опрошенных готовы подтвердить своё доверие к таким опросам. В общей сложности, 71 % курян считают информацию о деятельности представителей власти, полученную из СМИ, предвзятой и необъективной.

Для приведения информационно-коммуникационной инфраструктуры в соответствие с современными стандартами и возможностями предполагается:

- обновление электронно-вычислительной техники, приобретение программных продуктов;
- обеспечение информационной безопасности рабочих мест работников органов местного самоуправления;
- внедрение современного программно-аппаратного комплекса для проведения заседаний, конференций, презентаций, обучающих семинаров.

Таблица 3 – SWOT-анализ информационной политики МО город Курск

Сильные стороны	Слабые стороны	Возможности	Угрозы и факторы риска
- Стабильная система управления городом. - Конструктивный диалог органов местного самоуправления с общественными организациями, населением путем проведения публичных слушаний, встреч с населением, заседаний Общественного совета при главе Администрации города Курска. - Предоставление отдельных муниципальных услуг в режиме «одного окна». - Использование информационных технологий в организации документооборота, работе с обращениями граждан - Проведение мероприятий по развитию территориального общественного самоуправления. - Проведение внутриведомственного мониторинга качества предоставления наиболее востребованных массовых услуг, оказываемых органами Администрации города Курска. - Внедрение системы межведомственного электронного взаимодействия	- Отсутствие независимого мониторинга качества муниципальных услуг, предоставляемых органами Администрации города Курска. - Несоответствие помещений архивного отдела требованиям, предъявляемым к зданиям для размещения архивов. - Отсутствие возможности предоставления полного пакета электронных услуг в связи с отсутствием соответствующего материально-технического обеспечения	- Увеличение количества услуг, оказываемых в режиме «одного окна». - Увеличение доли реализованных предложений и рекомендаций членов Общественного совета при главе Администрации города Курска в общем числе поступивших предложений	- Снижение удовлетворенности населения деятельностью Администрации города Курска. - Социальная напряженность и обострение политической ситуации

Таблица 4 – Мероприятия Администрации города Курска, направленные на развитие информационно-коммуникационных технологий, информирование населения о деятельности органов местного самоуправления

Название мероприятий	Сроки реализации	Ответственный исполнитель	Ожидаемый результат
Приобретение электронно-вычислительной техники (ЭВТ) и программного обеспечения	2014 - 2018 гг.	Управление делами Администрации города Курска, отраслевые и территориальные органы Администрации города Курска	Снижение доли изделий ЭВТ с истекшим сроком полезного использования до 60% в 2018 году
Обеспечение информационной безопасности	2014 - 2018 гг.	Управление делами Администрации города Курска	100% антивирусная защита автоматизированных рабочих мест работников органов местного самоуправления
Внедрение современного программно-аппаратного комплекса для проведения заседаний, конференций, презентаций, обучающих семинаров	2017 - 2018 гг.	Управление делами Администрации города Курска	Приведение информационно-коммуникационной инфраструктуры в соответствие с современными стандартами
Обеспечение функционирования официальных сайтов Администрации города Курска, Курского городского Собрания, Контрольно-счетной палаты города Курска в информационно-коммуникационной сети «Интернет»	Постоянно	Управление информации и печати Администрации города Курска, органы Администрации города Курска, Курское городское Собрание, Контрольно-счетная палата города Курска	Обеспечение информационной открытости деятельности органов местного самоуправления
Размещение информации в СМИ и на официальных сайтах органов местного самоуправления, организация «прямых линий» в СМИ с руководителями Администрации города Курска	2014 - 2018 гг.	Управление информации и печати Администрации города Курска, органы местного самоуправления	Повышение уровня информированности населения города Курска о деятельности органов местного самоуправления
Проведение единых информационных дней в округах города	2014 - 2018 гг.	Органы Администрации города Курска	

Информирование населения о деятельности органов местного самоуправления будет осуществляться путем проведения следующих мероприятий:

- обеспечения функционирования официальных сайтов Администрации города Курска, Курского городского Собрания, Контрольно-счетной палаты города Курска в информационно-коммуникационной сети «Интернет»;
- размещения информации в СМИ и на официальных сайтах органов местного самоуправления, организации «прямых линий» и «прямых эфиров» в СМИ с руководителями Администрации города Курска;
- проведения единых информационных дней в округах города;
- проведения встреч руководителей Администрации города Курска с населением в образовательных учреждениях, трудовых коллективах.

Расширение возможности участия населения в осуществлении местного самоуправления будет осуществляться посредством привлечения населения в установленном порядке к участию в публичных слушаниях по вопросам, определенным действующим законодательством (Устав города Курска, планы развития территорий, проект бюджета города Курска, исполнение бюджета города Курска, проекты программ социально-экономического развития и др.), собраниях граждан по вопросам социально-экономического развития города Курска.

В результате реализации намеченных мероприятий к концу 2018 года будут достигнуты следующие результаты:

- сокращение доли изделий ЭВТ с истекшим сроком полезного действия на 10,4 %;
- обеспечение 100 % антивирусной защиты автоматизированных рабочих мест работников органов местного самоуправления;
- совершенствование работы по обеспечению информационной открытости деятельности органов местного самоуправления;
- повышение уровня информированности населения города Курска о деятельности органов местного самоуправления.

Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 27.07.2006 №149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (в редакции от 12.03.2015) // Российская газета. – 2015. - №37. – С.13-17
2. Федеральный закон от 27 июля 2006 г. №152-ФЗ «О персональных данных» (в редакции от 19.10.2015) // Собрание законодательства. – 2015. - №27. – С.3-11
3. Вершинин, М.С. Политическая коммуникация в информационном обществе [Текст] / М.С. Вершинин // Государство и право. – 2015. - №1. – С.10-23
4. Дьякова, Е.Г. Массовая политическая коммуникация в теории установления повестки дня: от эффекта к процессу [Текст] / Е.Г. Дьякова // Политические исследования. – 2015. - №1. - С.20-27
5. Нестеров, А.В. Закон принят. Проблемы остались [Текст] / А.В. Нестеров // Информационное право. – 2015. - №3. – С.35-38

6. Новосельский, С.О. Совершенствование механизмов формирования и функционирования управленческой команды в органах местного самоуправления / С.О. Новосельский, Е.Ю. Подосинников // Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы (электронный журнал). – 2015.- №2(5) Июнь. – С.97-101. – [электронный ресурс] URL: <http://rosnauka.org>

7. Тихомиров, Ю.А. Закон о законах – координатор законопроектной деятельности в государстве [Текст] / Ю.А. Тихомиров // Юстиция. – 2015. - №1. - С.25-32

8. Официальный сайт Администрации города Курска. – [электронный ресурс] URL: <http://www.kurskadmin.ru>

9. Экспертная оценка социологического опроса «Количественная и общая характеристика СМИ Центрально-Черноземного региона. Центрально-Черноземный Центр Защиты Прав СМИ». – [электронный ресурс] URL: <http://mmdc.narod.ru/smi/stat.html>

Podosinnikov Evgeny Yuryevich, candidate of political sciences, associate professor of management and public and municipal administration of Kursk state university, senior treasurer of Federal Treasury Department for Kursk region (e-mail: podosinnikov_e_u@mail.ru)

Zheleznyakov Sergey Sergeevich, candidate of economic sciences, associate professor, the head of the department of public policy and territorial Southwest State University, Kursk (e-mail: zh-sergey@yandex.ru)

Novoselskiy Svyatoslav Olegovich, candidate of economic sciences, associate professor of department of accounting and finance, Kursk state university (e-mail: nsvyatoslav@yandex.ru)

REALIZATION OF THE STATE INFORMATION POLICY AT THE MUNICIPAL LEVEL

Summary: this article is devoted to research of mechanisms of implementation of the state information policy at the municipal level, their role in forming of information society. Development of information space is the important dominating feature of a condition of modern society within global economic development. The importance of information policy for development of society as social phenomenon consists that information policy is some kind of regulator of the majority of spheres of activity of the person. In article various author's approaches to interpretation of concept "information policy" are considered, the principles of management of information policy of the state in new political and economic conditions, the main objectives of information policy of the Russian Federation, the key directions and tendencies of development of information policy of Russia are provided. Besides, in article survey results, the public opinion of "Qualitas" which is carried out by Institute in Kursk by method of personal interview on selection, representative for the city, are analysed, 600 people are interrogated. The most popular with the population is the Central television. The local press and radio are among the least popular mass media. The answer to a question of objectivity information, social and political broadcasts of television is important. In case of an assessment of objectivity of mass media of the federal and regional level the essential difference is visible. The central television seems to the population less objective and estimates of its activities are more categorical. Survey results have confirmed a hypothesis that the question of trust of the population of mass media is the major, however, at the same time the survey results of public opinion published in mass media, do not cause special trust. Only about 30% of respondents are ready to confirm the trust to such polls. In total, 71% of residents of Kursk consider information on activities of public agents obtained from mass media, prejudiced and biased. In article actions for development of information and communication technologies of municipality "city of Kursk" are offered.

Keywords: information space, information policy, information society, information and communication infrastructure.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Зарецкий А.Д., Чистова В.А.

Кубанский государственный университет, г.Краснодар

Донской государственный технический университет, г.Ростов-на-Дону

Недостаточная эффективность модернизации и низкий технический уровень производства в российской промышленности являются следствием системного кризиса отечественного производства, обусловленного износом основного капитала и недостатком инвестиций в его развитие, низкими объемами государственного заказа, искусственно поддерживаемым дефицитом ликвидности; низким платежеспособным инвестиционным спросом, самоустранением государства от решения задач развития производства.

Для решения задач модернизации промышленности необходимо создание инструментально-организационного механизма управления устойчивым развитием производственных систем промышленных предприятий, соответствующего императивам «экономики знаний» и реиндустриализации, способствующего преодолению разобщённости предприятий, осуществляющих модернизационные проекты.

Ключевые слова: инновации, промышленность, модернизация, реиндустриализация, инвестиции.

Процессы становления в России рыночной экономики, открытость отечественного экономического пространства для экспорта современных технологий и продукции, возникшие в последнее время возможности для роста промышленного производства, постепенное расширение инвестиционного процесса приводят к осознанию необходимости обеспечения конкурентоспособности и устойчивости развития промышленности как важнейших факторов сохранения суверенитета Российской Федерации.

На наш взгляд, наиболее полным и всесторонним является анализ причин неудовлетворительного состояния инновационной деятельности в России, сделанный А.И. Амосовым в его работах [1]. В этих исследованиях показано, что главной причиной неудовлетворительного состояния инновационной деятельности и технологического состояния российской экономики является проведение в России постсоветского периода либеральной экономической политики, суть которой состоит в свободном вывозе необработанного сырья в обмен на ввоз продукции обрабатывающей промышленности, а также в лишении государства, превращённого таким образом в сырьевой придаток развитых стран, права и возможности проводить протекционистскую политику.

Существенно то, что за последние годы в России произошла резкая и масштабная деинституционализация экономики, разрушившая многие связи предприятий с другими субъектами. По мнению Г.Б. Клейнера [2] одной из наиболее существенных потерь на этом пути стала ликвидация отраслевой структуры экономики, в результате чего большинство отраслей превратились в раздробленные совокупности хозяйствующих субъектов, конкуренция между которыми из сферы улучшения качества или снижения издержек переходит в «сферу борьбы за региональные привилегии».

Таблица 1 - Основные макроэкономические показатели развития России в 2010-2015 гг. (в % к предыдущему году)

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Валовой внутренний продукт	104,5	104,3	103,4	101,3	100,6	96,1
Индекс промышленного производства	108,2	104,7	102,6	100,3	101,7	96,6
Продукция сельского хозяйства	88,7	122,1	95,3	106,2	103,7	103,0
Строительство	105,0	105,1	102,4	101,4	95,5	93,0
Грузооборот транспорта	106,9	103,4	101,7	100,5	99,9	100,2
Оборот розничной торговли	106,3	107,2	105,9	103,9	102,5	90,2
Внешнеторговый оборот, в т.ч.:	131,9	131,9	102,7	100,2	94,9	66
экспорт	132,9	131,8	102,1	98,8	96,9	68
импорт	130,3	132,0	103,7	102,3	91,7	62
Инвестиции в основной капитал	106,0	108,2	106,7	99,7	97,3	91,6
Индекс цен промышленных производителей	114,9	117,3	106,8	103,4	106,1	112,4
Реальные располагаемые денежные доходы	105,1	100,8	104,2	103,3	99,0	96,0

Начавшиеся в двухтысячные годы позитивные процессы в российской экономике, в ряде случаев были связаны с улучшением качества корпора-

тивного менеджмента на предприятиях, активизацией маркетинговой и инновационной деятельности на некоторых них. В этот же период государством был предпринят ряд шагов по активизации инновационной деятельности и созданию национальной инновационной инфраструктуры.

Указом Президента РФ от 20 мая 2009 г. №579 была создана Комиссия по модернизации и технологическому развитию при Президенте РФ. При этом декларировалось в качестве главной задачи этой комиссии «определение приоритетных направлений, форм и методов государственного регулирования в целях модернизации и технологического развития экономики России».

Показательны данные за 2010-2015 годы, представленные в исследованиях А.Г. Аганбегяна, некоторые из них приведены в табл. 1.

Очевидно, что за последнее пятилетие в экономике России нарастали негативные тенденции, ведущие к ухудшению общего состояния хозяйственной деятельности и, особенно, – деятельности по развитию и модернизации производства.

Из года в год снижались валовой внутренний продукт (со 104,5 % в 2010 году до 96,1 % в 2015 году); индекс промышленного производства (со 108,2 % в 2010 году до 96,8 % в 2015 году); инвестиции в основной капитал (со 106,1 % в 2010 году до 91,6 % в 2015 году). Особенно значительным было падение индексов внешнеторгового оборота (со 131,9 % в 2010 году до 66 % в 2015 году).

Уже в 2013 году российская экономика вступила в стагнацию, что проявилось в замедлении экономического роста, падении инвестиций в основной капитал и практически нулевом уровне промышленного производства (в 2013 г. он составил 0,4%, в секторе обрабатывающей промышленности падение на 1,1%). В силу инвестиционного спада в 2014 году закономерным должно было стать дальнейшее замедление экономического роста даже без внешнего давления. Введенные правительствами США и зависящих от них стран антироссийские санкции только ускорили переход от стагнации к рецессии, которая в 2015 году стала очевидной [3]. Согласно данным Росстата за первый квартал 2015 г. падение ВВП составило 2,2 %, по оценке Минэкономразвития за пять месяцев ВВП сократился на 3,2 %. Прогноз Минэкономразвития, данный в конце мая, предполагает в базовом сценарии (сохранение западных санкций, средняя цена на энергоресурсы – 60 долларов за баррель) падение ВВП на 2,8 %. Но для этого было необходимо экономическое оживление во второй половине года, которое, как показал опыт, не наступило.

Инвестиции в основной капитал за последнее пятилетие демонстрировали тенденцию на дальнейшее снижение. Особенно ухудшилась ситуация в 2015 году. За период январь-декабрь 2015 года падение составило 4,8 %. Оно было вызвано сокращением привлеченных средств, что прямо сопряжено с удорожанием кредитов, импортной продукции машин и оборудования в результате девальвации рубля. Падение инвестиций – длительное яв-

ление, которое особенно интенсивно идет с 2013 года [4]. Сокращение инвестиций было связано с уменьшением объемов государственной поддержки и объема привлеченных средств в результате снижения доходности бизнеса. В этом контексте показателен приток и отток капитала из России в 2006-2015 гг. (млрд. долл.), представленный на рис. 1.

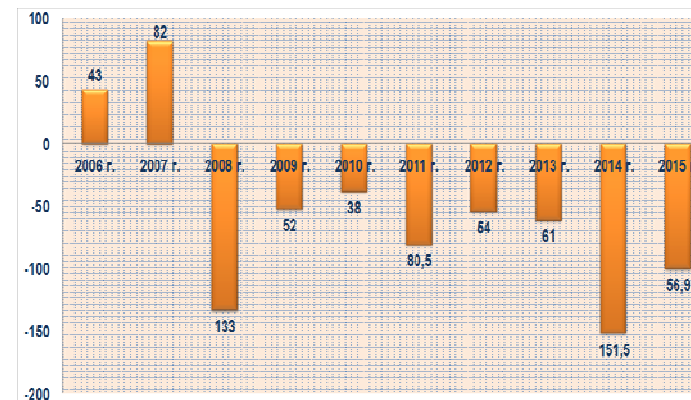


Рисунок 1 - Приток и отток капитала из России в 2006-2015 гг., млрд. долл.

Сектор малого инновационного предпринимательства в России объявляется руководством страны приоритетным центром развития экономики и рычагом для решения политических, экономических проблем, а также перехода от сырьевой экономики к инновационной [5].

Определённые шаги в этом направлении предпринимаются и в регионах России. В качестве примера может служить Ростовская область, где реализуется комплекс мер по поддержке инновационного предпринимательства как самостоятельно, так и в рамках сотрудничества с федеральными проектами и программами. Создан и работает инновационный портал Ростовской области, на котором существует база инновационных проектов и предприятий области, методические пособия, информация для инвесторов, разработана и принята «Программа развития инновационной деятельности Ростовской области на 2009-2019 годы», главной целью которой провозглашено формирование условий обеспечения системного перехода экономики области на инновационный путь развития и устойчивого роста валового регионального продукта на основе всемерного совершенствования человеческого потенциала, коренной модернизации производственной технологической базы и широкого внедрения результатов научно-технического прогресса для последовательного повышения качества жизни населения области. Однако реализация этой программы находится на начальном этапе, и ожидать результатов её осуществления, на наш взгляд, можно

лишь к концу следующего десятилетия. Аналогичная ситуация складывается и в других регионах.

На современном этапе руководители ведущих стран мира признали, что финансиализация мировой и национальных экономик на базе постиндустриальной парадигмы развития исчерпала себя и привела к деиндустриализации их экономик. Для развитых стран процесс деиндустриализации пошел под воздействием экзогенных факторов, что проявилось в следующих тенденциях, получивших развитие со второй половины XX века.

Среди российских исследователей наиболее продвинутые исследования по проблемам реиндустриализации выполнены О.С. Сухаревым [6].

О.С. Сухарев указал на то, что при реиндустриализации экономики России, которую можно осуществить, только имея четкий план действий, необходимо изменить базовые параметры промышленной системы следующим образом. Должны появиться более эффективные производственные системы, характеризующиеся высокой технологичностью, безотходностью и безлюдностью (автоматизацией), их отдача должна возрастать или не снижаться, удельные затраты должны сокращаться (экономия на масштабе). Время разработки по целому классу производственно-технических задач также должно снижаться, хотя поставленные новые задачи потребуют больших усилий – капиталовложений (инвестиций) и новых значений времени разработки. Необходимо наладить мониторинг качественных изменений в технологической сфере, поскольку современные методы учета позволяют получать полноценную картину не целиком, а только в ходе «полевых» исследований. Оперативное обеспечение научно-технической информацией высокого качества также является задачей, которая в российских условиях может решаться только государством. Основной проблемой представляется восстановление информационной научно-технической инфраструктуры, которую в условиях разрушенной отраслевой науки можно делегировать в технические вузы, а не заниматься искусственным переносом фундаментальных исследований в эти учреждения.

На основании вышеизложенного может быть сделан вывод о состоянии современной российской экономики, её проблемах и необходимых мерах пор модернизации российской промышленности.

1. Современные проблемы российской промышленности связаны не столько с западными санкциями, а являются следствием накопившихся проблем в управлении экономикой – системный кризис отечественного производства, износ оборудования, низкие объемы государственного заказа, искусственно поддерживаемый Центробанком РФ дефицит ликвидности; дефицит «длинных денег», недостаток инвестиций в основной капитал, низкий платежеспособный инвестиционный спрос, «самоэмбарго», повышение ключевой ставки, введение плавающего валютного курса, самоустранение государства от решения задач развития производства.

2. Преодоление современных проблем и перевод российской промышленности в режим инновационного развития возможно только при актив-

ном участии государства, сотрудничестве государства и бизнеса, совместно вырабатывающих приоритеты развития производства.

3. При разработке направлений развития российского производства необходимо следовать концепции построения «экономики знаний», реиндустриализации и формирования инновационных процессов.

4. Для реализации направлений устойчивого развития российской промышленности в направлении инновационной модернизации необходим управленческий инструментарий, создаваемый с учётом задач развития и современного состояния методической базы управления развитием производственных систем, имеющейся в современной России.

Анализ современного состояния экономического инструментария для управления устойчивым развитием производственных систем промышленности и задачи его развития выполнены в следующем разделе.

Список литературы

1. Абыкова А.А. Исследование условий формирования и функционирования региональных инновационно-промышленных кластеров. – М.: ИПУ РАН, 2008
2. Клейнер Г. Предприятие – упущенное звено в цепи институциональных преобразований в России // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 2
3. Колбачев Е.Б. Социальная эффективность экономических проектов модернизации и технологического развития // Вестник ЮРГТУ (НПИ). Серия «Социально-экономические науки». – 2008. – № 2.
4. Зарецкий А.Д., Иванов Т.Е. Промышленные технологии и инновации. // Учебник для вузов. – Санкт-Петербург, 2014.
5. Сухарев О.С. Теоретические и прикладные проблемы эволюции финансовой и технической систем экономики. // Вестник Южно-Росс гос. техн. ун-та. Серия «Социально-экономические науки. 2009, №3.
6. Сухарев О.С. Экономика технологического развития. – М.: Финансы и статистика, 2008.

Zaretskiy A.D., Chistova V.A.

Kuban state University, Krasnodar

Don state technical University, Rostov-on-don

THEORETICAL-METHODOLOGICAL ANALYSIS OF THE PROBLEM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF DOMESTIC INDUSTRY

Annotation: Lack of efficiency of modernization and low technical level of production in the Russian industry are the result of a systemic crisis of domestic production due to wear and tear of fixed capital, and lack of investment in its development, low levels of public order, artificially supported liquidity shortage; low solvent investment demand, disengagement of the state from the production of solutions development.

To solve the problems of modernization of the industry is necessary to create instrumental and organizational management mechanism of sustainable development of production systems for industrial enterprises, corresponding to the imperatives of the "knowledge economy" and re-industrialization, contributing to overcome the disunity of enterprises engaged in modernization projects.

Keywords: innovation, industry, modernization, industrialization, investments.

ПРОБЛЕМЫ ПРОЦЕССА ВНЕДРЕНИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Ионина Надежда Александровна, студент

(e-mail: ionina.nadya2011@yandex.ru)

Крылов Василий Евгеньевич, к.физ.-мат.н., доцент

Владимирский государственный университет, г.Владимир, Россия

(e-mail: wek_70@mail.ru)

В статье раскрывается понятие бюджетирования и проблемы внедрения бюджетирования на предприятии.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, процесс бюджетирования, проблемы внедрения бюджетирования на предприятие.

В настоящее время деятельность предприятий, независимо от того какую форму собственности имеют и какой у них масштаб производства, зависит от качества принимаемых управленческих решений. Бюджетирование является одной из важных функций управления предприятием, а также является эффективным инструментом управления.

В узком смысле бюджетирование - это планирование, исполнение планов, контроль их исполнения и анализ.

В широком смысле под бюджетированием понимается производственно-финансовое планирование деятельности предприятия путем составления общего бюджета, а также бюджетов отдельных подразделений с целью определения их финансовых затрат и результатов.

Бюджет - является количественным показателем плана, который характеризует доходы и расходы предприятия и отдельных его подразделений, позволяющий определить финансовые результаты, а также капитал, который необходимо привлечь для достижения заданной цели.

Также бюджет определяют, как систему натуральных и стоимостных показателей, взаимосвязанных между собой, выстроенных по уровням управления.

Общий бюджет предприятия - это скоординированный по всем подразделениям и функциям план работы предприятия в целом, объединяющий отдельные виды бюджетов и характеризующий информационный поток для принятия и контроля управленческих решений в области финансового планирования.

Бюджетирование на предприятии заключается в том, что оно является основой планирования и принятия управленческих решений на предприятии, оценки всех направлений финансовой состоятельности предприятия, контроля управления материальными и денежными ресурсами, укрепления финансовой дисциплины и подчинения интересов отдельных структурных подразделений интересам предприятия в целом.

Бюджетирование позволяет руководству организации с очень сильной вероятностью оценить эффективность принимаемых решений, оптималь-

ным образом распределить ресурсы предприятия, намечать пути развития персонала и предприятия, а также избегать кризисных ситуаций.

Бюджетирование преследует следующие цели:

- 1) разработка концепции ведения бизнеса (миссии)
- 2) планирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия на определенный период
- 3) оптимизация затрат и прибыли предприятия
- 4) координация - согласование деятельности различных подразделений предприятия
- 5) коммуникация - доведение плана до сведения руководителей разных уровней
- 6) мотивация руководителей на местах на достижение целей предприятия

7) контроль и оценка эффективности работы руководителей на местах путем сравнения фактических затрат с нормативами.

Основными функциями бюджетирования являются:

- анализ и контроль
- оценка деятельности предприятия
- планирование и координация
- принятие решений и делегирование полномочий.

Анализ и контроль. Они осуществляют регулярное сопоставление достигнутых результатов с запланированными, а анализ отклонений дает возможность своевременно принимать необходимые решения.

Оценка деятельности предприятия. Производится на основе исполнения показателей бюджета, которые могут служить одной из характеристик текущей деятельности организации и качества ее результатов.

Планирование и координация. Они составляют основу бюджетирования. С одной стороны, они конкретизируют стратегические планы организации, а с другой — консолидируют информацию тактического и оперативного характера, связывая стратегическую и оперативно-тактическую составляющие планирования. Посредством бюджетирования устанавливаются рамки, определенные финансовой политикой. Внутри рамок установленного бюджета принимаются все последующие управленческие решения.

Бюджеты на предприятии должны постоянно пересматриваться и корректироваться, чтобы установить объективность затрат по достижению поставленных целей.

Преимущества процесса бюджетирования:

- 1) побуждение к планированию. Начальная стадия составления бюджетов побуждает сотрудников предприятия планировать на будущее, учитывая все обстоятельства, определяя все расходы и определяя от чего они зависят. Такое предварительное планирование безусловно является преимуществом, так как заранее оно помогает определить жизнеспособность различных видов деятельности, состояние денежных средств, возможные убытки и прибыли;

2) выполняет координирующую роль. Составление вариантов бюджетов подразделений, а затем сведения их в общий бюджет помогает скоординировать не только действия подразделений предприятия, но и сотрудников;

3) выполняет организационную роль. В данной роли процесс бюджетирования помогает установить финансовую ответственность работников, осуществляющих контроль, делая их ответственными за успех или не выполнение заданий конкретными подразделениями;

4) способствует инициативе. Бюджеты устанавливают определенные стандарты, которые превращаются в цели, которые в свою же очередь нужно достичь, для того чтобы получить определенные доходы к определенным датам, сохранять расходы в согласованных пределах и поддерживать положительный баланс денежных средств. Таким образом, бюджетирование может способствовать тому, чтобы сотрудники старательнее выполняли свою работу;

5) представляет средство контроля. Поздние этапы, связанные с соблюдением бюджетов, дают возможность подразделениям предприятия осуществлять более строгий контроль за своей деятельностью.

Недостатки бюджетирования:

1) увеличивается объем бумажной работы. Бюджетирование неизбежно повлечет за собой массу бумажной работы в период, предшествующий составлению бюджетов, во время их составления и в последующий период, когда осуществляется текущий контроль за исполнением бюджетов, а также вероятны их изменения;

2) негибкость бюджета. Работа с бюджетом, выполняемая впервые, может содержать неточности. Например, подразделения или отделы, занимающиеся исследовательской работой, не вписываются в рамки негибкого бюджета, в то время как у других подразделений или направлений расходы тесно связаны с продажами. Иногда в процессе работы над бюджетом изменяются обстоятельства. Поэтому важно, чтобы бюджет не был совершенно неподвижным - должна оставаться возможность корректировать его как нужно и когда нужно;

3) затраты времени. Даже когда бюджетирование хорошо отлажено и поэтому выполняется в соответствии с установленными процедурами, все равно оно остается процессом, требующим затрат времени. Еще больше времени требуется на этапе внедрения, когда система разрабатывается, проверяется и отлаживается;

4) медленное продвижение.

Процедуры бюджетирования.

Процедуры бюджетирования в различных предприятиях различны, но большинство предприятий продлевает одинаковые шаги:

- составление прогноза продаж
- составление прогноза производства
- составление прогноза капиталовложений
- составление прогнозов подразделений

- получение бюджетным комитетом расходов
- составление основного бюджета
- утверждение отдельных бюджетов
- отчет об отклонениях
- корректирующие действия.

Проблемы бюджетирования в России не нова.

Не смотря на то, что внедрение бюджетирования в российских предприятиях дает множество различных преимуществ, опыт показывает, что этот процесс связан с рядом трудностей и проблем. Проблемы бюджетирования нужно неразрывно рассматривать с проблемами предприятия.

Наиболее часто встречающаяся проблема бюджетирования это дороговизна внедрения.

Многие исследователи данной проблемы сталкиваются с тем, что при анализе деятельности предприятия до и после внедрения бюджетирования эффективность работы снижалась, росли расходы связанные с привлечением нового персонала. При этом привлечение дополнительного персонала является неизбежным, так как в данный процесс должен быть вовлечен каждый сотрудник, имеющий свои обязанности. Это влечет за собой отсутствие достоверности плановых показателей и низкое качество составленных бюджетов.

Проблемы, возникающие в процессе внедрения бюджетирования носят в большинстве своем характер методологический и организационный, в частности:

1. Отсутствие методики точного планирования. В настоящее время разработано множество методик планирования показателей, методов их прогнозирования, но проблема состоит в том, что применяя их компания не может достичь точного результата, так как не все они подходят под конкретные потребности предприятия и поэтому из многообразия различных методов предприятию сложно выбрать наиболее подходящий. Для более точного результата нужно составить несколько вариантов бюджета и прогноза показателей.

2. Сложность выработки или отсутствие информации для составления бюджетов. Данная проблема говорит о том, что на предприятии отсутствует отлаженная система бухгалтерского учета и отчетности, а именно эти источники являются основой информационного обеспечения формирования системы бюджетов. Можно сделать вывод, что организация блока информационных отчетов в системе управленческого учета является одним из главных и первоочередных этапов на пути к разработке и внедрению бюджетирования.

3. Приоритет текущих целей перед стратегическими интересами компании. На предприятиях, где финансовая структура построена таким образом, что между центрами ответственности нет тесной связи и преобладает самостоятельность в действиях, возникает вероятность того, что для сотрудников, которые отвечают за результаты деятельности своего подраз-

деления, наиболее приоритетными станут краткосрочные цели, а не долгосрочные интересы предприятия.

4. Участие руководителей разных уровней в разработке бюджетов. Привлечение сотрудников к рассматриваемому процессу полезно с мотивационной точки зрения, так как если человек сам участвовал в формулировке задачи, четко понимает ее суть и принимает на себя ответственность за ее выполнение, то и справиться ему с ней будет гораздо легче. Для решения данной проблемы разработку и утверждение бюджетов ведут по принципу «сверху вниз», когда руководство составляет бюджеты, а менеджмент среднего звена рассматривает их и анализирует на возможность достижения запланированных показателей.

5. Проблемы выполнения планов. Обязательным моментом в планировании является то, что планы должны быть выполнимыми, иначе невыполнимая задача, поставленная перед сотрудником приведет к отсутствию усердия со стороны сотрудника.

6. Некорректность в формировании центров ответственности. Данная проблема может привести к путанице в обязанностях, конфликтам в коллективе сотрудников, что приводит к непродуктивности работы выстроенной системы бюджетирования. Необходимо четко распределять задачи, избегать повторения обязанностей и функций.

7. Разработка бюджетов в период экономической нестабильности и высокой инфляции. Во времена кризиса для экономики при значительных колебаниях инфляции предприятию не просто разрабатывать бюджеты, так как необходимо высокую точность в оценке будущих темпов инфляции, определить ее влияние на стоимостные оценки различных составляющих бюджета.

Изучив все вышеперечисленные проблемы внедрения бюджетирования необходимо сказать, что большую работу нужно проводить с персоналом предприятия, а именно рассказать обо всех его преимуществах, охарактеризовать каждую составляющую бюджетирования, то есть вовлечь персонал в данный процесс.

Необходимо разработать программу по обучению персонала возможностям программного обеспечения с целью минимизации непонимания разного рода механических операций и потери времени на их совершение.

Также руководителям необходимо продумать способы мотивации сотрудников.

На большинстве российских предприятий, уже использующих бюджетирование, данная система не в полной мере решает задачи управления, что обусловлено рядом проблем, которые значительно снижают эффект от внедрения бюджетирования.

Причины возникновения большинства проблем состоит в том, что при внедрении бюджетирования не используется системный подход; работы по разработке и внедрению бюджетирования осуществляются по остаточному принципу и в пассивной (наблюдательной) позиции руководства компании

в отношении данного инструмента управления, а также из-за несогласованности функций учета и планирования.

Список литературы

1. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России/ К.В. Щиборщ. – М.: ПРИОР, 2004. – 219 с.
2. Гольдфарб А. Г. Бюджетирование на предприятии: проблемы и пути их решения. Научно-технический сборник — № 71, 2013 год.

Ionina Nadezhda Aleksandrovna, student

(e-mail: ionina.nadya2011@yandex.ru)

Vladimir State University, Vladimir, Russia

Krylov Vasily Evgenievich, candidate of physico-mathematical Sciences, associate professor

(e-mail: wek_70@mail.ru)

Vladimir State University, Vladimir, Russia

PROBLEMS OF THE IMPLEMENTATION PROCESS OF BUDGETING AT THE ENTERPRISE

Abstract. This article reveals the concept of budgeting and the problems of budgeting on the enterprise.

Keywords: budget, budgeting, process of budgeting, problems of budgeting on the enterprise.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ НА ПРИМЕРЕ США И КИТАЯ

Иполитова Индира Рамильевна, студент

Уфимский государственный авиационный технический университет (УГАТУ)

(e-mail: indira2608@yandex.ru)

В данной статье раскрываются особенности государственной поддержки в России, США и Китае. Господдержка сельского хозяйства за рубежом и в России – это сложный механизм, который включает инструменты воздействия на аграрный рынок, структуру сельскохозяйственного производства, социальную структуру села, межотраслевые и межхозяйственные отношения, доходы фермеров. Цель поддержки – создание стабильности экономических, правовых и социальных условий для развития сельского хозяйства.

Ключевые слова: Государственная поддержка, рентабельность сельского хозяйства, сельское хозяйство, США, Китай, Россия.

Главная проблема аграрной сферы экономики связана с низкой доходностью сельского хозяйства, необходимо повышение эффективности и конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции.

В настоящее время актуальной является проблема повышения в дальнейшем уровня эффективности сельскохозяйственной отрасли. Экономи-

ческий показатель сельскохозяйственного производства является показатель рентабельности.



Рисунок 1 - Рентабельность сельскохозяйственных организаций в РФ.

В настоящий период в Российской Федерации в условиях кризиса наблюдается тенденция к значительному снижению уровня рентабельности сельскохозяйственного производства (см. рис.1), что означает убыточность многих хозяйств. И если продолжится рост цен на материально-технические ресурсы, используемые в сельском хозяйстве, будет происходить дальнейшее падение доходности. Такая ситуация может привести к сокращению рабочих мест и инвестиций, увеличению отрицательного сальдо внешнеторгового баланса по продовольствию, уменьшению доходов федерального бюджета, увеличению импорта сельскохозяйственной продукции, а значит станем зависимой страной. Поэтому основной задачей являются пути повышения рентабельности.

Критерием продовольственной безопасности страны является соотношение между импортом и собственным производством. Обеспечить население продуктами можно через: 1) Собственное производство, 2) Импорт продовольствия

По второму пути в основном идут слаборазвитые страны, по первому развитые. Так в США уровень самообеспечения продовольствием превышает 100 %, Китай в течение долгих лет устанавливает долю самообеспечения рисом, пшеницей, кукурузой и бобами на уровне 95%. Россия - около 80%.[1]

Таблица 1 - Уровень самообеспечения основной сельскохозяйственной продукцией по Российской Федерации, %.

	2011	2012	2013	2014	2015
Мясо	74,0	76,1	78,5	82,8	88,8
Молоко	81,5	80,2	77,5	78,6	80,4
Яйца	98,0	98,0	98,0	97,6	98,2
Картофель	113,0	97,5	99,4	101,1	105,1
Овощи и продовольственные бахчевые культуры	93,2	88,7	88,2	90,2	93,7

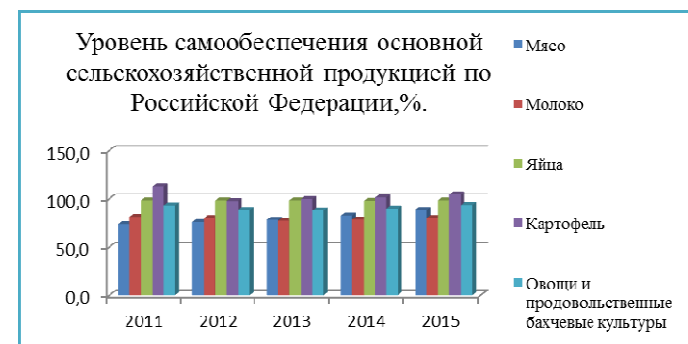


Рисунок 2. Уровень самообеспечения основной сельскохозяйственной продукцией по РФ, %

По результатам проведенного анализа видим, что уровень обеспечения основной сельскохозяйственной продукцией нестабилен (см. табл.1, рис.2), и составляет 80%, сохраняется тенденция к снижению уровня рентабельности сельскохозяйственного производства. Импорт составляет порядка 36 %, что существенно превышает порог продовольственной безопасности (20%) [2], если идти по такому направлению, то мы станем зависимым государством, следует стремиться к самостоятельному обеспечению основными видами продуктов питания, и тем самым увеличивать государственную поддержку сельского хозяйства.

В настоящее время большинство экономически развитых стран проводят стимулирующую аграрную политику, основой которой является господдержка сельского хозяйства, путем предоставления субсидий, дотаций и льгот.

Система государственной поддержки сельскохозяйственной отрасли включает следующие меры (см. табл.2).

Таблица 2 - Меры государственной поддержки сельского хозяйства

Меры прямого регулирования/субсидирования (поддержка доходов сельхозпроизводителей)	Меры косвенного регулирования (всё остальное)
• регулирование структуры производства в сельском хозяйстве; • поддержка сельских хозяйств в районах с неблагоприятными климатическими условиями и платежи при потерях от стихийных бедствий; • субсидии на развитие инфраструктуры; • субсидирование сельскохозяйственной науки и внедрение ее достижений в практику • охрана земельных и водных ресурсов страны.	• регулирование внутренних цен на сельскохозяйственную продукцию • квоты, тарифы, налоги на экспорт и импорт продовольствия. • льготы на финансово-кредитное обеспечение • регулирование спроса на продовольствие внутри страны • страхование сельского хозяйства • субсидии на приобретение удобрений, ядохимикатов и кормов • субсидии на хранение продукции • субсидии на строительство помещений на производство сельхоз товаров • субсидии на восстановление земель • помощь на развитие производственной инфраструктуры

Сельскохозяйственная продукция, так же как и любое производство нуждается во внедрении инноваций. Необходимо не просто вырастить урожай, но и реализовать его, современная экономика требует производств конкурентоспособной продукции. Для этого необходимо развивать региональную инновационную инфраструктуру.[4]

В сельскохозяйственном производстве необходимо стимулировать кооперацию (объединение людей или предприятий, участвующих в одном и том же или разных производственных процессах, при разделении между ними функций, ролей и обязанностей). Кооперация - эффективный механизм повышения эффективности. [5]

Государственная поддержка сельского хозяйства посредством всесторонней поддержки производителей является основным направлением аграрной политики большинства развитых стран. Рассмотрим, какие существуют государственные поддержки в таких странах, как США и Китай и можно ли их применить в России.

США

В США более 70 лет существуют разнообразные программы по поддержке сельскохозяйственных товаропроизводителей. Одна из них – «Программа дополнительной продовольственной помощи», по которой из государственного бюджета выделяются очень большие средства. Суть этой программы в том, чтобы при обоснованном повышении цен на продовольствие, например, из-за неурожая, не пострадали малоимущие люди, но

и фермеры не остались в обиде. Для этого в Штатах работает система талонов и программы детского питания. В среднем денежный лимит на одного льготного покупателя продуктов составляет 135 долларов в месяц, для семьи из трёх человек – 490 долларов.[6]

В 2013 году чиновники Минсельхоза РФ представили на суд общественности Концепцию социального питания России, где ссылаются на американский опыт. В действительности государство тратит огромные бюджетные деньги на питание в школах, детсадах, больницах, других муниципальных учреждениях – примерно 150 миллиардов рублей в год – это почти полтора аграрного бюджета России. Но проблема в том, что к селу и к поддержке российского сельхозпроизводителя эти деньги не имеют ни малейшего отношения. Проводятся аукционы, на которых побеждает тот, кто предложил за свою продукцию минимальную цену. А минимальная цена – это импорт. Социальное питание должно быть направлено на поставки именно от местных сельхозпроизводителей, так как всегда можно отследить, что это за продукт, кем и как он производится, каково его качество. Данное мероприятие приведет к развитию АПК.

Что касается кредитов в США, хочется отметить, в кризис банки США не повышают ставки и не останавливают кредитование, а, через правительство, действуют совершенно наоборот. Придерживаются такой политики, что если фермер не может взять кредит из-за высокой ставки – то он не сможет купить семена или технику, а значит, не произведет продукцию. А так как вся экономика строится на потреблении, то в случае повышения ставок проигрывает экономика всей страны. Средний процент для фермеров был равен 8% годовых. Так же банки идут на уступки, можно продлить срок уплаты кредита на 2 месяца, а невозврат кредитов в срок составляет всего лишь 0,5%.

Банки США рассматривают кредитование сельского хозяйства, как вклад в общество, так как благодаря развитию агробизнеса улучшается инфраструктура поселков и небольших городов, появляются комбикормовые, перерабатывающие заводы.

Применимо ли это для России? Итак, ЦБ России дает деньги в кредит коммерческим банкам и прочим финансовым организациям, а те в свою очередь дают кредиты как обычным гражданам (физическим лицам), так и различным компаниям и организациям (юридическим лицам). Ставка рефинансирования = ключевой ставке Банка России на сегодня составляет - 10,00%. И поэтому ниже этой процентной ставки у нас не может быть кредит. Но на практике мы видим 18 % годовых, т.е. 8 % это доход коммерческих банков, который включает в себя:

1) стоимость денег для кредитора (процент, который мы получаем, когда кладем деньги на депозит);

2) стоимость операционных расходов кредитора (заработная плата рабочих, аренда здания и т.д.);

3) стоимость риска (для банка, в первую очередь, это риск невозврата кредита, а за риск нужно платить).

Ставка рефинансирования определяется исходя из текущей экономической ситуации в стране и уровня инфляции. Если уровень инфляции повышается, то Центробанк повышает ставку рефинансирования. Если уровень инфляции понижается, то Центробанк понижает ставку рефинансирования.

Кредитная ставка равная 8%, не применима для России, но в 1-2 квартале 2017 года руководство ЦБ РФ планирует вновь поднять вопрос о снижении официальной ставки рефинансирования. Но не факт, что коррективы действительно будут.

Китай

Интересный опыт государственного регулирования сельского хозяйства Китая. Начиная с 2004 г., государство приступило к решению задачи по изменению национальной аграрной политики с тем, чтобы обеспечить выполнение своих обязательств в соответствии с правилами ВТО и при этом также добиться реализации национальных целей по созданию процветающего аграрного сектора. С этих времен правительство Китая начало проводить аграрные реформы, основной частью которых стало увеличение поддержки сельского хозяйства.

В настоящее время основными мерами государственного регулирования и поддержки сельского хозяйства Китая являются:[7]

1. Прямые платежи и субсидии. Государственные платежи выплачиваются крестьянам исходя из площади посевов зерновых. Также предоставляются субсидии на приобретение высококачественных семян, племенных животных и сельскохозяйственной техники.

2. Налоговая политика. Для того чтобы уменьшить налоговую нагрузку на производителя, государство отменило сельскохозяйственный налог

3. Развитие и совершенствование рыночной инфраструктуры. В эту группу относятся меры по созданию и поддержке оптовых рынков, товарных бирж, поддержка на хранение и транспортировку продукции.

4. «Общенациональная программа субсидирования сельскохозяйственного машиностроения» (2007 г.)

5. Кредитование сельских товаропроизводителей. Поддержка кредитных кооперативов, льготное банковское кредитование.

6. Поддержка научно-исследовательской деятельности в сельском хозяйстве.

7. Согласно закону от 1989 г. в КНР если у мелкого фермера в наличии до трёхсот голов свиней, он не платит налогов, банк при кредите не требует залога и действуют скидки на корма.[8]

8. В 2007 г. была запущена экспериментальная система страхования рисков засухи и наводнений, которая действует и сегодня.

Большая государственная поддержка предоставляется производителям зерновых, так как это направление в Китае традиционно считают приори-

тетным в обеспечении продовольственной безопасности страны. Целью данной программы являлось субсидирование производства кукурузы, риса и пшеницы из расчета на единицу посевной площади. Размер выплат приблизительно равен 7,33 долл. США за 1 акр (0,4 га) угодий, засеваемых зерновыми культурами. Эта программа была предназначена для стимулирования производства и повышения доходов на селе.

Все эти меры государственной поддержки привели к тому, что уровень само обеспечения сельскохозяйственной продукцией стал 95%. В Китае фермеры — стремительно обогащающиеся люди: ведь вкусная, качественная еда нужна всем, причём каждый день. Деревни-производители постепенно превращаются в мегаполисы.

Таким образом, современная система государственного регулирования и поддержки сельского хозяйства Китая базируется на стандартных методах, принятых во многих странах мира

Китай отменил сельскохозяйственный налог, в России для сельхозпроизводителей применяется специальный налоговый режим — единый сельскохозяйственный налог, который заменяет для организаций уплату налога на прибыль, на имущество, НДС. Для индивидуальных предпринимателей ЕСХН заменяет налог на доходы физических лиц, на имущество, НДС. ЕСХН позволяет сократить число налогов, упростить ведение бухгалтерского баланса, а так же добровольный выбор и переход на другую систему налогообложения после предварительных расчетов. Налог активно используется небольшими сельхозпредприятиями, которых в стране достаточно много.

Россия

Сельское хозяйство России входит в состав более крупного межотраслевого объединения - агропромышленного комплекса (АПК), и является его ключевым звеном.

Валовый внутренний продукт (ВВП) в 2015 году, по данным Росстата, составил 80412,5 млрд руб. Доля стоимости произведенной сельскохозяйственной продукции (во всех категориях хозяйств) в общем объеме ВВП в 2015 году, по расчетам АБ-Центр, находилась на уровне 6,3%. По отношению к 2014 году она изменилась в сторону увеличения на 0,8 процентных пункта.

Государственная поддержка развития малого бизнеса в сельском хозяйстве. Малый бизнес может специализироваться не только на производстве сельскохозяйственной продукции, но и на оказании услуг для фермеров. Такими услугами могут быть ремонт сельскохозяйственной техники, обеспечение кадрами и т.д.[9]

В настоящее время начала увеличиваться государственная поддержка сельского хозяйства. В 2014 г. государство направило в отрасль 192 млрд руб., в 2015 г. — 222 млрд руб., в 2016 г. господдержка составит 224 млрд руб. И в 2017 г. правительство решило сохранить финансирование АПК на уровне 2016 г.

Государственные программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы": [10]

- "Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства" (объем бюджетных ассигнований на реализацию подпрограммы за счет средств федерального бюджета на 2016 год - 61678523 тыс. рублей);
- "Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства" (объем бюджетных ассигнований на реализацию подпрограммы за счет средств федерального бюджета на 2016 год - 40033870,5 тыс. рублей);
- "Развитие мясного скотоводства" (объем бюджетных ассигнований на реализацию подпрограммы за счет средств федерального бюджета составляет на 2016 год - 9348006,7 тыс. рублей);
- "Поддержка малых форм хозяйствования" (на 2016 год - 15795900 тыс. рублей);
- "Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие" (на 2016 год - 4106510 тыс. рублей);
- "Обеспечение реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы"

Однако перед сельхозпроизводителями возникают трудности. Да, у нас предусмотрены субсидии, но попасть в эту программу может далеко не каждый. Пора жёстко реформировать сельское хозяйство. И опыт США и Китая — хороший пример.

Список литературы

1. Кожевина О.В. Фактор повышения благосостояния сельского населения / О.В. Кожевина // Экономика сельского хозяйства России. 2005. - № 2. - с. 15.
2. Дубровский С.М. Столыпинская земельная реформа: из истории сельского хозяйства и крестьянства России в начале XX века. — М.: 1963. 595 с
3. <http://uecs.ru/finans-i-kredit/item/1497-2012-08-03>- Управление экономическими системами. Электронный научный журнал.
4. Исмагилова Л.А., Худец О., Галимова М.П. Управление инновациями и институты региональной инновационной системы // Л. А. Исмагилова, О. Худец, М. П. Галимова ; Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования Уфимский гос. авиационный технический ун-т. Уфа, 2009.
5. Кузьменко Н.А., Галимова М.П. Возможности кооперации как основы роста конкурентов // Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления // Материалы XI Международной научно-практической конференции, Курск, 2016, с.131-136
6. <http://agroinfo.kz/primery-gospodderzhki-selskogo-xozyajstva-za-rubezhom/>
7. <http://agrobuy.ru/publications/index.php?id=42> Agrobuy.ru - Агропромышленный интернет-портал – Агробай
8. <https://predsedatel-apk.ru/gospodderzhka/gospodderzhka-mirovoy-opyt/> Журнал Председатель.

9. Исмагилова Л.А., Галимова М.П. Инновационные факторы эффективности функционирования малых и средних предприятий // Вестник УГАЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2012. №2(2). С78-81.

10. <http://government.ru/programs/208/events/> Государственная программа развития сельского хозяйства в России.

Ipolitova Indira Ramilevna, student

(e-mail: indira2608@yandex.ru)

Ufa State Aviation Technical University (USATU), Ufa, Russia

THE WAYS OF INCREASE OF PROFITABILITY OF AGRICULTURE OF RUSSIA ON THE EXAMPLE OF THE UNITED STATES AND CHINA

Abstract: *This article the peculiarities of state support in Russia, USA and China. State support of agriculture abroad and in Russia is a complex mechanism, which includes tools to impact the agricultural market, the structure of agricultural production, the social structure of the village, inter-sectoral and inter-farm relations, and the income of farmers. The goal of supporting the creation of stable economic, legal and social conditions for the development of agriculture.*

Keywords: *State support, the profitability of agriculture, agriculture, USA, China, Russia.*

УДК 657:3

НЕОБХОДИМОСТЬ И СПОСОБЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Кесян Светлана Вагряновна, доцент, к.э.н.

Герасименко Ксения Александровна, студентка

Ташу Эмма Руслановна, студентка

*Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина*

В статье рассмотрены причины, вызывающие необходимость и способы формирования финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Поскольку Совет по Международным стандартам финансовой отчетности — это независимая неправительственная профессиональная организация, то документы которые он выпускает, носят рекомендательный характер. Отсюда, составление в организациях финансовой отчетности по МСФО не является обязательным [1].

В Российской Федерации подобного требования по составлению индивидуальной финансовой отчетности в соответствии с МСФО нет. В связи с этим в российских организациях отчетность составляется в основном по российским правилам бухгалтерского учета (РПБУ) (за некоторым исключением). Однако это не означает, что российские организации не могут составлять свою отчетность в соответствии с МСФО.

Например, такие крупные организации, как Газпром, Сбербанк, Ростелеком, Норильский Никель, РАО ЕЭС, РТК-Лизинг уже публикуют финан-

совую отчетность, отвечающую требованиям международных стандартов [2,3].

Необходимость составления отчетности по МСФО вызвана рядом причин:

- привлечение зарубежных инвестиций (к примеру рассмотрение вопроса по получению кредита в европейском банке);
- выход на рынки капитала;
- установление долгосрочных отношений с иностранными партнерами;
- подготовка данных для составления консолидированной отчетности (если организация состоит в группе компаний).

Помимо экономической значимости, отчетность по МСФО позволяет уменьшить информационные риски для внешних пользователей, поскольку в ней содержится качественная информация, которая характеризует финансовое состояние и финансовый результат деятельности организации.

Следовательно, можно сделать вывод, что отчетность, составленная в соответствии с МСФО позволит российским организациям как участвовать в конкуренции за иностранные инвестиции, так и повысить качество отчетности для отечественных пользователей.

Выделяют 2 основных метода составления отчетности, которая соответствует требованиям МСФО:

1. Ведение параллельного учета;
2. Трансформация финансовой отчетности [3,4].

Параллельный учет представляет собой учет, который ведется одновременно как в международных, так и в региональных стандартах. Суть данного метода заключается в отражении каждого факта хозяйственной жизни дважды:

- 1) в системе учета по российским стандартам;
- 2) в соответствии с МСФО.

Таким образом, на основании данных бухгалтерского учета по МСФО формируются показатели финансовой отчетности по МСФО.

А при методе трансформации – финансовая отчетность по МСФО формируется на основе данных отчетности по РПБУ, которые скорректированы на величину отличий в учете и отчетности по РПБУ и МСФО.

Логично предположить, что чем больше правила учета и отчетности по РПБУ приближены к МСФО, тем меньше корректировок нужно будет совершить при трансформации отчетности. Следовательно, одной из важнейших задач реформирования учета в России является сближение национальных стандартов учета с МСФО [5].

Рассмотрим преимущества и недостатки каждого способа получения отчетности по МСФО, представленные в таблице 1.

При трансформации бухгалтерской отчетности пересчету подлежат показатели баланса и отчета о прибылях и убытках, а все последующие отчеты формируются на их основе. В пояснениях отражаются, принятые учетной политикой организации особенности и способы трансформации.

Таблица 1 – Характеристика методов получения отчетности по МСФО

Характеристика	Параллельный учет	Трансформация отчетности
Достоверность отчетности	+ потенциально высокая степень надежности информации	– потенциально высокий информационный риск – неизбежное присутствие субъективных оценок
Затратность (обучение персонала, расходы на программное обеспечение, расходы на реорганизацию системы управления в компании и пр.)	– требует от компании существенных затрат	+ не требует от компании существенных затрат
Период составления отчетности	– продолжительный, т.к. подразумевает «отладку» системы параллельного учета	+ непродолжительный
Оперативность составления отчетности	+ практически одновременно с составлением российской отчетности	– только после составления российской отчетности

Главным преимуществом внедрения параллельного учета является наименьший уровень риска неточности информации, которая отражается в финансовой отчетности, так как каждая отчетной сумма подтверждена хозяйственной операцией, отраженной по МСФО. Однако организация параллельного учета по МСФО влечет за собой существенные дополнительные затраты от компаний (программное обеспечение, реорганизацию подразделений компании, расходы на квалифицированный в области МСФО персонал и пр.). Еще одним минусом данного процесса является необходимость продолжительного периода времени, поскольку он затрагивает большинство аспектов финансово-хозяйственной деятельности организации.

По сравнению с параллельным учетом к достоинствам трансформации можно отнести невысокие временные и финансовые затраты. Однако данная отчетность более подвержена информационным рискам, так как при осуществлении трансформации неизбежны субъективные оценки. Вместе с тем величина этого риска напрямую зависит от квалификации исполнителей.

Таким образом, одним из наиболее важных факторов, влияющих на качество финансовой отчетности в результате трансформации является гра-

мотный выбор специалиста в области МСФО, профессионализм которого которого позволит избежать недостоверности отчетности [5,6].

Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 1 «Первое применение международных стандартов финансовой отчетности»
2. Аврашко А.А., Столярова М.А. Актуальные проблемы учета доходов и финансовых результатов организации в условиях перехода на МСФО, В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика, Сборник научных статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. 2016. С. 7-11.
3. Латыш А.И., Кузина А.Ф. Зарубежные системы управленческого учета, В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса, сборник статей по материалам 71-й научно-практической конференции студентов по итогам НИР за 2015 год. Министерство сельского хозяйства РФ; ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина». 2016. С. 479-481.
4. Кузина А.Ф., Вишневская В.Г., Мудрак Т.А., Сравнительный анализ МСФО (IAS) 2 «Запасы» и ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» Aspectus. 2015. № 1. С. 104-109.
5. Кесян С. В., Затонская С. С. Проблемные аспекты нормативного регулирования учетной политики в соответствии с МСФО. В сборнике: Современный взгляд на будущее науки, сборник статей международной научно-практической конференции : в 3 ч.. Уфа, 2016. С. 51-54.
6. Кесян С. В. Кузнецова Н. В., Муллинова С. А. Особенности учета операций хеджирования в соответствии с международными стандартами финансового учета и отчетности. Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-3 (75-3). С. 1098-1101.

*Kesyan Svetlana Vagromovna, associate professor, candidate of economic scientists
(kesyan.lana@mail.ru)*

Gerasimenko Ksenia Alexandrovna, student of accounting financial faculty (ksenija-gerasimenko@rambler.ru)

*Tashu Emma Ruslanovna, student of accounting financial faculty
(emma_tashu@mail.ru)*

FGBOU "Kuban State Agrarian University named after Ivan T. Trubilin" Krasnodar, Russia

THE NECESSITY AND METHODS OF PREPARATION OF FINANCIAL STATEMENTS ACCORDING TO THE IFRS

Abstract. *This article is considered the reasons for the necessity and methods of preparation of financial statements according to the International Financial Reporting Standards (IFRS).*

Keywords: *IFRS, preparation of financial statements, reasons for the necessity, methods.*

ТОВАРОСНАБЖЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА В РОССИИ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Клитина Нина Андреевна, старший преподаватель

(klitinanina@yandex.ru)

*Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
г.Ростов-на-Дону, Россия*

В статье автор рассматривает особенности современного развития производства и торговли в России в контексте знаковых организационно-экономических и технологических изменений торговли на современном этапе институционально-рыночного развития отечественного ритейла.

Ключевые слова: Торговля, производство, логистика, магистральная логистика, интернет – логистика, многоканальная торговля.

Обозначим основные причины и факторы, которые сегодня формируют новую институционально-рыночную диспозицию экономических сфер воспроизводства и торговли, особенно на потребительском рынке страны.

1. В России активный рост торговли был обусловлен высокой скоростью рыночного реформирования экономики, при котором существенное возрастание отраслевых рисков и тогда и сегодня привело к замедлению роста промышленных инвестиций. Рост внутреннего потребления, в том числе за счет активного импортного замещения внутреннего товарного дефицита привел к сверхконцентрации капитала в торговле, объем которой значительно превышает возможности его эффективного использования. Именно это породило одну из осей структурного неравновесия российской экономики – избыточное давление торговли на товарный сектор [9-10].

Все это предопределило опережающее развитие сферы товарного обращения, которая имеет более высокий уровень инвестиционного насыщения, и, как следствие, такой же уровень инфраструктурного развития.

Следует отметить, что развитие внутренне-ориентированного сектора экономики многие годы было ограничено планкой низкого уровня доходов населения, который поддерживался за счет перераспределения бюджетных трансфертов при высоких ценах на мировых рынках энергоресурсов, а также развития потребительского кредитования [11-12]. В 2008-2009 гг. модель развития внутреннего спроса впервые дала сбой, тогда еще по макроэкономическим причинам колоссальной зависимости фондирования отечественной экономики от западных рынков капитала, которая и сегодня остается высокой.

2. Рост инвестиций в инфраструктурное расширение торговли на фоне активного прихода в Россию зарубежных торговых сетей, расширение сетевых форм организации торгового бизнеса на потребительском рынке привели к постепенной монополизации торгового пространства со стороны форматного ритейла, который сегодня формирует наиболее масштабный канал товароснабжения внутреннего рынка, особенно в FMCG. Этот рост

сопровождается качественными изменениями в технологиях работы с поставщиками, внедрением новых инструментов интеграции продуцентов в цепи поставок форматного ритейла (СТМ, ретробонусы и др.) [13].

Практически любой крупный производитель становится зависим от сбыта через торговые сети, рыночная власть которых и уровень рыночного присутствия только возрастают. Ритейл уже вступил в фактически завершающую фазу органического роста, в которой усиление специализации форматов сопровождается не менее активным открытием новых магазинов с целью зафиксировать статус-кво на новых рынках, создавая непреодолимый барьер входа за счет капиталоемких инвестиций в торговую инфраструктуру [14].

3. Современное развитие торговли начиная с 2000-х гг. сопровождается кардинальной институционально-рыночной трансформацией формационной структуры потребительского рынка. Сети фактически вытеснили с него оптовое звено, упразднили открытый рыночный формат, что существенно усилило их позиции на рынке. В перспективе рост промышленных инвестиций и технологическое развитие (модернизация) производства неминуемо приведут к более плотной интеграции поставщиков в цепи поставок торговых сетей.

То есть, внутренняя структурная трансформация торговли приводит только к усилению ее положения и позиционирования по отношению к производству. Последнее сегодня не переживает прогрессивных качественных изменений, соразмерных революции в системе товарного обращения, расширяющей форматы коммуникационного доступа к потребителю, который постепенно становится монопольным.

4. Важно отметить, что в отличие от командно-административной модели управления экономикой советских времен, развитие которой имело ярко выраженный автаркический крен, сегодня РФ оказалась плотно встроена в глобальный рынок. Развитие глобальных цепей поставок формирует новые форматы товарно-сбытовой кооперации и включения в систему международного разделения труда, в которой цепная организация обменно-распределительных отношений фактически демонтирует национальные системы таможенного протекционизма. Наиболее адекватной этим изменениям оказалась именно торговля, которая сегодня имеет более высокую степень интеграции в торговлю мировую. То есть, включение в глобальные цепи поставок обращения и производства в России происходит на разных скоростях, что предопределяет технологические осложнения в части взаимодействия отечественных продуцентов с цивилизованной розницей, которая все более придерживается западных корпоративных стандартов прогрессивной организации сбыта.

5. Подобно тому, как технологии индустриализации в торговле трансформировали сетевую розницу, не менее радикальное революционное изменение в современный момент получают традиционные модели органи-

зации сбыта в стационарной рознице, которые все более испытывают на себе давление растущей онлайн торговли.

Интернет сегодня несет в себе изменения, сопоставимые с прогрессом в результате промышленной революции, что приводит к реорганизации существующих подходов к построению сбыта и системы продаж в целом. Часть этих изменений уже использована, часть еще только предстоит внедрить в практику.

«Поэтому лидирующие «традиционные» ритейлеры больше не считают онлайн-торговлю просто еще одним, небольшим дополнительным каналом продаж», в котором обречены доминировать ветераны «чистого» онлайн-формата, такие как Ozon.ru, «Юлмарт» или «Утконос». Они понимают, что основная доля покупок по-прежнему будет совершаться в офлайне, но при этом именно гибридные модели розничной торговли – как мультиканальные (multi-channel), так и интегрированные (omnichannel) – дадут им серьезное преимущество в обострившейся борьбе за покупателя» [15, с.34].

Принципиальность такой перестройки сбыта состоит в том, что ориентация на онлайн становится стратегическим приоритетом в процессе организационно-технологического обновления сбыта и всей системы продаж.

Таким образом, можно констатировать, что перспективы развития отечественной розницы в сегменте «в2с» связаны с радикальной трансформацией каналов сбыта и развитием многоканальной системы продаж, реализация которой в omni-формате требует серьезного развития логистики и единой маркетинговой политики в пространстве единого товарно-сервисного предложения.

6. Прогрессивный характер такого рода трансформации означает расширение спектра операционных и стратегических задач для самого ритейла, в котором функционал логистики и маркетинга не только существенно усложняется, видоизменяется, но и приобретает новое эмпирическое ранжирование по релевантности. Оно связано с развитием Интернета, изменениями в модели покупательского поведения, условиях реализации потребительского выбора и др.

Сет Годин указал на радикальное изменение – сужение значения маркетинга в стимулировании продаж, которое становится все менее и менее эффективным в условиях увеличения предложения на рынке и сужения времени для его реализации [17]. Основным инструментом обеспечения сбыта, по мнению ученого, сегодня выступает креативное создание продукта, который сам себя продает. То есть, все маркетинговые инновации должны быть сконцентрированы на стадии разработки продукта, а не его продвижения, когда стратегические изъяны в канве ценностей продуктово-сервисного предложения практически невозможно компенсировать маркетинговыми решениями в работе со спросом.

7. На наш взгляд, важно указать и на знаковое функциональное дробление самой логистики, вызванное все теми же изменениями в бизнес-моделях организации продаж с приходом в ритейл Интернета. Развитие цепей

поставок, разделение каналов продаж в оффлайн и онлайн рознице и построение различных цепей поставок, гибридные модели смешанного мультиканального сбыта привели к появлению различных видов логистики, которая имеет свои закономерности, логику, вектор и интенсивность развития:

- магистральная логистика активно развивается на фоне экстенсивного роста объемов товароснабжения внутреннего рынка еще с 1990-х гг., что привело к появлению в отрасли крупных операторов и консолидации рынка;

- развитие интернет - продаж стимулировало развитие компаний курьерской доставки, рост числа которых обеспечивается активным развитием онлайн продаж. При этом, в отличие от мирового рынка, где 4/5 предложения формируют Deutsche Post DHL, UPS и FedEx, отечественный рынок более фрагментирован, но основной объем предложения сконцентрирован у нескольких десятков компаний, включая DHL, Pony Express, «EMS Почта России», Major Express, SPRS, CDEK, Top Delivery и др.

В целом, можно резюмировать, что сфера товарного обращения в разрезе ее логистической организации на потребительском рынке сегодня проходит период революционных изменений, которые по уровню прогрессивности опережают эволюционные сдвиги, протекающие в сфере материального производства.

Список литературы

1. Альбеков, А. Современные логистические технологии и стратегии (торговый комплекс) : моногр. / науч. ред. А. У. Альбеков. – Ростов н/Д : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2013.
2. Альбеков, А., Резников, С. Глобализация vs регионализация современных цепей поставок : моногр. / А. У. Альбеков, С. Н. Резников. – Ростов н/Д : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2014.
3. Резников, С. Товарный сектор экономики: десинхронизация производства, потребления и оборота финансов как проблема стимулирования экономического роста / С. Н. Резников // Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ». – 2014. – № 2 (46).
4. Реуцкая, Е. Оффлайн не сдаётся // CRE retail – 2014. – №3 (14).
5. Резников, С. Эволюционные особенности развития цепей создания добавленной стоимости: сравнительный анализ / С. Н. Резников // Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ». – 2015. – № 2 (50).
6. Михайлюк, М. Проблемные аспекты развития цепочек накопления стоимости в экономике России / М.В. Михайлюк // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 11.
7. Михайлюк, М. Трансформация рыночной инфраструктуры товарного рынка в России: структуризация факторов и проблем развития / М.В. Михайлюк // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 12.
8. Михайлюк, М. Детерминанты реконфигурации цепочек накопления стоимости в экономике России: логистический аспект / М.В. Михайлюк // Экономика России: новые пути развития: коллективная монография / под общ. ред. Н. А. Адамова. – М. : ЭКЦ «Профессор», 2014.

9. Михайлюк, М. Институциональная эластичность формационной структуры логистического рынка России в контексте влияния кризисных тенденций развития [Текст] / М.В. Михайлюк // Экономические науки. – 2014. – № 10.

10. Княгинин, В. Промышленная политика России: кто оплатит издержки глобализации / В.Н. Княгинин, П.Г. Щедровицкий. – М. : Европа, 2005.

11. Резников, С. Конечный спрос в оптике макроэкономической оценки проблем поддержания устойчивости современных цепей поставок / С. Н. Резников, Я. А. Батыгов // Финансовые исследования. – 2015. – № 2 (47).

12. Резников, С. Макроэкономические детерминанты устойчивости логистических цепочек накопления стоимости в экономике: критический анализ современных монетарных императивов экономического роста / А. У. Альбеков, С. Н. Резников // Финансовые исследования. – 2013. – № 4 (41).

13. Private labels в 2015 году: российские сети ставят на CTM? // Retail&Loyalty. – 2015. – №2 (52). – с.4-14.

14. Богданова, Э., Дзюба О. Инвестиционная активность на складском рынке // CRE Коммерческая недвижимость. – 2015. – №19 (263).

15. Гаспарян, В. Омниканальный ритейл в России: мифы и реальность // Retail&Loyalty. – 2015. – №7 (52).

16. Сафронов, Ю. «Белый ветер»: онлайн-перспективы оффлайн-ритейлов // Retail&Loyalty. – 2014. – №2 (41). – с.45.

17. Годин, С. Разрешительный маркетинг: Как из незнакомца сделать друга и превратить его в покупателя / Сет Годин ; Пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Альпина Паблишер, 2016.

*Klitina Nina Andreevna, Senior Lecturer
(klitinanina@yandex.ru)*

*Rostov State University of Economics (RSEU)
Rostov-on-Don, Russia*

TRADE-LOGISTIC CONSUMER MARKET IN RUSSIA: MAIN TRENDS OF DEVELOPMENT

Abstracts: *The author considers the peculiarities of the modern development of Russia's production and trade in the context of the iconic organizational, economic and technological changes in trade at the present stage of institutional development of the domestic retail market.*

Key words: *Trade, production, logistics, logistics backbone, internet - logistics, multi-channel commerce.*

УДК 338.28

КОМПЛЕКСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ И ОПТИМИЗАЦИЯ ЭКСПЛУАТАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Ковалева Екатерина Сергеевна, студент

(e-mail: ekaterina.kov@inbox.ru)

Шлеенко Алексей Васильевич, к.э.н., доцент

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

(e-mail: Shleenko77@mail.ru)

В данной статье рассматриваются особенности комплексного управления объектами недвижимости в период кризиса, а так же меры, способствующие экономной эксплуатации объектов недвижимости.

Ключевые слова: комплексное управление, объект недвижимости, управляющая компания, эксплуатация, оптимизация эксплуатации.

В последние полтора-два года на рынке комплексного управления объектами недвижимости произошли заметные изменения в структуре спроса. Спрос на услуги, требующие крупных финансовых вложений, а именно – капитальные ремонты и модернизации, значительно упал. Наибольшей популярностью сейчас пользуются так называемый «фасилити менеджмент» (facility management) и технический аудит.

Примечательно то, что коренные изменения затрагивают действующие схемы работы. Во-первых, предлагается всё больше программ, которые осуществляют сервисное обслуживание и аварийное реагирование по графику. Увеличивается число клиентов, отказывающихся от непрерывного присутствия профессиональных управляющих компаний в пользу мобильных выездных команд [1]. Оперативный контроль и мониторинг работы систем оборудования все чаще проводится удалённо. Процветает программная автоматизация, направленная на модернизацию организации управления эксплуатацией: клиенты хотят использовать online-сервисы, поскольку с помощью компьютеров и мобильных устройств появляется возможность подавать заявки, а так же отслеживать их выполнение в любое удобное время.

В условиях кризисного положения заказчики ожидают от управляющих компаний снижения стоимости услуг, осознавая при этом, что это может повлечь за собой снижение качества. Как ни странно, действует принцип «цена – главный аргумент». По этой причине, в целях оптимизации расходов на техническое обслуживание объектов, в большинстве проектов стоимости услуг подверглись перерасчету. В то же время заказчики более строго подходят к вопросу о контроле и оценке качества получаемых услуг, внедряют свои штрафные системы. Результатом таких мер является то, что управляющие компании более ответственно относятся к исполнению своих обязанностей и улучшают бизнес-процессы.

Сложившаяся экономическая ситуация поспособствовала тому, что заказчики и потенциальные потребители стали лучше разбираться в услугах управляющих компаний. Теперь собственники недвижимости понимают, что им необходимо, и составляют детальные технические задания. Об этом также свидетельствует повышение качества тендерных процедур. Помимо стоимости услуг, указанной в коммерческих предложениях, клиентов стали интересовать уровень опыта и качество работы управляющих компаний [2]. Все эти события поспособствовали тому, что планка для входа на рынок повысилась: возможность заключить выгодный контракт появится только у компании, обладающей достойным опытом и предоставившей исчерпывающее портфолио.

Что касается конкурентной среды, то рынок комплексного управления объектами недвижимости не пополнился новыми игроками. Тем не менее, имеет место некоторое перераспределение ролей: одним компаниям удалось увеличить объёмы контрактов, другие наоборот их уменьшили.

Стоит заметить, что в последнее время на рынке появились компании, работающие в близких областях – это строительные фирмы, которые принимают участие в тендерах по бюджетным объектам. Предоставив профильные услуги, они стремятся не покидать проект, а получить право исполнять функции эксплуатирующих организаций. Снижение спроса на строительные услуги вынуждает строительные фирмы идти на такие меры.

Особая конкуренция появилась в сфере обслуживания, особенно в сфере клининга. Крупные компании пользуются демпинговой системой, предоставляют большие скидки и бонусные программы для клиентов.

Сосредоточение рынка комплексных управляющих компаний практически не изменилось: экономическая ситуация никак не отразилась на Центральном регионе, где по-прежнему растёт спрос на услуги внешних управляющих компаний. В других регионах владельцы недвижимости все еще не доверяют аутсорсингу и по-прежнему ориентируются на внутреннее управление [3].

В сложившейся кризисной ситуации владельцам недвижимости, чтобы не просто оставаться на плаву, но и получать прибыль от своих инвестиций, необходимо действовать продуманно и последовательно. Прежде всего, стоит научиться экономить на эксплуатации объекта. Вот ряд эксплуатационных мер, которые нужно проработать.

• Систематизация.

Систематизация недвижимости предполагает проведение так называемой «сортировки» всего набора недвижимых объектов в зависимости от интенсивности эксплуатации и статуса объекта. Как правило, весь портфель недвижимости включает объекты интенсивной и экстенсивной эксплуатации. Неважно, используется объект, или нет, как правило, он всегда требует затрат, пусть даже самых минимальных (оплата охраны, коммунальных услуг). Чтобы оптимизировать расходы заказчика, обслуживание первостепенных объектов осуществляется в режиме активной эксплуата-

ции, следовательно, на это тратится большая часть средств. Неприоритетные объекты выгоднее обслуживать путем выездного сервиса, выполняя только плановые работы. Такой систематический подход к обслуживанию объектов недвижимости позволяет сэкономить примерно 20–30% средств.

- **Логистика.**

Рациональное использование ресурсов логистики избавит от лишних действий и сократит процессы. Курьер, грамотно спланировав свои маршруты, сможет доставить, например, 30 заявок за рабочий день. Однако если его передвижения будут беспорядочны, он доставит только 15 заявок. Такая закономерность действует и в случае с производственными процессами (составление технологических карт для персонала клининговых компаний, организация передвижения технических работников и плановых работ в процессе эксплуатации объекта, расстановка охранных постов и т. д.). Грамотно сформированные маршруты исключают ненужные передвижения и экономят время сотрудников, а это, в свою очередь, позволит сократить штатные единицы и снизить финансовые затраты.

- **Импортозамещение.**

Замена зарубежного оборудования отечественными аналогами позволяет серьезно экономить во-первых из-за более низкой цены, а так же благодаря сокращению транспортных расходов. Закупая расходные материалы у одного и того же поставщика, есть возможность получить скидку на опт, которая так же добавит экономии. Следует помнить о том, что в таком случае повышается риск недопоставки.

- **Избирательная экономия.**

На объектах, которые никак не используются, необходимо провести консервацию оборудования, чтобы не обслуживать его в дальнейшем. Эти несущественные расходы поспособствуют в будущем расконсервации и использованию данных технических устройств. Нельзя просто перестать эксплуатировать оборудование, а в определённый момент запустить вновь. Требуется постоянно осуществлять плановые работы на объектах, в противном случае, это может привести в дальнейшем к большим убыткам. Рассмотрим пример: чтобы дизельный генератор запустился в любой момент, необходимо регулярно проводить плановые работы. Предположим, отключили электричество, и на холодильниках арендаторов пропало питание. В соответствии с техническими условиями, должен автоматически запуститься дизельный генератор. Однако, из-за экономии средств на пробные запуски, оборудование в нужный момент может не заработать. Каков возможный финансовый риск в случае такого инцидента? Поскольку в холодильниках арендаторов могут храниться продукты на миллионы рублей, в случае такого инцидента финансовый риск очень велик, а прямой убыток может составить десятки миллионов.

- **Контроль за работой персонала.**

Результативность работы тем выше, чем выше качество контроля. Использование систем контроллинга, позволяющих в режиме онлайн отсле-

живать исполнение персоналом их обязанностей, может в разы увеличить эффективность. Чётко сформулированные задачи, грамотно спланированный рабочий график и качественный контроль за выполнением работ дают возможность сократить затраты на персонал без потери качества более чем на 10%.

- **Эффективное использование трудовых ресурсов.**

Как правило, на объекте всегда есть штат специалистов, занимающихся техническим обслуживанием здания. Обычно эффективность данного штата не превышает 60–70%. Например, есть квалифицированный инженер, получающий достойную зарплату. В свободное от его прямых обязанностей время работодатель поручает ему мелкую второстепенную работу: красить, наносить маркировку и др. Это более чем неэффективно, поскольку такую работу может выполнить работник другого уровня гораздо дешевле. Сокращение штатной структуры объекта путем перемещения профильных инженеров в центральный офис дает возможность сократить количество таких специалистов и использовать их более эффективно. Таким образом, они будут обслуживать несколько объектов одновременно, что поспособствует оптимизации затрат.

- **Аутсорсинг.**

Профильная компания может решить узкоспециализированную задачу эффективнее и дешевле, чем это может сделать непрофильная организация самостоятельно, внутренними ресурсами. К примеру, для нефтедобывающей корпорации, обслуживание и эксплуатация объектов недвижимости не является профильной деятельностью. В данном случае экономнее и проще предоставить такие работы специализированной компании, имеющей соответствующий опыт. С помощью аутсорсинга увеличивается производительность компании и появляется экономия за счёт эффективного использования человеческих ресурсов.

- **Автоматизация.**

Упростить и сократить процессы позволят автоматизация и диспетчеризация.

Оборудование с QR-кодом, к которому привязана электронная технологическая карта с мгновенным отображением на планшете при считывании кода, делает проведение регламентных работ в разы быстрее, чем то же самое с распечатыванием технологической карты на принтере. Одна распечатка занимает 10–15 минут, а в день может понадобиться распечатать в среднем 5 таких карт. То есть, техник, таким образом, потратит около часа рабочего времени только на распечатку. В этом случае следует так же учесть расходы на бумагу, краску, подготовку последующих счетов [4].

Автоматизация и диспетчеризация – быстрый и несложный инструмент экономии. Проведя обычный анализ, удастся рассчитать сокращение штата и зарплат.

- **Энергоэффективные технологии.**

Энергосберегающие технологии позволяют сэкономить до 40% ресурсов.

Это похоже на какой-то энергосервисный контракт, где ты вкладываешь деньги в энергоэффективность – некую передовую технологию. С учетом постоянного роста тарифов на коммунальные услуги, в дальнейшем придется тратить еще больше, поэтому выгоднее купить энергоэффективное оборудование сегодня, чтобы в дальнейшем хорошо сэкономить.

• **Штатные специалисты + выездной сервис.**

При оптимизации бюджета в первую очередь необходимо помнить о том, что основную статью затрат операционного бюджета составляет оплата труда. В клининге она достигает 80%, а в эксплуатации — до 70%. Эффективное сочетание работы штатных сотрудников и выездных команд может свести расходы на обслуживание и эксплуатацию объекта к возможному минимуму. Часто компании боятся перекладывать работу штатных сотрудников на мобильные службы, но переход на частичный выездной сервис дает возможность оптимизировать затраты на техническое обслуживание на 10% [5].

Воплотив эти идеи в жизнь, оптимизировать расходы на эксплуатацию станет гораздо проще.

Список литературы

1. Гусакова Е.А., Крыгина А.М. Методологические подходы к управлению изменениями при реализации международных строительных проектов // Недвижимость: экономика, управление. – 2012 – № 1. – С. 94-97.
2. Шлеенко, А.В. Развитие профессионального управления объектами коммерческой недвижимости в России [Текст] / А.В. Шлеенко, И.Г. Шаповалов, Д.А. Басова // Молодежь и XXI век - 2016: материалы VI Международной молодежной научной конференции (25-26 февраля 2016 года), в 4-х томах, Том 3, Юго-Зап. гос. ун-т., ЗАО «Университетская книга», Курск, 2016. – С.344-348.
3. Шлеенко А.В. Инновационные технологии и материалы в сфере строительства и ЖКХ [Текст] / А.В. Шлеенко, В.В. Лыкова, М.Ф. Никулина // Молодежь и XXI век - 2016: материалы VI Международной молодежной научной конференции (25-26 февраля 2016 года), в 4-х томах, Том 3, Юго-Зап. гос. ун-т., ЗАО «Университетская книга», Курск, 2016. – С.348-353.
4. Дмитриева А.А., Шлеенко А.В. Управление инвестиционными проектами в строительстве [Текст] // Молодежь и XXI век - 2016: материалы VI Международной молодежной научной конференции (25-26 февраля 2016 года), в 4-х томах, Том 3, Юго-Зап. гос. ун-т., ЗАО «Университетская книга», Курск, 2016. – С.228-230.
5. Волкова С.Н. Прогнозирование регионального развития / С.Н. Волкова, Е.Е. Сивак, М.И. Пашкова, А.В. Шлеенко // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2015. – №6. – С. 9-11.
6. Региональный подход к управлению земельными ресурсами сельскохозяйственного назначения/ Юрьева О.В., Шлеенко А.В.// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2012. № 3. С. 28-31.
7. Пути решения экономико-экологических проблем, возникающих при хозяйственной деятельности предприятия/ Шлеенко А.В., Волкова С.Н., Сивак Е.Е.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 6 (45). С. 109-111.
8. Моделирование инновационной деятельности предприятий/ Волкова С.Н., Шлеенко А.В.// С. Н. Волкова, А. В. Шлеенко. Курск, 2010.

9. Оптимизация производственной деятельности предприятий с учетом изменения экологической ситуации/ Шлеенко А.В., Волкова С.Н., Сивак Е.Е.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 5-2 (44). С. 170-175.

10. Методы прогнозирования последствий антропогенного воздействия на окружающую среду/ Шлеенко А.В., Волкова С.Н., Сивак Е.Е.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Техника и технологии. 2012. № 2-2. С. 183-186.

Kovaleva Ekaterina Sergeevna, student

(e-mail: ekaterina.kov@inbox.ru)

South-West state University, Kursk, Russia

Shleenko Alexey Vasilyevich, Cand. Econ. Sci., associate professor

South-West state University, Kursk, Russia

(e-mail: Shleenko77@mail.ru)

INTEGRATED MANAGEMENT AND OPTIMIZATION OF THE OPERATION OF REAL ESTATE IN CRISIS

Abstract. *This article discusses the features of the integrated property management during the crisis and measures to facilitate economical operation of real estate.*

Keywords: *integrated management, real estate, management company, operation, optimization of operation.*

УДК 338(470+571):620.3

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ НАНОИНДУСТРИИ В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ¹

Ковалева Ольга Евгеньевна, магистрант

(e-mail: interec@volsu.ru)

Инишаква Елена Ивановна, д.э.н., профессор

(e-mail: interec@volsu.ru)

Волгоградский государственный университет, г.Волгоград, Россия

В статье аргументирована роль наноиндустрии в обеспечении инновационного развития экономики России. Охарактеризована динамика современного состояния отечественной наноиндустрии в контексте влияния на ее функционирование внутренних проблем и неблагоприятной внешней среды в результате введения санкций. Обоснован потенциал наноиндустрии в реализации политики импортозамещения, и определены новые векторы инвестиционной стратегии РОСНАНО и государственной поддержки преодоления проблем развития наноиндустрии в РФ.

Ключевые слова: *наноиндустрия, модернизация экономики, продукция наноиндустрии, санкции против РФ, политика импортозамещения.*

Необходимым условием обеспечения модернизации и ускоренного технологического развития российской экономики является формирование передового научно-технологического задела. Существенный вклад в реше-

¹Работа выполнена при поддержке РГНФ, проект № 16-02-00591 «Государственная политика РФ в сфере нанотехнологий в условиях неблагоприятной внешней среды».

ние этой стратегически значимой для Российской Федерации проблемы вносит реализация государственной политики развития нанотехнологической сферы и организации эффективно функционирующей национальной nanoиндустрии. Использование нанотехнологий становится важным фактором перехода к инновационной модели развития, обеспечения и поддержания конкурентоспособности российской экономики [1, с. 5].

Для разработки и коммерциализации нанотехнологий в странах-лидерах мирового хозяйства выделены беспрецедентные ресурсы, в этой сфере проявляется тенденция объединения усилий не только на национальном уровне, в рамках государственно-частного партнерства, но и на уровне национальных правительств и транснациональных корпораций [2, с. 152]. Процесс развития нанотехнологий в России можно охарактеризовать как направляемый государством, форсированный, «догоняющий» по отношению к лидерам. В настоящее время для национальной nanoиндустрии характерны кратные темпы роста. Так, за период 2011-2015 гг. объем выпуска продукции nanoиндустрии в оптовых ценах производителей возрос почти в 6,6 раза (до 1019,1 млрд. руб.), объем экспорта – в 2,9 раза (до 195 млрд. руб.), при этом произведенная конкурентоспособная продукция поставляется более чем в 50 стран мира. Удельный вес российских товаров nanoиндустрии на мировом рынке высокотехнологичной продукции вырос с 0,1% в 2010 г. до 2,7% в 2014 г. и до 4,4% – в 2015 г. [3, с. 4, 35]. Однако доля высокотехнологичных продуктов в общем объеме российского экспорта остается незначительной.

О развитии nanoиндустрии в России также свидетельствуют объемы расходов компаний этой сферы на НИОКР, которые сопоставимы с аналогичными показателями лучших иностранных компаний. Среднегодовая доля затрат на НИОКР в объеме продаж в нанотехнологическом кластере в 14 раз выше, чем в обрабатывающей промышленности России [6, с. 13, 33].

Несмотря на определенные успехи, достигнутые в развитии национальной nanoиндустрии, этому процессу препятствуют:

- недостаточная эффективность регулирующего воздействия государственных финансовых и нефинансовых институтов ее развития;
- композиционная незавершенность структуры и недостаточная функциональная взаимосвязанность элементов (по уровням, сферам, отраслям экономики) системы стратегий развития nanoиндустрии в РФ;
- отсутствие системно сформированной инфраструктуры nanoиндустрии, особенно инфраструктуры коммерциализации объектов интеллектуальной собственности в сфере нанотехнологий;
- неблагоприятные внешние условия осуществления хозяйственной деятельности российскими предприятиями-производителями нанотехнологической продукции в результате введения санкций.

Принятие в 2014 г. санкционных мер в отношении России США, Европейским Союзом, а также поддержавшими их некоторыми другими странами стало фактором ограничения возможностей участия российских

предприятий nanoиндустрии в международных торговых и инвестиционных отношениях, реализации проектов нанотехнологического сотрудничества. Введение запрета на экспорт в Россию ряда товаров двойного назначения и предоставление связанных с этим услуг (в том числе технической помощи, посреднических услуг) коснулось поставок высокотехнологичного оборудования, необходимого российским компаниям-производителям в сфере nanoиндустрии. Санкции также создали финансовые барьеры для входа российских нанотехнологических компаний на европейские и американские финансовые рынки, несмотря на их растущие потребности во внешнем финансировании.

Вызванное этим ухудшение условий осуществления хозяйственной деятельности имело следствием замедление темпов роста отечественной nanoиндустрии [3, с. 35-36; 6, с. 6-7]. Так, темп роста выпуска нанопродукции в 2015 г. составил только 1,34 (по сравнению с 1,8 в 2014 г.). Экспорт продукции nanoиндустрии превысил плановые показатели, однако темп его роста упал до 0,95 в 2015 г. (в 2014 г. он достиг почти 2,2).

Новые ограничения определили необходимость переориентации институтов развития и производителей российской nanoиндустрии на сотрудничество с новыми партнерами и сосредоточение усилий на реализации государственной политики импортозамещения, в т.ч. создания собственного производства конкурентоспособного оборудования, необходимого для проведения НИОКР в нанотехнологической сфере.

В контексте реализации распоряжения Правительства РФ от 30.09.2014г. № 1936-р «Об утверждении Плана содействия импортозамещению в промышленности» Минпромторгом РФ определены 20 стратегических гражданских отраслей обрабатывающей промышленности и утверждены отраслевые планы импортозамещения. В результате было отобрано 82 технологических направления (проекта), имеющих экспортный потенциал и реализуемых на базе 31 портфельной компании АО «РОСНАНО» в 9 отраслях промышленности [6, с. 15].

Наличие значительного потенциала nanoиндустрии в реализации государственной политики импортозамещения подтверждают:

- заключение в мае 2015 г. соглашения о стратегическом партнерстве между Минпромторгом России, РОСНАНО и Фондом инфраструктурных и образовательных программ (ФИОП), основными направлениями которого названы следующие: реализация инвестиционных и инфраструктурных проектов, содействие созданию и развитию импортозамещающих и экспортоориентированных производств, подготовка предложений по техническому регулированию и стандартизации в целях ускорения процессов импортозамещения;

- принятие решения о создании на базе РОСНАНО бэк-офиса по импортозамещению в промышленности при Минпромторге России.

Продукция текущих проектов РОСНАНО ориентирована на потребителей в 11 из 20 отраслей промышленности, упомянутых в отраслевых пла-

нах импортозамещения [6, с. 16]. В 2014 г. импорт в Россию из стран дальнего зарубежья товаров, относящихся к номенклатуре этих отраслей, составил около 12 трлн. руб. Ожидается, что доля импорта в потреблении этих отраслей сократится в среднем на 17 %, а плановая выручка ориентированных на импортозамещение текущих проектов РОСНАНО в 2020 г., по прогнозам, составит около 400 млрд. руб.

Для развития импортозамещения необходима эффективная государственная поддержка. Целесообразно использование контрактной системы закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд, механизма специальных инвестиционных контрактов, механизма проектного финансирования, частно-государственного венчурного партнерства. Необходимо реализация инфраструктурных проектов, разработка и реализация кадровых, образовательных программ, а также программ стимулирования спроса на высокотехнологичные товары, так как дефицит спроса является одним из главных ограничителей коммерциализации нанотехнологических инноваций.

Также негативное влияние на развитие nanoиндустрии оказали санкции, ограничивающие доступ России на европейский и американский финансовые рынки. По рекомендации Совета ЕС было прекращено финансирование российских компаний Европейским промышленным банком. Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) приостановил инвестирование на территории России. Ранее предполагалось создание совместного фонда прямых инвестиций РОСНАНО и ЕБРР с объемом инвестиций со стороны ЕБРР более 100 млн. долл.

Изменение позиции европейских финансовых институтов обусловило поиск РОСНАНО партнеров в странах Азиатско-Тихоокеанского региона (Китае, Японии, Малайзии, Сингапуре и Южной Корее), который в современных условиях рассматривается как приоритетный. По итогам 2016 г. РОСНАНО планирует привлечь из АТР до 50 млрд. руб. В целом азиатские инвестиции должны составить от трети до половины от общего объема средств (~ 150 млрд. руб.), которые РОСНАНО предполагает привлечь для реализации своих проектов до 2020 г. [4]. В 2016 году РОСНАНО уже создало три новых фонда с общим объемом инвестиций более 16 млрд. руб., в том числе два совместных фонда с Китаем: «CIRTech» объемом 160 млн. долл. – с компанией «Tsinghua»; фонда «Rusnano Zhongrong United Investment Fund» с объемом 500 млн. долл. – с «Zhongrong International Trust»; а также совместного фонда в 2 млрд. долл. с индийским суверенным фондом «National Investment and Infrastructure Fund». Создание еще одного фонда предусмотрено соглашением о сотрудничестве РОСНАНО с Всекитайской аэрокосмической корпорацией науки и промышленности (CASIC). Тем не менее, высокая инвестиционная емкость производства нанотехнологичной продукции и ее коммерциализации обуславливает необходимость поиска новых партнеров и системной поддержки nanoиндустрии со стороны государства.

Для осуществления государственной поддержки предприятий, функционирующих в сфере nanoиндустрии, целесообразно применять следующие инструменты: предоставление дотаций и субвенций; субсидирование процентных ставок по кредитам; предоставление государственных гарантий по кредитам; выделение грантов и стипендий на исследования и образование; введение выгодных экспортных и импортных таможенных платежей; преференции в сфере закупок; предоставление налоговых льгот; использование инструментов прямого финансирования (венчурного, невозвратного или долгового).

В целях обеспечения дальнейшего развития инфраструктуры nanoиндустрии необходимо содействовать созданию специальных научно-технологических зон, бизнес-инкубаторов, технологических парков, необходимой инфраструктуры коммерциализации нанотехнологических разработок. Не утрачивает актуальности формирование современной приборно-инструментальной, технологической, информационной и кадровой базы nanoиндустрии, эффективная координация работ в этой сфере [5], устранение экономических, институциональных и организационных барьеров для вывода продукции nanoиндустрии на внутренний и внешний рынки.

Таким образом, развитие nanoиндустрии целесообразно рассматривать как одно из приоритетных направлений развития российской экономики, которое в современных условиях испытывает значительное негативное влияние неблагоприятной внешней среды. Экономические санкции, введенные ЕС, США и другими странами в отношении России, ограничивают импорт необходимого высокотехнологичного оборудования и доступ к внешним финансовым ресурсам. Новые ограничения развития актуализируют пересмотр векторов реализации стратегии развития nanoиндустрии и повышение эффективности государственной поддержки производителей в этой сфере. Это сформирует необходимые условия для масштабного производства конкурентоспособных товаров и услуг nanoиндустрии, снижения издержек в производстве продукции традиционных отраслей, успешного выхода России на международные рынки сбыта нанотехнологической продукции, обеспечения конкурентных преимуществ нашей страны в глобальной экономике.

Список литературы

1. Иншаков, О. В. Международное сотрудничество России в сфере нанотехнологий: направления и формы: препринт / О. В. Иншаков, Е. И. Иншакова. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2009. – 28 с.
2. Автономова, О. А. Nanoиндустрия как ядро инновационного развития глобальной экономики // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология. – 2012. – №1. – С. 151-155.
3. Годовой отчет акционерного общества «РОСНАНО» за 2015 год. – М., 2016. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://www.rusnano.com/upload/images/normativedocs/ROSNANO-AO_Annual_Report_2015_RUS.pdf
4. Российские нанотехнологии нашли идеи и деньги в Азии // Известия. – 31 октября 2016 года. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/641447>.

5. Стратегия деятельности Фонда инфраструктурных и образовательных программ до 2020 года. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.rusnano.com/infrastructure>.

6. Строительство российской наноиндустрии и развитие её правового обеспечения. Слушания «Проблемы правового обеспечения развития наноиндустрии и продвижения нанотехнологической продукции». 09.11.2015. – М.: УК РОСНАНО, 2015. – 43 с.

Kovaleva Olga Evgenievna, Candidate for a Master's Degree
(e-mail: interec@volsu.ru)

Volgograd state university, Volgograd, Russia

Inshakova Elena Ivanovna, Doct. Econ. Sci., professor
(e-mail: interec@volsu.ru)

Volgograd state university, Volgograd, Russia

DEVELOPMENT OF RUSSIAN NANOINDUSTRY IN CONDITIONS OF ECONOMIC SANCTIONS IMPOSITION

Abstract. *The role of nanoindustry in providing innovative development of Russian economy is argued in the paper. Dynamics of Russian nanoindustry's current state in the context of the impact of internal problems and the unfavorable external environment on its functioning as a result of imposition of sanctions is characterized. Potential of nanoindustry in implementing the import substitution policy is substantiated, and new vectors of RUSNANO investment strategy and state support to overcome the problems of nanoindustry development in Russia are identified.*

Keywords: *nanoindustry, modernization of economy, nanoindustry output, sanctions against the Russian Federation, import substitution policy.*

ФИНТЕХ-ИННОВАЦИИ НА РЫНКЕ МОБИЛЬНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СЕРВИСОВ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА

Коломеец Анна Валерьевна, студент
(annetofficial@mail.ru)

Шхалахова Светлана Юрьевна, аспирант
(sveta03081990@mail.ru)

*Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону, Россия*

В статье авторы инновационные изменения на рынке мобильных платежных сервисов, прогрессивная технологическая трансформации которых с позиции маркетинга формирует системные предпосылки для повышение эффективности продуктово-сервисного предложения и его последующего таргетирования на конкретные клиентские сегменты.

Ключевые слова: *финтех-маркетинг, финтех-инновации, мобильные платежные сервисы.*

Практически все новые бизнесы, имеющие прорывные темпы роста в последнее десятилетие опирались не столько на эффективный маркетинг, сколько на прорывные решения в части продукта и модели организации продуктово-сервисного предложения, что обеспечило им скачкообразное

развитие, несмотря на неослабевающее конкурентное давление со стороны других игроков рынка.

Инновации ломают барьеры входа на рынок, позволяют возвести новые, выводят из поля традиционной рыночной конкуренции, отчасти обнуляют потенциал и разрешающие возможности бенчмаркинга. Копирование решений порождает идентичное преобразование предложения, ценовое противостояние в котором результируется в синхронное падение прибылей корпораций, выстоять в котором могут лишь гиганты, имеющие диверсифицированный бизнес, эффект масштаба, расширяющие возможности демпинга на локальных рынках. Именно такого рода эффект мы наблюдали в 2008 - 2009 гг. и в текущий кризис, когда маркетинг и программы лояльности оказались примитивизированы, однообразны, а сама рыночная борьба оказалась на острие исключительно ценового противостояния, бенефициаром которого выступил транснациональный бизнес.

Все это указывает на радикальное изменение рынка, в котором спрос и предложение спешно трансформируются в рамках радикального преобразования продуктов и моделей организации бизнеса, которые стимулируют еще более динамичную эволюцию спроса.

Отсюда, маркетинг становится, пожалуй, самой непростой темой с точки зрения систематизации, обобщений. В последние годы в среде маркетинга произошли кардинальные изменения, в частности в экономике, природной среде и технологиях. Теперь фирмы реализуют товары и услуги через разнообразные каналы, прямые и непрямые. Их конкуренция между собой формирует новое рыночное пространство, а совмещение каналов продаж и многоканальная организация сбыта порождает новые технологии рыночного роста и управления.

Все информационные технологии очень сильно ускоряют процессы в экономике. Интернет – это громадный рынок, где на продажу выставлены все возможные товары и услуги. Быстрая эволюция гаджетов и беспрепятственный доступ в интернет из любой локации являются важнейшими факторами влияния на развитие маркетинговых тенденций будущего. По статистике мобильный трафик уже опередил компьютерный.

В ближайшее время основой маркетинга станут мобильные технологии. Исходя из того как внимание смещается на экраны меньшего размера, у компаний появляется шанс зафиксировать более воодушевленные отношения с клиентами, применяя силу гаджетов.

Неотъемлемой частью жизни нынешнего индивида стал мобильный телефон. Разработчики укореняют новые технологии, делая «обычный» гаджет настоящим карманным компьютером. Ничего удивительного, ведь какой-либо товар, который очаровывает внимание многочисленных покупателей, является примером внедренных инноваций.

Сотовые телефоны могут выполнять не только функцию общения, но потенциально являются платежным девайсом. Уже сейчас можно гаранти-

ровать, что в скором времени мобильные телефоны вытеснят с рынка большую часть платежных инструментов, в особенности платежные карты.

Довольно обычной процедурой является оплата с помощью пластиковой банковской карты, поэтому на сегодняшний день это не является уже инновацией, следовательно, рассматривать данный вид оплаты не будем. Пробуждает актуальность и интерес новшество бесконтактных технологий Near Field Communication (NFC). Это опция бесконтактной оплаты, с ее помощью можно просто прикоснуться мобильным телефоном к платежному терминалу и платеж пройдет в считанные секунды.

Всего пару десятилетий назад мы не могли представить, что будем открывать входную дверь в подъезд с помощью маленьких магнитов, было нелепо.

Так же как и открывать другие двери с помощью специальных карт. А что будет еще через 20 лет, страшно представить. Домофонные ключи, беспроводные устройства, передача данных по воздуху, повсеместный Wi-Fi, теперь и бесконтактные платежи. И все выше перечисленное уже совмещено и также относится к одной из главных инноваций состоящей всего лишь из трех букв – NFC.

Новая технология поразительно отличается от того же Bluetooth, хоть и является его близким родственником. Эта система подарила миру актуальную возможность – экономии времени. Например, при оплате товаров и услуг. Бесконтактные платежи – это новая технология, для услуг, где требуется моментальный расчет и где нужно рассчитаться достаточно в жатое время большому количеству людей. Например, в метро идет поток людей, если традиционный платеж будет осуществляться, то мы заметим, что это занимает уйму времени, поэтому буквально приложили карточку, произошло молниеносное соединение и мы прошли.

В центральной Азии впервые технология была запущена одним из банков Казахстана. С чипом-NFC стали выпускаться пластиковые карты, появились специальные терминалы. Для владельцев Master Card – это карты и терминалы PlayPass, для держателей VISA это payWave. Такие терминалы считывают, информацию не прикасаясь карточкой.

Мы рассмотрели ситуацию с банковской картой, такую же операцию мы могли бы проделать со смартфоном. Это немного иной вид оплаты. Вместо кошелька, мы будем использовать мобильный телефон. Оплата происходит по принципу «Wave and Pay» - что в переводе означает «взмахни и заплати». Владелец смартфона подносит свой гаджет к специальному датчику, и сумма списывается со счета.

На сегодняшний день проект используется во всем мире, но впереди планеты всей – Япония. Телефоном можно оплатить почти все, что находится вокруг человека.

Терминалы установлены в кафе, такси, станциях метро. В данный момент NFC используется на многих популярных гаджетах многих крупных компаний.

Бесконтактные платежи действительно необыкновенное новшество в XXI веке, очень удобно, быстро, а главное безопасно. Практичность и уникальность предложения данной инновации рушит все стереотипы оплаты, существующие на рынке. Неповторимость, оригинальность, новизна этого продукта обращает на себя внимание и делает его выдающимся.

Получается сегодня мобильный телефон «венец творения» с помощью его можно делать все что угодно.

Естественно, для пользователей главным показателем является «безопасность» их средств. Весьма значительным вопросом для клиентов банков является надежность системы, защищенность транзакций и защищенность счетов, которые действуют дистанционно.

«Существует не просто высокий спрос на новые способы оплаты – подавляющее большинство людей хотят платить смартфоном. И многие готовы делать это уже сейчас», - заявил Энн Кернс, президент MasterCard по международным рынкам. Платежные системы уже можно считать не финансовой системой, а инновацией.

С невероятной скоростью растет рынок мобильной коммерции. Стоит заметить, что этот рост происходит благодаря мобильным устройствам, а не планшетами, как эксперты предполагали ранее.

Все привыкли считать, что мобильная коммерция это до сих пор смс, контент, звонки и прочее, но это совершенно не так. Термин мобильной коммерции объясняют в США и в Европе так: «Мобильная коммерция - это когда с использованием мобильных телефонов, смартфонов, индивиды могут покупать те или иные товары и использовать их в своей повседневной жизни. Это все платежи, которые связаны посредством мобильного устройства, все платежи которые проходят, с помощью девайса или его прикосновения.

В штатах и в Европе инфраструктура для мобильной коммерции очень четко налажена. Мобильные платежи у них работают «как часы».

В России на текущий момент собралась критическая масса мобильных устройств. Бесспорно данные все разные. Но на данном этапе уже накопилась большая масса людей, которые готовы платить за услуги, пользоваться и которые уже понимают, как это работает.

К сожалению, есть и другая сторона этой системы. Это связано с рядом проблем. Первая проблема связана с наличием NFC-чипов в телефонах. Не все производители имеют такую функцию. Вторая проблема – менталитет. Это также большая проблема, которая мешает проводить оплату мобильным телефоном. Большое количество бабушек, дедушек, мам и пап, которые не пользуются такими смартфонами.

Эксперты убеждены, что именно аналитика является ключом, способным в полной мере раскрыть потенциал мобильных технологий. Они уверены в том, что эта система будет пользоваться спросом в России, но не исключают, что систему NFC сможет заменить другая технология, так на-

пример, было, когда Bluetooth вытеснил инфракрасный порт. С NFC такая же ситуация.

Существуют также на рынке новая система оплаты под названием PayQR. Для офлайн оплаты не требуется карта и не нужен крутой смартфон с NFC, а банально достаточно камеры смартфона.

Этот способ оплаты выглядит таким образом: Пользователь скачивает приложение и привязывает банковскую карту к девайсу и есть QR – код. Клиент приходит в ресторан, сканирует код и оплачивает. Это экономит уйму времени и дарит удобство и комфорт. Не нужно ждать официанта, человек открывает меню, выбирает блюдо, сканирует QR – код, происходит транзакция и мгновенно оплачивается счет.

Аналитики считают, что есть задаток у этой технологии, так как эта система не требует большой инфраструктуры, рынок, по сути, готов. Достаточно внедрить QR – коды, а пользователю достаточно иметь приложение, с помощью которого он будет оплачивать товары и услуги с привязанной банковской картой.

Электронная коммерция, мобильная коммерция, безусловно, являются важными драйверами изменения, которые происходят в платежных системах.

В настоящее время среднестатистический человек, который вышел на улицу без смартфона считает себя беспомощным и незащищенным. Сейчас для человека мобильное устройство гораздо важнее, чем бумажник. Лучше индивид потеряет кошелек, чем телефон. А пять лет назад все было совсем по-другому. Сейчас в мобильном телефоне у человека находится «вся жизнь».

В разных странах Европы мы видим, что мобильная коммерция, мобильная система платежей, платежи при помощи мобильного телефона может быть не NFC, а другие технологии сейчас очень бурно развиваются.

Эксперты убеждены, в скором времени люди будут записывать все свои записи, всю важную информацию именно в телефоны.

Рекордный рост электронной коммерции, несмотря на глобальную экономическую стагнацию. Запросы на вывод торговли онлайн сегодня подаются практически все традиционные точки продаж. Это экономически эффективней. Затраты на содержание интернет ресурса не поддаются сравнению затратам на зарплату персоналу, аренду торговых площадей и коммунальных выплат.

По последним новостям в России начинает работу платежный сервис Apple Pay. Который как раз таки позволяет расплачиваться за покупки с помощью iPhone или Apple Watch. Правда, систему поддерживают не все яблочные устройства, а только iPhone 6 старше. Первым банком, который поддержит эту технологию, станет Сбербанк. Для начала пользования такой услугой, нужно загрузить с помощью приложения данные своих банковских карт в телефон, потом в магазине нужно просто поднести гаджет к платежному терминалу, только к такому, который поддерживает бескон-

тактные платежи, далее подтверждаем операцию отпечатком пальца и в итоге покупка совершена.

На первый взгляд, кажется все очень просто, но снова возникает самый главный вопрос, как быть уверенным в безопасности данной процедуры. Разработчики таких бесконтактных платежных систем уверяют, что с безопасностью все хорошо, аргументируя это тем, что номер карты и ее код не хранится ни на устройстве, ни на серверах Apple. При совершении покупки, после того, как отпечаток пальца подтверждается, генерируется уникальный номер учетной записи, с помощью которого генерируется одноразовое число «Token» для каждой транзакции. И уже потом передается в банк этот код, а не номер карты. И после этого покупка одобряется и верифицируется.

Мобильные платежные системы подобны друг другу. Их распространение зависит от того, как быстро россияне привыкнут к этой «новой» форме денег, которые теперь выглядят, как обычный телефон.

Список литературы

1. Годин, С. Фиолетовая королева. Сделайте свой бизнес выдающимся! [Электронный ресурс]: <http://perfectionlife.com/set-godin-fioletovaya-korova-sdelaj-svoj-biznes-vydayushimsya>
2. Золотухин, Д. Профессиональные мессенджеры и агрегаторы определяют будущее ритейла // Retail&Loyalty. – 2016. - №5 (59).
3. Рево, П. Банк или платежный агрегатор: ассортимент для ритейлера // Retail&Loyalty. – 2016. - №7 (61).
4. Стародубов, Б. Карты лояльности в смартфоне: почему победа за приложениями – агрегаторами? // Retail&Loyalty. – 2016. - №7 (61).

Kolomoets Anna Valeryvna, student

(Annetofficial@mail.ru)

Rostov State University of Economics (RSEU)

Rostov-on-Don, Russia

Shhalahova Svetlana, PhD student

(Sveta03081990@mail.ru)

Rostov State University of Economics (RSEU)

Rostov-on-Don, Russia

FINTECH-INNOVATION IN THE MOBILE PAYMENT SERVICE THROUGH MODERN MARKETING

Abstracts: The authors innovative changes in the market of mobile payment services, advanced technological transformation that from the marketing point system creates the preconditions for improving the efficiency of product-service offering and its subsequent targeting specific customer segments.

Keywords: fintech marketing fintech-innovation, mobile payment services.

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО**ДЕЛА: МОЛОДЕЖНЫЙ БАНКИНГ****Кузнецова Юлия Викторовна**, к.э.н., доцент

(e-mail: ykuznecova1974@mail.ru)

Серебренникова Анна Ивановна, к.э.н., доцент

(e-mail: serebrennikova_ai@usue.ru)

Микрюков Алексей Витальевич, к.э.н., доцент

Уральский государственный экономический университет,

г.Екатеринбург, Россия

(e-mail: fbd-mav@yandex.ru)

Черных Алексей Юрьевич, к.э.н., доцент,

Юго-Западный государственный университет, г. Курск, Россия

В статье рассматривается возможность повышения конкурентоспособности банка в процессе формирования клиентского портфеля. Отмечается существующая тенденция привлечения на обслуживание малодоходных сегментов клиентов. Анализируются современное состояние, проблемы обслуживания и возможные конкурентные преимущества от обслуживания банками молодежи.

Ключевые слова: молодежный банкинг, студенческий банкинг, лояльность, функции банка, конкурентоспособность банка, клиентский портфель банка

Развитие экономики государства неразрывно связано с формированием и устойчивым функционированием финансового рынка, неотъемлемой частью которого являются коммерческие банки. Выполняя функции финансового посредника, банки занимают особое место в системе финансового рынка и экономике в целом. В соответствии с одним из представлений, банки выполняют две синтетические функции:

- обеспечение субъектов экономики деньгами, необходимыми для текущих расчетов и платежей, а также для развития экономики [3, с.37];

- обеспечение субъектов экономики специфически банковскими продуктами [3, с.38].

Выполнение этих функций является обязательным. Заметим, что предоставлять банковские продукты банки должны всем хозяйствующим субъектам, независимо от их вида и статуса.

Являясь конечным результатом деятельности банка, банковский продукт должен удовлетворить потребности его покупателя, т.е. клиента банка. Реализация банком продуктов связана с возникновением конкуренции между продуктами банков и между банковскими и небанковскими продуктами, удовлетворяющими аналогичные потребности [2, с.66].

Исходя из количества банковских учреждений и спектра предлагаемых продуктов, можно с уверенностью говорить об окончательной трансформации рынка банковских продуктов из рынка банков в рынок потребителя

– клиента банка. Характерной особенностью такого рынка является сложность формирования банком эффективного портфеля потребителей (клиентов). Основными целями банка при формировании портфеля становится удержание существующих и привлечение на обслуживание новых потенциальных клиентов. Достижению этих целей способствует использование в деятельности банка маркетинга взаимоотношений.

Одной из основных проблем формирования клиентского портфеля становится сокращение возможностей простого экстенсивного расширения клиентской базы, что объясняется отсутствием экономических субъектов, не охваченных банковским обслуживанием или не удовлетворенных качеством предоставляемых услуг. Если раньше банки в основном концентрировали свое внимание на обслуживании «прибыльных покупателей», т.е. клиентов, обладающих мощным экономическим потенциалом и формирующих основной доход банка, то в настоящее время они вынуждены обратиться к другим менее доходным сегментам клиентов. Подтверждением служит активное развитие розничного банковского бизнеса. Однако и в сегменте розницы существуют проблемы при привлечении клиентов:

- большая часть физических лиц является клиентами, как правило, нескольких банков;

- низкий уровень финансовой грамотности, порождающий проблемы во взаимоотношениях с банком;

- возможность наличия мошеннических мотивов при смене банка.

Все это может не только ухудшить качество клиентского портфеля банка, но и повысить риски, увеличить расходы банка. В свою очередь, удержание на обслуживании физических лиц связано с необходимостью не только удовлетворения их финансовых потребностей, но и формированием высокого уровня лояльности по отношению к банку, что в случае с уже состоявшимися клиентами требует большой работы и затрат.

Приведенные выше проблемы могут быть преодолены путем изучения и привлечения на обслуживание молодежного сегмента, т.е. тех субъектов, которые только вступают в период экономической активности. Обслуживание молодежи имеет ряд особенностей, объясняющих не достаточное внимание к ней банков:

- не большое количество и маленький объем (суммы) совершаемых операций;

- высокие затраты на обслуживание;

- необходимость создания специальных продуктов;

- возможность наличия повышенной активности в плане освоения банковских продуктов;

- необходимость формирования финансовой культуры и лояльности;

- не высокий доход (или его отсутствие) в ближайшем временном диапазоне.

Рассматриваемая категория клиентов не является однородной. В соответствии с возрастным цензом и финансовыми потребностями молодеж-

ную аудиторию можно разделить на три группы: дети, студенты и работающая молодежь. Очевидным являются и различия между группами, связанные с отношением к финансовой самостоятельности.

Несмотря на то, что первая группа – дети характеризуется наличием финансовой зависимости от родителей, родственников, опекунов и т.п., продукты и услуги, предлагаемые для детей, в банковской практике известны достаточно давно [4, с.102]. Более того, существует понятие «детского банкинга», которое трактуется как: 1) деятельность банка по оказанию услуг, выгодоприобретателями по которым являются дети; 2) деятельность банка по оказанию услуг, непосредственными потребителями которых являются дети; 3) банковская деятельность, управление которой осуществляют дети [1, с.122]. Исключая третью трактовку как наименее применимую и не имеющую существенной практической значимости, отметим прямую связь первых двух трактовок с особенностями предоставляемых банками продуктов. Подчеркнем, что распространенность продуктов детского банкинга нельзя считать достаточно широкой.

Студенты имеют больший уровень финансовой самостоятельности, хотя их следует рассматривать в качестве субъектов с неполной (ограниченной) самостоятельностью. Кроме того, финансовые потребности студентов приближаются к потребностям финансово активных клиентов, а зачастую и превышают их по отдельным направлениям. Вместе с тем, обычно банки не формируют отдельных продуктовых предложений для студенческой аудитории. Более того, осознанно или нет, банки отсекают эту категорию клиентов, посредством установления высокого входного барьера для отдельных продуктов. В целом рынок банковских продуктов для студентов и молодежи можно охарактеризовать как не достаточно развитый. Практически отсутствует и сформулированное понятие студенческого банкинга.

Это подтверждается исследованием рынка банковских продуктов в совокупности с данными проведенного студентами Уральского государственного экономического университета опроса. Так, исследование традиционного для банка рынка вкладов выявило не значительное количество предложений ориентированных непосредственно на молодежь. В качестве примеров можно привести вклад «Студенческий» Девон-Кредит Банка (Республика Татарстан), «Молодежный» Муниципального Камчатпрофит-банка и др. Существенным условием этих продуктов являются низкий входной барьер, отмечается достаточная гибкость условий (возможность досрочного снятия и др.).²

Интересными представляются и результаты опроса. Всего было опрошено 60 человек, более половины из них составляли девушки (56%). Воз-

раст опрошенных в основном составлял от 18 до 29 лет (88%), доля респондентов в возрасте до 18 лет и свыше 29 лет была не значительной (8% и 4% соответственно). Большинство опрошенных являлось студентами, проходящими обучение по программам бакалавриата (56% - по очной форме обучения и 12% - по заочной), 16% обучались в магистратуре и аспирантуре и 16% не являлось студентами. Опрос показал следующие результаты:

- не многим менее половины респондентов (48%) имеют вклады в банке, что демонстрирует достаточную активность в использовании банковских продуктов;

- существенную часть всех опрошенных (66,7%) не устраивают условия вкладов, предоставляемых банками. Следовательно, как минимум 14,7% не удовлетворены условиями уже открытых вкладов, а большинство не имеют вкладов, т.к. не нашли подходящих банковских продуктов.

Таблица 1 - Возможности формирования конкурентных преимуществ банка от использования студенческого банкинга

Конкурентное преимущество	Основание для формирования конкурентного преимущества
Увеличение клиентской базы.	Возможность привлечения потенциальных клиентов на стадии становления финансовой самостоятельности.
Повышение уровня лояльности клиентов банка.	Возможность максимально полного удовлетворения изменяющихся финансовых потребностей. Возможность воспитания «своего клиента» при помощи инструментов формирования лояльности.
Стабилизация клиентской базы.	Возможность снижения оттока клиентов за счет формирования лояльности к банку.
Опережающие разработка и продвижение перспективных банковских продуктов. Апробация, использования и развития новых технологий и банковских сервисов.	Восприимчивость молодежи к нововведениям. Наличие высокого уровня владения компьютерными техникой и технологиями.
Высокий уровень финансовой грамотности клиентов	Возможность развития финансовых навыков за счет предложения банковских продуктов с элементами обучения.

² Банк Девон-кредит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.devoncredit.ru/>;
Муниципальный Камчатпрофитбанк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://profitbank.ru/>

Таким образом, авторы считают, что студенческий банкинг, как направление банковской деятельности не получило достаточного развития. Тем не менее, перспективность данного направления не вызывает сомнений. При обслуживании молодежи возникают некоторые особенности и возможности, которые могут быть рассмотрены как вероятная основа для формирования банком конкурентного преимущества. В таблице 1 перечислены некоторые из конкурентных преимуществ, которые получает банк, развивая студенческий банкинг.

Отмеченные в таблице основания дают возможность банкам не только формировать клиентскую базу, получая при этом конкурентные преимущества, но и максимально полно выполнять свои непосредственные функции.

Список литературы

1. Коробов Ю.И., Фомичева О.Е. Сущность и роль детского банкинга./ Ю.И.Коробов, О.Е.Фомичева // Наука и общество.- 2013. №6 (15). С.121-127.
2. Серебrenникова А.И. CRM-система как инструмент повышения конкурентоспособности банка/ А.И.Серебrenникова // Управленец. – 2016. №4. С.66-75.
3. Тавасиев А.М. Банковское дело: учебник для бакалавров./ А.М. Тавасиев.- М.: Издательство Юрайт, 2015. – 647с.
4. Уймина Д.А., Серебrenникова А.И. К вопросу о развитии детского банкинга в России./ Д.А.Уймина, А.И.Серебrenникова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - 2016. №3 (13). С.102-107.
5. Оценка товаров в соответствии с российскими стандартами и МСФО/ Горохов А.А., Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 48-56.
6. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Буряк В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
7. CRM-система как инструмент повышения конкурентоспособности банка/ Серебrenникова А.И.// Управленец. 2016. № 4 (62). С. 66-75.
8. Залог как форма страхования рисков невозврата кредита: взаимоотношения банка и клиента/ Серебrenникова А.И.// В книге: Страхование в условиях формирования рыночных отношений Тезисы IV Всероссийской научно-практической конференции. 2001. С. 34-36.
9. Множественность счетов как механизм страхования корпоративных клиентов/ Решетникова Т.В., Решетников А.И., Серебrenникова А.И.// В сборнике: Страхование в условиях формирования рыночных отношений, Тезисы V Всероссийской научно-практической конференции. 2002. С. 74-76.
10. Оценка привлекательности клиента для банка/ Серебrenникова А.И.// В сборнике: Ценные бумаги, корпоративные финансы и инвестиции, Сборник научных трудов. Екатеринбург, 2002. С. 36-43.
11. Множественность расчетных счетов корпоративных клиентов банка и клиента с контрольными функциями кредитного учреждения/ Серебrenникова А.И.// В сборнике: Ценные бумаги, корпоративные финансы и инвестиции 2003. С. 121-126.
12. Муниципальная среднесрочная бюджетная политика как элемент управления региональными системами/ Дворядкина Е.Б., Микрюков А.В., Беликова О.А.// В сборнике: Управление региональными системами: интеграционный подход, факторное обеспечение, методы и модели, материалы Всероссийской научно-практической кон-

ференции. Федеральное агентство по образованию, ФГОУ ВПО "Волгоградская академия государственной службы". 2009. С. 372-376.

13. Качество услуг коммерческого банка в формировании клиентской базы/ Микрюков А.В.// В сборнике: Экономика, общество, человек: теория, методология, реальность, Сборник научных публикаций: в 2-х частях. Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский государственный экономический университет. Екатеринбург, 2015. С. 83-86.

14. Реформирование экономической основы местного самоуправления крупного города (на примере бюджетов городов уральского региона)/ Микрюков А.В.// диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Уральский государственный экономический университет. Екатеринбург, 2008

15. Финансовые аспекты социального развития региона/ Сухих В.А., Микрюков А.В.// Вестник Челябинского государственного университета. 2008. № 29. С. 104-112.

Kuvaeva Yuliya Viktorovna, candidate of Economics, associate Professor
(e-mail: ykuvaeva1974@mail.ru)

Serebrennikova Anna Ivanovna, candidate of Economics, associate Professor
(e-mail: serebrennikova_ai@usue.ru)

Mikryukov Alexey Vitalyevich, candidate of Economics, associate Professor
Ural state economic University, Ekaterinburg, Russia
(e-mail: fbd-mav@yandex.ru)

Black Alexey Yurievich, candidate of Economics, associate Professor,
South-West state University, Kursk, Russia

MODERN TRENDS OF DEVELOPMENT OF BANKING: BANKING THE YOUTH

The article discusses the possibility of increasing the competitiveness of the Bank in the process of building a client portfolio. It is noted the current trend of bringing the service low-income customer segments. Analyzed current state, maintenance problems and possible competitive advantages from the service banks youth.

Key words: youth banking, student banking, loyalty, the functions of the Bank, the Bank's competitive position, client portfolio

О РОЛИ БАНКОВ В НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Куваева Юлия Викторовна, к.э.н., доцент
(e-mail: ykuvaeva1974@mail.ru)

Серебrenникова Анна Ивановна, к.э.н., доцент
(e-mail: serebrennikova_ai@usue.ru)

Микрюков Алексей Витальевич, к.э.н., доцент
Уральский государственный экономический университет,
г.Екатеринбург
(e-mail: fbd-mav@yandex.ru)

Черных Алексей Юрьевич, к.э.н., доцент,
Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В статье рассматриваются некоторые основные аспекты, характерные для всех этапов развития общества. Обосновывается возможность отнесения к этим аспектам финансово-кредитной сферы и банков. Рассматривается роль банков в процессе новой индустриализации и формировании зачатков постиндустриального общества.

Ключевые слова: новая индустриализация, постиндустриальное общество, реальный сектор экономики, финансово-кредитная сфера, банк, функции банка.

На протяжении всей истории существовал неослабевающий интерес к прогнозированию и построению моделей развития общества и экономики в частности. Сейчас этот интерес только усиливается. В настоящее время создано большое количество теорий будущего общества. Например, теории постиндустриального, посткапиталистического, техногенного, когнитивного обществ, общества массового потребления и т.п. Многообразие теорий свидетельствует не только об отсутствии единого видения, но и о том, что сама теория общества будущего находится на стадии становления [3]. Понять тенденции преобразования общества возможно на основе выявления его черт, которые в той или иной степени уже присутствуют в действительности. Более того, при построении теорий и концепций авторы обычно сосредотачивают внимание на отдельных основных чертах общества, выделяя их как явные доминанты, но и не отрицая при этом наличие других характеристик общества. Исходя из посылки эволюционности развития, авторы статьи соглашаются с бытующим мнением, что даже диаметрально противоположные теории могут быть рассмотрены как последовательные этапы процесса развития общества. В этой связи представляется перспективным выявление общих значимых для всех этапов аспектов, с последующим распределением акцентов в зависимости от стадии развития.

Одним из таких аспектов является роль и значение обновления индустриального (производительного) сектора экономики в условиях становления постиндустриального общества, как наиболее высокой из известных ступеней развития. Являясь широким обобщением, концепция постиндустриального общества предполагает такие основные компоненты как переход от производства товаров к экономике услуг, доминирование профессионального и технического класса, центральное место теоретических знаний как источника нововведений и формулирования политики, особая роль технологии и технологических оценок, создание новой «интеллектуальной технологии» [1, с.18].

Для формирования этих компонентов необходимо наличие материальной основы, в качестве которой может быть рассмотрен реальный сектор экономики. Данный сектор должен иметь высокий уровень развития, базирующийся на новейших достижениях техники и технологии, т.е. общество должно изначально иметь достаточную степень индустриализации.

В понимании большинства экономистов, индустриальное общество – это общество, основой которого является развитие промышленности и экономический рост за счет производственного сектора [4, с.107]. Кроме того, новая индустриализация предполагает совершенствование существующих и появление новых технологий и отраслей, включая научно-исследова-

тельные и опытно-конструкторские работы (НИОКР), управление и подготовку кадров [5]. Т.е. в теориях индустриализации основное место уделяется производственной сфере.

Вторым, по мнению авторов, существенным аспектом, характеризующим развитие общества и экономики, является состояние финансово-кредитной сферы и банковской системы в частности. К сожалению, данный аспект пока не получил должного отражения в теориях развития общества. Для обоснования важности аспекта можно привести следующие аргументы:

- финансово-кредитная сфера представляет собой своего рода инфраструктуру, необходимую для функционирования экономики в целом;
- финансово-кредитная и банковская система является источником ресурсов для финансирования мероприятий по новой индустриализации и формированию зачатков постиндустриального общества;
- институты финансово-кредитной сферы можно по праву отнести к сектору услуг, составляющему основу постиндустриального общества;
- сотрудники финансово-кредитных институтов должны отличаться высоким профессионализмом;
- характер деятельности финансово-кредитных институтов предполагает необходимость использования нововведений основанных на теоретических знаниях в различных областях.

Рассмотрим, представленное выше, более подробно.

Только наличие развитой инфраструктуры позволяет максимально эффективно функционировать всем секторам экономики, обеспечивая построение между ними необходимых связей. Наиболее очевидным это утверждение является в отношении банков, т.к. они традиционно рассматриваются как финансовые посредники. В рамках финансового посредничества банки осуществляют мобилизацию временно свободных денежных средств и предоставление денежных средств в кредит. В свою очередь заемные средства выступают основным источником ресурсов для развития существующих и вновь появляющихся в процессе новой индустриализации отраслей экономики.

Финансирование мероприятий по индустриализации не ограничивается только расходами на обновление и создание материально-технической базы предприятий, а включает в себя расходы на проведение НИОКР и подготовку кадров. Подтверждением значимости проблемы финансирования можно считать существование программ государственной поддержки мероприятий по индустриализации в некоторых развитых странах (США, Израиль и др.). Так национальные инвестиционные институты США построены на принципах государственно-частного партнерства, с перспективой перехода на самоокупаемость [2, с.137]. В целом финансирование представляет собой существенную проблему, особенно для стран с невысоким уровнем развития экономики в виду необходимости привлечения больших объемов средств. Для России ситуация усугубляется рядом об-

стоятельств: деиндустриализация, ограниченность доступа к международным финансовым рынкам и т.д. Все это означает недостаток средств практически во всех сегментах экономики, кроме финансового. Следовательно, банки должны стать одним из основных источников финансирования индустриализации.

Заметим, что до настоящего времени в банках нашей страны практически отсутствует финансирование НИОКР и подготовки кадров. Конечно, банки предоставляют кредиты на проведение исследований, но делают это крайне неохотно, т.к. это сопряжено с повышенным риском. Предоставляются ссуды на обучение, но их нельзя считать элементом системы по подготовке профессиональных кадров, т.к. заемщик выступает от своего собственного лица и сам решает какое образование получать. Возможным вариантом решения этой проблемы может стать создание вертикально интегрированных структур, формирующих устойчивые механизмы взаимодействия объектов для получения единой добавленной стоимости, что отражает тенденции индустриализации, отмечаемые многими авторами. Создание такого механизма, вероятно, позволит совершенствовать банковское кредитование и банковские услуги в целом.

Оказывая услуги и реализуя продукты, банки с одной стороны выполняют свои функции, с другой развивают экономику услуг, характерную для постиндустриализации. К особенностям банковской деятельности можно отнести постоянное взаимодействие с клиентами, необходимость расширения спектра продуктов, повышения качества предоставляемых услуг и создание эффективной системы управления, обработку большого количества информации и т.п. Это означает, что:

- банку требуется квалифицированные сотрудники разного уровня, при чем не только банковских специальностей, но и юристы, программисты и т.п., т.е. создаются рабочие места в сфере обслуживания;

- банк вынужден использовать новшества, основанные на теоретических знаниях в разных областях. Базовыми областями, бесспорно, являются финансы, маркетинг и менеджмент, но не следует забывать и информационные технологии, предназначенные для обеспечения деятельности банка. Объемы и характер банковской информации обуславливает применение самых передовых разработок в области информационных технологий, например, Big Data, т.е. банковская деятельность является высокотехнологичной. Наряду с этим, приобретая информационные технологии или продукты, банк стимулирует развитие наукоемких технологичных отраслей, составляющих основу индустриализации.

Таким образом, благодаря особенностям своей деятельности и положению в экономике, банки оказывают существенное влияние на формирование индустриального общества, а в дальнейшей перспективе на переход к постиндустриальному. Построение модели взаимного влияния банков и экономики может стать весомым вкладом в развитие теории будущего общества.

Список литературы

1. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл; пер. с англ. – Изд. 2-ое. – М: «Academia», 2004. – CLXX, 778с.
2. Ленчук, Е.Б. Курс на новую индустриализацию – глобальный тренд экономического развития / Е.Б. Ленчук // Проблемы прогнозирования. – 2016. № 3 (156). С.132-143.
3. Нуреев, Р.М. От старой индустриализации к новой / Р.М. Нуреев // Экономическое возрождение России. – 2016. №2 (48). С.38-44.
4. Сергеева, С.А. Новая индустриализация России: проблемы и пути реализации/ С.А. Сергеева// Известия СПбГТИ(ТУ). – 2015. №28. С.107-111.
5. Силин, Я.П. Перед вызовами третьей волны индустриализации: страна, регион / Я.П. Силин, Е.Г. Анимидца, Н.В. Новикова // Известия УрГЭУ. – 2016. №3 (65). С.14-25.
6. Оценка товаров в соответствии с российскими стандартами и МСФО/ Горохов А.А., Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 48-56.
7. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Бурак В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
8. CRM-система как инструмент повышения конкурентоспособности банка/ Серебренникова А.И.// Управленец. 2016. № 4 (62). С. 66-75.
9. Залог как форма страхования рисков невозврата кредита: взаимоотношения банка и клиента/ Серебренникова А.И.// В книге: Страхование в условиях формирования рыночных отношений Тезисы IV Всероссийской научно-практической конференции. 2001. С. 34-36.
10. Множественность счетов как механизм страхования корпоративных клиентов/ Решетникова Т.В., Решетников А.И., Серебренникова А.И.// В сборнике: Страхование в условиях формирования рыночных отношений, Тезисы V Всероссийской научно-практической конференции. 2002. С. 74-76.
11. Оценка привлекательности клиента для банка/ Серебренникова А.И.// В сборнике: Ценные бумаги, корпоративные финансы и инвестиции, Сборник научных трудов. Екатеринбург, 2002. С. 36-43.
12. Множественность расчетных счетов корпоративных клиентов банка и клиента с контрольными функциями кредитного учреждения/ Серебренникова А.И.// В сборнике: Ценные бумаги, корпоративные финансы и инвестиции 2003. С. 121-126.
13. Муниципальная среднесрочная бюджетная политика как элемент управления региональными системами/ Дворякина Е.Б., Микрюков А.В., Беликова О.А.// В сборнике: Управление региональными системами: интеграционный подход, факторное обеспечение, методы и модели, материалы Всероссийской научно-практической конференции. Федеральное агентство по образованию, ФГОУ ВПО "Волгоградская академия государственной службы". 2009. С. 372-376.
14. Качество услуг коммерческого банка в формировании клиентской базы/ Микрюков А.В.// В сборнике: Экономика, общество, человек: теория, методология, реальность, Сборник научных публикаций: в 2-х частях. Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский государственный экономический университет. Екатеринбург, 2015. С. 83-86.
15. Реформирование экономической основы местного самоуправления крупного города (на примере бюджетов городов уральского региона)/ Микрюков А.В.// диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Уральский государственный экономический университет. Екатеринбург, 2008

16. Финансовые аспекты социального развития региона/ Сухих В.А., Микрюков А.В.// Вестник Челябинского государственного университета. 2008. № 29. С. 104-112.

Kuvaeva Yuliya Viktorovna, candidate of Economics, associate Professor
(e-mail: ykuvaeva1974@mail.ru)

Serebrennikova Anna Ivanovna, candidate of Economics, associate Professor
(e-mail: serebrennikova_ai@usue.ru)

Mikryukov Alexey Vitalyevich, candidate of Economics, associate Professor
Ural state economic University, Yekaterinburg
(e-mail: fbd-mav@yandex.ru)

Black Alexey Yurievich, candidate of Economics, associate Professor,
South-West state University, Kursk, Russia

ABOUT THE BANK'S ROLE IN THE NEW INDUSTRIALIZATION

The article discusses some basic aspects common to all stages of the development of society. Substantiates the possibility of referring to these aspects of financial-credit sector and banks. Examines the role of banks in the process of new industrialization and the formation of the rudiments of post-industrial society.

Key words: new industrialization, post-industrial society, the real economy, financial and credit sphere, the Bank functions of the Bank.

ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РФ

Латынина Наталья Александровна, ст. преподаватель

Казанский инновационный университет им. В.Г.Тимирязова (ИЭУП)
г. Казань

В данной статье определены факторы экономического роста РФ и их влияние на экономическое развитие страны.

Ключевые слова: экономический рост, ВВП, численность населения, уровень безработицы, инфляция, среднемесячная номинальная заработная плата, экспорт, импорт, торговый баланс, среднегодовая цена на нефть марки брент, кросс-курс российского рубля к 1 дол. США.

Значительный уровень инфляции, режим санкций со стороны многих европейских стран, внутренняя политика импортозамещения, падение цен на нефть, девальвация курса национальной валюты – российского рубля – это не весь перечень факторов, которые спровоцировали повышение интереса к решению проблем экономического развития Российской Федерации в сложившихся условиях.

Для оценки экономического роста государства в первую очередь необходимо проанализировать динамику ВВП и факторы, которые на него влияют.

На рисунке 1 представлена динамика ВВП и численность населения Российской Федерации с 2001 по 2015 гг.

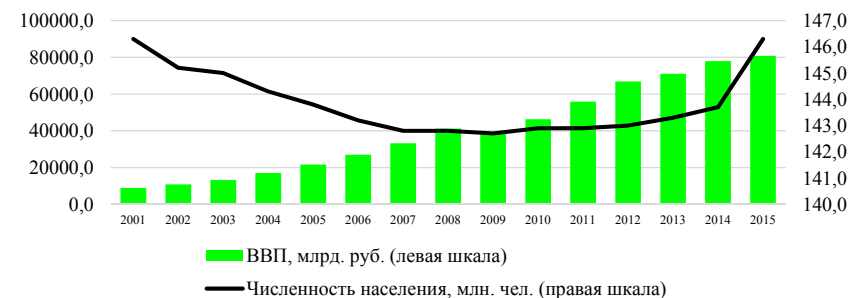


Рисунок 1 - Динамика ВВП и численности населения Российской Федерации в 2001-2015 гг., [1]

За анализируемый период темп роста ВВП РФ составил 903,49%, а темп роста численности населения - 100,14% соответственно. Необходимо отметить, что основным фактором роста ВВП выступает добывающая промышленность, в частности добыча углеводородов. Тенденцию уменьшения естественного прироста населения можно увидеть во многих развивающихся странах, в России такая динамика была до 2014 года, численность балансировалась за счет иммиграции. Сопоставление ВВП и численности необходимо проводить для оценки экономического развития государства в разрезе определения размера ВВП на душу населения.

В таблице 1 представлена динамика ВВП на душу населения в РФ.

Таблица 1 - Динамика ВВП РФ на душу населения, руб., [1]

Год	Показатель
2004	117999
2005	150277
2006	187969
2007	232826
2008	289054
2009	271950
2010	324063
2011	391653
2012	468020
2013	495581
2014	542415
2015	552319

Данный показатель значительно выше, чем в странах СНГ, по сравнению с Украиной - в 3 раза, с Республикой Беларусь – в 1,5 раза. В Европейском Союзе близкими к России являются показатели Германии и Великобритании, в Латинской Америке – Бразилии.

Неотъемлемой частью анализа экономического роста является оценка уровня безработицы и индекса потребительских цен. Так за 2001-2015 гг. наблюдается повышение активности трудоспособного населения, что влечет за собой уменьшение уровня безработицы. На снижение общего уровня безработицы повлияла стратегия импортозамещения (создаются дополнительные рабочие места, особенно в сельском хозяйстве и торговле). В 2015 году средний уровень безработицы составил 5,6%, в то время как в 2001 - 9%. Снижение уровня инфляции положительно характеризует эффективность экономической политики государства и применение правительством инструментов инфляционного таргетирования.



Рисунок 2 - Динамика уровня безработицы и инфляции в Российской Федерации за 2001-2015 года, [1]

Таблица 2 - Динамика среднемесячной номинальной заработной платы, темпы ее роста, роста ВВП РФ в 2001-2015 годах, [1]

Год	Среднемесячная номинальная заработная плата	Темп роста номинальной з/п	Темп роста ВВП
2001	3240	145,75	122,4201
2002	4360	134,57	121,098
2003	5499	126,12	121,9541
2004	6740	122,57	128,9135
2005	8555	126,93	126,9133
2006	10634	124,30	124,5604
2007	13593	127,83	123,5177
2008	17290	127,20	124,1502
2009	18638	107,80	94,01691
2010	20952	112,42	119,3297
2011	23369	111,54	120,8572
2012	26629	113,95	119,5822
2013	29792	111,88	106,1109
2014	32495	109,07	109,7559
2015	34030	104,72	103,6683

Одним из важнейших показателей роста экономики является уровень заработной платы. Данные таблицы 2, показывают, что уровень роста заработной платы соответствует уровню роста ВВП. Некоторые различия прослеживаются во временных горизонтах экономической или финансовой нестабильности, когда уровень заработной платы либо ВВП не успевали за уровнем развития рыночной конъюнктуры или находились под влиянием внешних факторов.

Для оценки экономического развития страны также необходимо провести анализ внешнеэкономической деятельности. Превышение объема экспорта над импортом указывает на положительное сальдо торгового баланса. При этом значительный рост экспорта приходится на предкризисный 2008 год и после кризисный 2011 г. Основной статьёй экспорта выступают углеводородные поставки сырой нефти и газа. Так, в 2014 году удельный вес этого продукта достиг 52% в общем объеме экспорта России. Значительная зависимость от цен на нефтяные продукты с начала 2014 года привела к девальвации национальной валюты. Однако положительное сальдо обеспечило достаточный приток иностранной валюты для сдерживания цикла инфляции и дальнейшей девальвации. В сложившихся условиях остальные экспортные продукты и услуги стали более конкурентоспособными в разрезе цен на мировых рынках, что привело к росту ВВП и уменьшению безработицы.

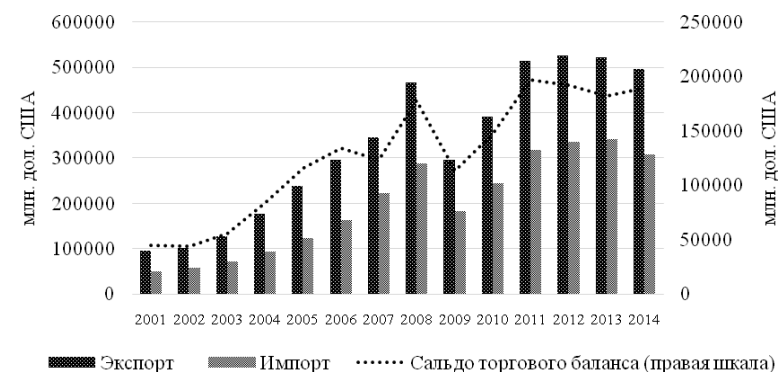


Рисунок 3 - Динамика экспорта/импорта и торгового баланса РФ за 2001-2014, млн. дол. США, [1]

Зависимость между ценой на нефтяные ресурсы и курсом национальной валюты наглядно видна на рисунке 4 и в таблице 3.

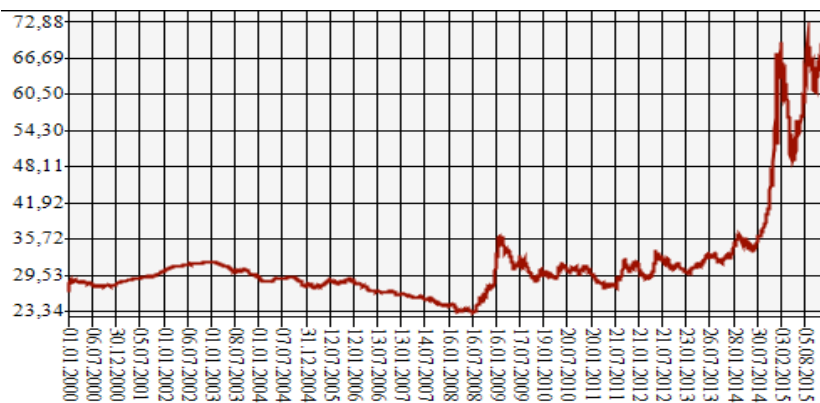


Рисунок 4 - Динамика кросс-курса российского рубля
к 1 дол. США, [2]

Значительная девальвация с 2014 года привела к подорожанию импортных товаров и повышению уровня инфляции. Переориентация на внутреннее производство и эффективная валютная политика ЦБ РФ обеспечили постепенную стабилизацию рынка и рост экономики.

Таблица 3 - Динамика среднегодовых цен на нефть марки брент
(\$ за баррель), [1]

Год	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Показатель	38,3	54,4	65,4	72,7	97,7	61,9	79,6	111	121,4	108,8	98,9	52,4

В связи с падением цен на углеводороды, перед государством встала проблема обеспечения наполняемости бюджета за счет других источников и диверсификации производства. С 2014 года начали проявляться тенденции роста ВВП не за счет экстенсивного наращивания добычи природных ископаемых, а за счет запуска новых инновационных видов производства, технопарков, территорий со специальными режимами налогообложения.

Таким образом, в условиях давления европейских и американских санкций на экономику РФ, а также нестабильных политических и экономических процессов в мире, решение проблем экономического роста являются первоочередными задачами России.

Список литературы

1. www.gks.ru
2. www.cbr.ru

ЦЕЛИ И ФУНКЦИИ АДМИНИСТРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НАРУШЕНИЕ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Левченко Елизавета Евгеньевна, студент

(e-mail: lewchenko.elizaveta)

Сапожникова Екатерина Юрьевна, к.э.н.,

*заведующая кафедры коммерческого и предпринимательского права
Донской государственной технической университет,
г.Ростов-на-Дону, Россия
(e-mail: sekunovak@mail.ru)*

В данной статье раскрываются цели и функции административной ответственности за нарушение налогового законодательства и последствия за их совершения.

Ключевые слова: должностное лицо, административная ответственность, привлечение к ответственности, налогоплательщик.

Процесс формирования норм налогового законодательства выявил особую актуальность установления ответственности за налоговые нарушения. Прямая зависимость государственного бюджета от налоговых поступлений сделала такую ответственность одной из главных составляющих системы налоговых правоотношений и потребовала ее глубокой правовой регламентации. В условиях формирования в России рыночных отношений, многообразия форм собственности, становления защиты экономических прав человека правовая ответственность основывается на новых принципах. Дальнейшее развитие налогового законодательства невозможно без комплексного и системного подхода к применению норм об ответственности за налоговые нарушения, в том числе административной ответственности.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что ответственность за налоговые нарушения формируется в рамках специального регулирования отношений при налогообложении. Нередко создается противоречивая ситуация, порожденная административно-правовым характером налоговых отношений, что должно быть разъяснено нормами специальных законов.

В основе моей статьи лежит цель по всестороннему изучению административной ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах.

Административным правонарушением признается противоправное, виновное действие (бездействие) физического или юридического лица, за которое КоАП РФ или законами об административных правонарушениях установлена административная ответственность.

В связи с введением в действие с 1 июля 2002 года Кодекса об административных правонарушениях РФ, из НК РФ и ряда нормативных правовых актов иного уровня исключен ряд норм, устанавливавших ответственность за нарушения законодательства о налогах и сборах, содержащие признаки административного правонарушения. Нормы, включенные в главы

15 и 16 КоАП РФ, предусматривают составы противоправного поведения, которые условно можно разделить на следующие группы:

- 1) Нарушения, заключающиеся в неисполнении налоговых обязанностей или противодействии контрольной деятельности налоговых органов;
- 2) Нарушения, заключающиеся в несоблюдении порядка работы с денежной наличностью и применении контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением;
- 3) Нарушения банками обязанностей, связанных с исполнением обязанностей по содействию в сборе налогов;
- 4) Нарушения, заключающиеся в несоблюдении порядка производства и оборота подакцизной продукции;
- 5) Нарушения таможенных правил.

Поскольку административная ответственность представляет собой вид юридической ответственности, то, с одной стороны, ей присущи все признаки последней, а, с другой стороны, она обладает определенными отличиями от прочих видов юридической ответственности:

- 1) представляет собой меру государственного воздействия (принуждения);
- 2) наступает при совершении правонарушения и наличии вины;
- 3) применяется компетентными органами и должностными лицами;
- 4) состоит в применении к правонарушителю определенных санкций;
- 5) применяемые санкции строго определены законом.

Субъектами административной ответственности являются должностные лица и организации в случае совершения ими административного правонарушения в связи с неисполнением либо ненадлежащим исполнением своих служебных обязанностей. При этом хочу заметить, что под должностным лицом организации понимается лицо, выполняющее организационно-распорядительные или административно-хозяйственные функции, например руководители и другие сотрудники (ст.2.4 КоАП РФ).

Так же, хочу подметить, что административная ответственность установлена статьями 15.3-15.9, 15.11 КоАП РФ, не применяется к индивидуальным предпринимателям. Это объясняется тем, что лицо не может быть привлечено к ответственности дважды за одно и то же правонарушение. Поскольку составы схожи с установленным Налоговым кодексом РФ. Предприниматель может быть привлечен только по налоговому кодексу, что касается организаций, то сами организации, как я и говорила ранее, могут быть привлечены за нарушение законодательства о налогах и сборах по Налоговому кодексу РФ, а их должностные лица по Административному кодексу РФ.

Административное правонарушение – действие, совершаемое лицом, за которое КоАП РФ устанавливается административная ответственность.

Она состоит из следующих санкций, применяемых за совершение налогового правонарушения к нарушителям:

- 1) предупреждение;

- 2) штраф;
- 3) изъятие и конфискация предмета, являющегося орудием совершения нарушения;
- 4) лишение субъекта специального права;
- 5) исправительные работы;
- 6) арест.

Что же касается административной ответственности именно в налоговом законодательстве, то к нарушителям применяется только один ее вид. А именно штрафы, размер которых установлен законодательством. Другие виды административной ответственности для налоговых нарушений не предусмотрены.

Административные взыскания применяются весьма широким кругом уполномоченных органов и должностных лиц исполнительной власти, местного самоуправления, а также судами (судьями).

Административные взыскания налагаются уполномоченными органами и должностными лицами на неподчиненных им правонарушителей.

Применение административного взыскания не влечет за собой судимости и увольнения с работы, а лицо, к которому оно применено, считается имеющим административное взыскание только в течение установленного срока.

В данной статье я еще хотела бы поговорить, о функциях административной ответственности, я считаю, что к функциям административной ответственности за нарушение налогового законодательства можно отнести:

- 1) воспитательную функцию;
- 2) профилактическую функцию, которая включает частную и общую превенции;
- 3) восстановительную функцию, которая направлена на защиту интересов личности, общества и государства;
- 4) штрафную функцию.

По моему мнению, основное предназначение административной ответственности состоит не в том, чтобы наказать, а предупредить совершение новых правонарушений. Исходя из этого, государство в лице уполномоченных государственных органов должно предпринимать необходимые профилактические меры для предотвращения новых правонарушений, в том числе в налоговой сфере, как со стороны лиц, ранее совершивших правонарушения против порядка налогообложения, так и иных лиц.

Для предупреждения совершения новых правонарушений, безусловно, немаловажную роль играет воспитательная функция, которая, можно сказать, аккумулирует в себе другие функции административной ответственности. Установление налоговой обязанности, запретов, угроза привлечения к административной ответственности, информирование плательщиков об изменениях налогового законодательства являются воспитательными моментами. Привлечение к административной ответственности является негативным последствием для правонарушителя, совершившего правонару-

шение. Применение административных взысканий является основным воспитательным моментом, который сдерживает правонарушителей от последующего совершения административных правонарушений.

Штрафная функция реализуется посредством привлечения правонарушителей к административной ответственности за нарушение налогового законодательства. По общему правилу каждый правонарушитель должен быть подвергнут наказанию, однако данное наказание не самоцель, а средство для достижения целей административной ответственности, в том числе защиты интересов личности, общества и государства от административных правонарушений против порядка налогообложения, обеспечения установленного правопорядка от административных правонарушений в сфере налогообложения.

Восстановительная функция административной ответственности за нарушение налогового законодательства связана с тем, что помимо наложения административного взыскания физическое или юридическое лицо не освобождается от исполнения налоговой обязанности, за неисполнение которой было наложено указанное взыскание. В данном случае возможен добровольный или принудительный способ исполнения налогового обязательства, уплаты пеней плательщиком (иным обязанным лицом). Налоговые доходы являются составной частью государственного бюджета страны, следовательно, административные правонарушения в сфере налогообложения отрицательно сказываются на деятельности государства, а также социально-экономическом обеспечении всего общества.

Таким образом, можно сказать, что целями административной ответственности за нарушение налогового законодательства являются:

1) Защита интересов личности, общества и государства от административных правонарушений против порядка налогообложения, обеспечение установленного правопорядка в сфере налогообложения.

2) Предупреждение новых административных правонарушений.

Исходя из определенных целей к функциям административной ответственности за нарушение налогового законодательства можно отнести, воспитательную функцию, профилактическую функцию, которая включает частную и общую превенцию, восстановительную и штрафную функции.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (в ред. от 17.03.2009). // Собрание законодательства РФ, № 31, 03.08.1998, ст. 3824. // Система Гарант (дата обращения 01.04.2010 г.).

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 19.07.2000 г. № 117-ФЗ (в ред. от 03.06.2009г.). // Собрание законодательства РФ, 07.08.2000, № 32, ст. 3340; Российская газета от 09.06.2009 г.

3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ (в ред. от 29.06.2009 г.). // Собрание законодательства РФ, 07.01.2002, № 1 (ч. 1), ст. 1; Российская газета от 01.07.2009 г.

4. Апель А.Л. Основы налогового права. Учебник, 2-е изд. – СПб: Питер, 2003. – С. 160.

Levchenko Elizaveta Evgenievna, student

(e-mail: lewchenko.elizaveta)

Don State Technical University, Rostov-on-don, Russia

Sapozhnikova Ekaterina Yurievna, candidate of economic Sciences, head of the Department of commercial and business law Don State Technical University,

Rostov-on-don, Russia

(e-mail: sekunovak@mail.ru)

THE PURPOSE AND FUNCTION OF ADMINISTRATIVE RESPONSIBILITY FOR VIOLATION OF TAX LEGISLATION

This article describes the purpose and function of administrative responsibility for violation of tax legislation and the implications for their Commission.

Keywords: official, administrative responsibility, accountability, taxpayer.

ХОЗЯЙСТВЕННО-ДОГОВОРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ

Логвиненко Инна Владимировна, магистрант

(e-mail: inylay_95@mail.ru)

Чистова Виктория Александровна, старший преподаватель

(e-mail: 751050@mail.ru)

*Донской государственный технический университет,
г.Ростов-на-Дону, Россия*

В данной статье раскрываются особенности хозяйственно-договорных отношений как элемента государственной системы управления качеством продукции, отношения не только закрепляют конкретные права и обязанности его участников, но и обеспечивают качество продукции на всех стадиях ее производства и поступления в торговую сеть, способствуют разработке и планированию уровня качества, что гарантирует сохранение уровня качества при транспортировке, реализации и эксплуатации товаров.

Ключевые слова: хозяйственно-договорные отношения, договор, рыночные отношения.

Хозяйственно-договорные отношения играют большую роль в обеспечении качества продукции на различные рода предприятиях. Хотелось бы подробнее разобраться как именно данные отношения влияют на качество производимой продукции.

К гражданско-правовой форме обеспечения качества относятся хозяйственные договоры, опосредующие общественные отношения между участниками на всех этапах формирования и существования продукции как потребительской стоимости. При этом каждый вид договора выполняет определенные функции.

В соответствии с законодательством и судебной практики, договор - это согласование двух или более сторон. Действующим законодательством

определены основные принципы договора: юридическое равенство сторон, свобода договора и обязательность условий договора для всех его участников. Договор как юридический документ наиболее полно закрепляет права и обязанности сторон и имеет важное значение для процесса управления качеством продукции. Управление качеством продукции (услуг) через систему хозяйственно-договорных отношений является элементом государственной системы управления качеством. С помощью договоров торговля влияет на качество товаров, заставляет производителей продукции создавать системы управления качеством.

В условиях рыночной экономики без договора невозможна деятельность всей хозяйственной системы страны. Договор - это один из важных институтов обязательности права, значение которого в экономической жизни страны с каждым годом растет. Его основная роль заключается в том, что он выступает как инструмент организации и функционирования торгового обмена.

Договор приобретает особое значение при различных отношениях, связанных с обеспечением качества товаров. В гражданско-правовых договорах большинство условий являются специфическими. Однако, несмотря на их разнообразие, условия по качеству занимают центральное место.

Предоставляя столь важного значения качества, действующее законодательство устанавливает различные средства его определения в договоре. Эти обстоятельства зависят в основном от вида договорных обязательств и состав его участников. Качество продукции в договорах определяется: путем ссылки на нормативный документ; по описанию изделия и спецификации, которая содержит качественные характеристики. При заключении договоров на изготовление машин и оборудования к описанию прикладывают чертеж и другую техническую документацию. Договоры способны влиять на качество как система, опосредует все движение товаров - от его проектирования до потребителя.

Договор поставки - это наиболее эффективная и наиболее часто используемая правовая форма хозяйствования в деятельности предприятий промышленности и торговли. К существенным условиям в договоре на поставку относятся условия о качестве товаров. Причем качество товара подлежит полному и четкому определению. Это означает, что при отсутствии условий, определяющих качество товаров в договоре поставки, последний признается не заключенным и недействительным. Согласно Положению о поставках товаров, качество продукции должно соответствовать утвержденным нормативным документам. При этом обязательно должна быть ссылка на соответствующий пункт стандарта и технических условий в договоре.

Влияние договора на качество товаров, поставляемых выражается в том, что эта продукция признается доброкачественной, если ее качество соответствует требованиям НД и условиям о качестве в договоре. Однако договор поставки влияет на качество товаров не только тем, что в нем закреп-

лено конкретные права и обязанности его участников, но и тем, что обеспечивает качество продукции на всех стадиях ее производства и поступления в торговую сеть, способствует разработке и планированию уровня качества, и определению его в договоре, гарантирует сохранение уровня качества при транспортировке, реализации и эксплуатации товаров и тому подобное. Особенно прослеживается влияние договора поставки на качество товаров в праве его сторон предусматривать поставки товаров более высокого качества по сравнению с утвержденными стандартами или образцами, при установлении новых гарантированных сроков хранения товаров и тому подобное.

Роль договора как правового инструмента управления качеством усиливается, когда предметом договора поставки является продукция, которая еще не утверждена НД. В этом случае качество продукции должно соответствовать ТУ, которые утверждаются поставщиком и согласны с потребителем, или установленным образцам. В договоре определяется надлежащий уровень качества образца.

Несмотря на существенный связь между различными договорами, используемых в торговле, во многих случаях эта взаимосвязь не проявляется как единая и цельная система. Бывают случаи, когда из-за неудовлетворительной работы транспорта, отсутствие необходимых складов и хранилищ, накопления сверхнормативных товарных запасов добротные, качественные товары теряют свою первоначальную качество.

Для улучшения качества товаров, поставляемых в торговлю целесообразно постоянно совершенствовать и укреплять договорные (хозяйственные) связи между промышленностью и торговлей, модернизировать структуру договорных связей. Известно, что чем меньше посреднических звеньев в используемой структуре, тем быстрее изделия поступают в торговлю, а это приводит к сохранению их качественных показателей.

До 80 % товаров в России не соответствуют нормам качества, причина этому то, что полгода назад была отменена обязательная сертификация продуктов питания, посуды и косметики. Теперь ГОСТы необязательны, а технические условия не являются единым стандартом. Предполагалось также, что цены снизятся — производителям ведь не придется тратиться на экспертизу, ну и на взятки проверяющим.

Одним словом, было принято решение считать нашу торговлю достаточно цивилизованной, вроде как европейской. И вот с февраля 2010 года сертификация добровольная. Как во всем мире. с маленькой разницей — там ни одна торговая точка без сертификата не возьмет товар на продажу. В выдаваемом сертификате подробно расписано, что включено в эту продукцию, какие компоненты и материалы применялись при производстве. Сначала безопасность и качество продукции гарантирует изготовитель, потом импортер и, наконец, дистрибьютор.

В России можно же вполне обойтись без сертификата или попросту купить его, на упаковке товара указать какой угодно состав, а продавать со-

всем другое. Да и наличие сертификата ни о чем не говорит. Кто его выдавал, что за лаборатория проводила экспертизу — неизвестно.

Недоброкачественная футболка или обувь — это плохо, конечно, но можно пережить. А недоброкачественную колбасу можно и не пережить. Как и недоброкачественные лекарства. Отменить обязательную сертификацию их пытались, но пока это не удалось. Однако о качестве того, что продается в аптеках, лучше не задумываться.

Поэтому, стоит вопрос о повышении качества выпускаемых товаров.

Продуктовая концепция исходит из того, что потребители благосклонны к продукту с наилучшими потребительскими свойствами, поэтому организация должна его непрерывно совершенствовать. Однако всегда следует помнить, что потребителям необходим не данный продукт как таковой, а решение своих проблем с помощью какого-то продукта. Более того, даже усовершенствованный продукт не пойдет на рынке, если производитель не предпримет мер, чтобы сделать его более привлекательным с помощью дизайна, упаковки и цены, если не организует товародвижение по удобным каналам распределения, не привлечет внимания тех, кому нужен данный продукт, и не убедит этих людей в превосходных качествах этого продукта. Например, руководство железнодорожной компании может потерять клиентов, которые могут переключиться на использование других видов транспорта, если полагает, что клиентам нужен поезд, а не перемещение в определенные населенные пункты.

Среди многих вопросов, связанных с качеством товаров, поставляемых в торговлю, особое место принадлежит вопросам повышения ответственности промышленных и торговых предприятий за выполнение договоров. Проблема эта многогранна, ее не следует сводить только к увеличению размеров штрафных санкций. Штрафные санкции за нарушение договора поставки и других договоров играют стимулирующую роль в финансово-экономической деятельности предприятия. Воздействуя на имущественную сферу должника, эти санкции материально побуждают его к выполнению принятых на себя договорных обязательств. Основной формой гражданской ответственности должника есть обязательства возмещать убытки. Используя действующее законодательство, торговля может в каждом конкретном случае добиться надлежащего выполнения производителями-поставщиками возложенных на них обязанностей по поставкам качественных товаров.

Договорная форма применяется во взаимоотношениях граждан и торговых предприятий при купле-продаже продовольственных и непродовольственных товаров. Среди различных договоров с участием граждан и организаций договор розничной купли-продажи по количеству ежедневно заключенных сделок занимает первое место. Действующим законодательством всесторонне охраняются права потребителей по договору розничной купли-продажи при реализации недоброкачественной продукции (услуг).

Я считаю, что роль хозяйственно-договорных отношений в управлении имеет весомое значение. Так как эти отношения не только закрепляют конкретные права и обязанности его участников, но и обеспечивают качество продукции на всех стадиях ее производства и поступления в торговую сеть, способствует разработке и планированию уровня качества, что гарантирует сохранение уровня качества при транспортировке, реализации и эксплуатации товаров.

Договор дает потребителю гарантию того, что его требования будут выполнены. Потребитель может добиваться включения в договор желательных для него условий по качеству продукции в процессе согласования с ним технических условий либо введения иных условий, нежели те, что установлены стандартом. Так же потребитель вправе добиваться конкретизации требований стандартов, введения дополнительных требований. Наконец, он может настаивать на включении в договор более высоких требований по качеству, чем те, что содержатся в стандартах.

Таким образом хозяйственно-договорные отношения выступают элементом государственного управления качеством производимой продукции объективно повышают ответственность производителей за качество своей работы, что при отсутствии развитой конкуренции способствует повышению качества продукции и услуг, социально-экономическому развитию страны.

Список литературы

1. Круглова Н.Ю. Хозяйственное право Краткий курс. — М.: КноРус, 2013. — 496 с.
2. Кудинов О.А. Предпринимательское (хозяйственное) право: Учебное пособие для экономистов, предпринимателей, юристов и др. Изд. 2-е, перераб., доп. — М.: ИТК Дашков и К., 2010. — 268 с.
3. Кудинов О.А. Предпринимательское (хозяйственное) право: Учебное пособие для экономистов, предпринимателей, юристов и др. Изд. 2-е, перераб., доп. — М.: ИТК Дашков и К., 2011. — 268 с.
4. Кудинов О.А. Предпринимательское (хозяйственное) право: Учебное пособие для экономистов, предпринимателей, юристов и др. Изд. 2-е, перераб., доп. — М.: ИТК Дашков и К., 2012. — 268 с.
5. Кудинов О.А. Предпринимательское (хозяйственное) право: Учебное пособие для экономистов, предпринимателей, юристов и др. Изд. 2-е, перераб., доп. — М.: ИТК Дашков и К., 2013. — 268 с.

*Logvinenko Inna Vladimirovna, postgraduate
(e-mail: inylay_95@mail.ru)*

Don State Technical University, Rostov-on-don, Russia

Chistova Victoria Aleksandrovna, senior lecturer

Don State Technical University, Rostov-on-don, Russia

(e-mail: 751050@mail.ru)

ECONOMIC-CONTRACTUAL RELATIONS AS A NECESSARY ELEMENT OF THE STATE SYSTEM OF PRODUCT QUALITY CONTROL

Abstract This article describes the features of the economic-contractual relations as part of the state system of product quality control, relationships not only reinforce the specific rights and duties of its participants, but also ensure the quality of products at all stages of its production and receipt in a trading network, contribute to the development and planning of

the quality level that guarantees the preservation of the level of quality during transportation, implementation and operation of the goods.

Keywords: *economic-contractual relations, the contract, and market relations.*

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ АПК ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Магомадов Ваха Алиевич, старший преподаватель
(vaha366@yandex.ru)

Грозненский государственный технический университет
им. акад. М.Д. Муллиникова, г. Грозный, Россия

В статье автор рассматривает тенденции развития АПК Чеченской Республики, динамику сельскохозяйственного производства, асимметричное разделение которого в животноводстве и растениеводстве формирует неодинаковые предпосылки и условия для их экстенсивного роста с учетом различной институциональной структуры рынка.

Ключевые слова: *Агропромышленный комплекс, растениеводство, животноводство, хозяйства населения, сельскохозяйственные организации.*

В современный момент экономика РФ находится в условиях кризисного замедления развития отраслевого хозяйства, которое прямооточно результируется в проблемы развития аграрного сектора экономики, его торможение [9-10].

На наш взгляд, «кризисная ситуация в аграрном секторе Чеченской Республики продолжает усугубляться на фоне постоянного снижения производственного потенциала АПК, ухудшения плодородия почв, полной ликвидации племенного животноводства и семеноводства, старения техники и оборудования, ухода из отрасли квалифицированных кадров, игнорирования системы земледелия и технических пропорций производства. Все это привело к резкому сокращению производства и потребления мяса и мясopодуктов, молока и молочных продуктов, плодов и овощей. Объемы государственной поддержки сельскохозяйственного производства, предусматриваемые в Чеченской Республике, не обеспечивают условий для решения многих накопившихся за предыдущие годы проблем агропромышленного комплекса и не создают надлежащих предпосылок к устойчивому развитию отрасли» [11, с.76].

Современный АПК имеет длинный путь рыночного развития и накопленную амортизацию (техника, пашня, основные фонды), в силу чего требует модернизации и внедрения новых технологий, инновационного обновления воспроизводственного процесса на селе [12].

Это особенно актуально для АПК Чеченской Республики, который имеет развитые внутриотраслевые связи, в рамках которых сельское хозяйство обеспечивает большую часть перерабатывающей пищевой промышленности региона сельскохозяйственным сырьем.

«Восстановление агропромышленного производства на уровне современных достижений научно-технического прогресса является делом перспективным и эффективным. Использование инновационных методов восстановления в АПК позволит решить проблему продовольственного обеспечения населения республики продуктами питания собственного производства» [1, с.131].

Торможение развития АПК Чеченской Республики возникло в результате проведения рыночных реформ, неэффективность которых привела к разрушению регионального агропроизводства, ликвидации его традиционных отраслей (овцеводство, крупное рогатое скотоводство), разгосударствлению собственности, дезинтеграции крупных и экономически устойчивых сельскохозяйственных предприятий.

Характеризуя структуру агропроизводства отметим, что доля валовой продукции животноводства в нем составляет 80%, доля растениеводства – 20%. Это формирует региональную специфику формирования и развития внутриотраслевых связей в АПК и его развития в целом, в котором драйвером роста аграрного сегмента экономики региона выступает активное развитие животноводства.

Важно отметить некоторую асимметрию в институциональной структуре развития АПК Чеченской Республики. Так, основным производителем зерновых и зернобобовых культур в регионе являются сельскохозяйственные организации, при том, что растениеводство занимает пятую часть валового выпуска сельскохозяйственной продукции.

В животноводстве (80% валового выпуска в АПК) более 95% продукции производится в личных подсобных хозяйствах.

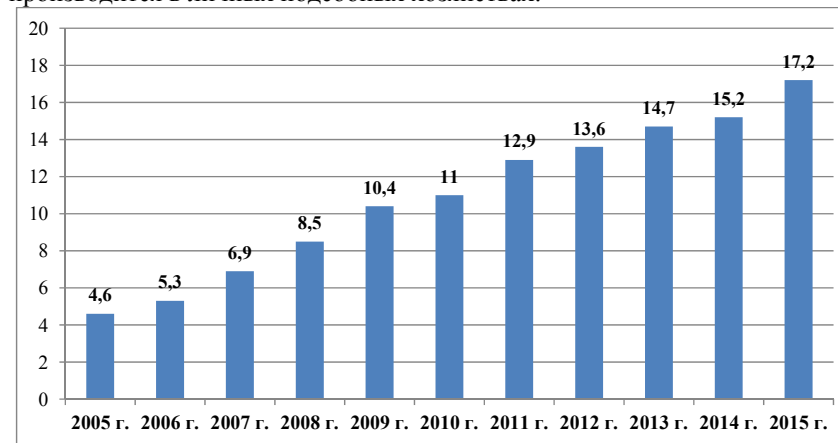


Рисунок 1 – Производство продукции сельского хозяйства Чеченской Республики в 2005-2015 гг., млрд. руб.

То есть, ЛПХ является доминирующей институциональной формой организации агропроизводства в регионе, при том, что дальнейшее развитие мясного скотоводства требует его кластерной организации на основе «сцепления» крупнотоварного производства и малых форм хозяйствования на селе.

Как видно из рисунка 1, сельское хозяйство Чеченской Республики активно развивается. В период 2005-2015 гг. объем валового производства сельскохозяйственной продукции увеличился в 3,73 раза.

Данная динамика обеспечивается за счет развития АПК по всем направлениям, особенно в сфере животноводства, которое является локомотивом роста аграрного сектора экономики региона.

В 2015 г. доля продукции животноводства в общем объеме валового выпуска сельскохозяйственной продукции составила 74,2%, растениеводства соответственно – 25,8%.

Тем не менее, как показывает оценка индекса производства сельскохозяйственной продукции, в 2010-2015 гг. скачкообразно и более динамично развивалось растениеводство региона, суммарный рост объема физического выпуска в котором составил 1,34 раза против 1,04 раза по животноводству.

То есть, растениеводство Чеченской Республики представляет собой более динамично развивающийся сегмент аграрного производства региона, увеличение объемов выпуска в котором сегодня происходит на фоне более активного вовлечения хозяйств населения (ЛПХ) при устойчивом сужении доли сельскохозяйственных организаций [13-16].



Рисунок 2 – Индекс производства продукции сельского хозяйства Чеченской Республики в 2005-2015 гг.

(в хозяйствах всех категорий; в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году)

Как показывают данные таблицы 1, в 2010-2015 гг. происходило увеличение объемов валового сбора основных культур в сельскохозяйственных предприятиях республики.

Таблица 1 - Валовые сборы основных сельскохозяйственных культур в сельскохозяйственных организациях Чеченской Республики в 2010-2015 гг.

Наименование культуры	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Зерно (в весе после доработки)	58,1	112,4	45,3	136,9	106	141,6
Подсолнечник на зерно	5,4	6,5	2,7	3,6	2,8	2,3
Сахарная свекла (фабричная)	40	32,8	23,9	68,4	41,7	41,5
Овощи	1,5	1,5	1,5	2,5	2,4	7,5
Бахчевые продовольственные культуры (пром. сектор)	2,3	2,2	1,4	3,8	2,9	3,6

Наиболее значимые изменения в этой динамике характерны для зерна и подсолнечника. Существенный рост сбора зерна обусловлен, прежде всего, увеличением посевных площадей под пшеницу с 36,3 тыс. га в 2010 г. до 65,2 тыс. га в 2015 г., то есть почти в 2 раза.

Сокращение валовых сборов подсолнечника на зерно вызвано постепенным уменьшением посевных площадей, а также сокращением его производства в сельскохозяйственных организациях (2013 г. – 3,6 тыс. т, 2014 г. – 2,8 тыс. т., 2015 г. – 2,3 тыс. т.) при одновременном увеличении урожайности по этой культуре (2013 г. – 5,0 ц/га, 2014 г. – 6,4 ц/га, 2015 г. – 7,7 ц/га).

«В 2015 г. посевная площадь сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий республики сократилось на 3,0 % по сравнению с 2014 г. и составляла 220,0 тыс. га. Посевы зерновых и зернобобовых культур снизились на 15,0 %, выросли посевы технических культур на 16,5 % и кормовых культур – 15,8 %. Под производство картофеля и овощебахчевых культур было занято 11,3 тыс. га, что на 12,5 % больше уровня предыдущего года. В 2015 году основная часть 64,7 % всего посевного клина республики была размещена в сельскохозяйственных организациях, 29,9 % – в крестьянских (фермерских) хозяйствах и 5,5 % – в хозяйствах населения» [17, с.42].

Как показывают данные таблицы 1, в 2010-2015 гг. валовой сбор овощей в республике увеличился в 5 раз. Это вызвано увеличением урожайности овощей открытого грунта (2013 г. – 23,7 ц/га, 2014 г. – 79,6 ц/га, 2015 г. – 255,3 ц/га), а также существенным расширением производства овощей в

сельскохозяйственных организациях, доля которых в хозяйствах всех категорий выросла с 6,5% в 2014 г. до 16,9% в 2015 г.

Перевод производства овощей на индустриальную основу является характерным не только для овощеводства Чеченской Республики и обусловлен удорожанием импорта, сокращение доли которого сформировало свободную емкость рынка. Потенциал роста в последнем обусловлен концентрацией основной части производства в ЛПХ, которые относительно проще вывести с рынка в ходе конкурентной борьбы.

Данный тренд в институциональной структуре растениеводства республики отражает общий вектор недостаточно эффективного реформирования отрасли в регионе.

В целом, можно констатировать, что избирательный выбор стратегических императивов развития сельского хозяйства республики должен обеспечить формирование оптимального регионального вектора обеспечения ее продовольственной безопасности [18], органично встроенного в систему приоритетов национальной аграрной политики, в контексте конъюнктурно обозначенных в ней ориентиров на развитие импортозамещения.

Список литературы

1. Гайрбекова Р., Назиров Д. Роль агропромышленного производства в социально-экономическом развитии Чеченской Республики // SCIENCE TIME. – 2016. - №5 (29).
2. Исраилов, М. Особенности восстановления и развития сельского хозяйства (на примере Чеченской Республики) // Экономика и социум. – 2015. - №6.
3. Ахмадов, М., Таштамиров, М. Анализ и перспективы развития агропромышленного комплекса Чеченской Республики // Экономика и социум. – 2016. - №3.
4. Увайсаева, А. Анализ развития Чеченской Республики в составе Северо-Кавказского Федерального Округа // Социально-экономические исследования, наука и юриспруденция: теория и практика. – 2016. - №9. – с.76-82.
5. Дадаев, Л. Приоритеты развития АПК Чеченской Республики // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. - №33.
6. Амадаев, А., Амадаев, А. Региональные инновации, путь развития агропромышленного комплекса Чеченской Республики // Молодой ученый. – 2014. - №16. – с.217-220.
7. Межидова, Д. Оценка состояния аграрного сектора экономики Чеченской Республики как объекта стратегического управления / Д.В. Межидова, Р.С. Тепсуева // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Северный Кавказ в системе стратегического развития России». – Нальчик: Издательство КБНЦ РАН, 2011.
8. Исраилов, М. Проблемы и приоритеты развития агропромышленного комплекса Чеченской Республики // Экономические науки. – 2013. - №1. – с.88-91.
9. Серегин, С. Агропромышленный комплекс России в 2015 году: основные итоги и приоритеты развития // Экономист. – 2016. - №5. – с.2-11.
10. Фрумкин, Б. Агропромышленный комплекс России в условиях «войны санкций» // Вопросы экономики. – 2015. - №12. – с.147-153.
11. Асхабов, Р., Магоматов В. Анализ состояния сельского хозяйства и эффективности использования трудовых ресурсов АПК Чеченской Республики // Экономические науки. – 2014. - №8. – с. 76-81.
12. Родионова, И. Оценка инновационного развития сельского хозяйства России // Региональная экономика. – 2015. - №41. – с.56-63.

13. Гасанов, Н. АПК Чеченской Республики: проблемы и пути их решения // Экономика и эффективность организации производства- 2014. - №10.

14. Чекиева, Х., Цадаева, Х., Кутуханов, И. Сельское хозяйство Чеченской Республики на стадии подъема // Молодой ученый. – 2016. - №1. – с.286-288.

15. Касумова, Р. Основные направления устойчивого развития АПК депрессивного региона // Вестник Алтайского государственного университета. – 2013. - №2. – с.153-156.

16. Махмудов, А. некоторые аспекты информационного обеспечения инвестиционно-инновационной деятельности сельскохозяйственных организаций (на примере Чеченской Республики) // Научный журнал КубГАУ. – 2012. - №78.

17. Социально-экономическое положение Чеченской Республики в январе-декабре 2015 года // По данным официального портала Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Чеченской Республике. [Электронный ресурс]: http://chechenstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/chechenstat/resources/675dad8.04b927c068ffadff3fcc8acff/Доклад+за+декабрь+2015.pdf (дата обращения: 25.04.2016).

18. Татаркин, А. Региональный вектор продовольственной безопасности России // АПК: экономика, управление. – 2015. - №12. – с.3-9.

Magomadov Vaha Alievich, Senior Lecturer

(vaha366@yandex.ru)

*Grozny State Technical University. acad. MD Millionshtchikov,
Grozny, Russia*

TRANSFORMATION OF MODERN FEATURES OF THE CHECHEN REPUBLIC AIC

Abstracts: *In this article the author examines the trends in the development of AIC of the Chechen Republic, the dynamics of agricultural production, which is asymmetric division in animal and plant forms unequal prerequisites and conditions for their extensive growth taking into account the different institutional structure of the market.*

Key words: *Agriculture, crop production, animal husbandry, farming population, agricultural organizations.*

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОНЛАЙН УСЛУГ СОВРЕМЕННЫМИ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ

Макеева Алина Сергеевна, студент

(e-mail: makeeva.alina@mail.ru)

Митасова Алёна Юрьевна, студент

(e-mail: fktf95@yandex.ru)

Волгоградский государственный технический университет,

Россия, Волгоград, пр. им. Ленина, 28, 400005

Сазонов Сергей Петрович, профессор, д.э.н.,

Волгоградский государственный технический университет, Россия

(e-mail: sazonovsp@mail.ru)

В условиях развития информационных и коммуникационных технологий модернизируются и формы предоставления услуг коммерческими банками. В статье проводится анализ онлайн-банкинга, его возможности, перспективы и риски, а также приводится пример системы «Мобильный банк».

Ключевые слова: Коммерческие банки, электронные каналы банка, финансовый менеджмент, банковские счета, валютные операции.

Понятие банковской услуги является основополагающим как в законодательстве, так и в практической банковской деятельности. Банк, являясь по своей природе коммерческой организацией, производит продукт, который существенно отличается от продуктов, выпускаемых, к примеру, промышленными предприятиями. Банковский продукт специфичен и представляет собой различного рода услуги, осуществляемые с денежными средствами в наличной и безналичной форме, а также с ценными бумагами, драгоценными камнями и металлами. Понятие «услуги» находится на стыке двух дисциплин, а именно экономики и права, в этом и состоит сложность трактовки данного термина. До сих пор применима трактовка термина «услуга», предложенная еще Карлом Марксом. Под услугой Маркс понимал «...не что иное, как полезное действие той или иной потребительной стоимости - товара ли труда ли, воплощенных в товарах, другие же услуги, напротив, не оставляют осязаемых результатов, существующих отдельно от исполнителя этих услуг; иначе говоря, результат их не есть пригодный для продажи товара»¹. Услуга рассматривается им в качестве разновидности человеческого труда. Результат этой деятельности, полученный в ходе процесса производства, как правило, совпадает с процессом потребления, иначе происходит перенасыщение на рынке услуг и услуга теряет свою значимость для потребителей. [1]

Банковская услуга, являясь, также как и любая другая услуга, подразумевает под собой отношения между производителями услуги, в лице банка и потребителями, юридическими лицами на условиях, указанных в договоре. Одни участники отношений испытывают повышенную потребность в финансовых ресурсах, другие, напротив имеют их в избытке, и банки берут на себя роль связующего звена в этих отношениях. В научной литературе придерживаются главным образом следующих определений «банковской услуги»: 1. она трактуется как деятельность по оказанию клиенту помощи или содействию в получении прибыли; 2. банковская услуга рассматривается как система, удовлетворяющая определенным потребностям; 3. банковская услуга подразумевает под собой квалифицированную помощь или совет для повседневного использования. Приведенные определения достаточно ограничены и не раскрывают в полном объеме экономического содержания понятия «банковская услуга».

В настоящее время ассортимент банковских продуктов и услуг дифференцирован, в связи с чем коммерческие банки могут предложить юридическим лицам достаточно широкий перечень современных форм обслуживания.^[2]

Классификацию банковских услуг можно осуществить по ряду критериев (табл. 1.1).

Таблица 1 - Классификация банковских услуг

Критерии	Тип предоставляемых услуг
В зависимости от соответствия банковской деятельности	1.основные услуги(так же онлайн переводы) 2.дополнительные услуги
В зависимости от субъектов получения услуг	1. услуги юридическим лицам(через банковские онлайн операции) 2.услуги физическим лицам
В зависимости от потребностей клиента	1.прямые 2.косвенные

Представленная в таблице 1 классификация банковских услуг позволяет составить представление о направленности оказываемых банками услуг. Услуги банка в режиме онлайн, позволяют клиентам в любое время суток совершать большинство банковских операций: проводить безналичные платежи. Обращаясь в банк, чаще всего, юридические лица выбирают именно комплекс услуг, затрагивающий полный спектр финансового обслуживания. Среди корпоративных клиентов традиционно высоким спросом пользуется комплексная услуга : обслуживание счетов предприятия, финансирование и выплата зарплаты с использованием банковских карт.^[3]

Крупные учреждения банков осуществляют для своих клиентов следующие виды операций: ведение депозитных счетов, безналичные переводы средств, прием сбережений, выдачу разнообразных ссуд, куплю-продажу ценных бумаг, операции по доверенности, хранение ценностей в сейфах и др. Благодаря этому коммерческие банки постоянно и неразрывно связаны практически всеми звеньями воспроизводственного процесса. Еще выбираю чаще всего работать с банками онлайн это очень удобно, и экономит много времени, это сервис Интернет-банкинг. Он позволяет управлять своими счетами, совершать оплаты, просматривать текущий баланс, открывать кредиты и депозиты, не обращаясь при этом в банковское отделение. Все это делается через Интернет, с обычного компьютера. Сервис очень удобен для многих клиентов, которые предпочитают работать со своим счетом онлайн стоит лишь только зарегистрироваться на в определенном банке, где вы хотите открыть свой счет и так же работать с ним. Для того, чтобы войти в Интернет-банкинг, вам необходимо получить идентификатор пользователя — он будет являться логином для входа в систему и идентифицировать вас. Также вам понадобится пароль. Есть так же онлайн услуга под название мобильный банк. Мобильный банк – это услуга, предоставляющая возможность получать информацию на мобильный телефон об операциях, совершенных по банковской карте (мобильный банк делает SMS-рассылку о крайних 5 действиях по карте), совершать платежи, переводы и иные операции с Вашими счетами.

Также мобильный банк предоставляет информацию о минимальном платеже в ситуации, когда клиента интересует кредит.[5] Услуга гарантирует проведение платежей разного рода, перевод денежных средств с одного счета на другой (этот вид услуги предоставляется не всеми банками). «Мобильный банк» без труда блокируется в случае утери банковской карты. Мобильный банк, зачастую, является веским аргументом при выборе самого финансово-кредитного учреждения (банка). По статистике 30% держателей банковских карт пользуются мобильным сервисом (данные за 2007 год). По мнению аналитиков, большая часть пользователей «Мобильного банка» люди, молодого возраста, не имеющие свободного времени и ценящие его.[5]

Список литературы

1. Банковское дело : учебник / Г. Г. Коробова [и др.] ; под ред. Г. Г. Коробовой. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Магистр, ИНФРА-М, 2012. - 589 с.
2. Белоглазова, Г. Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка : учебник / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая ; под ред. Г. Н. Белоглазовой. - Москва : Юрайт, 2011. - 422 с.
3. Галанов, В. С. Перспективы применения процессного подхода в области кредитования юридических лиц / В. С. Галанов // Банковский бизнес. - 2012. - № 2. - С. 26-28.
4. Корнейчук, В. И. Организация управления кредитным риском банка / В. И. Корнейчук // Финансовая аналитика : проблемы и решения. - 2011. - № 7 (49). - С. 36-46.
5. Петросян, Д. Г. Корпоративное кредитование в отечественной банковской системе в условиях финансового кризиса / Д. Г. Петросян // Экономические науки. - 2010. - № 8. - С. 16-20.
6. Якунина, И. А. Кредитная политика банка при кредитовании юридических лиц / И. А. Якунина, Г. В. Федотова // Тренды развития современного общества: управленческие, правовые, экономические и социальные аспекты : сб. науч. ст. 5-й междунар. науч.-практ. конф. (17-18 сент. 2015 г.) / отв. ред. А. А. Горохов ; Юго-Западный гос. ун-т [и др.]. - Курск, 2015. - С. 165-168.
7. Якунина, И. А. Кредитование юридических лиц в российской банковской системе в условиях финансового кризиса / И. А. Якунина, Г. В. Федотова // Юность и Знания – Гарантия Успеха – 2015 : сб. науч. тр. 2-й междунар. науч.-практ. конф. (1-2 окт. 2015 г.). В 2 т. Т. 1 / редкол.: А.А. Горохов (отв. ред.) / Юго-Западный гос. ун-т [и др.]. - Курск, 2015. - С. 251-255.
8. Государственно-частное партнерство и специфика его реализации в регионах России/ Плотников В.А., Федотова Г.В., Пролубников А.В.// Экономика и управление. 2015. № 1 (111). С. 38-43.
9. Роль финансового контроля в повышении эффективности управления бюджетами/ Козенко Ю.А., Федотова Г.В.// монография / Козенко Ю. А., Федотова Г. В.. Элиста, 2006.
10. Теории финансов и финансового менеджмента/ Перекрестова Л.В., Федотова Г.В., Мытарева Л.А.// учебное пособие / Л. В. Перекрестова, Г. В. Федотова, Л. А. Мытарева ; М-во образования и науки РФ, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Волгоградский гос. ун-т". Волгоград, 2010.
11. Оценка инвестиционной привлекательности рынка драгоценных металлов в условиях мирового финансового кризиса/ Федотова Г.В., Широбакин В.И.// Финансы и кредит. 2011. № 2 (434). С. 56-59.

12. Особенности управления затратами торговых предприятий/ Балужин Д.М., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 34-36.

13. История теории бюджета/ Сибатулина Л.М., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 243-245.

14. Устойчивое развитие крупных городов с позиций оценки конкурентоспособности территории/ Богомолова И.В., Машенцова Л.С., Сазонов С.П.// Фундаментальные исследования. 2014. № 9-11. С. 2506-2510.

15. Местный бюджет в Российской Федерации/ Сазонов С.П., Перекрестова Л.В., Лукьянова А.В.// С. П. Сазонов, Л. В. Перекрестова, А. В. Лукьянова. Москва, 2005.

Makeeva Alina Sergeevna, student

(E-mail: makeeva.alina@mail.ru)

Mitasova Alena Yurievna, student

(E-mail: fkt95@yandex.ru)

Sazonov Sergey Petrovich, Doc. Ec. Sci., associate professor

Volgograd state technical university, Volgograd, Russia

(E-mail: sazonovsp@mail.ru)

FEATURES OF THE ONLINE SERVICES OF MODERN COMMERCIAL BANKS

Abstract: *With the development of information and communication technologies and modernized form of services by commercial banks. In the article the analysis of online banking, its capabilities, opportunities and risks, as well as an example of the system "Client-Bank".*

Keywords: *commercial banks, the bank's electronic channels, financial management, bank accounts, foreign exchange transactions.*

ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОЛЛЕКТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Маслов Юрий Николаевич, к.ист.н., доцент кафедры гражданского права и процесса

Курский институт социального образования (филиал)

Российского государственного социального университета

Ключевые слова: *коллекторская деятельность, потребительский кредит (займ), взыскание просроченной задолженности.*

Нестабильная экономическая ситуация в стране, рост безработицы, снижение реально располагаемых доходов населения и агрессивная политика коммерческих банков, по охвату рынка потребительского кредитования, без надлежащего анализа состояния кредитоспособности заемщика, спровоцировали рост просроченной задолженности по кредитам физических лиц. Аналитики отмечают рост просроченной задолженности во всех секторах кредитования, и даже в самом надежном с точки зрения платежеспособности должника – ипотечном³.

³ Объем просроченной задолженности продолжит свой рост.//[Электронный ресурс]: Режим доступа, <http://www.kommersant.ru/doc/2872301>, Дата обращения, 03.11.2016.

Экономические проблемы, а также закредитованность заемщиков привели к тому, что граждане все чаще не в состоянии выполнять в полном объеме, или частично, свои финансовые обязательства перед банками и иными кредиторами. В связи с этим, одной из наиболее острых проблем потребительского кредитования является проблема взыскания долгов у не исправных плательщиков.

Значительный объем накопленной просроченной задолженности, вынуждает банки и иных кредиторов, нередко передавать право их истребования коллекторским агентствам.

Необходимость передачи просроченной задолженности коллекторам обусловлена тем что, по дефолтным кредитам, банк обязан увеличить объем резервирования - с минимальной ставки до 100% суммы задолженности по кредиту, или же списать его в полном объеме при сроке просрочки от 360 дней.

В связи с тем, что держать у себя на балансе дефолтный кредит весьма затратно, а кризис при наличии определенных проблем с ликвидностью, только усугубляет эту проблему, банку резонно продать задолженность третьей стороне и возратить себе хотя бы часть средств.

Практика уступки права требования долга коллекторским службам, является не новой в мировой практике. Так, первые коллекторские агентства появились в США, еще в конце 60-х годов XX века. В настоящее время их деятельность на федеральном уровне регулируется «Актом о добросовестной практике взыскания долгов», который был принят 20 сентября 1977г. и «строго регламентировал все аспекты работы коллекторов, вплоть до мельчайших подробностей»⁴.

На российской почве, первой попыткой регулирования отношений должника и кредитора по взысканию просроченных долгов стали нормы статьи 12 и 15 Федерального закона от 21 декабря 2013г. №353-ФЗ «О потребительском кредите»⁵.

Пункт 1 статьи 12 Федерального закона от 21 декабря 2013г. №353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» формулирует правило об уступке права требования из потребительских кредитных договоров, в котором нет императивных запретов: «Кредитор вправе осуществлять уступку прав (требований) по договору потребительского кредита (займа) третьим лицам, если иное не предусмотрено федеральным законом или договором, содержащим условие о запрете уступки, согласованное при его заключении. При этом заемщик сохраняет в отношении нового кредитора все права, предоставленные ему в отношении первоначального кредитора в соответствии с федеральными законами».

⁴ Медведев В.В. Сравнительный анализ систем принудительного исполнения России и Соединенных штатов Америки. // [Электронный ресурс]: Режим доступа, <https://www.sovremennoopravo.ru>, Дата обращения, 03.11.2016.

⁵ Федеральный закон от 21 декабря 2013г. №353-ФЗ «О потребительском кредите»//Российская газета от 23 декабря 2013г. – №6265.

Так, лицо, осуществляющее деятельность по возврату задолженности, вправе согласно п.1. ст. 15 Федерального закона от 21 декабря 2013г. №353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» взаимодействовать с заемщиком и лицами, предоставившими обеспечение по договору потребительского кредита (займа), используя:

1) личные встречи, телефонные переговоры (далее - непосредственное взаимодействие);

2) почтовые отправления по месту жительства заемщика или лица, предоставившего обеспечение по договору потребительского кредита (займа), телеграфные сообщения, текстовые, голосовые и иные сообщения, передаваемые по сетям электросвязи, в том числе подвижной радиотелефонной связи.

Также лицо, осуществляющее деятельность по возврату задолженности, не вправе совершать юридические и иные действия, направленные на возврат задолженности, возникшей по договору потребительского кредита (займа), с намерением причинить вред заемщику или лицу, предоставившему обеспечение по договору потребительского кредита (займа), а также злоупотреблять правом в иных формах⁶.

Возможно использование иных способов взаимодействия с заемщиком или лицом, предоставившим обеспечение по договору потребительского кредита (займа), но только при наличии в письменной форме их согласия⁷.

Напрямую нормы Федерального закона от 21 декабря 2013г. №353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» не распространяются на деятельность коллекторских организаций и не устанавливают каких-либо финансовых, квалификационных и иных требований к организациям, осуществляющим деятельность по возврату долгов. Он устанавливает только общие правила совершения действий, направленных на возврат во внесудебном порядке задолженности, возникшей по договору потребительского кредита.

Для того чтобы заставить должников платить, коллекторские фирмы на практике использовали самые разнообразные приемы и способы: от откровенно криминальных (поджоги, угроза убийством должника и его близких родственников, насильственные действия сексуального характера, порча имущества, избиения) до приемов психологического воздействия и запугивания (составление фиктивных повесток в суд и исковых заявлений, парализация работы телефонов работодателей, звонки соседям и коллегам).

⁶ П.4. Ст.15. Федерального закона от 21 декабря 2013г. №353-ФЗ «О потребительском кредите»//Российская газета от 23 декабря 2013г. – №6265.

⁷ П.2.Ст.15. Федерального закона от 21 декабря 2013г. №353-ФЗ «О потребительском кредите»//Российская газета от 23 декабря 2013г. – №6265.

Эти и иные вопиющие случаи⁸, инициировали масштабные внеплановые проверки деятельности коллекторских агентств органами МВД РФ⁹.

Серьезный общественный резонанс вызвала инициатива губернатора Кемеровской области Амана Тулеева о запрете коллекторской деятельности на территории области. С 8 апреля 2016г. там вступил в силу Закон «О неотложных мерах по противодействию коллекторской деятельности (деятельности по возврату долгов) нарушающей права и законные интересы физических лиц».¹⁰ Данный закон запрещает на территории области коллекторскую (один из видов предпринимательской деятельности!) деятельность, до момента пока на федеральном уровне не будет принят соответствующий нормативный акт.

Необходимо отметить, что указанный закон, несмотря на его безусловную поддержку населения и потенциальных избирателей, прямо нарушает Конституцию Российской Федерации, в статье 8 которой гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности¹¹.

Таким образом, необходимость принятия специального федерального закона, регламентирующего коллекторскую деятельность, давно назрела. Проблема активно обсуждалась в средствах массовой информации, профессиональном сообществе и депутатским корпусом.

Вектор общественной дискуссии, безусловно повлиял на то, что вместо принятия специального рамочного закона, был принят Федеральный закон от 3 июля 2016г. №230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».¹² Основной целью указанного документа является защита прав и законных интересов физических лиц при совершении действий направленных на возврат просроченной задолженности¹³, но не регулирование порядка осуществления коллекторской деятельности как таковой.

⁸ Мы не можем допустить, чтобы наших людей убивали//[Электронный ресурс]: Режим доступа, <http://www.kommersant.ru/Doc/2957156>, Дата обращения, 03.11.2016.

⁹Прокуроры проверили коллекторов//[Электронный ресурс]: Режим доступа, <http://www.kommersant.ru/Doc/2929019>, Дата обращения, 03.11.2016.

¹⁰ В Кемеровской области принят закон о запрете коллекторской деятельности.//[Электронный ресурс]: Режим доступа, <http://www.kommersant.ru/doc/2957651>, Дата обращения, 03.11.2016.

¹¹ Конституция РФ//Собрание законодательства РФ. – 04.08.2014. – №31. – ст. 4398.

¹² Федеральный закон от 3 июля 2016г. №230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»//Собрание законодательства РФ. – 04.07.2016. – №27 (часть1). – ст.4163.

¹³ П.1.Ст.1. Федерального закона от 3 июля 2016г. №230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»//Собрание законодательства РФ. – 04.07.2016. – №27 (часть1). – ст.4163.

Федеральный закон от 3 июля 2016г. №230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» безусловно был подготовлен под воздействием эмоций, от описанных в СМИ вопиющих случаев злоупотребления коллекторами своими правами. А сама коллекторская деятельность оценивалась не иначе как «криминальный бизнес».¹⁴

В связи с этим, вместо принятия рамочного федерального закона о государственном регулировании коллекторской деятельности, был принят закон о защите интересов физических лиц при взыскании просроченной задолженности, в котором требования к порядку осуществления данного вида деятельности реализованы в отдельной главе.

Необходимо отметить, что действие Федерального закона от 3 июля 2016г. №230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» не распространяется на правоотношения связанные с взысканием просроченной задолженности с физических лиц, являющихся индивидуальными предпринимателями, по денежным обязательствам возникшим из осуществления ими предпринимательской деятельности¹⁵, а также задолженности возникшей из жилищного законодательства, при предоставлении физическим лицам коммунальных услуг¹⁶, что еще раз акцентирует фрагментарность принятого нормативного акта.

Положительным моментом Федерального закона от 3 июля 2016г. №230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» является детальное регулирование порядка взаимодействия с должником, ограничено число таких взаимодействий в календарный месяц, неделю, сутки, запрещено общение с должником в рабочие дни с 22.00 до 8.00, а в выходные с 20.00 до 9.00 ме-

¹⁴ Закон о коллекторской деятельности защитит должников//[Электронный ресурс]: Режим доступа, <http://rg.ru/2016/02/17/zakon-o-kollektorskoj-deiatelnosti-zapretit-nochnye-zvonki-dolzchnikam.html> Дата обращения, 03.11.2016.

¹⁵ П.3.Ст.1 Федерального закона от 3 июля 2016г. №230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»//Собрание законодательства РФ. – 04.07.2016. – №27 (часть1). – ст.4163.

¹⁶ П.4.Ст.1. Федерального закона от 3 июля 2016г. №230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»//Собрание законодательства РФ. – 04.07.2016. – №27 (часть1). – ст.4163.

стного времени. Также детально ограничивается число таких взаимодействий посредством телефонных звонков и электронных сообщений¹⁷.

Запрещено привлечение к взаимодействию с должником лиц, имеющих неснятую или непогашенную судимость за преступления против личности, преступления в сфере экономики или преступления против государственной власти и общественной безопасности¹⁸.

Лица, имеющие неснятую или непогашенную судимость за преступления против личности, преступления в сфере экономики или преступления против государственной власти и общественной безопасности, также лишены права выступать в качестве учредителей организаций осуществляющих деятельность по возврату просроченной задолженности. Они также не могут выступать в качестве членов органов управления организаций осуществляющих деятельность по взысканию просроченной задолженности, а также состоять в аффилированной связи с учредителями и членами органов управления таких организаций¹⁹.

Безусловно положительными, являются нормы главы 3 Федерального закона от 3 июля 2016г. №230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» определяющие требования к юридическому лицу, осуществляющему деятельность по возврату долгов в качестве основного вида деятельности и включенным в государственный реестр²⁰.

Необходимо отметить, что разрешить осуществление данного вида деятельности, необходимо именно таким организациям, включенным в государственный реестр, а для всех остальных ее необходимо запретить. Это отсечет от осуществления коллекторской деятельности, недобросовестных лиц, использующих криминальные инструменты взыскания (квази-коллекторов). Также необходимо поднять требования по минимальному размеру уставного капитала с 10 млн. руб., как указано в статье 13 Закона, хотя бы до эквивалента 1 млн. долл. США, что тоже отсечет с рынка недобросове-

¹⁷ Абз.1-3.П.3. Ст.7 Федерального закона от 3 июля 2016г. №230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»//Собрание законодательства РФ. – 04.07.2016. – №27 (часть1). – ст.4163.

¹⁸ П.4. Ст.5. Федерального закона от 3 июля 2016г. №230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»//Собрание законодательства РФ. – 04.07.2016. – №27 (часть1). – ст.4163.

¹⁹ П.2. Ст.13. Федерального закона от 3 июля 2016г. №230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»//Собрание законодательства РФ. – 04.07.2016. – №27 (часть1). – ст.4163.

²⁰ Ст.13. Федерального закона от 3 июля 2016г. №230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»//Собрание законодательства РФ. – 04.07.2016. – №27 (часть1). – ст.4163.

стных коллекторов, стремящихся «сделать бизнес по быстрому», и не рассчитывающих на долгосрочное присутствие на рынке.

На наш взгляд, современный российский коллектор – это не вышибала, образ которого активно тиражируется СМИ, а скорее финансовый консультант, помогающий должнику просчитать возможные доходы и траты, предоставляющий возможность реструктуризации, или рефинансирования долга, с целью снижения бремени ежемесячных платежей, помогающий объективно оценить и выгодно реализовать имеющееся имущество.

Мировая практика сочетает государственные и частные механизмы взыскания просроченной задолженности. Не должна оставаться в стороне от указанных трендов и российская практика, не смотря на негативный образ коллектора, созданный СМИ в общественном сознании, который и возникло вследствие правового вакуума требований государства, к порядку осуществления коллекторской деятельности, и который заполнили полукриминальные элементы. Российский коллектор, должен быть полноправным участником финансового рынка страны, с присущим ему набором прав и обязанностей, и действовать в рамках правового поля, отведенного ему государством.

Полагаем, что, основным эффективным методом борьбы с недобросовестными заемщиками, является сообщение о его неблагонадежности в бюро кредитных историй, которое должно закрывать доступ к любым заемным и кредитным ресурсам в принципе. Это инструмент давно и успешно используется в американской практике, где о долге заемщика сообщается в «Агентство по кредитным сведениям» (Credit information agency). Указанное агентство присваивает заемщику кредитный рейтинг, который играет определяющую роль не только при получении займов или кредитов, но и также при «выезде за границу и даже при приеме лица на новую работу»²¹.

Кроме того, ЦБ РФ следует продолжать работу по ограничению предельного размера кредитных (заемных) ставок до нормального уровня, (ставка рефинансирования ЦБ РФ и маржа банка (или иного заимодавца) в несколько единиц процентных пунктов) особенно, по займам предоставляемым микрофинансовыми организациями, чтобы кредиторы имели экономическую заинтересованность в более тщательной оценке кредитоспособности потенциального заемщика, и нормальном возврате выданных кредитов (займов).

Список литературы

1. Конституция РФ//Собрание законодательства РФ. – 04.08.2014. – №31. – ст. 4398.
2. Федеральный закон от 21 декабря 2013г. №353-ФЗ «О потребительском кредите»//Российская газета от 23 декабря 2013г. – №6265.
3. Федеральный закон от 3 июля 2016г. №230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной

²¹ Медведев В.В. Сравнительный анализ систем принудительного исполнения России и Соединенных штатов Америки.//[Электронный ресурс]: Режим доступа, <https://www.sovremennoepravo.ru>, Дата обращения, 03.11.2016.

задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»//Собрание законодательства РФ. – 04.07.2016. – №27 (часть I). – ст.4163.

4. Медведев В.В. Сравнительный анализ систем принудительного исполнения России и Соединенных штатов Америки.//[Электронный ресурс]: Режим доступа, <https://www.sovremennoerpravo.ru>, Дата обращения, 03.11.2016.

*Maslov Yury Nikolaevich, candidate of historical.N.,
associate Professor of civil law and process
Kursk Institute of social education (branch)
Russian state social University*

CIVIL-LAW REGULATION OF COLLECTION ACTIVITY IN THE RUSSIAN FEDERATION

Keywords: debt collection, consumer credit (loan), recovery of arrears.

УДК 657.471.122

РЕЗЕРВ НА ОПЛАТУ ОТПУСКОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

*Маслова Юлия Алексеевна, студентка
(e-mail: julia-julia48j@mail.ru)*

Столярова Марина Александровна, к.э.н., доцент

*Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т.Трубилина,
г. Краснодар, Россия*

В данной статье рассматривается резерв на оплату отпусков в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: резерв, оплата труда, отпуск.

В Российской Федерации в соответствии со ст. 114 и 115 ТК РФ работникам предоставляются ежегодные отпуска с сохранением места работы и среднего заработка продолжительностью не менее 28 календарных дней (28 дн. / 12 мес.).

Оплачиваемый отпуск должен предоставляться ежегодно. Причем в первый год работы право на отпуск возникает у работника по истечении шести месяцев непрерывной работы, если иное не установлено соглашением сторон. Отпуск за второй и последующие годы работы может предоставляться в любое время рабочего года в соответствии с очередностью предоставления ежегодных оплачиваемых отпусков, установленной у данного работодателя (ч. 1, 2, 4 ст. 122 ТК РФ).

Формирование резерва на оплату отпусков предусмотрено Положением по бухгалтерскому учету 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы». Резерв на оплату отпусков - это понятие встречается как в бухгалтерском, так и в налоговом учете. При этом важно отметить, что условия его формирования в том и другом учете различны.

Главное отличие обусловлено тем, что в бухгалтерском учете наличие резерва - это прямая обязанность организации, за игнорирование которой к

нарушительно применяются соответствующие санкции. Так, ответственность наступает по двум основаниям: за грубое нарушение учета доходов и расходов по ст. 120 НК РФ в размере от 10 000 до 30 000 руб. и административная ответственность, применяемая к должностным лицам по ст. 15.11 КоАП. В рамках же НК РФ хозяйственные субъекты самостоятельно выбирают, создавать резерв или нет.

В соответствии с п.3 Положение по бухгалтерскому учету 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», отражать оценочные обязательства в бухгалтерском учете и отчетности обязаны все организации, за исключением тех, которые вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность. Организации, которые вправе вести упрощенный бухгалтерский учет перечислены в п.4 ст. 6 Закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», к ним относятся, в том числе и субъекты малого предпринимательства (за исключением перечисленных в п.5 ст.6 Закона № 402-ФЗ). Таким образом, большинство организаций, относящихся к субъектам малого предпринимательства, не обязаны формировать в бухгалтерском учете резерв на оплату отпусков [2].

Формировать «отпускной» резерв нужно не реже, чем на каждую отчетную дату. Например, если организация сдает только годовую бухгалтерскую отчетность, то формировать резерв нужно не реже, чем один раз в год - на 31 декабря. Если в организации предусмотрено поквартальное представление отчетности, то резерв нужно создавать не реже, чем на последнее число каждого квартала. Возможно и более частое создание резерва: каждый месяц. Такой вариант является самым точным, поскольку с каждым отработанным месяцем количество дней ежегодного оплачиваемого отпуска, на которые работники имеют право, увеличивается. Однако ежемесячное создание резерва является вместе с тем и самым трудоемким вариантом. Поэтому каждая организация выбирает для себя наиболее оптимальную периодичность формирования резерва на оплату отпусков и закрепляет ее в учетной политике [3].

Итак, в зависимости от выбранной периодичности, отчисления в резерв на оплату отпусков производятся на последнее число: месяца, квартала, года.

В Положении по бухгалтерскому учету 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» нет четкого алгоритма действий и формул расчета, необходимых для создания резерва, в связи с чем в учетной политике организациям важно указать:

- 1) порядок расчета;
- 2) периодичность его создания;
- 3) вид бухгалтерского регистра (например, в виде приложения к учетной политике).

Сумма резерва складывается:

- 1) из оплаты труда сотрудников;

2) страховых взносов во внебюджетные фонды, а также взносов на травматизм.

Под оплатой труда понимается одна из следующих величин:

- 1) средняя дневная заработная плата;
- 2) фонд оплаты труда;
- 3) сумма выплат за отпуск, в т. ч. неизрасходованный[4].

Таблица 1 – Расчет резерва на оплату отпусков в ООО «Лиманское»

Подразделения	Численность работников	Количество дней отпуска	Сумма резерва, тыс. руб.	Сумма резерва с отчислениями на социальные нужды, тыс. руб.	Бухгалтерские записи
Производственный персонал:					
-растениеводство	37	21	4885,65	1475,47	Д 20-1 К 96
-животноводство	39	32	7444,80	2248,33	Д 20-2 К 96
-промышленные производства	69	47	10934,55	3302,23	Д 20-3 К 96
Административный отдел:					
- общехозяйственные расходы	8	10	2326,50	702,603	Д 26 К 96
- общепроизводственные расходы	16	15	3489,75	1053,90	Д 25 К 96
Прочие виды деятельности:					
-обслуживающие производства и хозяйства	5	12	2791,80	843,12	Д 29 К 96
-расходы на продажу	2	4	930,60	281,04	Д 44 К 96
-вложения во внеоборотные активы	15	6	1395,90	421,56	Д 08 К 96
Итого	191	149	34199,55	10328,253	

В ООО «Лиманское» в соответствии с учетной политикой 31.03.2015 создан отпускной резерв 2015 г. Из учетной политики:

Резерв на оплату отпусков рассчитывается на основе информации о неизрасходованных днях отпуска на конец отчетного (расчетного) периода и средней дневной заработной платы за расчетный период.

Расчет резерва представлен в таблице 1 - Расчет резерва на оплату отпусков в ООО «Лиманское» .

Расходование или, другими словами, списание резерва с отражением в учете в результате начисления:

- 1) сумм отпускных и взносов во внебюджетные фонды;
- 2) компенсации за неиспользованный отпуск взносов во внебюджетные фонды.

Рассматривая расчет резерва отпусков следующих трех подразделений можно сказать, что сумма резерва производственных сотрудников составила 7026,03 руб. (Д 20-1,2,3 К 96), административного отдела 1756,503 руб. (Д 26, 25 К 96), прочих видов деятельности 1545,72 (Д 29, 44, 08 К 96).

Важно отметить, что на конец года предприятия обязаны провести инвентаризацию резерва. В случае выявления остатка его необходимо учесть при формировании резерва на будущий год. Если же, наоборот, оценочных значений не хватило на покрытие фактических издержек, то они просто отражаются на своих затратных счетах [1].

На основе проведенных расчетов в ООО «Лиманское» Щербиновского района резерв на оплату отпусков в обязательном порядке создается в бухгалтерском учете. Способ расчета резерва на оплату отпусков должен быть закреплен в учетной политике для целей бухгалтерского учета. А расчет отчислений в резерв необходимо оформить первичным документом.

Резервирование средств на отпуск в налоговом учете является только правом предприятия. Учет резервов четко прописан в законодательстве и применяется при соблюдении условий документооборота. В налоговом учете ООО «Лиманское» резерв на ремонт основных средств не создается, «ремонтные» расходы включаются в состав прочих расходов, связанных с производством и реализацией по мере выполнения ремонтных работ в том отчетном периоде, к которому они относятся. Расходы на модернизацию «малоценных» основных средств, включаются в состав расходов, учитываемых при налогообложении, единовременно.

Деятельность ООО «Лиманское» Щербиновского района -эффективная. Предприятие развивается, успешно производит востребованную рынком сельскохозяйственную продукцию, имеет устойчивое положение на рынке, производство продукции является качественным и эффективно-рентабельным. Рассматривая суммы резервов с отчислениями в Фонд социального страхования - 22%, Пенсионный фонд 2,9% - и Фонд обязательного медицинского страхования - 5,1%, а также страховые взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний - 0,2 % перечисление взносов в фонды является обязательным для каждого предприятия, и начисленный платеж подлежит уплате в срок не позднее 15 числа календарного месяца.

Создание резерва на оплату отпусков позволяет сформировать достоверную информацию об обязательствах организации на отчетную дату. Это очень важно для пользователей, так как влияет на показатели ликвидности и платежеспособности.

Список литературы

1. Баранников А. А., Бондаренко Л. В. Методы управления себестоимостью продукции // Новый университет. Серия: Экономика и право, 2013. - №5 (27). С. 46-47
2. Тарасова Н. А., Бондаренко Л. В. Концепция заработной платы как экономической категории: понятие, сущность, новые подходы // Современная экономическая наука: теория и практика: сб. науч. ст. - Краснодар, 2016. - С. 258-262.
3. Тарасова Н. А., Бондаренко Л. В. Налоговый учет расходов на оплату труда // Инновационные механизмы решения проблем научного развития: сб. научн. ст. - Сызрань, 2016. С 80-91.
4. Бухгалтерский финансовый учет : учебник / И.Н. Богатая, Н.Н. Хахонova. - М. : КНОРУС, 2016. - 580 с.

*Maslova Yulia Alekseevna, student of the Accounting and Financial Faculty
(e-mail: julia-julia48j@mail.ru)*

*Kuban State Agrarian University named after I. T. Trubilin, Krasnodar, Russia
Stolyarova Marina Aleksandrovna, Cand.Econ.Scis., associate professor*

Kuban State Agrarian University named after I. T. Trubilin, Krasnodar, Russia

VACATION PAY ACCRUAL ACCOUNTING

Abstract: This article examines the provision for vacation pay in accounting.

Keywords: allowance, wages, vacation.

УДК 332.143

**АНАЛИЗ ЗАВИСИМОСТИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ
ОТ ВЕЛИЧИНЫ ВАЛОВОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА
В РОССИИ**

*Медведева Анна Дмитриевна, студент
(E-mail: anyabelaya93@yandex.ru)*

Беляева Елена Сергеевна, к.с.н., доцент,

Емельянова Ольга Владимировна, к.э.н., доцент,

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В данной статье рассмотрено региональное распределение доходов населения по субъектам РФ, влияние на уровень доходов ВРП. Осуществлена группировка субъектов РФ по ВРП и проведен корреляционно-регрессионный анализ.

Ключевые слова: доходы населения, ВРП, среднедушевые доходы, метод группировки, корреляционно-регрессионный анализ, уравнение регрессии.

Финансы — это процесс движения денежных средств. Одним из важнейших элементов финансовой системы являются доходы населения. Исследование доходов в современных экономических условиях актуально,

так как они обеспечивают поддержание экономики, делают платежеспособным спрос [3, с. 98].

Проблема измерения уровня жизни населения в условиях переходной экономики приобретает особую актуальность. Многие специалисты дают самые различные оценки изменения уровня жизни. Это объективно обусловлено сложностью определения самой категории «уровень жизни». Вместе с тем необходимость адекватной оценки уровня жизни населения в современных условиях не вызывает сомнения, поскольку без нее невозможны разработка и проведение эффективной социальной и экономической политики.

Уровень жизни населения в первую очередь определяется его доходами, которые служат основным источником удовлетворения жизненных потребностей населения. Нестабильность экономики, происходящие структурные сдвиги в сферах производства и занятости, инфляция не могут не отражаться на уровне доходов и расходов и их распределении в обществе.

К числу основных направлений повышения уровня жизни следует отнести необходимость ускорения темпов экономического роста, так как развитие производства, обеспечивающее экономический рост, определяет совокупность, уровень развития человеческих потребностей и степень их удовлетворения через количество и качество производимой продукции, объем получаемых доходов. Не менее существенна значимость обратной связи: экономический рост возможен только при условии достижения необходимого уровня жизни населения

Специфика российских условий и огромная роль территориального фактора в развитии социально-экономических процессов обуславливают необходимость исследования системы показателей регионального уровня, соответствующих требованиям рыночной экономики.

В России расчет региональных показателей, основан на методологических принципах СНС. Обобщающим показателем развития регионов является валовой региональный продукт (ВРП). Сумма валовых региональных продуктов по России не совпадает с ВВП, поскольку не включает добавленную стоимость по нерыночным коллективным услугам (оборона, государственное управление и т.д.), оказываемым государственными учреждениями обществу в целом. [1, с. 147]

С помощью динамики ВРП, в комплексе со стоимостными и натуральными показателями, удастся установить направленность и интенсивность экономических процессов, которые могут на межрегиональном уровне послужить сильным толчком к развитию. ВРП играет большую роль в расчетах макроэкономических показателей и в реформировании межрегиональных отношений. Показатель служит ориентиром в процессе распределения средств из «Фонда финансовой поддержки субъектов региона РФ».

На территории РФ этот показатель варьируется, что обусловлено разными экономическими условиями и уровнем доходов территории — валовым региональным продуктом (ВРП). [1, с. 148]

Важность этого показателя определяется тем, что от реализации ВРП зависит поток денежных доходов и благосостояние населения региона. ВРП определяет величину совокупного регионального предложения на рынке товаров и услуг, поэтому воздействует и на другие макроэкономические показатели: индекс физического объема промышленного производства, индекс потребительских цен, уровень общей безработицы. Вследствие этого весьма интересным представляется рассмотрение интенсивности воздействия ВРП на макроэкономические индикаторы. [2, с. 45]

Уровень жизни населения зависит не только от объемов валового регионального продукта, но и в значительной мере от его структуры по видам первичных доходов и их использованию.

Проведем исследование зависимости доходов населения от величины ВРП, используя однофакторную модель, где среднедушевые доходы, руб. — y , ВРП, млн. руб. — x (ранжированный фактор).

В совокупность включим все субъекты РФ за исключением г. Москва как значения с наибольшим отклонением, которое отрицательно повлияет на качество исследования.

Определим размах вариации [4, с. 115]:

$$R = x_{\max} - x_{\min} = 5139355.7$$

Методом группировки распределим субъекты РФ по величине ВРП с соблюдением нормальности распределения. Полученные семь групп представлены в таблице 1.

Рассчитаем среднеквадратическое отклонение ($\bar{x}=642440.9$) [4, с.115]:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum(x_i - \bar{x})^2}{n}} = 66583.3$$

Следовательно, коэффициент вариации составит [4, с. 116]:

$$K_{\sigma} = \frac{\sigma}{\bar{x}} \times 100 = 10.4\%$$

Коэффициент вариации не превышает 33,3 %, а значит, совокупность однородна и дальнейший анализ возможен (таблица 1).

Таблица 1 - Результаты группировки субъектов РФ по ВРП

Верхняя граница интервала	Число единиц в совокупности	Среднее значение	
		y	x
144200	12	22378	84156,2
228000	11	21782	175162,6
306300	12	21788	270088,5
448000	12	23315	379921,3
703643,8	11	26691	573399,0
1022880	12	24766	849356,8
Свыше 1022880	9	30645	21650001,8

Осуществим корреляционно-регрессионный анализ (рис.1).

Коэффициент детерминации свидетельствует о том, что 86,5 % вариации среднедушевых доходов населения зависит от изменения ВРП, а на остальные неучтенные в модели факторы приходится 13,5 %, следовательно, выбранный фактор информативен. Коэффициент корреляции равен 0,93, что свидетельствует о весьма тесной связи между показателями. Полученный t-критерий Стьюдента составил 5,7, что превышает табличное значение ($t_{\text{табл}}=2,57$), следовательно, фактор статистически значим.

Вывод итогов			
Регрессионная статистика			
Множественный R	0,930224155		
R-квадрат	0,865316979		
Нормированный R-квадрат	0,838380375		
Стандартная ошибка	1305,653036		
Наблюдения	7		
Дисперсионный анализ			
	df	F	Значимость F
Регрессия	1	32,12420452	0,002378409
Остаток	5		
Итого	6		
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика
У-пересечение	21781,95735	685,7494698	31,76372467
Переменная X 1	0,004200756	0,000741159	5,66782185

Рисунок 1 - Результаты регрессионного анализа

Составим уравнение регрессии:

$$y = 21781.9 + 0.004x$$

Значимость F-критерия составила 0,002, нулевая гипотеза отклоняется, уравнение регрессии статистически значимо. Следовательно, по уравнению регрессии можно сделать вывод, что с увеличением ВРП на 1 млн. руб. доходы населения в среднем будут увеличиваться на 0,004 руб. Таким образом, в ходе исследования было установлено, что доходы населения по регионам варьируются. Также выявлена закономерная зависимость между изменением ВРП региона и изменением доходов населения в нем, был сделан вывод о том, что на величину доходов населения в регионах влияет ВРП региона, как основной источник доходов. Т. е. чем больше развита экономика региона, промышленность, сфера услуг, тем выше его ВРП, а следовательно, выше среднедушевые доходы населения. Однако изменение ВРП несущественно изменит среднедушевые доходы населения.

Таким образом, на современном этапе принимаются различные меры по повышению уровня и качества жизни населения, что уже дает определенные результаты в виде повышения благосостояния населения и снижения уровня бедности. Уровень жизни зависит от множества непрогнозируемых факторов, которые далеки от оптимального значения, поэтому стратегические интересы развития региона требуют особого внимания к разработке конкретных программ в экономике с учетом выявленных региональных особенностей и рационального использования имеющегося ресурсного потенциала.

Список литературы

1. Игнатьев В.М. Валовой региональный продукт: факторы влияния // Наука, техника и образование. 2015. - №4 (10). - С. 146-148.
2. Тимофеева Т. В. Практикум по финансовой статистике: учеб. пособие / Т. В. Тимофеева, А. А. Снатенков. — М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2014. - 189 с.
3. Финансовая статистика: учеб. пособие / Е. А. Сысоева, Н. Н. Подольная; Мордов. гос. ун-т. — Саранск, 2011. — 258 с.
4. Эконометрика: учеб. / под ред. И.И. Елисеевой. — М.: Проспект, 2014. — 288 с.
5. Федеральная служба государственной статистике [Электронный ресурс] // <http://www.gks.ru/>
6. Современное состояние и пути достижения стратегических ориентиров развития АПК/ Маркина С.А., Беляева Е.С.// Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. 2012. Т. 24. № 19-1. С. 11.
7. Финансовая оценка принципа сбалансированности бюджета на субфедеральном уровне/ Беляева Е.С.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 193.
8. Экономика в общественном мнении/ Беспарточный Б. Д., Беляева Е. С.// Москва, 2004.
9. Теоретические вопросы государственного финансового контроля/ Беляева Е.С.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 2. С. 106-110.

Medvedeva Anna Dmitrievna, student

(E-mail: anyabelaya93@yandex.ru)

Southwest State University, Kursk, Russia

Belyaeva Elena Sergeevna, candidate of sociological sciences, associate professor, Southwest State University, Kursk, Russia

Yemelyanova Olga Vladimirovna, candidate of economic sciences, associate professor, Southwest State University, Kursk, Russia

ANALYSIS OF THE DEPENDENCE OF INCOMES ON THE MAGNITUDE OF THE GROSS REGIONAL PRODUCT IN RUSSIA

Abstract. This article describes the regional income distribution of the population in subjects of the Russian Federation, the impact on the income GRP. Made grouping of constituent entities of the Russian Federation by GRP and correlation and regression analysis.

Keywords: incomes, gross regional product, per capita income, the grouping method, correlation and regression analysis the regression equation.

МИГРАЦИЯ В РОССИИ КАК ФАКТОР ЭКСТЕНСИВНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Микрюков Алексей Витальевич, к.э.н., доцент

Серебренникова Анна Ивановна, к.э.н., доцент

(e-mail: serebrennikova_ai@usue.ru)

(e-mail: fbd-mav@yandex.ru)

Кузнецова Юлия Викторовна, к.э.н., доцент

Уральский государственный экономический университет,

г.Екатеринбург, Россия

(e-mail: ykuznecova1974@mail.ru)

Горохов Александр Анатольевич, к.т.н., доцент,

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В статье рассматриваются особенности миграционных процессы на территории Российской Федерации и анализируется их влияние на состояние экономики в условиях кризиса.

Ключевые слова: экстенсивное развитие, эмиграция, иммиграция, интеллектуальная миграция, постиндустриальная экономика.

Одной из целей государственной политики является экономический рост, который находится в прямой зависимости от сложившейся структуры общественного производства, направлений и динамики ее изменения. Одним из важнейших факторов, определяющих структуру общественного производства в современном мире, без сомнения является человек и его интеллектуальные способности. В связи с этим, актуальным представляется изучение качества миграционных потоков на территории РФ.

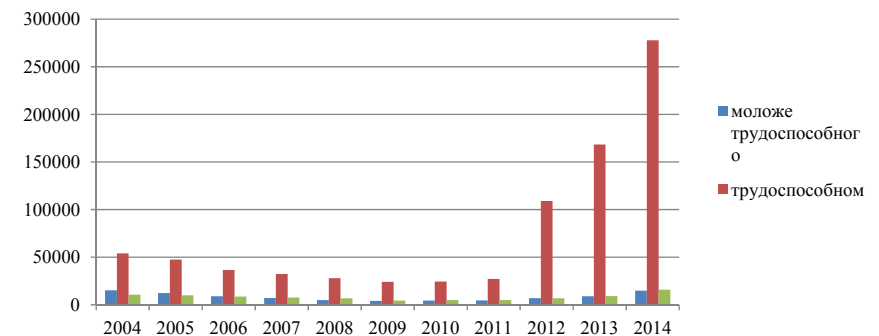


Рисунок 1. Динамика изменения эмиграционного потока из России по возрастным группам в 2004-2014 гг.²²

²² Аналитический доклад: эмиграция из России в конце XX – начале XXI века [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://openrussia.org/post/view/18292/> (дата обращения 12.11.2016).

Как отечественные, так и зарубежные специалисты в области статистики отмечают, что эмиграционный поток из России имеет отличные показатели качества человеческого капитала – высокий образовательный и профессиональный уровень, преимущественно молодой возрастной состав. По данным Росстата, уезжает в основном трудоспособное население, которое по определению является более креативным и образованным, более энергичным и более амбициозным (рисунок 1).

Анализ эмиграционного потока в зависимости от принимающей страны показывает, что наибольшее количество трудоспособного населения выезжает в страны (Германия, США, Канада, Израиль), которые в последние 10 лет уделяют особое внимание уровню образования мигрантов из России. Таким образом, очевидно, что в первую очередь эмигрируют высококвалифицированные специалисты. Всего за период с начала 90-х и по настоящее время по данным российской статистики в Израиль выехало более 150 тыс. человек, в Германию – около 750 тыс. человек и в США – порядка 110 тыс. человек.

Таблица 1 -Эмиграция из России в некоторые развитые страны мира с 2011 по 2015 годы (человек)²³.

	2011	2012	2013	2014	2015	2015 к 2011, в %
Австралия	249	220	255	308	226	90,7
Германия	3 815	3 781	3 979	4 792	4531	118,7
Израиль	977	1 104	1 090	1 151	1050	107,4
Испания	405	405	403	438	411	101,5
Италия	370	362	390	473	534	144,3
Канада	471	494	536	692	457	97,0
США	1 422	1 561	1 485	1 947	1610	113,2
Финляндия	480	572	715	1 016	664	138,3
Франция	272	447	326	465	398	146,3

Миграционные процессы характеризуются таким показателем, как «миграционное сальдо». В России, по данным Росстата в последние годы (начиная с 2009 года) наблюдается явление, носящее название «миграционный прирост», что, казалось бы, может свидетельствовать о полной компенсации эмиграционных потерь за счет иммиграции. Однако, в данном случае существенно важным является качественный анализ миграционного потока в зависимости от уровня образования, а соответственно и уровня культуры, которую экспортируют (импортируют) мигранты (таблица 2,3).

²³ Составлено авторами по [2]

Таблица 2 - Распределение иммигрантов в возрасте 14 лет и старше по уровню образования и причинам смены места жительства в Российской Федерации за 2011-2015 гг.²⁴

Наименование показателя	Общее число прибывших в возрасте 14 лет и старше, чел.	Прибывших в связи с работой, чел.	Прибывших в связи с работой, имеющих высшее образование, чел.
2011	2 979 478	435 853	154 811
2012	3 652 355	600 114	200 009
2013	3 887 568	667 622	213 764
2014	3 973 100	659 586	214 586
2015	4 015 141	560 516	217 923
Темп роста, %	134,8	128,6	140,7

В большинстве стран ОЭСР число иммигрантов с высшим образованием превышает число эмигрантов с таким же образованием [3, С. 57]. Что касается России, то примерно на одном уровне, как по числу (ежегодно), так и по темпам роста, количество лиц, имеющих высшее образование, прибывающих и убывающих в связи с работой, находится примерно на одном уровне (таблица 3,4). Учитывая, что основной иммиграционный поток в РФ направлен из стран ближнего зарубежья, остается открытым вопрос о качестве человеческого капитала (с интеллектуальной точки зрения), поступающего из стран-доноров.

Таблица 3 - Распределение эмигрантов в возрасте 14 лет и старше по уровню образования и причинам смены места жительства в Российской Федерации за 2011-2015 гг.²⁵

Наименование показателя	Общее число выбывших в возрасте 14 лет и старше, чел.	Выбывших в связи с работой, чел.	Выбывших в связи с работой, имеющих высшее образование, чел.
2011	2 679 190	350 318	147 464
2012	3 652 355	525 396	192 231
2013	3 614 486	589 351	208 375
2014	3 729 161	628 434	209 645
2015	3 811 242	609 566	213 472
Темп роста, %	142,3	174,0	144,8

Следует отметить, что среди выезжающих высока доля лиц, имеющих научные степени. Только за период с 2002 по 2011 год (за 10 лет до изменения системы учета выезжающих) страну покинуло более 93 тыс. человек, имеющих высшее образование, около 640 кандидатов наук, свыше 250 докторов наук [1, С. 25].

²⁴ Составлено авторами по [2]

²⁵ Составлено авторами по [2]

Таблица 4 - Сравнение данных российской и зарубежной статистики об эмиграции из Российской Федерации с 2011 по 2014 годы (человек)²⁶

Страна	2011		2012		2013		2014	
	Росстат ²⁷	Зарубежная статистика ²⁸	Росстат	Зарубежная статистика	Росстат	Зарубежная статистика	Росстат	Зарубежная статистика
Германия	3815	19696	3781	20714	3979	33233	4780	23352
США	1422	7 944	1561	9 969	1485	9 753	1937	9 079
Израиль	977	3762	1104	3566	1090	4094	1139	4647
Австралия	249	1 091	220	1 177	255	1 399	308	н/д
Новая Зеландия	105	361	87	340	79	370	107	н/д
Испания	405	7 887	405	7 820	403	8 617	437	8 286
Швеция	136	1 186	113	1 266	122	1 125	160	1 140
Чехия	298	2 146	292	3 201	281	3 050	303	5862
Швейцария	117	2 048	125	2 057	96	2 145	166	н/д
Канада	471	1 885	494	1 960	536	2 350	691	1780
Франция	272	4 101	447	4 073	326	4 302	465	н/д
Великобритания	298	2100	242	4300	255	1300	399	3200
Япония	85	2 761	86	3 829	134	2 540	146	н/д
Италия	370	5 754	362	4 711	390	4 319	473	н/д
Австрия	108	2 643	122	3 438	141	3 471	157	3139
Южная Корея	68	2 560	136	2 723	474	2 846	417	3,207
Норвегия	231	1 020	175	1 080	214	1 016	225	732
Польша	81	1 620	114	1 871	133	1 894	192	н/д
Австрия	108	2 643	122	3 438	141	3 471	157	3139
Финляндия	480	2 795	572	3 050	715	2 875	1 016	3179
Нидерланды	96	1 173	116	1 234	117	1 318	192	н/д

Еще один важный аспект, на котором хотелось бы остановиться. Эксперты полагают, что учет эмиграции в РФ охватывает только незначительную часть граждан, выезжающих на постоянное место жительства. Это связано, в том числе с тем, что получая Шенгенскую визу, россияне устраиваются на работу (вопрос легальности такого трудоустройства мы не рассматриваем) при этом, не ставя в известность органы учета в РФ. Вместе с тем, зарубежная статистика учитывает таких граждан, как иммигран-

тов, заноса их в соответствующие учетные регистры. Поэтому, опираясь на официальную информацию зарубежных статистических органов, специалисты констатируют: для получения реального представления о масштабах эмиграции из России ежегодные данные Росстата, необходимо корректировать в 3-4 раза в сторону увеличения [1, С.3]. Для сравнения приведем следующие данные (табл 1.).

Как видно из представленной таблицы, сравнение сведений зарубежных национальных и международных статистических органов учета с данными Росстата обнаруживает существенное расхождение количественных характеристик потоков из России в сторону занижения процесса российскими официальными органами. Но это уже отдельная тема, выходящая далеко за рамки данной статьи.

В заключении хотелось бы отметить, что миграция – это в том числе, удобная форма соотношения интересов индивида и государства, которое не в состоянии обеспечить своим гражданам достойные социально – экономические условия проживания. Не создавая, и не пытаясь создать такие условия, страна лишается не только самой активной части общества, ее элиты, но и обрекает себя на замедление развития. В условиях кризиса российской экономики, когда несырьевые сектора экономики сильно упали и находятся вблизи своих локальных минимумов [4, С. 6] процесс эмиграции становится не только фактором развития экстенсивной экономики, но все более превращается в проблему национальной безопасности.

Список литературы

1. Аналитический доклад: эмиграция из России в конце XX – начале XXI века [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://openrussia.org/post/view/18292/> (дата обращения 12.11.2016).
2. Федеральная служба государственной статистики:[Электронный ресурс].Режимдоступа:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/, свободный.
3. Рубинская Э.Д. Роль мирового рынка высококвалифицированных специалистов в постиндустриальной экономике [Текст] / Э.Д. Рубинская// Государственное и муниципальное управление, Учетные записки СКАГС. – 2011.- № 3. – С. 53-64.
4. Бюллетень Национального исследовательского университета Высшая школа экономики: комментарий о государстве и бизнесе [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://dcenter.hse.ru> (дата обращения 13.11.2016).
5. Оценка товаров в соответствии с российскими стандартами и МСФО/ Горохов А.А., Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 48-56.
6. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Бурак В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
7. CRM-система как инструмент повышения конкурентоспособности банка/ Серебренникова А.И.// Управленец. 2016. № 4 (62). С. 66-75.
8. Залог как форма страхования рисков невозврата кредита: взаимоотношения банка и клиента/ Серебренникова А.И.// В книге: Страхование в условиях формирования рыночных отношений Тезисы IV Всероссийской научно-практической конференции. 2001. С. 34-36.

²⁶ Аналитический доклад: эмиграция из России в конце XX – начале XXI века [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://openrussia.org/post/view/18292/> (дата обращения 12.11.2016).

²⁷ По данным Росстата (выбыло из России);

²⁸ По данным зарубежных источников (прибыло в Россию)

9. Множественность счетов как механизм страхования корпоративных клиентов/ Решетникова Т.В., Решетников А.И., Серебренникова А.И.// В сборнике: Страхование в условиях формирования рыночных отношений, Тезисы V Всероссийской научно-практической конференции. 2002. С. 74-76.

10. Оценка привлекательности клиента для банка/ Серебренникова А.И.// В сборнике: Ценные бумаги, корпоративные финансы и инвестиции, Сборник научных трудов. Екатеринбург, 2002. С. 36-43.

11. Множественность расчетных счетов корпоративных клиентов банка и клиента с контрольными функциями кредитного учреждения/ Серебренникова А.И.// В сборнике: Ценные бумаги, корпоративные финансы и инвестиции 2003. С. 121-126.

12. Муниципальная среднесрочная бюджетная политика как элемент управления региональными системами/ Дворякина Е.Б., Микрюков А.В., Беликова О.А.// В сборнике: Управление региональными системами: интеграционный подход, факторное обеспечение, методы и модели, материалы Всероссийской научно-практической конференции. Федеральное агентство по образованию, ФГОУ ВПО "Волгоградская академия государственной службы". 2009. С. 372-376.

13. Качество услуг коммерческого банка в формировании клиентской базы/ Микрюков А.В.// В сборнике: Экономика, общество, человек: теория, методология, реальность, Сборник научных публикаций: в 2-х частях. Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский государственный экономический университет. Екатеринбург, 2015. С. 83-86.

14. Реформирование экономической основы местного самоуправления крупного города (на примере бюджетов городов уральского региона)/ Микрюков А.В.// диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Уральский государственный экономический университет. Екатеринбург, 2008

15. Финансовые аспекты социального развития региона/ Сухих В.А., Микрюков А.В.// Вестник Челябинского государственного университета. 2008. № 29. С. 104-112.

Mikryukov Alexey Vitalyevich, candidate of Economics, associate Professor
Serebrennikova Anna Ivanovna, candidate of Economics, associate Professor
 (e-mail: serebrennikova_ai@usue.ru)
 (e-mail: fbd-mav@yandex.ru)

Kuvaeva Yuliya Viktorovna, candidate of Economics, associate Professor
Ural state economic University, Ekaterinburg, Russia
 (e-mail: ykuvaeva1974@mail.ru)

Gorokhov Alexander A., Ph.D., associate Professor,
South-West state University, Kursk, Russia

MIGRATION IN RUSSIA AS A FACTOR IN THE EXTENSIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY

The article considers the peculiarities of migration processes on the territory of the Russian Federation and analyzes their impact on the state economy in crisis.

Key words: extensive development, emigration, immigration, in-migration tellectually, post-industrial economy.

УДК 330.342

АНАЛИЗ ОБЪЕМОВ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЮ

Митасова Алёна Юрьевна, студент
 (e-mail: fkyf95@yandex.ru)

Макеева Алина Сергеевна, студент
 (e-mail: makeeva.alina@mail.ru)

Сазонов Сергей Петрович, профессор, д.э.н.,
 (e-mail: sazonovsp@mail.ru)

Волгоградский государственный технический университет,
Волгоград, Россия

Активное развитие экономики России неосуществимо без интенсивной внешнеэкономической деятельности, а также привлечения иностранных инвестиций в экономику страны. В будущем, эффективное развитие экономики страны зависит от того, как Россия и ее субъекты хозяйствования осуществляют внешнеторговые операции и какие меры предпринимают по улучшению инвестиционного климата.

Ключевые слова: Инвестиции, иностранные инвесторы, государство, экономика.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) оказывают существенное влияние на развитие экономики любой страны, и Россия не является исключением. Поступление ПИИ в страну способствует появлению инновационных проектов, увеличению объема производства продукта и дохода, пополнению государственного бюджета и ускорению экономического роста. Поэтому необходимо уделять особое внимание привлечению иностранных инвестиций в Российскую Федерацию и устранять проблемы на пути их поступления. Тема исследования актуальна, ведь трудности, с которыми сталкивается иностранный инвестор, сдерживают инвестиционные вливания в страну. [1]

По данным Росстата в 2016 году в Россию поступило 18,666 млрд. долларов ПИИ (101,4% относительно уровня 2015 года), при этом 7,576 млрд. долларов (или 40,59% от общего объема) имели офшорное происхождение. Самым популярным офшором ожидаемо оказался Кипр, на долю которого пришлось более 77% от всего объема офшорных инвестиций. Также с разной степенью активности российские компании использовали для своих инвестиционных операций еще 20 офшорных зон, в числе которых – Британские Виргинские острова, Сейшелы, Багамы, Панама и ряд других. Вклад офшоров в общий приток ПИИ значительно различается для регионов России. Так, в Дагестане, Калмыкии, Хакасии и Чукотском АО офшорные инвестиции составили 100% от всего притока ПИИ. При этом в Кировской области, Чувашии, Бурятии и Камчатском крае этот показатель равен 0%, то есть все ПИИ в этих регионах могут считаться результатом

активности реальных иностранных инвесторов. Общий приток ПИИ в Россию за вычетом офшорных инвестиций составил в 2016 году 11,090 млрд. долларов (для сравнения, в 2015 году – 11,715 млрд. долларов). Таким образом, после исключения из рассмотрения офшорных вложений, картина во всероссийском масштабе получается менее позитивной: приток ПИИ из стран, не включенных в перечень офшорных территорий, снизился примерно на 5,6%. [2]

Инвесторы из развивающихся стран по-прежнему демонстрируют низкую активность в России. За период с 2007 по 2015 г. бразильскими, индийскими и китайскими компаниями здесь было инициировано лишь 30 инвестиционных проектов. Вместе с тем, как отмечается в отчете, Россия работает над созданием условий для взаимовыгодного сотрудничества с другими странами БРИКС. В этих целях осуществляются совместные инициативы по стимулированию инвестиций. Приток прямых иностранных инвестиций в экономику РФ в первом полугодии 2016 г. вырос на 59,8 %. Поступление иностранных инвестиций в Россию составило 98,795 млрд дол., из них прямые иностранные инвестиции – 12,139 млрд дол. (12,3 % от общего объема поступлений). Российские инвестиции за рубежом в первом полугодии выросли в 1,8 раза, достигнув 126,4 млрд дол. «По состоянию на конец июня 2016г. накопленный иностранный капитал в экономике России составил 370,6 млрд дол. США, что на 10,7 % больше по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года», – говорится в материалах Росстата. Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе, – 66,9 % (на конец июня 2016 г. – 59,0 %), доля прямых инвестиций составила 31,2 % (38,5 %), портфельных – 1,9 % (2,5 %)

Резкое снижение началось после обвала курса рубля ещё в III и IV кварталах 2014 года, тогда сальдо операций по инвестициям впервые за долгие годы стало отрицательным. Это означало, что инвесторы стали изымать своих средств больше, чем вкладывали. В 2015 году ситуация продолжает оставаться негативной, страны продолжают забирать вложенные средства, а после резкого обвала рубля в III и IV квартале, вероятно, также стоит ждать отрицательных оценок.[3]

По данным Центробанка, упало сальдо прямых иностранных инвестиций из Люксембурга (-3672 млн долларов), на втором месте Швейцария (-979 млн долларов). Многие производственные компании и финансовый сектор, опасаясь ещё большей девальвации, забирали вложенные средства и вкладывали их в зарубежные банки.

Но есть государства, приток инвестиций в Россию из которых, вырос, не так сильно в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, но всё же. Однако считать это достижением вряд ли стоит, поскольку речь идёт об офшорах. В частности, сальдо прямых инвестиций из Багамских островов составило (+2328 млн долларов), Кипра (+1156 млн долларов). Вероятно,

многие из них возвращали на родину валютную выручку, которая заметно увеличила свою стоимость в рублях.



По данным Центробанка РФ

Рисунок 1- Прямые инвестиции в Россию из-за рубежа

Таким образом, новых инвесторов на российском рынке стало гораздо меньше, а старые спешат уходить - в конце года многие из них начали особенно активно избавляться от акций российских компаний.[4]

Не хотят больше инвесторы связываться и с производственными активами, так как считают бизнес в России бесперспективным. Заккрытие иностранных предприятий продолжилось и в 2016 году, как в промышленности, так и в сфере услуг, от сравнительно небольших организаций до крупнейших мировых корпораций. В 2016 году закрылось производство автомобилей Opel, а уже за первую половину года с российского рынка ушло 30 моделей авто. Представители General Motors объяснили это нежеланием вкладывать деньги в рынок с неясными перспективами.[5]

Список литературы

1. Чернова О.А. Анализ инвестиций в основной капитал в контексте императивов модернизации//Экономика и социум. —№2-4(11). —2014. —С. 1058-1062.
2. Щепкина С.В. Проблемы инвестиционной привлекательности России//Экономика и социум. —№4-5(13). —2015. —С. 533-536.
3. Пономарева И.В. Иностранные инвестиции в экономике России: динамика, анализ, проблемы// Молодой ученый. —2016. —№12. —С. 169-174.
4. Корищенко К.Н. Влияние обменного курса рубля на динамику экономического роста// Глобальные рынки и финансовый инжиниринг. 2016. № 1 (1). С. 9-24.

5. Крылов Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятий/ Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. —М.: Финансы и статистика, 2015. - 608 с.

6. Обухова, С.В. Эффективность применения традиционных портфельных стратегий в современных российских условиях / Обухова С.В., Федотова Г.В. // Политика современных социально-экономических систем: сб. матер. I всерос. науч.-практ. студ. конф. (г. Волгоград, 17 марта 2015 г.) / Волгоградский филиал НОУ ВПО «Институт управления» [и др.]. - Волгоград, 2015. - С. 172-175.

7. Сазонов С.П. Финансовые кризисы. Коллект. монография / Сазонов С.П. и др.: Изд-во «ВолгГТУ». Волгоград, 2013. Часть 1.

8. Федотова, Г.В. Обухова, С.В. Портфельный стратегии оптимизации корпоративных финансовых потоков в условиях санкций Европейского союза // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. №19.

9. Федотова, Г.В. Портфельные стратегии оптимизации корпоративных финансовых потоков в условиях санкций Европейского союза / Федотова Г.В., Обухова С.В. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2015. - № 19. - С. 30-40.

10. Государственно-частное партнерство и специфика его реализации в регионах России/ Плотноков В.А., Федотова Г.В., Пролубников А.В.// Экономика и управление. 2015. № 1 (111). С. 38-43.

11. Роль финансового контроля в повышении эффективности управления бюджетами/ Козенко Ю.А., Федотова Г.В.// монография / Козенко Ю. А., Федотова Г. В. Элиста, 2006.

12. Теории финансов и финансового менеджмента/ Перекрестова Л.В., Федотова Г.В., Мытарева Л.А.// учебное пособие / Л. В. Перекрестова, Г. В. Федотова, Л. А. Мытарева ; М-во образования и науки РФ, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Волгоградский гос. ун-т". Волгоград, 2010.

13. Оценка инвестиционной привлекательности рынка драгоценных металлов в условиях мирового финансового кризиса/ Федотова Г.В., Широбакин В.И.// Финансы и кредит. 2011. № 2 (434). С. 56-59.

14. Особенности управления затратами торговых предприятий/ Балужин Д.М., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 34-36.

15. История теории бюджета/ Сибгатулина Л.М., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 243-245.

16. Устойчивое развитие крупных городов с позиций оценки конкурентоспособности территории/ Богомолова И.В., Машенцова Л.С., Сазонов С.П.// Фундаментальные исследования. 2014. № 9-11. С. 2506-2510.

17. Местный бюджет в Российской Федерации/ Сазонов С.П., Перекрестова Л.В., Лукьянова А.В.// С. П. Сазонов, Л. В. Перекрестова, А. В. Лукьянова. Москва, 2005.

Mitasova Alena Y., student

(E-mail: fkt95@yandex.ru)

Makeeva Alina S., student

(E-mail: makeeva.alina@mail.ru)

Volgograd State Technical University, Russia

Sazhnpv S.P., Professor,

Department of "Economics and finance companies"

Volgograd State Technical University, Russia

(E-mail: g_evgeeva@mail.ru)

ANALYSIS OF THE VOLUME OF FOREIGN INVESTMENT IN RUSSIA

Abstract: The active development of the Russian economy is not feasible without intensive external economic activity and attract foreign investment in the economy. In the future, an effective economic development of the country depends on how Russia and its business entities carry out foreign trade operations, and what measures are being taken to improve the investment climate.

Keywords: Investment, foreign investors, the government, the economy.

РАЗВИТИЕ ОНЛАЙН-РИТЕЙЛА КАК ФАКТОР ТРАНСФОРМАЦИИ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ

Михайлюк М.В., к.э.н., доцент

(mihailuk.m@gmail.com)

*Ростовский государственный университет путей сообщения,
г.Ростов-на-Дону, Россия*

В статье автор рассматривает процесс развития магистральной логистики и логистики последней мили в контексте прорывных темпов развития интернет – торговли, и, особенно трансграничной торговли, которые стимулируют реконфигурацию цепей поставок в системе многоканальных продаж на потребительском рынке.

Ключевые слова: Интернет-торговля, магистральная логистика, интернет – логистика, логистика последней мили.

Развитие интернет - торговли стимулировало трансформацию цепей поставок, изменение логистики последней мили, которое сегодня стремительно эволюционирует как в организационном, так и технологическом аспекте [5].

Происходит наложение множества факторов, которые формируют новую конфигурацию цепей поставок, завязанных на интернет - торговлю.

Во-первых, в рамках онлайн канала продаж формируется наиболее гибкий сервис покупательского обслуживания, прежде всего, за счет развития служб курьерской доставки. Данный канал весьма динамично развивается, что открывает новые возможности для выхода на рынок и освоения системы товароснабжения, предложение в которой не является перенасыщенным.

Во-вторых, следует учитывать тот факт, что многолетняя эволюция магистральной логистики привела к консолидации данного рынка и появлению на нем крупных игроков, то есть усилению конкурентного напряжения. В условиях кризиса, санкций и антисанкционного режима функционирования экономики сокращение объемов товароснабжения внутреннего рынка усилило конкуренцию, привело к сокращению маржинальности поставок, что заставляет крупных операторов диверсифицировать развитие и искать новые направления роста, одним из которых является интернет-логистика. Покупка в 2016 г. финским логистическим гигантом Itella российской компании экспресс - доставки «МаксиПост» является индикатором не

только назревающей консолидации рынка доставочных сервисов, но и реализации стратегий опережающего развития. Поглощение уже сформировавшегося оператора позволит Itella развиваться с опережением и агрессивно конкурировать на данном рынке [6,7].

В-третьих, серьезную проблему составляет интеграция доставочных сервисов с магистральной логистикой, которая имеет сложную инфраструктуру с гарантированно высоким качеством сервиса и контролем над всеми этапами доставки грузов [9-11].

Эволюция курьерских служб в краудсорсинговые платформы консолидации заказов еще более усложняет эту задачу, что требует разработки эффективных интеграционных решений с курьерскими службами, а также формирования понятной юридической модели взаимодействия. Развитие в этом направлении в ближайшие годы может привести к резкой перестановке конкурентных сил на рынке экспресс - доставки (Пешкарики, Достависта, Bringo, Today Delivery и др.) на последней миле, до четверти которого может перейти краудсорсерам. То есть, в отличие от инертного развития магистральной логистики, трансформация логистики последней мили является более глубокой и будет формировать новую результирующую общей цепи поставок в интернет – торговле.

То есть, развитие магистральной логистики и логистики последней мили (как части интернет - логистики) сегодня находится в разных рыночных циклах, но непосредственным сопряжении, что будет стимулировать обновление цепей поставок, замкнутых на стационарный оффлайн-ритейл.

В-четвертых, текущие эмпирические сдвиги в развитии интернет – логистики и сквозных цепей поставок (магистральная логистика - последняя миля) в значительной степени определяется дифференциацией темпов роста российских интернет – магазинов и кроссбордера [13, 14].

Рыночная реальность сегодняшнего дня указывает на расширение практики агрессивного развития трансграничных маркетплейсов в России (AliExpress [14, 15], JD.com), которые уже формируют планы создания на территории России автономной логистической инфраструктуры, что постепенно заменит нынешнюю трансграничную модель товароснабжения. «Товары доставляются в Россию авиапочтой со складских центров в Китае. Следующий этап будет заключаться, скорее всего, в развитии морской транспортировки – на склады, расположенные на Дальнем Востоке России либо в странах Балтии или Финляндии, откуда быстрооборачиваемые товары можно было бы отгружать российским покупателям. Третий этап будет ознаменован созданием российского юридического лица и арендой либо строительством мощностей для полноценного хранения товаров и фулфилмента заказов в России» [16, с.26].

Сегодня, JD.com максимально учитывает специфику российского рынка и пытается реализовывать гибридную модель, согласно которой российские сети потребительской электроники могли бы за отдельную комиссию предлагать ассортимент международного маркетплейса, и, одновременно

работать как пункты выдачи заказов или самовывоза заказанных на JD.ru товаров.

Таким образом, усиление конкурентного давления в интернет – торговле, использование международными онлайн – операторами отработанных схем реализации и доставки продукции формирует мощный вызов для российских интернет – магазинов, ответ на который может быть сформирован не только за счет усиления и развития бизнес – моделей последних, но и за счет форсированного развития товарного сектора экономики.

В противном случае, дальнейший сценарий развития российской торговли в онлайн-пространстве будет зеркально воспроизводить тренды опережающего развития стационарной розницы в России, основным источником товароснабжения которой выступил импорт [17,18].

Логистика как обслуживающая инфраструктура на рынке b2c де факто выступит эффективным инструментом обеспечения розничного товарооборота в формирующемся omni-пространстве российского ритейла. Однако, в случае доминирующего развития трансграничной торговли, особенно через зарубежные интернет – магазины, рост объемов товароснабжения внутреннего рынка в онлайн будет означать использование российской логистики в интересах зарубежных товаропроизводителей, а не отечественных.

Между тем, более эффективный сценарий представляет активное развитие внутреннего производства [19, 20], усиление конкурентных позиций которого позволит сформировать в онлайн мощное альтернативное товарное предложение с ценовой преференцией, обеспечиваемой короткой логистикой домашнего рынка и ростом объемов товароснабжения (эффект масштаба).

С нашей точки зрения, текущая фаза развития российской экономики характеризуется незначительными предпосылками и условиями для расширения промышленных инвестиций и фронтальной импортозамещающей индустриализации.

Сокращение доходной базы домохозяйств, сохраняющийся высокий уровень долговой нагрузки населения, сужение доходной базы государственного бюджета в условиях завершения глобального сырьевого супер - цикла означают резкое повышение отраслевых инвестиционных рисков в условиях сжатия внутреннего спроса, горизонты завершения которого в близлежащей перспективе трудно спрогнозировать.

В настоящее время, появление и динамичное развитие интернет - торговли адсорбирует новые рентабельные дефицитные инвестиции, перераспределяя растущую в объеме часть товарного потока в онлайн канал. Индикатором этого процесса является множество стартапов, которые появляются в онлайн и привлекают миллионы долларов, развивают автономную логистическую инфраструктуру (Lamoda, KupiVip и др.), повышая эффективность товароснабжения российской экономики – вновь из вне (товарный импорт).

Фактически мы наблюдаем повторение сценария прогрессивного развития российской розницы с начала 2000-х гг. в интересах западного товаропроизводителя, но теперь в онлайн. Важно отметить, что роль и значение реально производящего сектора экономики в преодолении этого деструктивного тренда только усиливается, однако сама задача так и остается нерешенной.

Список литературы

1. Иванов, А. Российский рынок e-commerce 2016: ожидания и реальные перспективы // Retail&Loyalty. – 2016. - №3 (57).
2. Лапин, С. Трансграничная онлайн – коммерция в РФ: логистика выходит на первый план // Retail&Loyalty. – 2015. - №3 (48).
3. Электронная торговля в России: итоги 2015 года // По данным исследовательской компании Data Insight. [Электронный ресурс]: http://www.e-pepper.ru/wp-content/uploads/2016/01/1_0_DI-pickpointbreakfast-2016.pdf (дата обращения: 15.04.2016)
4. Лабыкин А. Интернет – торговля меняет формат // Эксперт. – 2016. - №24.
5. Гаспарян, В. Омниканальный ритейл в России: мифы и реальность // Retail&Loyalty. – 2015. - №7 (52).
6. Борщ, В., Демин, В., Приходько, В. Развитие логистики в России: современная ситуация, прогноз, ключевые задачи и приоритеты компаний [Текст]/ В. Борщ, В. Демин, В. Приходько // LOGISTICS. – 2015. – № 3.
7. Богданова, Э., Дзюба О. Инвестиционная активность на складском рынке // CRE Коммерческая недвижимость. – 2015. – №19 (263).
8. Малышев, С. Почта России: с 37% до 50% рынка e-commerce за два года // Retail&Loyalty. – 2015. - №9 (54).
9. Михайлюк, М. Проблемные аспекты развития цепочек накопления стоимости в экономике России // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 11.
10. Михайлюк, М. Трансформация рыночной инфраструктуры товарного рынка в России: структуризация факторов и проблем развития // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 12.
11. Михайлюк, М. Детерминанты реконфигурации цепочек накопления стоимости в экономике России: логистический аспект // Экономика России: новые пути развития: коллективная монография / под общ. ред. Н. А. Адамова. – М. : ЭКЦ «Профессор», 2014.
12. Тимченко И. Техносила: трансформация бизнес-модели – требование клиента и экономической ситуации // Retail&Loyalty. – 2016. - №2 (56).
13. Трансграничный онлайн – ритейл в России: «китайский синдром» // Retail&Loyalty. – 2015. - №1 (46).
14. К 2020 году 40% рынка онлайн-торговли может переместиться в глобальные маркетплейсы // Retail&Loyalty. – 2015. - №5 (50).
15. Завадский М. AliExpress: кризис как катализатор развития онлайн-ритейла в России // Retail&Loyalty. – 2015. - №2 (47).
16. Сюй В. JD.ru: «Повода ожидать конкурентных войн нет» // Retail&Loyalty. – 2015. - №8 (53).
17. Альбеков, А. Современные логистические технологии и стратегии (торговый комплекс) : моногр. / науч. ред. А. У. Альбеков. – Ростов н/Д : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2013.
18. Альбеков, А., Резников, С. Глобализация vs регионализация современных цепей поставок : моногр. / А. У. Альбеков, С. Н. Резников. – Ростов н/Д : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2014.

19. Княгинин, В. Промышленная политика России: кто оплатит издержки глобализации / В.Н. Княгинин, П.Г. Щедровицкий. – М. : Европа, 2005.

20. Батыгов, Я., Резников, С. Конечный спрос в оптике макроэкономической оценки проблем поддержания устойчивости современных цепей поставок // Финансовые исследования. – 2015. – № 2 (47).

*Michailuk Mihail Vladimirovich, Senior Lecturer
(mihailuk.m@gmail.com))*

*Rostov State University of Communications,
Rostov-on-Don, Russia*

DEVELOPMENT OF ONLINE RETAIL AS A FACTOR OF TRANSFORMATION SUPPLY CHAINS IN THE CONSUMER MARKET

Abstracts: The author considers the development of logistics backbone and last mile logistics in the context of the break-through rate of development of the Internet - trade, and especially cross-border trade, which stimulate the reconfiguration of supply chains in multi-channel sales system in the consumer market.

Key words: Internet commerce, logistics backbone, the Internet - the logistics, the logistics of the last mile.

ЭНЕРГОСЕРВИСНЫЙ РЫНОК: МОДЕЛИ, СОСТОЯНИЕ, ОЦЕНКА

*Надобных Александр Иванович, студент
(e-mail: nadobnyh.a@yandex.ru)*

*Шемаков Дмитрий Сергеевич, студент
(e-mail: shemyakov1994@mail.ru)*

*Родионова Ирина Николаевна, доцент, к.т.н.
(e-mail: irodionova@mail.ru)*

Романченко Александр Семенович, доцент, к.т.н.

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В данной статье раскрываются особенности энергосервисного рынка в России. Энергосервисный рынок обладает перспективами развития, которые динамично отражаются на всей экономике страны.

Ключевые слова: энергосервисный рынок, энергосбережение, энергосервисная компания.

На сегодняшний день в РФ складывается сложная ситуация в отрасли электроэнергетики. Основные проблемы: повышенный износ основных средств, устаревшее аварийно-опасное оборудование энергетической отрасли, перерасход ресурсов, повышенные потери при производстве энергии, а также ее транспортировке и значительная раскиданность социально значимых объектов и поселений ведут к увеличению риска на всех уровнях электроэнергетики.

В области энергосбережения недостаточно развита рыночная инфраструктура по предоставлению услуг в этой отрасли. Необходимо развивать различные модели в сфере энергосервисных услуг, способствующих развитию данной сферы.

Энергоэффективность в электроэнергетике возможно обеспечить только при осуществлении системных профессиональных мероприятий в области энергоучета и энергосбережения, в особенности на крупных промышленных предприятиях, что дает возможность появления нового вида хозяйственной деятельности - энергосервиса. Такие важные инфраструктурные услуги, как энергосервис производят ощутимое влияние на экономический рост страны. Увеличение стоимости электроэнергии повышает затраты и вызывает увеличение цен на все товары и услуги, проявляется на экономике в целом. Концепция энергосервиса приобрела популярность благодаря передаче управления от регулирующих органов на энергосервисные компании (далее - ЭСКО).

Энергосервисный рынок - это система отношений между элементами рынка, элементами которой выступают:

- спрос на энергосервисные услуги (заказчики: фирмы, государственные учреждения, самостоятельные хозяйства);
- предложения энергосервисных услуг (предлагающие такие услуги: монтаж оборудования и его пуско-наладка; услуги в области энергосбережения и энергоэффективности; энергетический консалтинг; информационные и диагностические услуги; инжиниринг; обучение персонала; ремонт, модернизация и реконструкция энергообъектов; техническое обслуживание оборудования);
- механизм взаимодействия элементов рынка.

Продвижение энергосервисного рынка напрямую зависит от механизма взаимодействия его элементов. В условиях рынка множество предприятий взаимодействуют друг с другом в системе определенного бизнес-пространства с целью оказания качественных энергосервисных услуг. Помимо спроса, предложений, цены и инфраструктуры имеет место конкуренция. При этом рынок представляет собой сложную структуру экономических отношений между элементами рынка. Объектом купли-продажи на энергосервисном рынке выступают энергосервисные услуги.

Можно говорить, что энергосервис является услугой. Энергосервис - это не только услуга, но и деятельность, заключающаяся в обеспечении надежного и бесперебойного функционирования электроэнергетической системы, в выполнении комплекса энергосберегающих мероприятий, направленных на повышение энергоэффективности. Энергоэффективность является инвестиционной деятельностью, а также может выступать как бизнес процесс. Роль которого заключаются в специализированном обслуживании отдельных звеньев процесса энергоснабжения: от генерации до использования энергии включительно.

К особенностям энергосервисных услуг относятся:

- совокупность мероприятий - энергосервисных услуг, оказываемых ЭСКО;
- инвестиционная деятельность - энергосервисные контракты нуждаются в инвестировании, то есть в инвесторах;

- услуга оказывается специализированными фирмами, имеющие лицензию на оказание энергосервисных услуг;
- самостоятельный бизнес - ЭСКО имеет возможность получать прибыль от заказчика за оказанные энергосервисные услуги;
- функциональная деятельность заключается в обеспечении надежного и бесперебойного функционирования электроэнергетической системы.

В оказании энергосервисных услуг участвуют ЭСКО, которые заключают с заказчиком энергосервисный договор.

Энергосервисная компания - это юридическое лицо, выполняющее мероприятия или предоставляющее услуги по повышению энергоэффективности зданий и помещений. Они оказывают энергосервисные услуги и занимаются внедрением новых технологий в области автоматизации, формируют новые рабочие места. В развитых странах ЭСКО производит разработку и внедрение новых технологий в энергетическую отрасль. По факту энергосервис в современной экономике есть финансовая стратегия для поиска новых инвестиций. Она производит дальнейшую реализацию объектов жилищно-коммунального хозяйства, энергосберегающих технологий на производстве и других сферах, главным инструментом по обновлению основных фондов России, а также является одним из способов процесса модернизации экономики. Возникает необходимость в создании организационно-экономических рыночных механизмов рационального сервисного обслуживания в электроэнергетике, обеспечивающих поступательное развитие отрасли с учетом процессов развития и технологического обновления, сохранить баланс между коммерческими результатами деятельности сервисных подразделений, надежностью и энергоэффективностью электроснабжения. Эта задача обусловлена, с одной стороны, негативными тенденциями, происходящими в энергосервисе, с другой, - значительным потенциалом сервисной функции, требующим неременной реализации.

В модели на рисунке тесно связаны следующие субъекты рынка энергосервиса (соответственно цифрам на рисунке):

Энергосервисная компания заключает энергосервисный договор с заказчиком (энергосбытовая, генерирующая компания), где ЭСКО выполняет, со своей стороны, условия договора по оказанию энергосервисных услуг, а заказчик обязуется оплатить денежные средства с полученной экономией средств.

Генподрядная энергосервисная компания часть работы (оказание энергосервисных услуг), по своему усмотрению, может передать специализированным в области энергосервисных услуг субподрядчикам, между которыми заключается договор.

Энергосервисная компания заказывает необходимое оборудование у поставщиков, между ними заключается договор поставки.

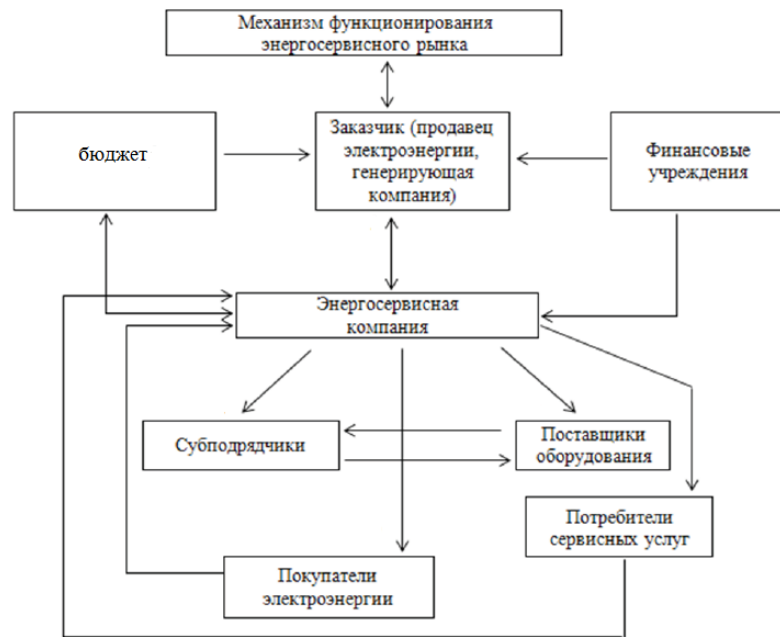


Рисунок 1. Модель взаимодействия субъектов рынка энергосервиса.

Для оказания энергосервисных услуг субподрядчики заказывают необходимое оборудование у поставщиков, между ними заключается договор поставки.

Поставщики предоставляют необходимое оборудование субподрядчикам, а субподрядчики, со своей стороны, производят оплату.

Энергосервисная компания оказывает энергосервисные услуги покупателям электроэнергии (ЖКХ, промышленным предприятиям, бюджетной сфере, коммерческим структурам и т.д.), между заказчиком и ЭСКО заключается энергосервисный договор.

Финансовые учреждения предоставляют кредиты ЭСКО; открывается кредитная линия; после получения прибыли ЭСКО погашает кредиты перед финансовым учреждением.

Финансовые учреждения предоставляют кредиты заказчикам (продавцам электроэнергии, генерирующим компаниям) для выполнения заказа энергосервисных услуг у ЭСКО, а после полученной экономии средств заказчики погашают кредиты.

Правительство РФ является гарантом для заказчиков (разработано множество нормативно-законодательных актов).

Покупатель электроэнергии (ЖКХ, промышленные предприятия, бюджетная сфера, коммерческие структуры и т.д.) получает гарантированную экономию от снижения затрат и оплачивает за сервисные услуги ЭСКО.

В дальнейшем необходимо создать такой организационно-экономический механизм развития энергосервисного рынка, который в дальнейшем обеспечит развитие отрасли с учетом процессов модернизации, обновления основных фондов, а также поддержание коммерческого баланса, обеспечение надежности и энергоэффективности электроснабжения, тем самым будут обеспечены дополнительные рабочие места.

Отдельно стоит рассмотреть зависимость между спросом и потенциалом энергосбережения в промышленной и бюджетной сферах.

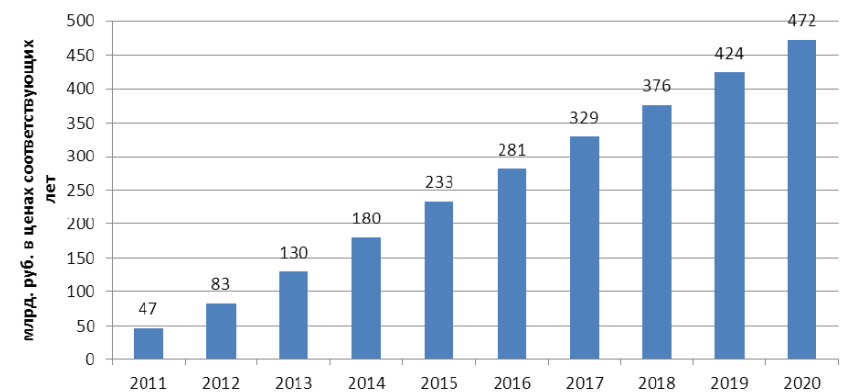


Рисунок 2. Потенциальная экономия расходов на энергетические ресурсы в промышленности.

Следует отметить, что высокий потенциал энергосбережения в промышленности и топливно-энергетическом секторе связан, в первую очередь, с модернизацией технологических процессов производства продукции и энергетических ресурсов. В тех отраслях промышленности, где доля затрат на приобретение энергетических ресурсов в себестоимости производства единицы продукции высока, - как, например, в химической, нефтехимической и обрабатывающей промышленности, - сокращению потребления энергии уделяется наибольшее внимание. Однако это, как правило, не столько проекты модернизации промышленных объектов (зданий), сколько обновление производственного оборудования и технологических линий, поскольку сокращение энергопотребления в таких отраслях уже давно является сферой активного приложения усилий технологов производства.

Хотелось бы отметить, что в данный момент в промышленном секторе энергосберегающие мероприятия проводятся, как правило, без использования специализированных энергосервисных компаний.

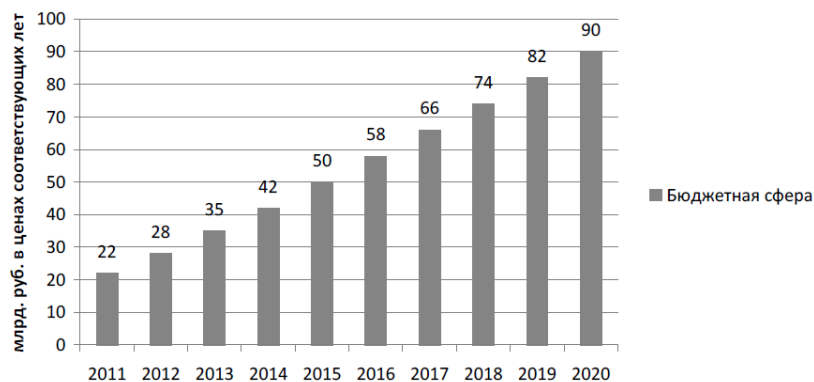


Рисунок 3. Потенциальная экономия расходов на энергетические ресурсы в бюджетном секторе.

Таким образом, доступные статистические данные свидетельствуют о том, что в России находится огромное количество зданий, относящихся к государственной или муниципальной собственности и служащих для оказания общественно значимых услуг. Учитывая, что энергоэффективность бюджетных объектов в Российской Федерации существенно отстает от европейского уровня, и фактическое энергопотребление в них существенно превышает нормативное, практически все публичные здания можно считать потенциальными объектами реализации мероприятий по энергосбережению.

За счет мер по повышению энергоэффективности и модернизации зданий бюджетной сферы можно получить существенную экономию, для чего необходимо инвестировать весьма значительные средства в модернизацию зданий. Трудно сказать, что в современных экономических условиях бюджет сможет выделить необходимое количество средств для решения данной проблемы, но их можно было бы привлечь на финансовом рынке путем создания государственно-частных партнерств с энергосервисными компаниями с возвратом привлеченных средств за счет экономии на оплате коммунальных ресурсов.

В настоящее время развитие государственного регулирования в области оказания энергосервисных услуг касается ключевых секторов энергосервисной деятельности. Полностью охватывает вопросы совершенствования государственного регулирования в области роста рынка энергосервисных услуг. В него входят такие важные функции как упрощение процессов кредитования энергосервисных проектов, работа с бюджетными заказчиками энергосервисных услуг, осуществление энергосервисных контрактов с дополнительной экономией, определение порядка реализации энергосервисных договоров и контрактов по не достижению исполнителем необходимого минимального уровня экономии.

Таким образом, устранение пробелов в законодательстве, создание инвестиционных стимулов и донесение информации о преимуществах энергосбережения до потенциальных заказчиков обеспечит в будущем формирование полноценного рынка энергосервисных услуг, обеспечивающего повышение энергетической эффективности во всех отраслях экономики России.

Список литературы

1. Башмаков И. А. Разработка комплексных долгосрочных программ энергосбережения и повышения энергоэффективности: методология и практика : автореф. дис. д-ра экон. наук : 08.00.05. М. : ЦЭНЭФ, 2013. 53 с.
2. Рогалев Н. Д. Экономика энергетики : учеб. пособие для студентов высших учеб. заведений. М., 2011. 315 с.
3. Гакал Д. А. Совершенствование системы управления сервисным обслуживанием в электроэнергетике РФ : дис. канд. экон. наук : 08.00.05. М., 2009. 141 с.
4. Нормативно-правовые требования к печатям коммерческих организаций/ Организация конкурсных закупок в сфере энергетики/ Попов А.В., Гурин Д.В., Родионова И.Н.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 2 (12). С. 206-214.
5. Анализ преимуществ и недостатков открытого конкурса на торговой площадке электронных закупок ФСК ээс на примере лота на разработку проектно-сметной и рабочей документации ВЛ 500 КВ РОСТОВСКАЯ - АНДРЕЕВСКАЯ - ТАМАНЬ/ Макаренков А.Ю., Родионова И.Н., Рыбалкин О.М.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 2 (12). С. 141-152.
6. Оценка товаров в соответствии с российскими стандартами и МСФО/ Горохов А.А., Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 48-56.
7. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Бурак В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
8. Мостовой измеритель параметров трехэлементных пассивных двухполюсников/ Передельский Г.И., Романченко А.С.// патент на изобретение RU 2105315
9. Мостовой измеритель параметров пассивных двухполюсников/ Передельский Г.И., Романченко А.С.// патент на изобретение RU 2103695
10. Мостовые цепи для измерения параметров многоэлементных двухполюсников/ Передельский Г.И., Романченко А.С.// Известия высших учебных заведений. Приборостроение. 1995. Т. 38. № 5-6. С. 49-51.
11. Мостовое измерительное устройство/ Передельский Г.И., Романченко А.С.// патент на изобретение RU 2105316
12. Биметалл как средство повышения эксплуатационной надёжности зданий со значительной площадью остекления/ Кобелев Н.С., Серебровский В.В., Романченко А.С., Алябьева Т.В., Косьяненко Н.Л.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Техника и технологии. 2013. № 1. С. 182-185.

*Nadobnykh Alexander Ivanovich, student
(e-mail: nadobnykh.a@yandex.ru)*

Southwest state university, Kursk, Russia

*Shemyakov Dmitry Sergeevich, student
(e-mail: shemyakov1994@mail.ru)*

Southwest state university, Kursk, Russia

Rodionova Irina Nikolaevna, associate professor

(e-mail: irodionova@mail.ru)

Southwest state university, Kursk, Russia

Romanchenko Alexander Semenovich, associate professor,

Southwest state university, Kursk, Russia

POWER SERVICE MARKET: MODELS, STATE, ASSESSMENT

Abstract: in this article features of the power service market in Russia are revealed. The power service market has the prospects of development which dynamically are reflected in all national economy.

Keywords: power service market, energy saving, power service company.

УДК 657.3

СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО И РСБУ

Небавская Татьяна Валерьевна, к.э.н., доцент

(e-mail: Vladsvstnv71@mail.ru)

Баранник Виктория Валерьевна, студент

(e-mail: barannikyicka@rambler.ru)

Воропаева Яна Сергеевна, студент

(e-mail: vera-voropaeva-2015@mail.ru)

Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар, Россия

В статье рассмотрены сходства и различия учета основных средств в МСФО и РСБУ.

Ключевые слова: основные средства, амортизация, международные стандарты финансовой отчетности, положения по бухгалтерскому учету.

Сегодня у большого количества организаций существует потребность в привлечении дополнительных инвестиций за счет средств иностранных инвесторов. Отсюда следует то, что предоставляемая бухгалтерская информация должна быть максимально понятна для всех пользователей. Поэтому организациям, планирующим выход на международные рынки, необходимо привести используемую методику бухгалтерского учета в соответствие с требованиями международных стандартов финансовой отчетности. В России экономисты пришли к выводу, что международные стандарты финансовой отчетности целесообразнее применять при разработке национальных стандартов по бухгалтерскому учету в качестве образца и критерия для сопоставления с принятой международной практикой, а также в процессе образования концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике для обеспечения соответствия бухгалтерской информации, формируемой российскими и иностранными компаниями.

Что касается основных средств, то в международной практике при признании их и оценке используется стандарт МСФО IAS 16 «Основные средства». Аналогом этого стандарта в российском учете является ПБУ 6/01 «Учет основных средств организации». В МСФО 16 «Основные средства»

основными средствами признаются материальные активы, которые организация применяет для производства или реализации товаров или услуг, для сдачи в аренду другим компаниям и использует дольше одного периода. Обязательным условием является извлечение экономических выгоды в будущем от использования объекта основных средств. Если основное средство не сразу приводит к выгоде, то расходы по приобретению этого объекта переносят на расходы текущего периода в отчете о прибылях и убытках.

В ПБУ 6/01 «Учет основных средств организации» сказано, что основными средствами являются активы, используемые предприятием в течение длительного времени при производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг, для управленческих и других нужд организации, способные приносить ей экономическую выгоду, их стоимость должна быть более 100000 руб., а срок полезного использования более 12 месяцев.

В отечественном бухгалтерском учете инвентарный объект рассматривается как единица учета основного средства. Но здесь стоит учитывать то, что в случае, когда части объекта основных средств имеют разные сроки полезного использования, эти части учитывают как обособленные объекты. А в МСФО вместо понятия «инвентарный объект» используется понятие «компонент», который представляет собой сумму затрат, амортизируемую отдельно.

Классификация основных средств в соответствии с МСФО 16 и ПБУ 6/01 содержит одни и те же объекты, но международная классификация не содержит класс мебели и офисного оборудования, а также согласно МСФО биологические активы, связанные с сельскохозяйственной деятельностью, отражают по правилам МСФО 41 «Сельское хозяйство», а не МСФО 16 «Основные средства».

В отличие от ПБУ 6/01 в IAS 16 прописано событие окончания формирования стоимости основного средства. В МСФО объект основных средств признается в учете, когда он приведен в рабочее состояние для использования по назначению, тогда и прекращается включение затрат в балансовую стоимость.

К прямым затратам по МСФО, включаемым в стоимость актива, относят расходы на оплату труда работникам, связанным со строительством или приобретением объекта основного средства, расходы на подготовку строительной площадки, на доставку, погрузку (разгрузку) основного средства, на установку и монтаж, на пусконаладочные работы.

Но в стоимость основных средств не включают затраты на открытие нового производственного комплекса, расходы, связанные с внедрением новых продуктов или услуг, в т.ч. расходы на рекламу.

Увеличить балансовую стоимость основного средства можно с помощью его модификации, увеличивающей срок использования объекта, усовершенствование деталей актива для улучшения качества выпускаемой про-

дукции, а также введение новых процессов в производстве для сокращения производственных затрат.

Изменить стоимость основного средства можно при достройке или реконструкции объекта.

Согласно МСФО 16 основное средство отражается в учете по фактической стоимости. В нее включаются:

- 1) покупная цена при приобретении;
- 2) импортные пошлины при покупке основных средств;
- 3) налоги, уплаченные при приобретении основных средств;
- 4) затраты по доставке, монтажу и прочие затраты по доведению основного средства в рабочее состояние;
- 5) затраты, необходимые для демонтажа основных средств, вывоза мусора и восстановления поврежденных при использовании природных ресурсов в будущем.

Определение фактической первоначальной стоимости, приведенное в п. 8 ПБУ 6/01, схоже с положением МСФО 16, кроме затрат по демонтажу, которых в ПБУ нет.

Важно то, что стандарт МСФО 16 не устанавливает порядок отражения основных средств, предназначенных для сдачи в аренду. Принадлежность отдельных видов имущества к основным средствам в соответствии с МСФО 16 определяется на основании объективного профессионального суждения бухгалтера с учетом конкретных обстоятельств, условий эксплуатации объекта. Формирование стоимости объекта, находящегося в финансовой аренде, прописано в МСФО 17 «Аренда».

Последующая оценка основных средств в МСФО 16 производится по фактической (первоначальной) стоимости за минусом накопленной амортизации и убытков от обесценения или по переоцененной стоимости за вычетом амортизации и убытков от обесценения. Чтобы балансовая стоимость не имела существенных отличий от справедливой стоимости на отчетную дату, целесообразно осуществлять переоценки регулярно. Убытком от обесценения считается сумма, на которую балансовая стоимость актива выше его возмещаемой стоимости.

В ПБУ 6/01 тоже описываются эти методы последующей оценки, но без расчета убытков от обесценения.

Известно, что объекты основных средств постепенно переносят свою стоимость на готовую продукцию, работы или услуги способом начисления в течение всего периода их использования амортизации. Начисление амортизации начинается с момента готовности объекта к использованию и прекращается с наиболее ранней из двух дат:

- даты, когда актив классифицируется как предназначенный для продажи;
- с даты прекращения признания.

Также установлено, что амортизация не прекращает начисляться, когда объект простаивает или выведен из эксплуатации, только если по этому

объекту полностью не списана амортизация. МСФО 16 указывает на то, что срок полезной службы объектов основных средств определяется оценочным путем по опыту эксплуатации подобных объектов. Его следует пересматривать и одновременно корректировать сумму амортизации.

В условиях определения срока полезного использования очевидно сходство между ПБУ 6/01 и МСФО 16, но в отличие от МСФО 16 российские положения не позволяют периодически пересматривать сроки полезного использования объектов основных средств, лишь в случае реконструкции или модернизации объекта, а в МСФО, наоборот, изменение их возможно. МСФО 16 разрешает применение следующих методов начисления амортизации:

- 1) равномерное начисление;
- 2) метод уменьшаемого остатка;
- 3) метод списания стоимости пропорционально какому-либо критерию.

В ПБУ предусмотрен также метод начисления амортизации по сумме чисел лет срока полезного использования.

Первый метод самый простой, его использует большая часть организаций. Он состоит в равномерном начислении постоянной суммы амортизации на протяжении срока полезной службы объекта. Второй метод читается ускоренным и отражает уменьшение суммы амортизации на протяжении срока полезной службы актива, которая исчисляется по остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, найденной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента ускорения. В соответствии с третьим методом амортизация рассчитывается в зависимости от ожидаемого объема использования актива или выпуска продукции.

МСФО 16 предполагает, что организация выбирает метод начисления амортизации на основе извлечения из актива экономических выгод. При выбытии основного средства или при уверенности в том, что при его дальнейшем использовании не будет выгоды для компании, оно списывается с баланса.

Основные средства, которые не используются или которые предназначены для выбытия, должны учитываться по балансовой стоимости, либо по возможной цене продажи в зависимости от того, какое значение меньше. При возникновении разницы между суммой чистых поступлений и балансовой остаточной стоимостью объекта она считается прибылью (убытком) отчетного года.

Подобный порядок отражения выбытия объектов основных средств предусмотрен и российскими учетными стандартами.

При формировании первоначальных данных в учете в МСФО используются два понятия:

- амортизируемая стоимость, которая включает фактические затраты на приобретение актива или другая первоначально признаваемая стоимость за вычетом ликвидационной стоимости;

- ликвидационная стоимость, означающая чистую сумму, которая могла бы быть получена за данный объект, если бы на момент оценки он находился в том возрасте и состоянии, в каком он, как ожидается, будет находиться по истечении срока его полезного использования. Такая стоимость подвергается ежегодной переоценке вне зависимости от метода их учета. Если в расчете амортизации актива используется значение его ликвидационной стоимости, она переоценивается одновременно с переоценкой актива.

Отражение увеличения стоимости основных средств, в результате переоценки, происходит в обоих учетах аналогично.

Выбор метода амортизации в МСФО определяется экономическим смыслом, который должен максимально отразить точно порядок поступления выгод от использования данного актива.

Согласно п. 55 МСФО 16 начисление амортизации не может быть приостановлено в течение всего срока полезного использования основного средства. В отличие от МСФО, в РСБУ согласно п. 23 ПБУ 6/01 начисление амортизации по объекту основных средств приостанавливается в установленных случаях.

Порядок определения доходов и расходов от выбытия основных средств практически совпадает.

Список литературы

1. Гладких Л.В., Смольникова М.В. Особенности учета основных средств по международным и российским стандартам // В сборнике: Инновационные исследования: проблемы внедрения результатов и направления развития. Сборник статей международной научно-практической конференции. Уфа, 2016. С. 31-34.
2. Кондранина М.А., Чернявская С.А., Власенко Е.А., Небавская Т.В. Бухгалтерский учет основных средств // В сборнике: Политическое и социально-экономическое развитие Юга России: история, современность, перспективы развития сборник научных статей международной научно-практической конференции. 2015. С. 6-11.
3. Олех М.В. Сравнительная характеристика учета основных средств в России с международными стандартами учета и финансовой отчетности // В сборнике: Бухгалтерский учет: история, современность, перспективы развития. Сборник научных статей по итогам международной заочной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава. 2013. С. 172-183.
4. Плетнева Л.В., Небавская Т.В. Российское ПБУ и МСФО: различия в принципах начисления амортизации основных средств // В сборнике: Актуальные вопросы развития современного общества. Сборник научных статей VI Международной научно-практической конференции. 2016. С. 216-220.
5. Федосеева О.И., Фахратова С.И., Солопченко Д.В. Сложности процесса внедрения МСФО в бухгалтерскую отчетность России // В сборнике: современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации. Сборник статей победителей II Международной научно-практической конференции. МЦНС «Наука и Просвещение». Пенза, 2016. С. 51-54.

*Nebavskaya Tatiana V. - Cand. Econ. Sci., associate professor
(E-mail: Vladsvstnv71@mail.ru)
Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia
Barannik Victoria V., student*

(E-mail: barannikyicka@rambler.ru)

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

Voropaeva Jana S. - student

(E-mail: vera-voropaeva-2015@mail.ru)

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

SIMILARITIES AND DIFFERENCES IN ACCOUNTING OF FIXED ASSETS IN ACCORDANCE WITH IFRS AND RAS

Abstract. *This article discusses the similarities and differences of fixed assets under IFRS and RAS.*

Keywords: *fixed assets, depreciation, international financial reporting standards, the provisions on accounting.*

УДК 657.3

ОТЧЕТНОСТЬ В ФОРМАТЕ МСФО. ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Небавская Татьяна Валерьевна, к.э.н., доцент

(e-mail: Vladsvstnv71@mail.ru)

Баранник Виктория Валерьевна, студент

(e-mail: barannikyicka@rambler.ru)

Воропаева Яна Сергеевна, студент

(e-mail: vera-voropaeva-2015@mail.ru)

Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар, Россия

В статье рассмотрены состав и структура отчета о движении денежных средств в соответствии с МСФО.

Ключевые слова: денежные средства; отчет о движении денежных средств; потоки денежных средств; финансовая отчетность.

Главной целью информации о движении денежных средств предприятия является то, что она предоставляет пользователям финансовой отчетности основу для оценки предприятия.

Цель международного стандарта финансовой отчетности IAS 7 заключается в том, чтобы запросить предоставления информации об исторических изменениях в денежных средствах и эквивалентах денежных средств предприятия в форме отчета о движении денежных средств, в котором классифицируются движения денежных средств от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности за определенный период времени.

Предприятие должно составлять отчет о движении денежных средств в соответствии с требованиями этого стандарта и представлять его в качестве неотъемлемой части своей финансовой отчетности за каждый период, в отношении которого представляется финансовая отчетность.

Пользователям финансовой отчетности предприятия интересно знать, как предприятие пользуется денежными средствами и эквивалентами денежных средств, происходящих независимо от характера деятельности предприятия и независимо от того, могут ли денежные средства рассмат-

риваться как продукт деятельности предприятия. Предприятиям требуются денежные средства по одинаковым причинам, каким бы разным не был их основной вид деятельности. Им нужны денежные средства для ведения своих операций, для погашения обязательств, а также для выплаты дохода своим инвесторам. Соответственно международный стандарт финансовой отчетности требует представления отчета о движении денежных средств от всех предприятий.

Эквиваленты денежных средств предназначены для погашения краткосрочных денежных обязательств, а не для инвестиций или иных целей. Для того чтобы инвестиция могла классифицироваться как эквивалент денежных средств, она должна быть легко обратима в заранее известную сумму денежных средств и подвержена незначительному риску изменения стоимости. Таким образом, обычно инвестиция классифицируется как эквивалент денежных средств, только когда она имеет короткий срок погашения. Инвестиции в капитал других предприятий не включаются в состав эквивалентов денежных средств, если только они по существу не являются эквивалентами денег.

Банковские кредиты обычно рассматриваются как финансовая деятельность. Но в некоторых странах банковские овердрафты, возмещаемые по требованию, составляют неотъемлемую часть управления денежными средствами организации. В таких случаях банковские овердрафты включаются в состав денежных средств и эквивалентов денежных средств. Особенностью таких соглашений с банками является то, что остаток по банковскому счету часто изменяется от положительного к отрицательному.

Движение денежных средств не включает обороты между статьями денежных средств или эквивалентов денежных средств, потому что эти компоненты являются частью управления денежными средствами предприятия, а не частью его операционной, инвестиционной или финансовой деятельности. Управление денежными средствами включает в себя инвестирование излишка денежных средств в приобретение эквивалентов денежных средств.

Отчет о движении денежных средств должен иметь сведения о потоках денежных средств за отчетный период с разбивкой на потоки от операционной, инвестиционной или финансовой деятельности.

Предприятие представляет сведения о движении денежных средств от трех видов деятельности, а именно операционной, инвестиционной и финансовой. Они представлены в такой форме, которая наилучшим образом соответствует характеру его деятельности. Классификация по видам деятельности обеспечивает информацию, которая способствует пользователям оценить воздействие этой деятельности на финансовое положение организации и размер его денежных средств и эквивалентов денежных средств. Эта информация также может служить для оценки взаимосвязи между этими видами деятельности.

Одна и та же операция может включать потоки денежных средств, классифицируемые по-разному.

Операционная деятельность - основной вид деятельности, создающий выручку компании, а также прочая деятельность за исключением инвестиционной или финансовой деятельности.

Сумма потоков денежных средств от операционной деятельности является ключевым показателем того, в какой мере операции предприятия обеспечивают поступление денежных средств, которых должно хватить для погашения займов, сохранения операционных возможностей предприятия, выплаты дивидендов и осуществления новых инвестиций без обращения к внешним источникам финансирования. Информация о конкретных составляющих движения денежных средств от операционной деятельности за предыдущие периоды в сочетании с другой информацией полезна для прогнозирования будущих потоков денежных средств от операционной деятельности.

Потоки денежных средств от операционной деятельности преимущественно связаны с основной деятельностью предприятия. Таким образом, они, как правило, являются результатом операций и других событий, входящих в определение прибыли или убытка. Примерами потоков денежных средств от операционной деятельности являются:

- 1) денежные поступления от предоставления услуг и продажи товаров;
- 2) денежные поступления в виде гонораров, роялти, комиссионных и прочая выручка;
- 3) денежные выплаты поставщикам за услуги и товары;
- 4) денежные выплаты работникам и от имени работников;
- 5) денежные поступления и выплаты страховой компании по страховым премиям, требованиям, аннуитетам и прочим страховым вознаграждениям;
- 6) денежные возвраты или выплаты налога на прибыль, если они не могут быть непосредственно соотнесены с финансовой или инвестиционной деятельностью;
- 7) денежные выплаты и поступления по договорам, заключенным в коммерческих или торговых целях.

Некоторые операции, такие как продажа единицы оборудования, могут привести к возникновению прибыли или убытка, которые признаются в качестве прибыли или убытка. Движение денежных средств, связанное с такими операциями, классифицируется как движение денежных средств от инвестиционной деятельности. Однако, денежные выплаты, осуществляемые для приобретения или производства активов, удерживаемых для сдачи в аренду другим лицам, а впоследствии удерживаемых для продажи в соответствии с МСФО (IAS) 16 «Основные средства», классифицируются как движение денежных средств от операционной деятельности. Денежные поступления от аренды и последующей продажи таких активов также являются движением денежных средств от операционной деятельности.

Предприятие может иметь займы и ценные бумаги, предназначенные для торговых или коммерческих целей, и в этом случае они могут быть приравнены к запасам, приобретенным специально для перепродажи. Следовательно, движение денежных средств, возникающее от покупки или продажи коммерческих или торговых ценных бумаг, классифицируется как операционная деятельность. Аналогичным образом, денежные займы и авансы, предоставляемые финансовыми институтами, обычно классифицируются как операционная деятельность, поскольку они относятся к основной приносящей доход деятельности такого учреждения.

Инвестиционная деятельность - приобретение и выбытие внеоборотных активов и прочих инвестиций, не входящих в категорию эквивалентов денежных средств.

Раскрытие информации о движении денежных средств от инвестиционной деятельности имеет большое значение, поскольку оно показывает, какие расходы были произведены с целью приобретения ресурсов, предназначенных для генерирования будущих доходов и потоков денежных средств. Только те расходы, которые влекут за собой признание актива в отчете о финансовом положении, могут классифицироваться как инвестиционная деятельность. Примерами потоков денежных средств от инвестиционной деятельности являются:

1) денежные выплаты для приобретения основных средств, нематериальных и других долгосрочных активов. К ним относятся выплаты, связанные с капитализированными затратами на разработки и с самостоятельно произведенными основными средствами;

2) денежные поступления от продажи нематериальных активов, основных средств и других долгосрочных активов;

3) денежные выплаты для приобретения долевых или долговых инструментов других предприятий и долей участия в совместном предпринимательстве (кроме платежей за инструменты, рассматриваемые как эквиваленты денежных средств или предназначенные для коммерческих или торговых целей);

4) денежные поступления от продажи долговых или долевых инструментов других предприятий и долей участия в совместном предпринимательстве (кроме поступлений по инструментам, рассматриваемым как эквиваленты денежных средств или предназначенным для коммерческих или торговых целей);

5) денежные займы и авансы, предоставленные другим лицам (кроме займов и авансов, предоставляемых финансовыми институтами);

6) денежные поступления от возврата займов и авансов, предоставленных другим лицам (кроме авансовых платежей и займов финансовых институтов);

7) денежные выплаты по форвардным контрактам, фьючерсным контрактам, опционам и договорам «своп», за исключением случаев, когда

контракты заключены в коммерческих или торговых целях или выплаты классифицируются как финансовая деятельность; и

8) денежные поступления по фьючерсным контрактам, форвардным контрактам, опционам и договорам «своп», за исключением случаев, когда контракты заключены в коммерческих или торговых целях или поступления классифицируются как финансовая деятельность.

Когда контракт отражается в учете как хеджирование некой идентифицируемой позиции, поток денежных средств по такому контракту классифицируется так же, как и поток денежных средств по хеджируемой позиции.

Финансовая деятельность - это деятельность, изменяемая величину и структуру собственного капитала компании и ее кредитов и займов.

Информация о движении денежных средств от финансовой деятельности имеет большое значение, поскольку данная информация полезна при прогнозировании требований на будущие денежные потоки организации со стороны тех, кто его финансирует. Примерами потоков денежных средств от финансовой деятельности являются:

1) денежные поступления от эмиссии акций или других долевых инструментов;

2) денежные выплаты собственникам для погашения или приобретения акций предприятия;

3) денежные поступления от выпуска долговых обязательств, облигаций, векселей, займов, залоговых и других долгосрочных или краткосрочных заимствований;

4) денежные выплаты по заемным средствам;

5) денежные выплаты арендатора для уменьшения непогашенной задолженности по финансовой аренде.

Что касается финансовой деятельности, то с 2017 г. предполагается введение поправки. Она является частью большого проекта Совета по МСФО по раскрытиям в отчетности, который включает ряд локальных изменений в МСФО в отношении правил раскрытия информации в отчетности с целью улучшения презентации и качества раскрываемой информации.

Поправка требует включать в отчетность информацию, которая позволит пользователям отчетности оценить изменения в обязательствах, относящихся к финансовой деятельности, включая как изменения, влияющие на денежные потоки, так и те, которые не влияют на них.

В поправке не регламентируется формат нового раскрытия информации о финансовой деятельности. Вместо этого указывается, что цель достаточного и полного раскрытия информации для пользователей может быть достигнута путем представления в отчетности сверки изменения между сальдо финансовых обязательств на начало и конец периода в отчете о финансовом положении.

Поправка действует для отчетных периодов, начинающихся с 1 января 2017 г. и должна применяться перспективно, то есть без пересчета данных

за сравнительный отчетный период. Разрешено досрочное применение поправки.

Список литературы

1. Говдя В.В., Дегальцева Ж.В. Особенности формирования консолидированной отчетности в агрохолдингах // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2013. № 89. С. 1196-1209.
2. Небавская Т.В. Анализ и оценка денежных потоков организации // В сборнике: Современные учетно-аналитические системы в экономике: факты, прогнозы, тенденции развития Сборник статей по материалам IV международной научно-практической конференции. Кубанский государственный аграрный университет. 2015. С. 85-89.
3. Небавская Т.В. Использование анализа для контроля и управления дебиторской и кредиторской задолженностью // В сборнике: Перспективы развития теории и практики бухгалтерского учета и отчетности в условиях глобализации экономики Сборник научных статей по итогам заочной II Международной научно-практической конференции. ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет. 2014. С. 143-147.
4. Полонская О.П., Злобова Е.Г. Основные проблемы перехода на МСФО // Бухгалтерский учет: история, современность, перспективы развития: Сб. науч. ст. Краснодар, 2013. С. 197-200
5. Федосеева О.И., Фахратова С.И., Солопченко Д.В. Сложности процесса внедрения МСФО в бухгалтерскую отчетность России // В сборнике: современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации. Сборник статей победителей II Международной научно-практической конференции. МЦНС «Наука и Просвещение». Пенза, 2016. С. 51-54.

*Nebavskaya Tatiana V. - Cand. Econ. Sci., associate professor
(E-mail: Vladsvstnv71@mail.ru)*

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

Barannik Victoria V., student

(E-mail: barannikyicka@rambler.ru)

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

Voropaeva Jana S. - student

(E-mail: vera-voropaeva-2015@mail.ru)

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

REPORTING FORMAT IFRS. STATEMENT OF CASH FLOWS

Abstract. The article describes the composition and structure of the cash flow statement in accordance with IFRS.

Keywords: cash report; cash flows; cash flows; financial statements.

УДК 657.1

**УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ:
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МСФО И РСБУ**

Никитина Наталья Николаевна, к.э.н., доцент

Стерлитамакский филиал

*Башкирский государственный университет, г.Стерлитамак, Россия
(e-mail: nikitina-n-n@yandex.ru)*

В статье дан сравнительный анализ сущности и основных методологических положений формирования учетной политики организации в соответствии с РСБУ и МСФО. Несмотря на то, что российские положения (стандарты) по бухгалтерскому учету (РСБУ) разрабатывались на основе аналогичных международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), при их сопоставлении выявляются различия, которые следует учитывать.

Ключевые слова: учетная политика организации, бухгалтерский учет, положения (стандарты) по бухгалтерскому учету, международные стандарты финансовой отчетности.

Разработка учетной политики является важнейшим процессом, определяющим, в конечном итоге, систему бухгалтерского учета и отчетности организации.

В соответствии с положениями статьи 8 Федерального закона Российской Федерации от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» «совокупность способов ведения экономическим субъектом бухгалтерского учета составляет его учетную политику» [6].

Ключевым нормативным документом, устанавливающим порядок формирования, раскрытия и изменения учетной политики предприятия, является Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008).

В соответствии с ПБУ 1/2008, «под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности» [7].

Основным стандартом, регламентирующим формирование учетной политики в системе международных стандартов финансовой отчетности, является МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки». В нем содержится определение учетной политики (accounting policies): «...конкретные принципы, основы, общепринятые условия, правила и практические подходы, применяемые организацией при подготовке и представлении финансовой отчетности» [4].

Определение данного понятия в российских стандартах учета отличается от определения, приведенного в МСФО. По словам О.В. Шамаковой: «Международные стандарты оперируют термином применительно к финансо-

вой отчетности, а не к бухгалтерскому учету в целом, в отличие от отечественной практики. Содержание учетной политики для каждой иностранной организации индивидуально. Оно включает инструкции, которым должна следовать организация в процессе хозяйствования, а также при составлении финансовой отчетности» [12, с. 16].

Следовательно, общая идея та же, при этом по МСФО учетная политика ориентирована на конечный результат (подготовку и представление финансовой отчетности), а в РСБУ учетная политика в основном предназначена для целей ведения бухгалтерского учета и внутреннего контроля.

В отличие от российской методики утверждать учетную политику отдельным организационно-распорядительным документом – приказом в рамках МСФО не требуется. «Однако ее содержание должно быть изложено в виде отдельного документа или в примечаниях к отчетности» [12, с.16].

Обязательные компоненты учетной политики в МСФО (IAS) 8 не определены, тогда как в ПБУ 1/2008 содержится их перечень (рабочий план счетов, формы первичных учетных документов, порядок проведения инвентаризаций, способы оценки активов и обязательств, правила документооборота, порядок контроля за хозяйственными операциями). Поскольку эти документы в большей степени относятся к системе внутреннего контроля, а не к области финансовой отчетности, то «МСФО прямо не предписывают их разрабатывать» [1, с.50].

Согласно п.7 ПБУ 1/2008, организацией по конкретному вопросу организации и ведения бухгалтерского учета выбирается один из способов, допускаемых законодательством РФ и нормативными актами по бухгалтерскому учету [7]. Если по конкретному вопросу в нормативных документах требования не установлены, то компания самостоятельно разрабатывает соответствующий способ. Этот пункт максимально сближает МСФО и РСБУ. МСФО (IAS) 8 содержит аналогичное положение. Кроме того, в МСФО (IAS) 8 закреплено положение о применении национальных стандартов учета в той части, которая не противоречит требованиям международных стандартов.

Цель МСФО (IAS) 8 состоит в установлении «критериев выбора и изменения учетной политики, вместе с порядком учета и раскрытием информации об изменениях в учетной политике, изменениях в бухгалтерских оценках и исправлениях ошибок» [4].

Правила признания и раскрытия в бухгалтерской отчетности организаций информации об изменениях оценочных значений устанавливает ПБУ 21/2008 «Изменения оценочных значений» [8].

Оценочными значениями согласно п. 3 ПБУ 21/2008 являются:

– величина создаваемых организацией оценочных резервов (по сомнительным долгам, под снижение стоимости материально-производственных запасов и т.д.);

– сроки полезного использования основных средств, нематериальных и иных амортизируемых активов;

– оценка ожидаемых поступлений от использования амортизируемых активов и т.д.

Изменением в бухгалтерской оценке, по МСФО (IAS) 8, считается корректировка балансовой стоимости актива или обязательства, или суммы периодического потребления актива, при появлении новой информации или развитии событий в результате оценки: во-первых, текущего состояния активов и обязательств, во-вторых, ожидаемых будущих выгод и обязанностей, связанных с активами и обязательствами.

Правила исправления ошибок и порядок раскрытия информации об ошибках в бухгалтерском учете и отчетности организаций устанавливает отечественное ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности». Исходя из норм ПБУ 22/2010, ошибка – «неправильное отражение (неотражение) фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и (или) бухгалтерской отчетности организации» [9].

Ошибка в бухгалтерском учете и отчетности может быть обусловлена: неправильным применением законодательных и нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету; учетной политики организации; неточностями в вычислениях; неправильной классификацией или оценкой фактов хозяйственной деятельности; неправильным использованием информации, которая имела на дату подписания бухгалтерской отчетности; а также недобросовестными действиями должностных лиц организации.

Аналогичные нормы содержатся и в МСФО (IAS) 8: «Ошибки предыдущих периодов – это пропуски или искажения в финансовой отчетности предприятия для одного или более периодов, возникающие вследствие неиспользования либо неверного использования надежной информации, которая

(а) имела в наличии, когда финансовая отчетность за те периоды была утверждена к выпуску; и

(б) могла обоснованно ожидать быть полученной и рассмотренной в ходе подготовки и представления этой финансовой отчетности.

Такие ошибки включают результаты математических просчетов, ошибок при применении учетной политики, невнимательности или неверного толкования фактов, а также мошенничества» [4].

МСФО (IAS) 8 рассматривает в качестве ошибки только ошибки предыдущих периодов, т.е. уже отраженные в бухгалтерской отчетности. В ПБУ 22/2010 практикуется более широкий подход к понятию «ошибка»: в него включаются как ошибки текущего периода, так и ошибки предыдущих периодов [10, с.5]. ПБУ 22/2010 более развернуто характеризует причины возникновения бухгалтерских ошибок [10, с.4].

Допущенные в бухгалтерском учете ошибки прошлых периодов дифференцируются на существенные и несущественные. Критерий существенно-

сти ошибки организация может определить самостоятельно и прописать в учетной политике для целей бухгалтерского учета.

Схожим в ПБУ 22/2010 и МСФО (IAS) 1 является положение, что выявленные ошибки и их последствия подлежат обязательному ретроспективному исправлению (пересчету) с учетом определенных ограничений.

В статье И.П. Шкаревой [10, с.2] сделан вывод о практически полном соответствии ПБУ 22/2010 и МСФО (IAS) 8 в части отражения существенных ошибок предыдущих периодов, отмечен высокий уровень методологического обеспечения порядка отражения ретроспективного пересчета по сравнению с ретроспективным применением учетной политики.

Общие принципы и требования к раскрытию учетной политики, за исключением требований, относящихся к изменениям в учетной политике, изложены в МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности».

Согласно п. 10 МСФО (IAS) 1, краткий обзор значимых положений учетной политики включается в Примечания, входящие в полный комплект финансовой отчетности.

В случае, если имели место ретроспективные изменения учетной политики, исправление ошибки или реклассификация статей в финансовой отчетности, то предоставляется дополнительный отчет о финансовом положении на начало предшествующего периода. РСБУ этого не требуется.

Пунктом 21 ПБУ 1/2008 предусмотрено, что информацию об учетной политике нужно раскрывать в Пояснениях к Бухгалтерскому балансу и Отчету о финансовых результатах. Там же требуется привести сведения об измененной учетной политике.

Так, обновив учетную политику в отчетном году, в Пояснениях к Бухгалтерскому балансу и Отчету о финансовых результатах требуется раскрыть следующую информацию:

- причину изменения;
- содержание обновленных или новых пунктов;
- порядок того, как будут отражены последствия изменения учетной политики в бухгалтерской отчетности (ретроспективно или перспективно);
- суммы корректировок, связанных с изменением учетной политики, по каждой статье бухгалтерской отчетности за каждый из представленных отчетных периодов;
- сумму соответствующей корректировки, относящейся к отчетным периодам, предшествующим представленным в бухгалтерской отчетности, – в той степени, в которой это практически возможно.

В ПБУ 1/2008 аналогично МСФО (IAS) 8 предусмотрено два подхода к отражению последствий изменения учетной политики: ретроспективное и перспективное применение. Как отмечает И.П. Шкарева, «заимствував ретроспективный подход к отражению последствий изменения учетной политики, ПБУ 1/2008 не ввело понятие «кумулятивный эффект»... Однако то, что термин официально не закреплён, не избавляет организации от возникновения кумулятивного эффекта» [11, с.11].

Рассматривая соответствие допущений и требований ПБУ 1/2008 положениям МСФО, можно отметить, следующее:

1) допущение имущественной обособленности, имеющееся в ПБУ 1/2008, в МСФО не сформулировано в качестве одного из основополагающих, а реализовано опосредованно, то есть не через право собственности, а через понятие контроля над активами и ответственности по обязательствам;

2) в отношении допущений непрерывности деятельности, а также последовательности применения учетной политики различий нет;

3) формулировки допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности являются сходными;

4) в отношении требований полноты, своевременности и осмотрительности различий нет;

5) на уровне общих положений требования приоритета содержания перед формой различий нет. В то же время, порядок отражения хозяйственных операций, закрепленных в ПБУ, в ряде случаев приводит к нарушению требования приоритета содержания перед формой;

6) требование непротиворечивости, имеющееся в ПБУ 1/2008, в МСФО не определено. Это объясняется тем, что Международные стандарты в большей степени ориентированы на подготовку финансовой отчетности, чем на ведение бухгалтерского учета.

7) требование рациональности в отношении ведения бухгалтерского учета в МСФО также не определено. Тем не менее, при формировании финансовой отчетности по МСФО вопрос рационального формирования информации затрагивается. Так, в Концептуальных основах финансовой отчетности [3] содержится положение о том, чтобы затраты, связанные с представлением финансовой информации «оправдывались выгодами от представления данной информации» (пункт QC35).

В целом сравнительный анализ положений РСБУ и МСФО относительно учетной политики показал, что они максимально сближены. Основные отличия заключаются в следующем:

1) закрепление норм, касающихся порядка формирования, изменения и раскрытия учетной политики, исправления ошибок в учете и отчетности и отражения изменений оценочных значений, в нескольких отдельных стандартах: РСБУ (ПБУ 1/2008, ПБУ 21/2008, ПБУ 22/2010) и МСФО (МСФО (IAS) 8, МСФО (IAS) 1);

2) отличие определений понятия «учетная политика» в ПБУ 1/2008 и МСФО (IAS) 8;

3) в РСБУ не используется термин «кумулятивное изменение» («кумулятивный эффект») при применении ретроспективного подхода в результате изменения учетной политики;

4) ряд допущений и требований в МСФО прямо не определены (допущение имущественной обособленности, требование непротиворечивости, требование рациональности).

Разработка учетной политики организации требует от бухгалтера системного знания положений как российских стандартов по бухгалтерскому учету, так международных стандартов.

Список литературы

1. Боброва Е.А. Формирование учетной политики согласно РСБУ и МСФО / Е. А. Боброва // Аудиторские ведомости. – 2011. – № 1. – С. 48-55.
2. Боброва Е.А., Москаленко М.А. Методологические основы формирования учетной политики в РСБУ и МСФО // Научные записки ОРЕЛГИЭТ. 2010. №1. С. 202-206. – URL: orelgiel.ru/docs/monah/51.bm.pdf
3. Документ «Концептуальные основы финансовой отчетности» принят Советом по МСФО. Дата публикации: 09.02.2016. – URL: http://minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo/docs/#
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» (введен в действие для применения на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 №217н; официально опубликован 09.02.2016).
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (введен в действие для применения на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н; официально опубликован 09.02.2016).
6. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ.
7. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), утвержденное Приказом Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (ред. от 18.12.2012).
8. Положение по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008), утвержденное Приказом Минфина России от 6 октября 2008 г. № 106н.
9. Положение по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010), утвержденное Приказом Минфина России от 28.06.2010 №63н (ред. от 06.04.2015).
10. Шкарева И.П. Исправление ошибок: от «красного сторно» до кумулятивного эффекта согласно МСФО и РСБУ // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – №30 (324). – С. 2-10.
11. Шкарева И.П. Учетная политика организации и последствия ее изменения // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – №30 (276). – С. 8-14.
12. Шамова О.В. Подход к составлению учетной политики организации по правилам МСФО // Международный бухгалтерский учет. – 2009. – №11 (131). – С. 15-19. – URL: <http://elibrary.ru/contents.asp?issueid=644410>.

Nikitina Natalia Nikolaevna, Cand.Econ.Sci., associate professor, Sterlitamak Branch of the Bashkir State University. Sterlitamak, Russia

ACCOUNTING POLICY OF THE ORGANIZATION: COMPARATIVE ANALYSIS OF IFRS AND RFRS

Abstract. The article presents a comparative analysis of the nature and fundamental of the methodological provisions of formation of accounting policy in accordance with RFRS and IFRS. Despite the fact that regulations (standards) on accounting (RFRS) of Russia were developed based on the equivalent international financial reporting standards (IFRS) in their comparison reveals differences that should be considered.

Keywords: accounting policy of the organization, accounting, regulations (standards) on accounting, international financial reporting standards.

УДК 332.122

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ЕГО РОЛЬ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Николенко Анастасия Андреевна, магистрант

(E-mail: nastya.nikolenko.1994@mail.ru)

Беляева Елена Сергеевна, к.с.н., доцент,

Емельянова Ольга Владимировна, к.э.н., доцент,

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В данной статье раскрываются особенности рынка инновационных технологий и его роль в региональной экономике, находящейся на современном этапе развития.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновации, рынок инновационных технологий, экономика региона, инновационные процессы.

Чтобы усовершенствовать систему управления инновационной деятельностью в стране необходимо вырабатывать механизмы взаимоотношений между государством, бизнесом и научно-образовательной средой на региональном уровне.

На современном этапе определяющим фактором в технологическом развитии экономики регионов России становится формирование рынка инновационных технологий.

Под рынком инновационных технологий следует понимать совокупность экономических отношений, формирующих спрос и предложение инновационных технологий, их передачу, использование и распределение, поддерживаемых соответствующими институтами и механизмами с целью технологического развития экономики [1, с. 183].

К основным предпосылкам создания данного рынка относятся:

- переход экономики России к инновационному типу развития, где инновационные технологии играют ключевую роль;
- развитие конкуренции на рынках высокотехнологичных товаров;
- углубление общественного разделения труда, специализация организаций на проведении исследований и разработке инновационных технологий, их коммерциализации;
- изменение законодательства в части правовой охраны объектов интеллектуальной собственности;
- превращение инновационных технологий в товар;
- развитие лицензионной торговли технологиями.

Как и любой рынок, рынок инновационных технологий имеет свою специфику, определяемую спецификой предлагаемого товара [1, с. 184].

Основными особенностями рынка инновационных технологий являются следующие (таблица 1).

Таблица 1 - Особенности рынка инновационных технологий [4, с. 25]

Особенность	Содержание
Данный рынок относится к рынкам несовершенной конкуренции	Конкуренция за потребителя носит не ценовой характер, преобладают развитые связи между разработчиками технологий (продавцами) и предприятиями (покупателями), осуществляется регулирование рынка как со стороны государства, так и крупных промышленных компаний
Отсутствуют прямые конкуренты	Разработчик технологии имеет монопольное положение на рынке, позволяющее ему извлекать технологическую ренту
Рынок, динамично развивающийся количественно и качественно	Подвержен циклическим изменениям, сменам технологических укладов
Ёмкость рынка зависит от степени локализации производства и инновационной активности предприятий	Спрос на инновационные технологии выступает производной от спроса на конечную продукцию, производимую с помощью инновационной технологии
Тесная взаимосвязь и взаимозависимость внутреннего и международного рынка инновационных технологий	Ориентиры задает международный рынок

Инновационные технологии как основной объект рынка имеют отличительные особенности, определяющие специфику самого рынка инновационных технологий: воплощают в себе новые научно-технические знания; включают объекты интеллектуальной собственности, имеющие правовую охрану; относятся к конкретному типу инновации.

Инновационный рынок является организационным, т. е. здесь в качестве и поставщиков, и покупателей выступают преимущественно предприятия и различные учреждения. Экономические субъекты в сфере инновационной деятельности могут выступать потребителями одних инноваций (более низкого уровня) и поставщиками инноваций более высоких уровней. При этом качество конечных инновационных продуктов и услуг, определяется качеством инноваций по всей инновационной цепочке. В связи с чем важным является характер отношений, складывающихся в процессе создания и распространения инноваций.

Участниками сферы инновационного рынка являются хозяйствующие субъекты [3, с. 120]:

- создатели и обладатели научно-технических достижений и ноу-хау, небольшие самостоятельные фирмы, основная сфера деятельности которых посредничество или распространение инноваций;

- пользователи инноваций, а так же кредитно-финансовые, патентно-лицензионные, консалтинговые, рекламные, учебно-методические и прочие государственные и частные структуры.

Для эффективного распространения инноваций необходимо присутствие инноватора предложения (продавца) и инноватора спроса (покупателя). Новаторы открывают новые возможности, но дальнейшее их распространение определяется выбором имитаторов, которые руководствуются критериями эффективности при отборе инноваций. В значительной мере принятию и распространению инноваций способствуют инноваторы - люди (организации) с широким концептуальным репертуаром.

В зависимости от участия в инновационном процессе покупателей и поставщиков на рынке инноваций можно разделить на определенные группы (таблица 2).

Таблица 2 – Типы покупателей и поставщиков рынка инновационных технологий [5, с. 21-22]

Тип	Спрос	Предложение
Новаторы	Генератор новых идей	Первый реализовавший новые идеи
Реципиенты (последователи)	Первая группа, приобретающая новые продукты	Внедряющие модифицированные и улучшающие инновации
Раннее большинство	Использующие модифицированные и улучшенные продукты	Внедрившие новшество в массовое производство
Отстающие	Потребители традиционных товаров	Фирмы, выпускающие изделия на завершающей стадии жизненного цикла

Огромную важность для распространения новой научно-технической продукции имеют коммуникационные факторы. Высокий уровень информационного обмена, тесные коммуникации способствуют быстрой диффузии инноваций. Активное участие в научно-технических семинарах, симпозиумах, выставках обеспечивают знакомство потребителя с новой продукцией еще до выведения ее на рынок, формируя тем самым инновационный спрос. При отсутствии предварительной информации о новом товаре ее появление на рынке может быть встречено потребителем настороженно и процесс формирования спроса будет слишком длителен, что в свою очередь отразится на затратах и финансовых результатах фирмы-производителя.

Важность формирования рынка инновационных технологий в России определяется большой потребностью в новых технологиях для модернизации экономики в связи со сложившимся технологическим отставанием многих отраслей и производств [2, с. 42-43].

Теоретически существуют два подхода к определению дальнейшего развития отечественного инновационного рынка:

1) Приобретение лицензий и ноу-хау на известные технологии, виды продукции и торговые марки крупных зарубежных компаний. Плюсы такого подхода - отработанные на практике технологии, отвечающий мировым стандартам контроль качества, большие маркетинговые преимущества, возможности для создания совместных предприятий по принципу стратегических технологических альянсов, перспективы получения дополнительных кредитов на технологическое переоснащение. Основной минус - дешевый рубль, что делает проблематичным использование импортных материалов и комплектующих, а также возврат кредитов зарубежным партнерам.

2) Использование собственного научно-технического потенциала, в значительной мере не востребованного сегодня отечественной промышленностью.

Дальнейшее его успешное развитие возможно при обеспечении государственной поддержки инновационной деятельности, с одной стороны, и использования современных методов управления субъектами данной сферы, с другой [3, с. 124].

Для развития инновационных процессов важное значение имеет инновационный потенциал региона, который помимо других факторов предполагает создание соответствующей инфраструктуры.

Таким образом, основной задачей преодоления разрыва между спросом и потребностями в области инновационных технологий должно стать понимание особенностей инновационных технологий как товара с вытекающими отсюда требованиями к нему по качественным параметрам. Преодоление противоречий при формировании рынка инновационных технологий на региональном уровне возможно через стимулирование инновационной восприимчивости предприятий в рамках имеющихся региональных инструментов, создания и эффективного функционирования инновационной инфраструктуры на всех этапах инновационного процесса.

Список литературы

1. Емельянова О.В., Условия развития инновационной деятельности в регионе // Сборник: Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика – 2015 материалы V Международной научно-практической конференции. – 2015, с. 180-184.
2. Беляева Е.С., Маркина С.А., Современные подходы к решению проблем производительности труда // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2012. №1. С. 40-47.

3. Беляева Е.С., Критерии оценки государственного финансового контроля // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2015. №3. С. 118-124.

4. Емельянова О.В., Правовые основы регулирования инновационной деятельности корпораций // Сборник: Управленческие технологии и модели модернизационных процессов в российской экономике: история и современность – 2015 материалы II Международной научно-практической конференции. – 2015, с. 24-28.

5. Гуриева Л. К. Концептуальные основы инновационной стратегии регионального развития // Наука и инновационные технологии для регионального развития. - 2014. - №3. - С. 21-23.

6. Современное состояние и пути достижения стратегических ориентиров развития АПК/ Маркина С.А., Беляева Е.С.// Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. 2012. Т. 24. № 19-1. С. 11.

7. Финансовая оценка принципа сбалансированности бюджета на субфедеральном уровне/ Беляева Е.С.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 193.

8. Экономика в общественном мнении/ Беспарточный Б. Д., Беляева Е. С.// Москва, 2004.

9. Теоретические вопросы государственного финансового контроля/ Беляева Е.С.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 2. С. 106-110.

Nikolenko Anastasia Andreevna, student

(E-mail: nastya.nikolenko.1994@mail.ru)

Southwest State University, Kursk, Russia

Belyaeva Elena Sergeevna, candidate of sociological sciences, associate professor, Southwest State University, Kursk

Yemelyanova Olga Vladimirovna, candidate of economic sciences, associate professor, Southwest State University, Kursk

FEATURES OF THE MARKET OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES AND ITS ROLE IN THE REGIONAL ECONOMY

Abstract. *This article describes the features of the market of innovative technologies and its role in the regional economies at the present stage of development.*

Keywords: *innovation, innovation, market innovation, the region's economy, innovation processes*

УСТРАНЕНИЕ ДВОЙНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ

Новикова Виктория Алексеевна, студентка

(vikuli4ka.now@yandex.ru)

Касевич Екатерина Викторовна, к.ист.н., доцент

(vikuli4ka.now@yandex.ru)

Северо - Кавказский федеральный университет, г.Ставрополь, Россия

В данной статье рассматриваются основные подходы и методы устранения двойного налогообложения.

Ключевые слова: механизм, устранение, резидент, конвенция, налогообложение

На современном этапе развития экономики страны мира сближаются, процессы глобализации охватывают новые регионы, а компании получают возможность расширять свои рынки сбыта посредством работы на зарубежных рынках. Международные организации, которые ведут свою хозяйственную (предпринимательскую) деятельность, сталкиваются с проблемой двойного налогообложения одного и того же объекта сразу в нескольких странах, что может привести не только к экономической нецелесообразности ведения деятельности в нескольких странах, но и, как следствие, препятствовать развитию внешнеэкономических связей государств. Главным способом решения проблем, возникающих в налоговом праве, выступают международные налоговые соглашения.

Отношения в сфере налогообложения в рамках каждой отдельной страны регламентируются не только нормами национального налогового законодательства, но в ряде случаев и нормами международного права. Основной формой этой составной части системы законодательства выступают международные договоры.

Долгое время считалось, что в экономических межгосударственных отношениях только государства и созданные ими межгосударственные организации могут рассматриваться в качестве субъектов, быть носителями соответствующих прав и обязанностей [3]. Современные реалии вносят коррективы и в этот постулат: на международный уровень выходят субъекты предпринимательской деятельности разных государств.

В разработке механизма устранения двойного налогообложения применяются два основных подхода.

Первый подход основан на территориальной привязке. Под территориальной привязкой понимается, что государство облагает лишь те доходы, которые были получены на ее территории, а все остальные доходы, полученные за ее территорией, налогами не облагаются. Проблема реализации этого подхода заключается в том, что страны используют различные критерии для определения территориальной привязки некоторых видов деятельности и доходов.

Второй подход основан на резидентстве (или по-другому его называют постоянное местопребывание). Согласно этому подходу, резидент определенной страны подлежит налогообложению всех своих доходов, как полученных на территории данной страны, так и за ее пределами. Статус резидентства устанавливается внутренним законодательством страны, в отношении физических и юридических лиц. В свою очередь статус резидентства физические лица получают, как правило, в соответствии со своим гражданством, а юридические лица исходя из места их регистрации, места осуществления основной деятельности и других факторов [1].

Термином «налоговое резидентство» обозначается принадлежность компании или физического лица к налоговой системе определенной страны. Сам резидент несет налоговую ответственность перед государством, что проявляется в его обязанности вносить платежи за все полученные доходы. Причем учитываются даже те, которые заработаны в других странах. Получить статус может любое физическое лицо, вне зависимости от его гражданства и национальности.

Налоговый кодекс РФ в п.2 ст. 207 закрепляет, что Налоговыми резидентами признаются физические лица, фактически находящиеся в Российской Федерации не менее 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев. Период нахождения физического лица в Российской Федерации не прерывается на периоды его выезда за пределы территории Российской Федерации для краткосрочного (менее шести месяцев) лечения или обучения, а также для исполнения трудовых или иных обязанностей, связанных с выполнением работ (оказанием услуг) на морских месторождениях углеводородного сырья.

Если бы все страны использовали один определенный подход, то необходимость устранения двойного налогообложения не появлялась. Но, как правило, многие страны сочетают оба подхода, поскольку ни одно государство, в силу неравномерности экономического развития, не откажется полностью от налогообложения, как доходов полученных ее резидентами, так и доходов возникающих на ее территории.

В РФ применяется резидентский подход, исходя из установленных правил, в соответствии с которым организации, созданные по законодательству РФ, уплачивают налог на прибыль в Российской Федерации по своему мировому доходу.

Существуют также следующие два подхода для основания привлечения иностранных лиц и компаний к налогообложению.

Первый подход основан на наличии постоянного делового учреждения, через которое иностранные компании осуществляют свою деятельность.

Второй подход основан на факте осуществления деятельности, однако в некоторых странах в силу своей неразвитости налогового права, налогообложению подлежит и неприбыльная деятельность, например, общественная, благотворительная деятельность [4].

Стоит отметить, что многие компании с целью уменьшения своего налогового бремени переносят часть своего производства в страны с наиболее благоприятными налоговыми режимами.

Согласно общим принципам, иностранная компания облагается налогом в другой стране в случаях: осуществления полного коммерческого цикла, если компания действует через свое деловое учреждение, либо через своих зависимых агентов. В случае, если компания осуществляет свою деятельность через независимого агента, то эта компания не облагается налогом в другой стране [2].

В последние десятилетия заметен рост сотрудничества на региональном уровне, которое реализуется в виде международных договоров с ограниченным кругом участников, в частности заключенных союзом государств и третьими странами. Двусторонними и многосторонними международными договорами могут быть не только торговые, но и налоговые соглашения.

Россией в последние годы подписаны соглашения об устройстве двойного налогообложения: Соглашение между Правительством РФ и Правительством Объединенных Арабских Эмиратов от 07.12.2011 «О налогообложении дохода от инвестиций Договаривающихся государств и их финансовых и инвестиционных учреждений», Конвенция между Российской Федерацией и Королевством Бельгии от 19.05.2015 «Об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал», Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Специального административного района Гонконг Китайской Народной Республики от 18.01.2016 «Об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы» и др.

Под становлением механизма устранения двойного налогообложения, понимается, что договор, как правило, предоставляет исключительное право на взимание налога в стране местопребывания, либо сохраняет возможность сохранения налогообложения в двух государствах, но при этом ограничивая его размер в одном из государств.

Устранение двойного обложения может производиться двумя способами. Первый - так называемый кредитный метод. Это значит, что налог, уплаченный за рубежом, вычитается из налога, причитающегося к уплате дома (но если получится отрицательная величина, доплачивать не будут). При этом сам доход (для налогов на доход), полученный за рубежом, включается в «домашнюю» налогооблагаемую базу. Второй способ - метод исключения. Это значит, что доход, полученный за рубежом, исключается из домашней налогооблагаемой базы. Оба метода используются в разных соглашениях. Иногда одна страна применяет один метод, а вторая - другой. Россия, как правило, применяет кредитный метод. Исключение двойного налогообложения для своих компаний по кредитному методу предусмотрено и национальным законодательством России, даже при отсутствии налогового договора с данной страной (одностороннее исключение двойного

налогообложения). Это значит, что российская компания, законно уплатившая налоги за рубежом, в любом случае может вычесть их из суммы российских налогов. Все вышесказанное относится как к налогам на доходы постоянного представительства за рубежом, так и к налогам у источника, выплачиваемым зарубежным плательщиком дохода - они тоже принимаются к зачету (при предоставлении соответствующих справок, разумеется).

Так же выделяют и другие методы устранения двойного налогообложения:

Метод освобождения, при использовании территориального подхода, исключает налогообложение дохода полученный за территорией данного государства. При данном методе государство обеспечивает независимость решения инвестора, вести деятельность на территории страны или за ее пределами [4].

Метод зачета (или метод налогового кредита) заключается в зачете налога, уплаченного с дохода в другом государстве, подлежащего уплате в данной стране.

Однако, сумма, принимаемая к зачету, определяется из [3]:

- предельная сумма зачета больше уплаченной суммы налога в государстве источника. Сумма, принимаемая к зачету, равна сумме, уплаченной сумме налога в государстве источнике.

- предельная сумма зачета меньше уплаченной суммы налога в государстве источника. Сумма, принимаемая к зачету, равна предельной сумме зачета.

Метод зачета ориентирован на экспортный нейтралитет, в соответствии с которым инвестор уплачивает налог по высокой ставке, либо в стране резидентом которого он является, либо в стране — источника дохода.

Метод налогового вычета (скидки) заключается в том, что из налоговой базы вычитается уплаченный налог в иностранном государстве.

Метод налоговой скидки предотвращает вывоз капитала за границу, так как на компании-резиденты ложится большое налоговое бремя, в результате чего происходит реинвестирование национальной экономики.

Российская Федерация применяет в отношении своих резидентов метод налогового зачета.

В целом Российская модель механизма устранения двойного налогообложения соответствует международным принципам, но не все международные принципы учтены в российской налоговой системе.

Механизм международных соглашений тесно связан с методами одностороннего устранения двойного налогообложения, поскольку они дополняют друг друга и не могут быть взаимозаменяемы. Исходя из того, что каждая страна стремится к обеспечению достаточного уровня поступления в бюджет и созданию условий для экономического развития, решить проблему двойного налогообложения в одностороннем порядке не возможно.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что инструментами механизма устранения международного двойного налогообложения доходов в Российской Федерации являются система налогообложения иностранных организаций и система зачета иностранного налога, заложенные в российское законодательство и международные налоговые соглашения.

Список литературы

1. Бурганова Р. Ш. Установление механизма устранения двойного налогообложения в системе налогового планирования // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы IV междунар. науч. конф. — СПб.: Свое издательство, 2015. — С. 80-83.
2. Бусыгина И., Лебедева Е. Субъекты Федерации в международном сотрудничестве // Аналитические записки Научно-координационного совета по международным исследованиям МГИМО(У) МИД России. 2015. Апр. Вып. 3(32).
3. Зимненко Б. Л. Международное право и правовая система Российской Федерации. М.: Статут, 2015.
4. Ходов Л. Г. Налоги и налоговое регулирование экономики: учеб. пособие. М.: ТЕИС, 2010.

Victoria Alekseevna Novikova, student

(vikuli4ka.now@yandex.ru)

North - Caucasus Federal University, Stavropol, Russia

Kasevich Ekaterina Victorovna, kand.istor.nauk, associate professor, department of administrative and financial law

(vikuli4ka.now@yandex.ru)

North - Caucasus Federal University, Stavropol, Russia

THE ELIMINATION OF DOUBLE TAXATION IN THE RUSSIAN PRACTICE

Abstract: this article discusses the main approaches and methods of elimination of double taxation.

Key words: mechanism, removing, resident, Convention, taxation

К ВОПРОСУ О КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОМ АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕПУТАЦИОННО-ИМИДЖЕВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ БРЕНДА БАНКА

Нұрпейіс Саят Сабрұлы, магистрант

(e-mail: sayat.kz.94@mail.ru)

Ковшова Татьяна Петровна, м.э.н., MBA, старший преподаватель

(e-mail: tanya_timoshina@mail.ru)

СКГУ им. М. Козыбаева, Петропавловск, Казахстан

Проведён корреляционно-регрессионный анализ таких финансовых показателей банка как основные средства и нематериальные активы (ОС и НМА), процентные доходы, комиссионные доходы, активы – выявлена очень тесная прямая зависимость. С применением метода наименьших квадратов построены линейные тренды, отражающие зависимость активов, процентных и комиссионных доходов от основных средств и нематериальных активов банка. Доказана на цифрах важность развития тех-

нической составляющей качества банковского обслуживания, определяющей имидж и репутацию банка (составные части бренда) и как следствие лояльность клиентов.

Ключевые слова: корреляционно-регрессионный анализ, основные средства и нематериальные активы, бренд банка, организационные изменения.

Изменения в организации – не конечная цель, а лишь средство, помогающее приспособиться к новым условиям, и сохранить или повысить конкурентоспособность, эффективность работы и производительность. Рост означает увеличение числа и размеров. Развитие же – это «приобретение потенциала для улучшения». Ограничение роста организации обычно заложено в её окружении (т.е. пределы роста экзогенны). Пределы же развития зависят от внутренней среды организации (эндогенны).

АО «ForteBank» – организация, прошедшая ребрендинг, участвовавшая в сделке M&A. Трансформация дезорганизовала существующее состояние организации, привела к изменению целевых установок, вызвала реформирование, проявившееся в реструктуризации и реорганизации.

Предмет исследования настоящей публикации – это корпоративный бренд банка в условиях организационных изменений. Цель исследования: изучение влияния видов организационных изменений – роста и развития – на бренд банка, в том числе на его стоимость.

Изначально бренд – личный, опознавательный знак собственника, идентификатор принадлежности собственности, играющий роль некоей юридической гарантии собственности и авторства. По состоянию на 1 марта 2016 года Утемуратов Булат Жамитович владеет 87,28% размещённых простых акций банка, остальной капитал принадлежит миноритарным акционерам.

Сегодня потребитель реагирует в большей степени не на банковский продукт (услугу), его цену и качество, а на имидж, репутацию банка и его топ-менеджмент. Бизнес должен быть готов к мульти форматному диалогу с обществом, так как лидируют технологии PR, создания и продвижения эффективных брендов (брендинг), формирования и развития прогрессивных корпоративных культур.

Перед нами динамично развивающийся банк, который вышел на траекторию прибыльного развития бизнеса, полностью модернизировав подход к клиентам – АО «ForteBank»: 1) банк, который знает каждого своего клиента по имени, его бизнес и его потребности; 2) ориентирован на людей, ценящих индивидуальный подход; 3) это разветвлённая сеть уникальных центров обслуживания в 19 городах Казахстана; 4) высококвалифицированная команда, имеющая большой опыт работы, как на казахстанском, так и на зарубежном рынках.

Миссия банка – предоставление первоклассных финансовых решений, создавая ценность для наших клиентов, акционеров, сотрудников и общества в целом.

Проанализируем поэлементную структуру бренда банка (марочное имя, марочный знак или логотип, слоган, товарный знак, деловая репутация, имидж), отражающую его миссию и ценности. Ведь бренд – не просто торговая марка, которую можно запатентовать и которая может являться собственностью. Согласно одному из наиболее точных определений, бренд – это торговая марка (зарегистрированное название), имеющая определённую стоимость за счёт ценности сопутствующего ей имиджа (репутации). Иначе говоря, бренд – это имиджево-репутационная составляющая стоимости марки. Хотя он и входит в стоимость компании, но существует в потребительском сознании.

Название АО «ForteBank» – в основе нового названия банка лежат славянские, англо-саксонские и латинские корни. Отметим, что в Древнем Риме существовало фабричное клеймо Fortis, которое стало настолько популярным, что его даже начали подделывать другие производители. «Forte»: 1) со славянского – «крепкое», «вечное» и «построенное на века»; 2) латинские корни уходят в значения «быстрый», «громкий» и «сильный»; 3) с англо-саксонского означает «сильную сторону», «преимущество», «превосходство».

Логотип – две сходящиеся волны – баланс стиля и традиционности:

1) чётко отражает общую концепцию бренда;
2) свидетельствует о происхождении банка (родоначальник – это ОАО «Иртышбизнесбанк», последователь – это АО «Альянсбанк», продолжатель традиций АО «ForteBank»);

3) подтверждает современность и приверженность традициям;

4) неповторим – в данной визуализации он не существовал.

Новые цветовые решения на банковском рынке Казахстана.

На базе национальных цветов, присущих традициям казахского народа, были выбраны два контрастных цвета, отражающих премиум класс:

1) бордовый цвет – тёплый, основанный на древних традициях казахского народа;

2) светло-голубой цвет – лёгкий, созданный на основе мелких элементов казахской культуры, украшений и красок, передаёт гармонию и контраст с бордовым.

АО «ForteBank» – первый банк, который превращает традиционные цвета в цвета премиум класса и создаёт прямое позиционирование на рынке. Сейчас потребитель покупает не столько продукт, сколько самоопределение, подтверждение амбиций и собственных представлений о своей «хорошести», самоудовлетворение. В бренде потребителю продают его самого, его представления о себе, о том, каким он хочет и может быть!

Девиз (слоган) АО «ForteBank»: «Мы нацелены на достижение всех ваших результатов», тесно перекликается с ценностями банка (таблица 1).

Таблица 1 – Ценности АО «ForteBank» для клиентов и сотрудников.

Ценности	Для клиентов	Для сотрудников
Энергия	Каждый из нас готов приложить максимум энергии для вас в любой час дня и недели	Мы ценим энергичность и личную причастность каждого сотрудника к целям и задачам банка и его клиентов
Инновации	Мы предлагаем инновационные и индивидуальные решения, чтобы помочь вам реализовать все ваши финансовые цели	Мы ценим все инновационные идеи, которые помогают в решении вопросов наших клиентов и развитии банка
Рост	Мы помогаем вам расти и, в этот момент, совершенствуемся и растём вместе с вами	Развитие каждого из сотрудников – это путь к росту нашего банка
Человеческий фактор	Честность, надёжность и справедливость – принципы, которые мы соблюдаем в работе с вами	Мы гордимся нашей командой
Доверие	Мы дорожим вашим доверием и открытостью	Мы доверяем нашей команде принимать важные решения для банка и для клиентов

Имя, логотип и слоган составляют ядро бренда. Репутация в брендинге – это рациональная или эмоциональная оценка потребителями качества обслуживания или продукции. Деловая репутация – это репутация банка как делового партнёра. В терминологии МСФО денежную оценку деловой репутации трактуют как гудвилл. В настоящее время выдвигается идея отделить активы бренда от гудвилла.

Стратегическое значение для бренда имеет его имидж. Под имиджем бренда понимают сознательно формируемый образ товара или организации (равно как и территории, идеи, личности). Имидж связан с восприятием и потребностью, но не обязательно с фактами. Потребители могут не знать всего о банке или его продукте (услуге). То, чего потребители не знают, они могут предполагать, например, на основе каких либо объективных свидетельств или субъективных ожиданий. Сформированное таким образом восприятие оказывает на потребителя такое же влияние, как и реальные факты, основанные на веских доказательствах.

Сильный, благоприятный, уникальный имидж бренда – это фактор конкурентного превосходства. Новой моделью, по мнению Д. Аакера и Э. Йо-химштайлера, становится бренд-лидерство: оно концептуально смещает основные усилия брендинга с имиджа бренда – тактического актива к капиталу бренда – стратегическому активу [1]. Имидж можно доверить специалистам по PR, в то время как капитал бренда характеризует долгосрочные конкурентные преимущества и стратегическую устойчивость бизнеса.

Последние 15-20 лет значительно трансформировалось понимание таких ключевых составляющих бизнеса, как инновации, менеджмент и маркетинг: при успешном с точки зрения традиционного менеджмента ведении дел этап глобального партнёрства будет недостижим (например, корреспон-

дентские отношения, внешнее заимствование, выпуск АДР), если у банка нет собственного неповторимого лица. Бренд определяет вес и значимость партнёра, стоимость бизнеса, привлекает заинтересованные стороны [2].

Брендинг – это волшебство современного менеджмента. Аутентичность во всем: от истоков идей до запланированного отношения целевой группы потребителей. Учёт составляющих успеха в четырёх измерениях – функциональном, ментальном, социальном, духовном – даёт возможность сформировать неповторимость облика и уникальность бренда, создать «бренд-код» и разработать аутентичную стратегию управления. Брендинг оказывает влияние на все стороны деловой жизни – от сферы финансов до человеческих ресурсов. Основной вызов для бизнеса сегодняшнего дня – создание и поддержание собственной уникальности, ориентированной на будущее и создающей заинтересованность в существовании данного бизнеса со стороны потребителей, инвесторов и общества. Это требует от предпринимателей и всех участников деловой жизни высокого профессионализма, креативности, самоотдачи и безусловной ориентации на будущее. Время сиюминутных удач прошло. Инвестиции в будущее – залог успешного роста [3]. Может быть, именно поэтому – новый юридический адрес банка в связи с введением в эксплуатацию здания Головного офиса с 11 июля 2016 года – г. Астана, ул. Достык, 8/1.

Таблица 2 – Данные АО «ForteBank» за 1998-2015 гг., млн. тенге.

Годы	ОС и НМА	Процентные доходы	Комиссионные доходы	Активы
1998 г.	74	213	47	2723
1999 г.	124	332	90	3042
2000 г.	147	545	76	5458
2001 г.	66	949	112	7997
2002 г.	432	1787	131	21804
2003 г.	748	4549	539	50303
2004 г.	1036	6973	1380	119860
2005 г.	2181	17858	2942	332758
2006 г.	12782	80193	6019	920750
2007 г.	31049	181768	15682	1160931
2008 г.	34197	166086	12817	748308
2009 г.	25012	85189	7452	419094
2010 г.	23100	44381	4531	427584
2011 г.	22233	49554	4625	529888
2012 г.	21150	52083	6092	590009
2013 г.	19618	66039	10676	475768
2014 г.	25063	56015	4483	909246
2015 г.	42023	85181	5667	1069135

Определение капитала бренда, предложенное Д. Аакером, а затем и Д. Хэйгом не охватывает всю поэлементную структуру бренда, а лишь ядро [4]. В связи с чем, авторы вводят в состав репутационно-имиджевой составляющей бренда банка не только нематериальные активы, но и основные средства, ведь именно они определяют техническое качество банковских продуктов и услуг наряду с нематериальными активами (методика SERVQUAL: «ожидание – восприятие – важность» по критериям материальности, надёжности, отзывчивости, убеждённости, сочувствия и качества услуги в целом).

Обратимся к годовой аудированной консолидированной финансовой отчётности АО «ForteBank» с момента его создания на территории Казахстана (согласно данным официального сайта – fortebank.com). Произведём выборку за период с 1998 по 2015 гг., следующих финансовых показателей (таблица 2).

В пакете Excel, используя инструмент, Корреляция Анализа данных, определим попарные корреляций четырёх переменных для последующего использования в линейной регрессионной модели (таблица 3). Каждая из рассматриваемых переменных положительно коррелирована сама с собой, о чём свидетельствуют «1», расположенные на диагонали. Применяя таблицу Чеддока, определим, что: весьма высокая положительная теснота связи (0,9-0,99) наблюдается между показателями: процентные доходы и комиссионные доходы; высокая положительная теснота связи (0,7-0,9) между всеми остальными показателями.

Таблица 3. – Корреляционная матрица

Показатели	ОС и НМА	Процентные доходы	Комиссионные доходы	Активы
ОС и НМА	1			
Процентные доходы	0,8298	1		
Комиссионные доходы	0,7865	0,9541	1	
Активы	0,8672	0,8361	0,7817	1

Отметим, что +1 – это максимальная положительная корреляция, когда все точки лежат на прямой с положительным углом наклона. Если же обратимся к корреляции основных средств и нематериальных активов банка с анализируемыми показателями, то самая тесная связь наблюдается с активами, затем процентными доходами и комиссионными доходами.

Проанализируем, как финансовые показатели банка, определяющие технический аспект качества банковских продуктов и услуг (основные средства и нематериальные активы), влияют на имущественную базу банка (активы), а также на результаты деятельности, отражающие базовые функции современного коммерческого банка (процентные и комиссионные доходы).

Среднее соотношение двух переменных описывает линейное уравнение. Простая линейная регрессия в пакете Excel: строим график рассеяния и применяем команду Добавить линию тренда (выше подтверждена такая возможность тесной положительной корреляцией анализируемых переменных).

Проанализируем данные об активах и основных средствах и нематериальных активах банка. Согласно балансу, основные средства и нематериальные активы являются частью совокупных активов банка. Таким образом, совокупные активы являются зависимой переменной, а основные средства и нематериальные активы – казуальной. Зависимую переменную называют откликом или Y-переменной. Аналогично казуальную переменную называют независимой или X-переменной. Используя кнопку, Мастер диаграмм, построим точечную диаграмму, где ось Y – активы банка (млн. тенге), а ось X – основные средства и нематериальные активы банка (млн. тенге). Точки на рисунке 1 расположены примерно на одной прямой, поэтому можно построить линейный тренд. Метод наименьших квадратов определяет расположение и наклон линии тренда, такие, что сумма квадратов расстояний по вертикали и значений Y от прямой наименьшая. Эту прямую часто называют прямой среднего соотношения [5].

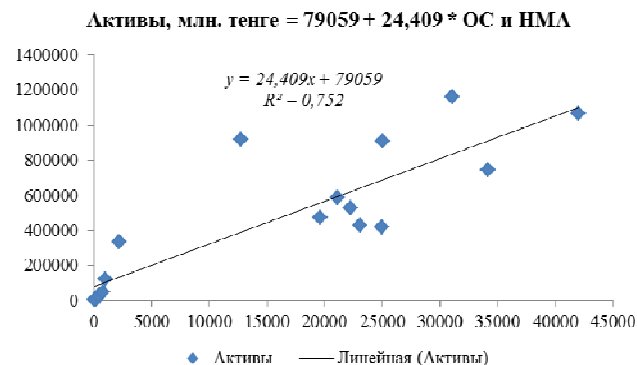


Рисунок 1 – Линейная функция активов банка от основных средств и нематериальных активов (тренд)

Ответ на вопрос «Каково среднее соотношение» можно получить, изучая уравнение аппроксимации $y = 24,409x + 79059$, которое перепишем в виде *Активы, млн. тенге = $79059 + 24,409 * \text{ОС и НМА}$* .

Смещение по оси Y или постоянный член уравнения равно 79059 и измеряется в тех же единицах, что и переменная Y. Проще говоря, постоянный член показывает, что активы банка без основных средств и нематериальных активов равны 79059 млн. тенге.

Наклон или коэффициент регрессии 24,409 показывает среднее изменение переменной Y при единичном изменении переменной X. В нашем случае единица изменения равна 1 млн. тенге. При изменении основных средств и нематериальных активов банка на 1 млн. тенге совокупные активы банка вырастут на 24,409 млн. тенге.

Одним из самых распространённых способов ответить на вопрос «На сколько хорошо приближение?» является исследование значения R^2 , которое измеряет долю изменения зависимой переменной Y и выражается через переменную X и линию регрессии. Здесь значение R^2 равно 0,752 и показывает, что примерно 75,2% колебаний совокупных активов банка описывается линейной моделью от основных средств и нематериальных активов.

Опишем зависимость процентных доходов банка от основных средств и нематериальных активов (рисунок 2) и комиссионных доходов банка от основных средств и нематериальных активов (рисунок 3), используя те же инструменты, что применялись выше. Из рисунка 2 видно, что при изменении основных средств и нематериальных активов банка на 1 млн. тенге процентные доходы банка вырастут на 3,2345 млн. тенге. Процентные доходы банка без основных средств и нематериальных активов равны 3077,1 млн. тенге.

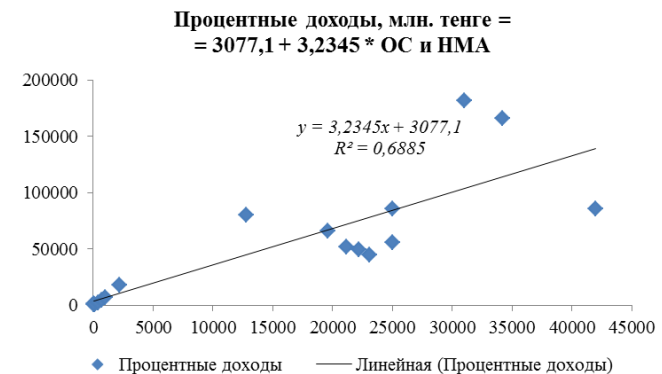


Рисунок 2 – Линейная функция процентных доходов банка от основных средств и нематериальных активов (тренд)

Примерно 68,85% колебаний процентных доходов банка описывается линейной моделью от основных средств и нематериальных активов.

Построение линейной функции комиссионных доходов от основных средств и нематериальных активов (тренда) позволило записать уравнение (рисунок 3).

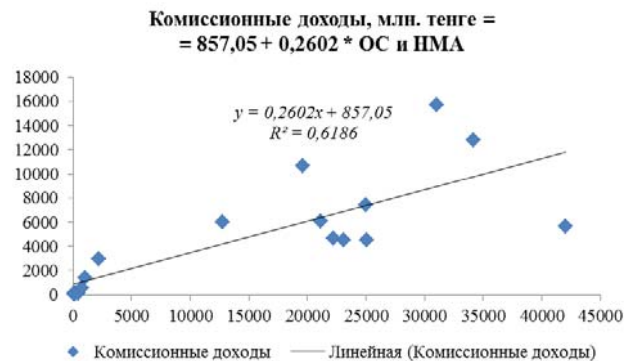


Рисунок 3 – Линейная функция комиссионных доходов банка от основных средств и нематериальных активов (тренд)

Коммиссионные доходы, млн. тенге = $857,05 + 0,2602 * ОС и НМА$, $R^2 = 0,6186$. Которое показывает, что при изменении основных средств и нематериальных активов банка на 1 млн. тенге комиссионные доходы банка вырастут на 0,2602 млн. тенге. Коммиссионные доходы банка без основных средств и нематериальных активов равны 857,05 млн. тенге. Примерно 61,86% колебаний комиссионных доходов банка описывается линейной моделью от основных средств и нематериальных активов.

Исследование показало, что компоненты феномена организационных изменений отражаются на корпоративном бренде банка. Доказана на цифрах важность развития технической составляющей качества банковского обслуживания, определяющей имидж и репутацию банка (составные части бренда) и как следствие лояльность клиентов.

Не следует забывать, что слово «бренд» происходит из среднеанглийского языка и означает «пламя факела».

Список литературы

1. Аакер Д., Йохиштайлер Э. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга / Пер. с англ. М.: Изд. Дом Гребенникова. 2003. С.
2. Корзун А.В. Эволюция бренда // Бренд-менеджмент. 2008. № 1 (38). С. 2-9.
3. Павелко Н.Н., Павлова Г.Ю., Культура бренд-интегрированного менеджмента в современном обществе, «Вестник ИМСИТа» 2015 № 1, сс. 3-8.
4. Хэйг Д. Определение стоимости бренда: что это значит и почему это имеет значение // Бренд-менеджмент. 2008. № 1 (38). С. 10-16.
5. Ковшова Т. П., Надцонова Е. А., К вопросу о линейной регрессии активов БВУ РК, "Молодёжь и XXI век - 2016": материалы VI Международной молодёжной научной конференции (25-26 февраля 2016 года), в 4-х томах, Том 1, Юго-Зап. гос. ун-т, ЗАО "Университетская книга", Курск, 2016, 425 с., сс. 288-292.

Nurpeis Sayat S., undergraduate of Finance and management department, the North Kazakhstan State University named after Manash Kozybayev, Petropavlovsk, Kazakhstan. Kazakhstan, Petropavlovsk, NKSU. Named After M. Kozybayev

Kovshova Tatyana Petrovna, Master of Science in Economy, MBA, Senior Teacher of Finance and management department, the North Kazakhstan State University named after Manash Kozybayev, Petropavlovsk, Kazakhstan. (tanya_timoshina@mail.ru)

THE ISSUE OF CORRELATION AND REGRESSION ANALYSIS OF FINANCIAL INDICATORS OF REPUTATION-IMAGE COMPONENT OF THE BANK'S BRAND

Correlation and regression analysis of such financial indicators as fixed assets and intangible assets (fixed asset and intangible asset), interest income, commission income, assets revealed a very close direct relationship. Using the method of least squares is constructed of linear trends, reflecting dependence of assets interest and commission income from fixed assets and intangible assets of the bank. Proven in numbers, the importance of the development of the technical component of the quality of banking services, defining the image and reputation of the bank (part of brand) and as a result customer loyalty.

Key words: correlation and regression analysis, fixed assets and intangible assets the bank's brand and organizational change.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ

Омарова Кенжегуль Акмышевна, магистр экономики, преподаватель ЕНУ им. Л.Н.Гумилева

Подсухина Ольга Владимировна, старший преподаватель Акишева Еркеш Касымбековна, магистр, старший преподаватель ЕНУ им. Л.Н.Гумилева, Казахстан

Данная статья посвящена развитию туризма в Казахстане, необходимости применения инноваций в различных сферах экономики, в том числе в сфере туризма.

Ключевые слова: Инновации, туристская индустрия, международная выставка, ЭКСПО.

Туризм становится неотъемлемым аспектом в жизни граждан, которые совершают деловые поездки, а также путешествуют для отдыха.

Согласно исследованиям ЮНВТО в долгосрочной перспективе с 2010 по 2030 гг. в среднем ожидается ежегодное увеличение числа туристов на 3,3% или на 43 млн. дополнительных туристов каждый год, что к 2030г. составит 1,8 млрд. туристов. Рост туристов в развивающиеся страны с 2010 по 2030 гг. составит 4,4%, тогда как в развитые страны 2,2%.

В последние годы растет интерес туристов к Африке, к Азиатско-Тихоокеанскому региону.

Туризм является для многих стран мира основным источником дохода населения, имея долю в ВВП 50-60 процентов. По данным Всемирной туристской организации туристский бизнес обеспечивает 10% оборота производственно-сервисного рынка, на его долю приходится 7% общего объема мировых инвестиций и 5% всех налоговых поступлений.

Для сравнения можно отметить, что доля Франции в мировом потоке прибытий составляет 10,7%, Испании - 7,2%, США - 6,4%, КНР - 5,5%.

Туризм – одна из важнейших отраслей экономики ряда развитых в экономическом отношении стран. Во многих государствах он входит в число основных источников дохода [1].

Казахстан является одной из наиболее политически стабильных стран с уникальными туристскими возможностями. Этот фактор делает Казахстан привлекательной туристской дестинацией. Этому также способствует гостеприимство и доброжелательность казахстанцев, природные достопримечательности страны, ее история, богатство культурного и этнического разнообразия.

Республика Казахстан, несмотря на имеющийся потенциал, по данным из Отчета за 2016 год Всемирного Экономического Форума, занимает всего лишь 85-е место в рейтинге конкурентоспособности в сфере путешествий и туризма. В целом, доля въездного туризма в Казахстане в минувшем году составила лишь 5%, внутреннего – 32%, выездного – 63%. То есть Казахстан имеет отрицательный туристский баланс и основная масса туристов выезжает за пределы страны для отдыха. По вышеуказанным данным, въездной туризм в Казахстане развит слабо, хотя он является неиссякаемым источником валютных поступлений в экономику страны [2].

В период существующего глобального кризиса, который затронул экономику всех стран, и из которого пока нет путей выхода, т.к. причин его возникновения множество, остро становится вопрос об инновационном подходе в туристской деятельности. Говоря о понятии «Инновация», сегодня мы остановимся именно на значении применения существующих в мире нововведений для Казахстана в сфере туризма. По подсчетам экспертов, для развития туризма в Казахстане на должном уровне, необходимы инвестиции в размере 1 млрд. долларов США. По нашему мнению, большую часть этих инвестиций нужно использовать для внедрения существующих и уже оправдавших себя на деле инноваций. Инновации в туризме можно разделить по следующим направлениям:

1. Инновации по видам туризма: зеленый, экологический, конгрессный, подводный, орнитологический, «тюремный» туризма (по аналогии с Het Agresthuis – тюремного отеля класса люкс, Джохор Бару, Малайзия; Хельсинки, 3D-планетарий в чешском городе Пльзень). Казахстан может предложить миру свой особенный вид туризма: жайлау туризм со своей экзотичной, нетронутой природой; паломнический вид туризма – особенно на юге Казахстана; есть все предпосылки для развития космического туризма (Байконур), экстремальный туризм (экскурсии на Аральское море, как единственное высыхающее море), экскурсии в Карлаг и Алжир.

2. Технологические инновации: внедрение информационных технологий в систему бронирования и резервирования гостиниц, авиабилетов, внедрение в будущем в работу служб приема гостей в отелях киберконсьержей. Казахстан продвигает виртуальные туры по всей территории страны, по самым привлекательным туристическим объектам, в 3D формате. Например, интернет сайты как 3dtour.kz, virtualtour.kz.

Туристские организации в условиях рыночной экономики все более осознают необходимость разработки новых продуктов и услуг и связанную с этим экономическую выгоду. Ярким примером этого можно назвать проект БРТ (Быстро Рельсовый Транспорт) и ЛРТ (Легко Рельсовый Транспорт), реализуемые в столице Казахстана в рамках организации ЕХРО 2017. В Казахстане прогнозируют, что выставку ЕХРО-2017 посетят 5 млн. раз 2 млн. туристов. И что немаленький процент посетителей будут из Китая. Это очень перспективный рынок не только для международного туризма, но и для Казахстана в частности [3].

Всемирный совет по туризму и путешествиям (World Travel & Tourism Council) подсчитал, что в 2015 году 215 млн. китайских туристов потратили за пределами страны 215 млрд. долларов. Намерение принять участие в выставке ЕХРО-2017 подтвердили уже более 105 стран и 113 международных организаций. Как показывает мировой опыт, каждая делегация состоит в среднем от 10 до 50 человек. Другим перспективным рынком для нас будут – российские туристы. Согласно данным Росстата, в первом полугодии 2016 года Казахстан оказался на третьем месте среди зарубежных стран по популярности у российских туристов после Абхазии и Финляндии. Республику за этот отрезок времени посетили 1,255 млн. россиян.

На сегодняшний день ведется огромная работа по подготовке к проведению выставки. Это не только инфраструктурные и технологические работы, но и работа в области гостеприимства. Организаторы ЕХРО-2017 утвердили 73 маршрута, которые охватят все регионы страны. Работа по улучшению ситуации со степенью открытости страны для туристов – если в 2015 году список стран безвизового режима было 35, то в 2017 году их будет уже – 54. Также планируется большой поток туристов во время проведения зимней Универсиады в Алматы, которая состоится в начале 2017 года [3].

Согласно глобальному рейтингу стран по уровню расходов на НИОКР «Research and Development Expenditure» (ЮНЕСКО), РК заняла скромное 69 место из 91 государств.

В нашей стране специально для инноваций расширены финансовые инструменты поддержки, введены новые налоговые льготы и преференции для развития малого и среднего бизнеса в сфере высоких технологий. Кроме того, создается «Парк инновационных технологий» - «умный» город высокотехнологичных производств.

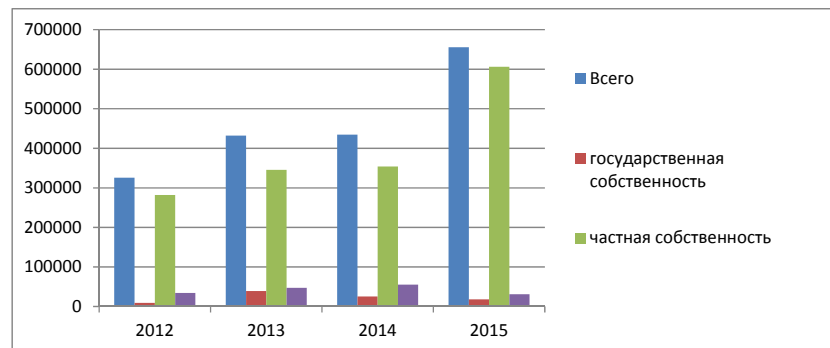


Рисунок 2 - Затраты на продуктовые и процессные инновации по формам собственности, млн. тг., источник: www.stat.kz [4].

Из рисунка видно, что основная доля затрат на инновации приходится на частную собственность. В развитии туризма должны быть заинтересованы многие государственные ведомства и областные исполнительные органы, так как туризм охватывает огромный спектр сферы услуг и производства в различных отраслях.

Сегодня нужно построить всю необходимую инфраструктуру для современной туристской индустрии, необходимо пересмотреть многие подходы в этом направлении: от стоимости и сроков оформления виз до строительства крупных туристских центров отдыха и развлечений, наличия собственных тур операторов, развития инфраструктуры.

Для качественного развития туризма в Казахстане, необходимы конкуренция, туроператорские услуги, авиаперевозки, внедрение новейших информационных систем. У многих жители урбанизированных районов появляются предпочтения в направлении сельского туризма, в отдаленные, менее известные и малодоступные места [5].

Прогноз ЮВНТО показывает, что в 2020 г. число международных туристских прибытий составит 1,56 млрд. человек, из которых 1,18 млрд. человек будут путешествовать в пределах своих регионов, 377 млн. человек будут совершать дальние путешествия в другие регионы мира. Соотношение между внутрирегиональными и межрегиональными путешествиями изменится от 82:18 в 1995г. до 76:24 в 2020г. При этом ожидается следующее распределение туристов по регионам: за Европой – 717 млн. туристов, Восточная Азия/Тихоокеанский регион – 397 млн. туристов, Америка – 282 млн. туристов, затем в порядке убывания Африка, Ближний Восток и Южная Азия.

Для увеличения международных туристских прибытий ЮВНТО сформулировала следующие задачи, стоящие перед странами на ближайшее время:

1. повышение общей ответственности и роли координации со стороны правительств стран, делающих ставку на развитие туризма;

2. обеспечение мер безопасности и современного обеспечения туристов необходимой информацией;
3. повышение роли государственной политики в сфере туризма;
4. Усиление роли государственно-частных партнерств;
5. Необходимость государственных вложений в развитие туризма, для продвижения туристского продукта и развития туристской инфраструктуры [5].

Для формирования конкурентоспособного рынка туристических услуг в рамках Государственной программы развития туризма необходимо создание отечественных туров, сосредоточенных на ключевых направлениях туристических рынков.

В современных условиях только инновационная экономика, основанная на заимствовании, адаптации к местным условиям и разработке новейших технологий, способна поднять конкурентоспособность страны, а значит, и уровень жизни населения этой страны на достаточно высокий уровень. страны в целом, что приведет к улучшению уровня жизни казахстанцев. Инновации в туристической отрасли, как, впрочем, и в других, имеют в своей основе реализацию достижений научно-технического прогресса.

Список литературы

1. www.e-unwto.org
2. Концепция развития туризма в Республике Казахстан.-Алматы, Паритет 2010.- С.51
3. expo2017astana.com.
4. www.stat.kz
5. Официальный сайт комитета по туризму Министерства Индустрии и Новых технологии РК.

Omarova Kenzhegul, masters of economics (e-mail omarova820204@mail.ru)

Podsukhina Olga, Senior Lecturer

Akiseva Yerkesh, masters

L.N.Gumiliov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT IN KAZAKHSTAN

Abstract. This article dedicated to the development of tourism in Kazakhstan, to the need of innovation in the various sectors of the economy, including tourism.

Keywords innovation, tour industry, international exhibition, EXPO.

РОЛЬ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В СОЦИАЛЬНОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Подугольникова Маргарита Олеговна

Прыткова Е.Г., доцент, к.пед.н.

Волгоградский государственный технический университет, Россия

В статье рассматривается влияние физической культуры и спорта на социальное развитие общества. Обозначены роль и особенности данной отрасли при разрешении задач социально-экономического характера. Также были выявлены приоритетные направления развития государственной политики по развитию массовой физической культуры и спорта.

Ключевые слова: спорт, физическая культура, социальное развитие общества, население, регион.

В наше время все большее внимание уделяется спорту и физической культуре, поскольку спорт является одной из социально-культурных отраслей, в пределах которой возможны решения большого количества социально-экономических задач.

Роль спорта и физической культуры для здоровья и благополучия нации всеобщее признание. Недостаточное привлечение детей и подростков к спортивной активности имеет негативное влияние на здоровье будущего поколения, а также приводит к возрастанию алкоголизма, наркомании и преступности среди детей и молодежи, что также имеет отражение на социально-экономических показателях.

Роль спорта для общества имеет отражение в его расширенном финансировании, росте числа спортивных учреждений и сооружений. Главная задача государственной политики состоит в формировании условий для улучшения благосостояния населения Российского государства, национального самосознания и способствованию долгосрочной общественной стабильности. Формирование основы для сохранения и повышения духовного и телесного благосостояния населения во многом помогает в разрешении указанной задачи.

Реализуя государственную политику по развитию массовой физической культуры и спорта, Комитет физической культуры и спорта Волгоградской области считает своей основной задачей популяризацию регулярных занятий физической культурой и спортом среди максимального числа жителей региона. Разрешению данной задачи способствует:

- расширения сети спортивных секций (подростковых клубов, клубов по месту жительства, клубов по интересам и т.д.);
- упрочения и расширения материально-технической базы отрасли физической культуры и спорта;

– развития соревновательной практики, которая способствует стимулированию самостоятельных занятий физической культурой и спортом;

- расширения сети детско-юношеских спортивных школ;
- распространение здорового образа жизни. [1]

Значимость и необходимость развития и совершенствования физической культуры и спорта, формирования условий для занятий физической культурой и спортом по месту жительства и работы граждан обусловлены актуальностью проблемы развития у населения региона, в особенности у подрастающего поколения, здорового образа жизни.

Здоровый образ жизни - это одна из наиболее важных проблем в наше время. В настоящее время важно добиться массовости спорта. Для этого нужно, чтобы интерес к занятиям спортом прививался детям в семье, дворы стали пригодны для спорта, а в каждой школе приоритетным направлением было бы физическое воспитание детей и подростков. Развитие здорового молодого поколения представляет собой залог успешного решения задач социально-экономического развития региона.

Достижение указанной цели в сфере организации досуга детей, подростков и молодежи, профилактики правонарушений и употребления наркотических и психоактивных веществ в молодежной среде на территории Волгоградской области решается посредством задач по развитию массовой физической культуры среди разных категорий населения региона:

- а) в дошкольных учреждениях;
- б) со студенческой и учащейся молодежью;
- в) с молодежью призывного и допризывного возраста;
- г) в учреждениях, организациях, на предприятиях и объединениях;
- д) в сельской местности
- е) в территориальных общественных самоуправлениях;
- ж) среди инвалидов;
- з) среди ветеранов спорта. [2]

Развитие физической культуры и спорта реализуется в Волгоградской области 5134 штатными работниками физической культуры и спорта в 3023 учреждениях с общей численностью 752 566 человек, в том числе в сельской местности работу обеспечивали 895 штатных работника в 1125 учреждениях с количеством регулярно занимающихся 142 973 человек.

На территории Волгоградской области в 2015 году проведено 30 физкультурно-спортивных и комплексных мероприятия, на финальных региональных этапах которых участвовало более 100 тысяч жителей.

Как показала практика, повышение числа проведения массовых спортивных мероприятий стимулирует население региона к регулярным занятиям физической культурой и спортом, и количество занимающихся самостоятельно увеличивается.

В концепции долгосрочного социально-экономического развития Российского государства на период до 2020 года выявлена роль физической

культуры и спорта в развитии человеческого потенциала России, стабилизации демографической обстановки и понижении смертности в трудоспособном возрасте. Рассмотрим показатели Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года на примере Волгоградской области (Табл.1). [4]

Таблица 1 - показатели Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года на примере Волгоградской области

Показатели	Значение показателей		
	2013г	2014г	2015г.
-Количество занимающихся физической культурой и спортом в учреждениях, предприятиях, организациях, всего, чел.	631 048	686 858	752566
-Доля занимающихся, в общем количестве населения, %	24,56%	26,7%	29,4%
Целевой показатель	25%	28%	32,5%
-Число спортивных сооружений, ед.	4431	4522	4439
- Единовременная пропускная способность объектов спорта, %	26,3%	25,9%	23,4%
Целевой показатель	25,5%	27,0%	29,5%
-Количество занимающихся физической культурой и спортом по месту работы, в общем числе населения, занятого в экономике, чел.	85975	70190	83224
-Доля занимающихся, в общем количестве населения, %	3,35%	5,7%	6,8%
Целевой показатель	7,4%	8,4%	10,3%
-Количество обучающихся и студентов, которые постоянно занимаются физической культурой и спортом, чел.	245 944	209713	254354
-Доля занимающихся, в общем количестве обучающихся и студентов, %	69,2%	69,43%	71,1%
Целевой показатель	58%	62%	70%
-Число лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов, которые постоянно занимаются физической культурой и спортом, чел.	16227	16515	17273
-Доля занимающихся, в общем количестве данной категории населения, %	8,1%	8,4%	8,8%
Целевой показатель	7,0%	8,0%	11%

Согласно Стратегии к 2020 году к активно заниматься спортом должна большая часть трудоспособных граждан, а удельный вес населения, которые систематически занимаются физической культурой и спортом, должен увеличиться до 40 процентов. Таким образом, ежегодное возрастание удельного веса жителей региона, которые систематически занимаются физической культурой и спортом, должно равняться 2-3% от числа населения в целом. Таким образом, в последние годы возрастание удельного веса населения региона составило соответственно 2,7 и 2,1 процента. Целевой показатель Стратегии в 2015 г. равен 30%, 2020 г. – 40 процентов. [4]

Доля граждан, которые занимаются физической культурой и спортом по месту работы, доля обучающихся и студентов и доля лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов, которые постоянно занимаются физической культурой и спортом, в общем числе указанной категории населения каждый год увеличивается.

Огромное экономическое и социальное влияние осуществления программ развития массовой физической культуры и спорта очевидно.

С помощью физической активности и спорта школьники, студенты и работники всех отраслей хозяйственной деятельности формируют и развивают в себе такие характеристики, как самодисциплина и целеустремленность, самоконтроль и самонаблюдение, учатся справляться с ленью и душевной слабостью, тренируют волю и мускулы.

Физическая культура и спорт имеют большое значение при разрешении задач социально-экономического характера, поскольку являются специфической социально-культурной отраслью, оказывающей положительное влияние на значимые показатели экономического благополучия государства. Спортивные достижения государства являются показателем стабильности и устойчивости развития страны.

Список литературы

1. Лубышева, Л.И. Социальная роль спорта в развитии общества и социализации личности / Л.И. Лубышева // Физкультура и Спорт. – №3. – 2007.
2. Егорычева, Е.В. Развитие социально значимых свойств у студентов вузов с помощью физической культуры / Е.В. Егорычева, Т.Н. Таирова, Л.Б. Диожнова, С.В. Мусина // Известия ВолгГТУ: межвуз. сб науч. ст. № 7 / ВолгГТУ. – Волгоград, 2007. – С. 105-107.
3. Шабунова, А.А. Развитие муниципальной инфраструктуры: физическая культура и спорт / А.А. Шабунова, Г.В. Леонидова, Е.А. Москвина. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2010. – 120 с.
4. Стратегия развития физической культуры и спорта на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minsport.gov.ru/activities/federal-programs/2/26363/> – (Дата обращения: 15.11.2016).
5. Пути повышения здоровьесберегающей деятельности студентов вуза/ Ушакова И.А., Прыткова Е.Г., Ушаков В.В.// Актуальные вопросы профессионального образования. 2013. Т. 10. № 13 (116). С. 139-141.
6. Повышение уровня здоровья студентов подготовительной медицинской группы/ Прыткова Е.Г., Ушаков В.В.// Известия Волгоградского государственного технического университета. 2010. № 6. С. 130.

7. Пути повышения двигательной активности студентов вуза/ Прыткова Е.Г., Сурнина С.В., Мясоедова Ю.Я.// Известия Волгоградского государственного технического университета. 2012. № 9. С. 120.

8. Эффективность факультативных занятий по физическому воспитанию студентов вузов технического профиля/ Ушаков В.В., Прыткова Е.Г.// Актуальные вопросы профессионального образования. 2009. Т. 6. № 10 (58). С. 161-164.

PODUGOLNIKOVA M.O.

PRYTKOVA E.G., associate professor, candidate of pedagogical sciences of "physical education", department of "economy and management"
Volograd State Technical University

THE ROLE OF PHYSICAL EDUCATION AND SPORT IN SOCIAL DEVELOPMENT ON THE EXAMPLE OF VOLGOGRAD REGION

The article describes the impact of physical culture and sport in the social development of society. The role and features of the sector are marked in the solution of problems of socio-economic nature. Priority areas for the development of public policy for the development of mass physical culture and sports are identified.

Keywords: sports, physical culture, social development, population, region.

ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ В КОМПАНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

Поздняков К.К., к.э.н., доцент, МВА, доцент Департамента
«Корпоративные финансы и корпоративное управление»
Финансовый Университет при Правительстве РФ, Москва
(email:kk.pozdnyakov@gmail.com)

Горохов Александр Анатольевич, к.т.н., доцент
Юго-Западный государственный университет, Россия

В статье рассматриваются передовые практики в области корпоративного управления и их применимость в российских компаниях с государственным участием, отдельное внимание уделяется процедурным механизмам и связанным документооборотом.

Ключевые слова: корпоративное управление, совет директоров, комитеты, наблюдательный совет, государственное управление, государственные компании.

В настоящее время, все большее внимание уделяется деятельности Советов директоров в государственных компаниях и если в крупных, в том числе входящих в так называемый перечень 91-Р, все обстоит с точки зрения корпоративного управления вполне прилично. То в средних и малых компаниях деятельность Совета директоров и других корпоративных надстроек, в настоящий момент носит скорее «декоративный» характер. Несмотря на все усилия со стороны Росимущества и курирующих Федеральных органов исполнительной власти и ситуация к сожалению в ближайшее время вряд ли существенно изменится и тому есть множество причин.

В данной работе мы рассмотрим механизмы организации работы, так называемого «идеального» совета и приведем ряд рекомендаций с учетом передовой управленческой практики.

Вопреки достаточно распространенному убеждению среди сотрудников средних и малых государственных компаний о дезорганизованной деятельности членов совета. Совет директоров – дисциплинированный орган, так как в течение корпоративного года работает в рамках и в соответствии с утвержденным планом-графиком. С целью экономии времени для решения стратегически важных вопросов во время, непосредственно заседаний необходимо наладить общение между членами Совета директоров между ними. В свою очередь повестка корпоративных мероприятий, должна быть четко структурирована.

Для обеспечения указанных выше мероприятий, крайне важна роль Председателя Совета директоров, который, по сути, является драйвером всех процессов внутри совета.

С точки зрения лучшей корпоративной практики, Председатель совета директоров ответственен за лидирующую роль совета директоров и за обеспечение эффективной реализации его ключевых задач.

К основным задачам Председателя следует отнести: управление и организация деятельности Совета директоров; создание культуры и стиля работы; взаимодействие с топ-менеджментом и при необходимости быть готовым стать ментором управленческой команды; четкое разделение роли и задачи Председателя Совета и Единоличного исполнительного органа; взаимодействие с акционерами и доведение позиции акционеров до всех членов Совета директоров; обращение особого внимания общению с директорами для обеспечения максимального вклада каждого из них в развитие Совета.

Также отдельно следует отметить задачи с точки зрения фасилитации и модерации внутренних процессов: управление ходом заседания, отслеживание вклада каждого директора в работу на заседаниях, утверждение вопросов повестки заседания и плана работы, оценка релевантности информации, предоставляемых членам Совета директоров.

Принципы проведения заседаний: в повестку каждого заседания необходимо включение, вопросов связанных с исполнением стратегических решений и посвященных углубленному рассмотрению политики компаний в той или иной сфере; на каждом заседании рассматривать информацию об исполнении принятых решений; возможно приглашение менеджмента или внешних экспертов для рассмотрения специализированных вопросов; оптимально рассмотрение стратегического вопроса в середине заседания; презентация и доклады исполнительного руководства должны быть сведены к минимуму, основное время следует отводить дискуссии и принятию решений.

Информация, которая должна предоставляться на рассмотрение членов Совета директоров: регулярный отчет о деятельности компании в сравне-

нии с заданными показателями (поквартально или раз в полугодие); исполнение бюджета за истекший период; ключевые показатели эффективности (КПЭ): отчет об исполнении; отчеты о деятельности комитетов; отчет генерального директора или директоров направлений; отчет службы внутреннего аудита или службы риск-менеджмента; годовой отчет; отчет внешнего аудитора; информация о сделках и крупных проектах.

Наиболее часто встречающиеся проблемы при предоставлении информации: неполные или некачественные материалы, перегруженность деталями, информация предоставляется в последний момент.

Решения, которые нивелируют данную проблему: рассылка информации заранее (оптимально за 5 рабочих дней) по электронной почте: повестка, материалы (форма подачи должна быть емкой и информативной для принятия решения), вся информация должна быть сравнима с прошлым периодом/планом, материалы должны содержать проекты решений.

После проведения общего собрания акционеров, на котором происходит избрание новых членов, следует созвать первое заседание Совета директоров, на котором представить друг-другу новых членов, избрать Председателя и корпоративного секретаря. Оптимальным будет также определение приоритетных задач и составление графика заседаний.

Необходимо также провести ознакомительную презентацию для новых членов Совета директоров, включающую в себя: обзор отрасли и бизнес-рисков, стратегию компании, текущее финансовое положение, ключевой персонал компании, а также процедуры работы Совета директоров.

Обычно данное мероприятие входит в зону ответственности корпоративного секретаря, здесь также важно отобразить его дополнительный функционал, так как он является одной из ключевых фигур корпоративных процессов [1]: объясняет процедурные требования законодательства, Устава, внутренних документов; обеспечивает коммуникацию между членами Совета и генеральным директором; обеспечивает выполнение процедурных требований; проводит ознакомительное обучение для новых участников; решает организационные вопросы; создает и ведет кабинет общества на Межведомственном портале; уведомляет о будущих заседаниях; рассылает и получает от директоров бюллетени при заочном голосовании; создает шаблоны документов для заседаний.

Желательно проведение первого заседания не позднее, чем через 1 месяц после избрания, нового состава Совета. Крайне важно, с целью создания команды, периодические неформальные встречи, для общения членов Совета в перерывах между заседаниями.

Форматы участия в заседаниях:

1. Совместное присутствие членов СД (должно быть зафиксировано в Уставе или Положении о Совете, участие по телефону или скайпу, предоставление письменного мнения).

2. Заочное голосование (должно быть предусмотрено уставом, должны существовать формальные процедуры, должно быть предоставлено достаточно времени для заочного голосования).

Для принятия решений по линии Совета необходимо наличие кворума, который предусматривается Уставом (не менее 50% от избранного числа директоров), но внутренние документы могут устанавливать более жесткие требования. Например: простое большинство: принятие положения об СД, учреждение филиалов; большинство две трети: одобрение стратегического, финансового плана, дивидендной политики; единогласно: одобрение крупных сделок, выпуск акций.

Для обеспечения эффективной деятельности совета у входящих в него директоров существуют следующие права и обязанности: регулярность участия в заседаниях советов; подготовленность и осведомленность в вопросах повестки; активность, в выражении своей позиции, вынесение уточняющих вопросов; требовать информацию, достаточную для принятия решений; право вносить вопросы в повестку дня и требовать созыва заседаний; не голосовать, если не поддерживают решения; быть конструктивным; уметь слушать других.

Также в свою очередь директор не должен: принимать участие в деятельности компаний конкурентов, использовать активы и возможности общества в личных целях, должен избегать конфликта интересов, независимый директор должен все время действовать в лучших интересах компании. Эффективность и персональная репутация директора зависит от его персональных стандартов, которым он должен следовать на практике.

Для эффективной деятельности членов совета директоров в соответствии с передовыми управленческими практиками в области корпоративного управления необходимо организовать и наладить процесс работы комитетов.

Как правило, в российских компаниях наиболее распространенными являются следующие комитеты: «Комитет по аудиту», «Комитет по стратегии», «Комитет по кадрам и вознаграждениям» [2]. Также могут существовать дополнительные комитеты по риску, корпоративному управлению, корпоративной социальной ответственности и «проектные комитеты».

Принципы работы комитетов: комитеты осуществляют подготовку решений для Совета и более глубокую проработку ключевых стратегических вопросов, которые члены не в состоянии осуществить во время своих заседаний; в основном должны состоять и возглавляться «независимыми» директорами; график и план работы комитетов обязательно должен коррелироваться с графиком и планом работы Совета; на каждом заседании Совета директоров желательно заслушивать отчет о деятельности каждого комитета.

С учетом того, что формирование действующих комитетов связано с определенным уровнем затрат и не только материальных. Необходимо ответить на следующий список контрольных вопросов при создании [3]: какова

будет ценность от создания комитета?; кто должен входить в комитет?; какими должны быть результаты его работы?; с кем и как будет взаимодействовать комитет?

Для обеспечения деятельности совета директоров и комитетов при нем в обществе необходимо создать и принять следующие документы: положение о Совете директоров, положения о комитете, положения о вознаграждениях членов Совета, положение о корпоративном секретаре, положение о независимом директоре и другие. Также желательно принятие следующих регламентов: дивидендную политику, информационную политику, инвестиционную политику, кадровую политику, маркетинговую политику и политику взаимодействия с дочерними зависимыми обществами.

Признаки эффективно работающего Совета, это, прежде всего адекватный состав с точки зрения навыков и компетенций, регулярность заседаний (по стратегическим вопросам желательно в очной форме), тщательное планирование повестки дня, актуальная и качественная информация, предоставляемая внешним стейкхолдерам, лидерство Председателя, партнерские отношения между Председателем и Генеральным директором, регулярная оценка эффективности совета.

Американский специалист в области корпоративного управления Д. Надлер отмечает, что: «Настоящий вызов для директора – это не соблюдение требований, а достижение высоких результатов в деятельности совета директоров».

Ниже попробуем сформулировать основные требования к членам Совета: решительность, но и гибкость. Член СД должен уметь отстаивать собственную позицию, но в итоге поддержать единственно верное решение, если он считает его обоснованным; критичность, но и конструктивность. Член совета должен использовать конструктивную критику, сохраняя при этом комфортные деловые отношения с коллегами; быть вовлеченным и уметь увлекаться целями компании, но при этом сохранять дистанцию; постоянно расширять границы собственной осведомленности о последних изменениях в отрасли, в компании, корпоративном законодательстве, лучшей практике.

К сожалению, следует отметить, что большинство советов директоров малых и средних государственных компаний, не соответствуют заявленным временем требованиям и впереди предстоит большая работа по линии заинтересованных сторон для исправления создавшейся ситуации с целью повышения эффективности работы предприятий.

Список литературы

1. Поздняков К.К. Роль и место корпоративного секретаря в структуре корпоративного управления предприятием. «Actualscience». 2016. Т. 2. № 8. С. 75-76.
2. Поздняков К.К. Современные требования, предъявляемые компаниями к работе комитетов по аудиту. Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-2 (63-2). С. 500-502.

3. Поздняков К.К. Роль комитета по стратегии в содействии и поддержке деятельности членов совета директоров в рамках разработки долгосрочной программы развития компании. Экономика и предпринимательство. 2016. № 2-1 (67-1). С. 854-856.
4. Оценка товаров в соответствии с российскими стандартами и МСФО/ Горохов А.А., Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 48-56.
5. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Буряк В.А., Горохов А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
6. Иностранные инвестиции в экономике России: региональный аспект/ Поздняков К.К.// Российский внешнеэкономический вестник. 2004. № 4. С. 40-46.
7. Современные требования, предъявляемые компаниями к работе комитетов по аудиту/ Поздняков К.К.// Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-2 (63-2). С. 500-502.
8. Предложения по созданию или улучшению действующих региональных структур поддержки малого и среднего бизнеса/ Поздняков К.К.// Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 11 (51). С. 62-66.
9. Привлечение иностранных инвестиций в регионы Российской Федерации/ Поздняков К.К.// диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Москва, 2005
10. Особенности развития инновационного потенциала производственных трудовых ресурсов/ Федоров В.К., Бендерский Г.П., Поздняков К.К.// Сварочное производство. 2011. № 12. С. 40-43.
11. Предложения по созданию и улучшению региональной экосистемы социального предпринимательства/ Поздняков К.К.// Вопросы экономических наук. 2015. № 6 (76). С. 67-69.
12. Внедрение на предприятии системы бизнес-контроля с целью совершенствования процессов корпоративного управления в холдинговых структурах/ Поздняков К.К.// Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-1 (63-1). С. 636-639.

K. K. Pozdnyakov, Ph. D., associate Professor, MBA. Associate Professor of Department "Corporate Finance and corporate governance" Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow (email:kk.pozdnyakov@gmail.com)

Gorokhov Alexander A., Ph. d., associate Professor South-West state University, Russia

ORGANIZATION OF THE ACTIVITIES OF THE BOARD OF DIRECTORS IN COMPANIES WITH STATE PARTICIPATION

The article discusses best practices in corporate governance and their applicability in the Russian companies with state participation, special attention is paid to procedures and related documents.

Key words: corporate governance, Board of Directors, committees, Supervisory Board, state control, state-owned companies.

УДК 657.3:338.436.33

ОСОБЕННОСТИ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ ДВИЖЕНИЯ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ АПК

Прищепа Людмила Владимировна, к.э.н., доцент

Баязова Виктория Стефановна, студентка

*Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина,
г. Краснодар, Россия*

В статье рассмотрено документальное оформление поступления, внутреннего перемещения готовой продукции в организациях агро-промышленного комплекса.

Ключевые слова. Готовая продукция, график документооборота, документальное оформление, первичный учет

Одной из ведущих отраслей сельскохозяйственного производства является растениеводство. Для удовлетворения потребностей населения в продукции растениеводства следует постоянно поддерживать высокий уровень производства сельскохозяйственной продукции, повышать урожайность зерновых культур.

Задачи бухгалтерского учета готовой продукции растениеводства определяют как выполнение следующих условий:

- полное и своевременное отражение затрат на производство всех видов продукции, а также работ незавершенного производства;
- осуществление контроля за рациональным использованием семян, различных видов удобрений, сельскохозяйственной техники, средств на оплату труда, работ автотранспорта и других вспомогательных производств;
- своевременное оприходование готовой продукции с оформлением соответствующих первичных документов;
- выполнение планов и заданий по затратам и получению продукции;
- выявление отклонений от установленных норм расходов в соответствии с определенной технологией производства с целью создания резервов для снижения затрат;
- определение результатов хозяйственной деятельности по культурам, их группам и организации в целом;
- предоставление необходимых данных для определения фактической себестоимости готовой продукции.

От правильного выполнения представленных задач зависит величина себестоимости отдельных видов продукции растениеводства и прибыль от их реализации.

Эффективность производства сельскохозяйственной продукции зависит от условий поступления, хранения и реализации получаемой продукции. Это приводит к необходимости использования многочисленных форм первичных документов.

В растениеводстве для учета выхода готовой продукции применяют различные учетные измерители: натуральные, трудовые и стоимостные. Натуральные измерители предназначены для получения данных о количестве поступившей продукции и ее оценке. Трудовые измерители необходимы для определения количества затраченного рабочего времени. Ими являются человеко-часы и человеко-дни. Стоимостные измерители используются для обобщения учитываемой продукции в едином выражении, то есть в денежной оценке.

С 1 января 2013 года формы первичных учетных документов, содержащиеся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации, не являются обязательными к применению. Организации вправе самостоятельно разрабатывать формы первичных документов, закрепляя их в учетной политике. Однако большинство организаций продолжают использовать ранее установленные законодательством типовые, отраслевые и межведомственные формы, в частности, по учету движения готовой продукции растениеводства и ее реализации.

Документальное оформление движения готовой продукции растениеводства производится с использованием следующих основных документов:

1. Путевка на вывоз продукции с поля (форма № СП-4) применима в качестве оформления отправки зерна, а также другой сельскохозяйственной продукции с поля в кладовые или другие места хранения. Путевки заполняются на основе порядка, который описан в реестре отправки зерна и другой продукции с поля по форме № СП-1.

Все реестры, имеющиеся в организации нумеруются в трех экземплярах, они под расписку выдаются комбайнеру.

Реестры отправки зерна и другой продукции с поля (форма № СП-1) использует по-разному. Первый вариант приписывает обязанность комбайнеру на каждую автомашину выписывать реестр в трех экземплярах, указывая номер отделения, дату, фамилию, инициалы водителя, наименование продукции и ее бункерный вес. Первый экземпляр остается у комбайнера с подписью водителя о приеме продукции. Вторым и третий экземпляр комбайнер передает водителю с подписью о сдаче продукции. Также, третий экземпляр передается заведующему током.

По окончании рабочего дня заведующий током собирает у комбайнеров реестры и данные из них записывает в сводный реестр приема зерна и другой продукции с поля, составленный по форме № СП-2. При незначительном количестве поступивших от комбайнеров реестров их записывают в регистрационный лист, имеющийся непосредственно в ведомости движения зерна и другой продукции (форма № СП-11). Далее все реестры вместе с ведомостью движения зерна и другой продукции сдаются в бухгалтерию организации.

Второй вариант также основан на выдаче из бухгалтерии реестров, но нумерации подлежат не три, а две копии реестра. Один экземпляр переда-

ется комбайнеру, а второй водителю, производящему уборку. В бухгалтерии производится сверка реестров на количество по каждой партии зерна.

2. Акт на сортировку и сушку продукции растениеводства (форма № СП-12) применяется для оформления операций по сортировке и сушке зерна и другой продукции растениеводства. Акт составляется в одном экземпляре на каждую партию продукции, поступившей на сортировку и сушку. В акте отражают поступление продукции в сортировку и сушку и получение продукции от сортировки и сушки с указанием используемых и неиспользуемых отходов. На основе этих данных в бухгалтерии составляют записи по каждому виду продукции. Отсортированная продукция и используемые отходы принимаются к учету на соответствующие счета бухгалтерского учета.

3. Акт расхода семян и посадочного материала (форма № СП-13) предназначен для списания семян и посадочного материала на посев и посадку соответствующих культур. Документ составляет агроном по окончании посадки на отдельных участках и полях севооборота и приемке работ должностным лицом организации. Акт утверждается руководителем и передается с расходными документами в бухгалтерию для записей в регистры бухгалтерского учета.

4. Дневник поступления продукции закрытого грунта (форма № СП-15) - это первичный документ, который отражает учет поступления продукции овощных культур закрытого грунта в специализированных овощеводческих организациях. Лицом, которым ведется дневник является бригадир. По мере поступления, собранная продукция взвешивается и отвес заносят в дневник с указанием веса, качества продукции, места ее уборки и площади, с которой она убрана. Ежедневно дневник сдается в бухгалтерию.

5. Дневник поступления продукции садоводства (форма № СП-16) применяется для учета поступления продукции садоводства и виноградарства в специализированных организациях. Продукция, собранная работниками сдается бригадиру. Результаты взвешивания записывают в дневник. Если продукция не подлежит взвешиванию, то используют заранее измеренную тару. В конце дня или смены подводятся итоги поступления продукции за день.

6. Акт приема грубых и сочных кормов (форма № СП-17) отражает оформление приема, передачи на хранение и учет заготовленных кормов. Специально созданной комиссией акт составляется в двух экземплярах на каждый вид грубых и сочных кормов. Первый экземпляр акта передается в бухгалтерию организации, где служит основанием для оприходования кормов. Второй экземпляр отдается специальному работнику на ответственное хранение.

7. Акт на оприходование пастбищных кормов (форма № СП-18) необходим для учета оприходования зеленой массы культурных, улучшенных и естественных пастбищ, скормленных скоту без предварительной уборки. Акт составляется представителями комиссии, специально созданной в

организации. Данные о скормленной скоту зеленой массе записывают в журнал учета расхода кормов. Они служат основанием для определения урожайности культурных и улучшенных пастбищ. Зеленая масса естественных пастбищ, скормленная скоту, показывается в акте без стоимостной оценки или по сумме фактических затрат.

8. Акт на оприходование пастбищных кормов, учтенных по укосному методу (форма № СП-19) предназначен для учета оприходования зеленой массы культурных, улучшенных и естественных пастбищ, скормленных скоту без предварительной уборки. Составляется специально созданной комиссией. В состав этой комиссии включаются представители агрономических и зоотехнических служб. Чтобы определить количество зеленой массы используют типовую методику. Выбор метода учета осуществляется членами комиссии. После оформления акт передается в бухгалтерию и является основанием для учета выхода кормов. Акт также включает затраты по содержанию поголовья животных, которому будут скормлены корма. По мере того как зеленная масса скормлена скоту, данные о ее расходе заносятся в журнал учета расхода кормов. Эти данные используются для определения урожайности культур и улучшения пастбищ. Зеленая масса естественных пастбищ, скормленная скоту путем выпаса, показывается в акте без стоимостной оценки или по сумме фактических затрат.

9. Ведомость учета расхода кормов (форма № СП-20) - это первичный документ, который служит для оформления и учета ежедневной выдачи кормов на животноводческие фермы. Основанием для выписки ведомости является план кормления животных в соответствии с утвержденным рационом. Документ составляется в двух экземплярах бухгалтерией либо зоотехнической службой. Ведомость предназначена для учета лимита кормов по видам и половозрастным группам животных, для которых они выдаются. Один из экземпляров ведомости подписывается получателем кормов и является основанием для списания отпущенных кормов с подотчета кладовщика или иного материально ответственного лица. Второй экземпляр, подкрепленный подписью кладовщика об отпуске кормов передается заведующему фермой или бригадой. По истечению каждого месяца выводится фактический расход кормов по каждой группе, а если имеются остатки, то и данные по ним. Результаты о расходе кормов по видам бухгалтер в установленном порядке записывает в Журнал учета расхода кормов.

Важное значение для выполнения задач учета имеет рациональная организация деятельности организации, правильной организации сбыта продукции и ее хранения, а также своевременное документальное оформление и учет всех протекающих фактов хозяйственной жизни.

Таким образом, для успешного ведения учета готовой продукции организация должна правильно организовать складское хозяйство, владеть систе-

мой первичных и сводных документов, а также рационально вести аналитический и синтетический учет готовой продукции.

Организация бухгалтерского учета поступления, перемещения и выбытия готовой продукции АПК имеет свои особенности, определяемые условиями сельскохозяйственного производства. Поступающую от растениеводства продукцию учитывают в отдельности по бригадам, звеньям, отделениям. Документальное оформление продукции зависит от ее вида и способа уборки. Изложенные способы документального учета продукции растениеводства позволяют обеспечить сохранность и контроль за правильным ее использованием, а также определить результаты производственной деятельности подразделений организации.

Список литературы

1. Сорокина А.Е., Кузнецова Н.В. Особенности оценки готовой продукции сельскохозяйственной организации в соответствии с международными стандартами. В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика. Сборник научных статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. - 2016. - С. 239-242.
2. Федорова Е.В., Кузнецова Н.В. Сравнительный анализ международного и российского учета биологических активов. В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика. Сборник научных статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. - 2016. - С. 288-291.
3. Безверхая Е.Н., Губа И.И., Федосеева О.И. Основные проблемы перехода на МСФО в России. В сборнике: Инновационные технологии научного развития. Сборник статей Международной научно-практической конференции. - 2016. - С. 29-32.
4. Давиденко Е.А., Прищепа Л.В. Переход на МСФО: первое применение. В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика. Сборник научных статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. - 2016. - С. 101-104.
5. Коровянская А.И., Прищепа Л.В. Совершенствование бухгалтерского учета финансовых активов в коммерческих организациях. В сборнике: Социально-экономические проблемы и перспективы развития АПК. Сборник научных статей по итогам III Международной студенческой научно-практической конференции. Ответственный за выпуск С. А. Шулепина. - 2015. - С. 68-71.
6. Оценка товаров в соответствии с российскими стандартами и МСФО/ Горохов А.А., Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 48-56.
7. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Бурак В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
8. Командировка за пределы территории России: документы и учет/ Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 1 (6). С. 159-164.
9. Особенности формирования учетной политики в целях налогообложения субъектами малого предпринимательства/ Иваник Е.В., Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 2 (12). С. 91-95.
10. Бухгалтерский учет товарных операций в торговых организациях/ Прищепа Л.В., Федосеева О.И.// учебное пособие / Л. В. Прищепа, О. И. Федосеева. Краснодар, 2012.

11. Совершенствование бухгалтерского учета финансовых активов в коммерческих организациях/ Коровянская А.И., Прищепа Л.В.// В сборнике: Социально-экономические проблемы и перспективы развития АПК, Сборник научных статей по итогам III Международной студенческой научно-практической конференции. Ответственный за выпуск С. А. Шулепина. 2015. С. 68-71.

12. Уровень жизни населения и социальная политика/ Прищепа Л.В.// В сборнике: Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики, сборник научных трудов Международной научно-практической конференции, в 2-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2015. С. 288-291.

13. Переход на МСФО: первое применение/ Давиденко Е.А., Прищепа Л.В.// В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика, Сборник научных статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. 2016. С. 101-104.

14. Дифференциация населения Краснодарского края по уровню доходов/ Прищепа Л.В., Процак Л.И.// В сборнике: Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика, Материалы 3-й Международной научно-практической конференции. Юго-Западный государственный университет; Северо-Казанский государственный университет им. М.Козыбаева; Харьковский автомобильно-дорожный национальный университет; Сумский государственный университет; Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2013. С. 250-254.

15. Уровень жизни населения Кубани/ Прищепа Л.В.// Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 107. С. 1323-1333.

16. Естественная убыль и потери товаров/ Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 122-127.

17. Нормы естественной убыли при хранении продовольственных товаров в розничной торговой сети/ Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 127-132.

Prishepa Lyudmila Vladimirovna, candidate of Economics, associate Professor

Basova Victoria's student

Kuban state agrarian University. I. T. Trubilin, Krasnodar, Russia

FEATURES OF DOCUMENTARY REGISTRATION OF MOVEMENT OF FINISHED GOODS IN THE APK

In the article documenting receipt, internal movement of finished products in the organizations of agro-industrial complex.

Key words. The finished products, the schedule of document management, documentation, recording

УДК 657.1+336.221

УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РАБОТ, ВЫПОЛНЕННЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫМ СПОСОБОМ

*Прищепа Людмила Владимировна, к.э.н., доцент
Собянина Валентина Александровна, студентка
Кубанский государственный аграрный университет
им. И.Т. Трубилина, г. Краснодар, Россия*

В настоящее время многие организации самостоятельно занимаются реконструкцией или расширением своих производственных, складских и офисных помещений, а также осуществляют новое строительство различных объектов вспомогательного назначения для собственных нужд, то есть выполняют строительно-монтажные работы хозяйственным способом. Об учете, документальном оформлении операций, о налогообложении СМР, выполненных хозяйственным способом, пойдет речь в этой статье.

Ключевые слова. Строительно-монтажные работы, хозяйственный способ, налогообложение строительства, налог на добавленную стоимость

При подрядном способе строительства, организация выступает заказчиком, а строительство осуществляется профессиональным подрядчиком - строительной организацией. При хозяйственном способе строительства организация работы выполняет строительные работы собственными силами без привлечения сторонних подрядных организаций.

К строительно-монтажным работам, выполненным хозяйственным способом, относятся работы, осуществляемые для своих нужд собственными силами организации, включая работы, для выполнения которых организация выделяет на стройку рабочих своей основной деятельности с выплатой им заработной платы по нарядам строительства, а также работы, выполненные подрядными организациями по собственному строительству. Хозяйственным способом может проводиться реконструкция существующих объектов основных средств, достройка, техническое перевооружение, расширение действующих предприятий, модернизация оборудования, а также новое строительство.

Объект принимается к учету на основании акта о приеме-передаче зданий (сооружений) по форме № ОС-1а, утвержденной постановлением Госкомстата России «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету основных средств» от 21.01.2003 № 7. Организация может разработать свои формы учета, так как с 1 января 2013 года формы первичных учетных документов, содержащиеся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации, не являются обязательными к применению.

В случае реконструкции, модернизации объекта недвижимости и оборудования, входящего в состав основных средств, составляется акт о приеме отремонтированных, реконструированных, модернизированных объектов основных средств по форме № ОС-3. Данные о реконструкции, достройке, дооборудованию, модернизации вносятся в разд. 5 инвентарной карточки учета объекта основных средств по форме № ОС-6. Застройщик ведет учет фактических затрат на производство СМР и других капитальных затрат по счету 08 «Вложения во внеоборотные активы».

На основании Положения по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций, утвержденного Минфином России от 30.12.1993 № 160, застройщик ведет учет затрат на производство строительных работ и работ по монтажу оборудования на счете учета капитальных вложений и в соответствии с порядком, установленным для учета подрядными организациями себестоимости строительных работ.

Расходы, связанные со строительством, должны быть экономически обоснованы и оформлены первичными учетными документами. В целях экономической обоснованности расходов соответствующие виды работ должны быть включены в локальные и объектные сметы на строительно-монтажные работы. Объемы, выполненных при строительстве работ, могут фиксироваться в журнале учета выполненных работ по форме № КС-6а, на основании которых ежемесячно составляется акт о приемке выполненных работ по форме № КС-2, утвержденной постановлением Госкомстата России от 11.11.1999 № 100 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету работ в капитальном строительстве и ремонтно-строительных работ».

Для введения основных средств в эксплуатацию следует провести техническую проверку объекта, которая определит соответствует ли объект основных средств техническим условиям, требуется ли доработка основных средств до пригодного состояния к использованию. Такой порядок следует из Указаний, утвержденных постановлением Госкомстата России от 21.01.2003 г. № 7 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету основных средств».

После проверки объекта основных средств комиссия дает разрешение об использовании объекта в производстве. Данное разрешение отражают в акте о приеме-передачи основных средств по форме № ОС-1. Одновременно с актом заполняется инвентарная карточка группового учета объектов основных средств по форме № ОС-6а. В нее вносятся сведения обо всех изменениях, влияющих на учет основных средств (переоценка, модернизация, перемещение внутри организации, выбытие).

В процессе строительства хозяйственным способом, организация на некоторые работы может привлекать подрядчиков. Стоимость данных услуг также будет учитываться в первоначальной стоимости создаваемого объекта основного средства, данное положение прописано в пункте 8 Положения по бухгалтерскому учету «Учет основные средств» ПБУ 6/2001.

Законченные строительством здания и сооружения, установленное оборудование, законченные работы по реконструкции объектов, увеличивающие их первоначальную стоимость, приемка в эксплуатацию которых оформлена в установленном порядке, зачисляются в состав основных средств, при этом в учете составляется бухгалтерская запись:

Дебет счета 01 «Основные средства»

Кредит счета 08 «Вложения во внеоборотные активы».

Объект незавершенного строительства представляет собой недвижимое имущество, право собственности, на которое подлежит государственной регистрации. До момента государственной регистрации объект представляет собой совокупность строительных материалов и конструкций, в которую вложен труд строителей. Объекты недвижимости, право собственности, на которые не зарегистрировано в едином государственном реестре, даже при наличии акта о приемке-передаче основных средств не могут быть приняты к бухгалтерскому учету в качестве объектов основных средств.

Выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления является объектом налогообложения налога на добавленную стоимость согласно ст. 146 Налогового кодекса РФ. Поэтому в конце каждого налогового периода на их стоимость организация должна начислить налог к уплате в бюджет по ставке 18 %. Согласно ст. 159 Налогового кодекса РФ при выполнении строительно-монтажных работ для собственного потребления налоговая база определяется как стоимость выполненных работ, исчисленная исходя из всех фактических расходов налогоплательщика на их выполнение. На практике к таким расходам относят: стоимость использованных при строительстве объекта материалов (стройматериалов, топлива, конструкций, деталей и др.); стоимость используемых инструментов, приспособлений и инвентаря, приобретенных для строительства объекта; стоимость работ (услуг) строительных машин и механизмов, привлекаемых для осуществления строительства объекта; стоимость оборудования (требующего и не требующего монтажа). Таким образом, налоговую базу по налогу на добавленную стоимость составляет сумма фактических затрат, сформированная на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы». Начисление суммы налога к уплате в бюджет производится следующей бухгалтерской записью:

Дебет счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям»

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам».

Суммы начисленного налога на добавленную стоимость принимаются к вычету по мере уплаты налога в бюджет согласно п. 5 ст. 172 Налогового кодекса РФ.

Если при осуществлении строительства хозяйственным способом отдельные работы выполнялись подрядными организациями, то стоимость

этих работ не увеличивает налоговую базу для исчисления НДС к уплате в бюджет.

Хозяйственный способ строительства объектов основных средств имеет ряд недостатков. Для строительства этим способом необходимо создавать коллективы строителей и собственную производственную базу. По окончании работ коллективы расформировываются и база ликвидируется. Не являясь для организации основной деятельностью, строительство хозяйственным способом не создает условий для совершенствования технологии и организации работ. При хозяйственном способе широко применяется неквалифицированная рабочая сила, велик удельный вес ручных работ и, как следствие этого, низки все экономические показатели.

Положительная сторона хозяйственного способа строительства объектов основных средств - это высокая оперативность в управлении, весьма необходимая при выполнении текущих ремонтно-строительных работ в условиях эксплуатируемого промышленного предприятия. Применение хозяйственного способа целесообразно также при сооружении несложных объектов в организациях с сезонными колебаниями интенсивности производства, например, в сельском хозяйстве.

Список литературы

1. Небавская Т.В., Кондранина М.А., Чернявская С.А., Власенко Е.А. Бухгалтерский учет основных средств. В сборнике: Политическое и социально-экономическое развитие Юга России: история, современность, перспективы развития сборник научных статей международной научно-практической конференции. 2015. С. 6 -11.
2. Кесян С.В. Проблемы совершенствования управленческого учета в вертикально-интегрированных агропромышленных корпорациях России. Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2016. № 4. С. 172-175.
3. Кузнецова Н.В., Елина К.В. Актуальные вопросы учета и распределения постоянных расходов организации. Новая наука: Проблемы и перспективы. - 2016. - № 6-1 (85). - С. 86-88.
4. Давиденко Е.А., Прищепа Л.В. Переход на МСФО: первое применение. В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика. Сборник научных статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. - 2016. - С. 101-104.
5. Коровянская А.И., Прищепа Л.В. Совершенствование бухгалтерского учета финансовых активов в коммерческих организациях. В сборнике: Социально-экономические проблемы и перспективы развития АПК. Сборник научных статей по итогам III Международной студенческой научно-практической конференции. Ответственный за выпуск С. А. Шулепина. - 2015. - С. 68-71
6. Оценка товаров в соответствии с российскими стандартами и МСФО/ Горохов А.А., Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 48-56.
7. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Бурак В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
8. Командировка за пределы территории россии: документы и учет/ Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 1 (6). С. 159-164.

9. Особенности формирования учетной политики в целях налогообложения субъектами малого предпринимательства/ Иваник Е.В., Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 2 (12). С. 91-95.

10. Бухгалтерский учет товарных операций в торговых организациях/ Прищепа Л.В., Федосеева О.И.// учебное пособие / Л. В. Прищепа, О. И. Федосеева. Краснодар, 2012.

11. Совершенствование бухгалтерского учета финансовых активов в коммерческих организациях/ Коровянская А.И., Прищепа Л.В.// В сборнике: Социально-экономические проблемы и перспективы развития АПК, Сборник научных статей по итогам III Международной студенческой научно-практической конференции. Ответственный за выпуск С. А. Шулепина. 2015. С. 68-71.

12. Уровень жизни населения и социальная политика/ Прищепа Л.В.// В сборнике: Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики, сборник научных трудов Международной научно-практической конференции, в 2-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2015. С. 288-291.

13. Переход на МСФО: первое применение/ Давиденко Е.А., Прищепа Л.В.// В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика, Сборник научных статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. 2016. С. 101-104.

14. Дифференциация населения краснодарского края по уровню доходов/ Прищепа Л.В., Прошак Л.И.// В сборнике: Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика, Материалы 3-й Международной научно-практической конференции. Юго-Западный государственный университет; Северо-Казанский государственный университет им. М.Козыбаева; Харьковский автомобильно-дорожный национальный университет; Сумский государственный университет; Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2013. С. 250-254.

15. Уровень жизни населения Кубани/ Прищепа Л.В.// Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 107. С. 1323-1333.

16. Естественная убыль и потери товаров/ Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 122-127.

17. Нормы естественной убыли при хранении продовольственных товаров в розничной торговой сети/ Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 127-132.

Prischepa Lyudmila Vladimirovna, candidate of Economics, associate Professor

Sobyenin Valentina Aleksandrovna, student

Kuban state agrarian University them. I. T. Trubilin, Krasnodar, Russia

ACCOUNTING AND TAXATION OF CONSTRUCTION AND ASSEMBLY WORKS EXECUTED IN THE ECONOMIC WAY

Currently, many organizations independently engaged in the reconstruction or expansion of their production, warehouse and office premises, and also carry out new construction of various support facilities for their own needs, that is, carry out construction and installation works in an economic way. On accounting for, documentation of transactions, on taxation, CMP, made in an economic way, will be discussed in this article.

Key words. Construction and installation works, economic method, taxation of construction, the value added tax

УДК 336.76

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ВНЕБИРЖЕВЫХ СДЕЛОК С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ НА ОРГАНИЗОВАННОМ РЫНКЕ

Прянишникова Мария Владимировна, к.э.н., доцент

(e-mail: marprya@mail.ru)

Саратовский социально-экономический институт Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, г.Саратов, Россия

В данной статье проведен комплексный анализ факторов неопределенности в развитии внебиржевых организованных рынков ценных бумаг в России.

Ключевые слова: внебиржевые сделки, риск, рынок, участник рынка, ценные бумаги,

Организованные внебиржевые сделки с ценными бумагами запускают инвестиционные процессы в экономике. Проведение таких сделок сопряжено с рядом экономических рисков, которые являются источником нестабильности на внебиржевом рынке. Актуальность исследования связана с тем, что до настоящего времени не проведен комплексный анализ рисков внебиржевых сделок с ценными бумагами на организованном рынке России. В связи с этим мы рассматриваем две основные группы экономических рисков: чистые простые риски (статистические) и динамические риски (спекулятивные). К первым относятся имущественные, транспортные, политические. Они определяются в абсолютном выражении исходя из условия соответствия стоимости ценной бумаги текущему курсу во внебиржевой торговой системе. Мера риска - величина отклонения стоимости от текущего курса. Чем больше диапазон колебания возможных результатов, тем выше риск. Фактором возникновения чистых простых рисков является качество управления внебиржевыми организованными сделками с ценными бумагами.

К динамическим рискам относятся спекулятивные риски коммерческих организаций, кредитно-финансовых институтов (в том числе посредников) и домашних хозяйств, участвующих в проведении внебиржевых сделок с ценными бумагами. Они рассчитываются в относительном выражении как отношение справедливой рыночной стоимости обращающихся во внебиржевой торговой системе ценных бумаг к их базисной стоимости. Авторская классификация экономических рисков заключения внебиржевых организованных сделок с ценными бумагами мы представлена в таблице № 1.

Предпринимательский риск на внебиржевом рынке связан с неопределенностью доходов участника сделки в условиях рыночной экономики. Кредитный риск выражается в возможности потерь из-за неплатежеспособности эмитента, в результате ценные бумаги обесценятся и не принесут ожидаемого дохода²⁹. Финансовый риск вызван высоким удельным весом

²⁹ Андрианов А.Ю. и др. Инвестиции: учеб. - М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2008. – С. 441-442.

заемных средств в структуре оборотного капитала компании. Это отрицательно сказывается на доходах компании и может привести к трудностям по выплате процентов по облигациям и дивидендов по акциям. Риски финансовых потерь в зависимости от уровня технической обеспеченности участника возникают при несоответствии используемого оборудования и программного обеспечения (средств труда) современному уровню организации рынка ценных бумаг. Данный вид риска имеет две разновидности: обеспеченную и не обеспеченную. Обеспеченный финансовый риск возникает у участника внебиржевой торговли, если им сформирован амортизационный фонд и фонд развития производства. Не обеспеченный финансовый риск выявляется в случае, если указанные фонды не сформированы. Неблагоприятная ситуация на денежном рынке страны может приводить к возникновению денежного риска, или риска ликвидности участника.

Таблица № 1. «Классификация экономических рисков организованных внебиржевых сделок с ценными бумагами в зависимости от источника возникновения риска»

Вид экономического риска	Источник возникновения риска	Факторы риска
Предпринимательский риск	Предпринимательство, вид деятельности компании – эмитента	Снижение спроса на продукцию или услуги Нестабильность цен на продукцию или услуги Рост цен на сырье и материалы
Кредитный риск	Неплатежеспособность эмитента ценных бумаг	Плохая кредитная история Постоянный рост заимствований
Риск ликвидности участника	Избыток/дефицит денежной массы в обращении	Денежный
Риски финансовых потерь от принятия инвестиционных решений в зависимости от состояния здоровья и уровня эмоционального комфорта участника	Эмоциональное состояние и состояние здоровья участника рынка	Человеческий
Риск, связанный с инфляцией, или риск покупательной способности	Фиксированные выплаты по ценным бумагам	Инфляция
Валютный риск	Курс иностранной или национальной валюты	Неблагоприятное изменение курса иностранной или национальной валюты
Процентный риск	Уровень процентных ставок	Изменение уровня процентных ставок
Риск ликвидности ценной бумаги	Ликвидность ценных бумаг	Снижение ликвидности ценных бумаг
Рыночный риск	Политические, общест-	Усиление политической или

	венные события Экономическая ситуация Вкусы и структура потребления инвесторов	экономической напряженности Ухудшение экономической ситуации Снижение инвестиционного спроса на ценные бумаги
Случайный риск	Неожиданное событие	Поглощение или выкуп компании Стихийное бедствие Революция или война
Риск системной торговли	Торговая система	Сбой работы торговой системы
Отраслевой риск	Изменения в политической, экономической, общественной жизни	Существенное влияние изменений на развитие отдельных отраслей
Страновой риск	Особенности функционирования капитала в той или иной стране	Политический режим Государственное устройство Степень разработанности законодательной и нормативной базы Степень государственного регулирования Инфляция Величина внешнего долга Налоговый режим Золотовалютные резервы Темпы роста ВВП и т.п.

Так, при дефиците денежной массы в обращении возникает финансовый риск недостаточности ликвидных активов на внебиржевом рынке, что приводит к недооценке стоимости ценных бумаг. И, наоборот, при избытке ликвидных активов у участников происходит «переоценка» рыночной стоимости ценных бумаг.³⁰

Риск ликвидности ценной бумаги – это вероятность денежных потерь в связи с невозможностью продать ценную бумагу в нужный момент по соответствующей цене, что может определяться не только ситуацией с ликвидностью на денежном рынке в целом, но и кредитным рейтингом компании – эмитента.

Доходы от вложений в ценные бумаги обесцениваются в период инфляции. Валютный риск возникает при девальвации валюты, в которой номинированы ценные бумаги. Рост процентных ставок приводит к снижению курсов ценных бумаг и провоцирует процентный риск.

Рыночный риск возникает под влиянием факторов, оказывающих прямое влияние на потребительский спрос. Например, изменения во вкусе и

³⁰ Прянишникова М.В. Теоретические основы формирования организованных рынков ценных бумаг: монография. – Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 2015. – С. 154

структуре потребления инвесторов, их отношения к качеству жизни, различные политические и общественные события, экономическая ситуация.

Таким образом, внебиржевые сделки с ценными бумагами на организованном рынке России несут в себе экономические риски, наступление которых вероятно под воздействием политических, экономических, ресурсных и правовых факторов. Минимизировать неблагоприятное воздействие указанных факторов необходимо за счет проведения экономической политики, способствующей развитию инвестиционной среды, стимулированию вложений в ценные бумаги временно свободных денежных средств различными субъектами экономики, в первую очередь, домашними хозяйствами, совершенствования правовых основ функционирования организованного рынка.

Список литературы

1. Андрианов А.Ю. и др. Инвестиции: учеб. - М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2008. – 584с.
2. Прянишникова М.В. Теоретические основы формирования организованных рынков ценных бумаг: монография. – Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 2015. – 192с.

*Pryanishnikova M. V., PhD Econ., associate professor
(e-mail: marprya@mail.ru)*

Saratov social and economic institute of "Plekhanov Russian Academy of Economics", Saratov, Russia

ECONOMIC RISKS OF THE CONCLUSION OF OFF-EXCHANGE SECURITY TRANSACTIONS IN THE ORGANIZED MARKET

Abstract. In this article the complex analysis of factors of uncertainty in development of the curb organized markets of securities in Russia is carried out.

Keywords: off-exchange transactions, risk, market, participant of the market, securities

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Рогожин Сергей Александрович, к.э.н., старший преподаватель
Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева, Россия
(e-mail: sergey.rogozhin.89@mail.ru)*

В данной статье рассматриваются вопросы по повышению эффективности закупочной политики промышленного предприятия, посредством повышения равномерности и ритмичности снабжения сырьем, внедрения комбинированных вариантов удовлетворения запросов экономистами отдела снабжения на основе закупок сырья у производителя.

Ключевые слова: промышленное предприятие, импортная деятельность, повышение эффективности импортных операций.

Методологический ключ к определению путей повышения экономической эффективности импортных операций – это обеспечение роста резуль-

тата или снижения затрат, или одновременно – и роста результата, и снижения затрат, что в конечном счете должно приводить к увеличению полезных результатов на единицу совокупности затраченных ресурсов. Поэтому разработка мероприятий по повышению экономической эффективности связана с необходимостью:

- получить больший результат при неизменных затратах ресурсов;
- получить тот же результат при уменьшении затрат ресурсов;
- достичь более высокого темпа роста результата по сравнению с темпом роста ресурсных затрат;
- обеспечить рост результата при одновременном снижении затрат.

Таким образом, существует два магистральных пути повышения экономической эффективности производства:

- обеспечение роста конечного результата производства – прибыли, объемов производства и реализации продукции при тех же затратах и соблюдении требований к качеству продукции (работ, услуг);
- обеспечение снижения затрат ресурсов на единицу результата при повышении качества продукции (работ, услуг).

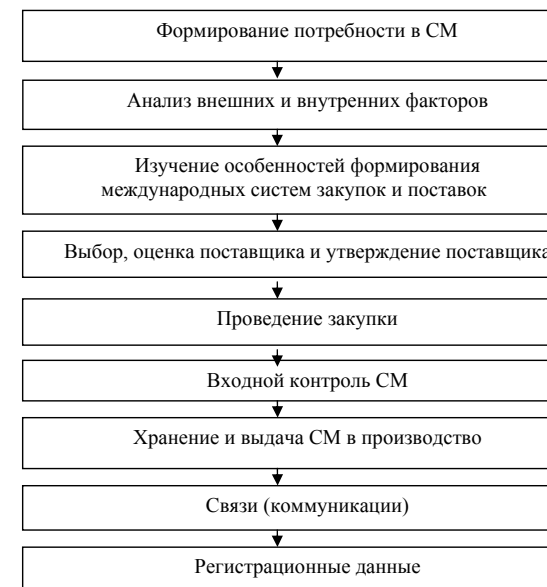


Рисунок 1 - Усовершенствованная схема выполнения закупок сырья и материалов

Реализация путей повышения экономической эффективности проведения импортных операций связана с экономией трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Одной из причин сокращения импортных потоков

промышленных предприятий является отсутствие продуманного механизма закупок сырья и материалов. В связи с этим, на первоначальном этапе улучшения системы снабжения материальными ресурсами предприятия, необходимо усовершенствовать схему проведения закупок. Её можно представить на рисунке 1.

На рисунке 1 видно, что отличительной чертой, рекомендуемой системы закупок сырья и материалов промышленного предприятия является необходимость проведения анализа внешних и внутренних факторов, оказывающих существенное влияние на систему снабжения.

Внешние факторы непосредственно не зависят от деятельности организации. К ним можно отнести:

- модель рыночных отношений и уровень конкуренции на отечественном и международном рынках поставщиков;
- характер государственного регулирования правовых отношений между поставщиком и предприятием;
- политическую стабильность в стране и на международном уровне;
- уровень и динамику изменения цен;
- особенности международного законодательства для осуществления импортных логистических потоков;
- ограничения на ввозимые сырьевые материалы и др.

К числу внутренних факторов относятся:

- анализ рынка поставщиков предприятия;
- оценка деятельности партнеров;
- ценовая политика закупок сырья и материалов предприятия;
- особенности проведения процедуры закупки сырья и материалов;
- финансовое состояние предприятия;
- структура и динамика расходов, связанная с реализацией импортных логистических потоков на предприятии и др.

На эффективность проведения закупочной политики влияют не только внешние факторы, представленные выше, но и внутренние приоритеты, связанные с особенностью проведения импортной деятельности промышленного предприятия, что вызывает необходимость поисков компромиссов между предприятием и иностранными поставщиками сырьевых ресурсов.

Развитие новых областей экономики и расширение предложения сырьевых материалов на рынках промышленно развитых стран расширяет возможности приобретения качественной сырьевой продукции. Успешное осуществление закупок предполагает наличие обширной информации о рынках, где они осуществляются.

Ещё одним положительным моментом в структуре процесса закупки сырья и материалов является необходимость изучения особенностей формирования международных систем закупок, рассмотрение менталитета зарубежных стран.

Оформление импортных сырьевых товаров должно осуществляться в соответствии с Таможенным кодексом РФ, законом РФ «О валютном регу-

лировании и валютном контроле», федеральным законом «О Центральном банке РФ», приказами, инструкциями Государственного таможенного комитета и Центрального банка РФ, международными соглашениями, таможенными тарифами, правилами и обычаями мировой торговли.

Помимо нормативно-правового обеспечения импортной деятельности, специалистам отдела снабжения промышленного предприятия необходимо учитывать культурные и социальные обычаи зарубежных стран, особенности ведения бизнеса которых существенно различаются в зависимости от местности, культурных ценностей и менталитета страны (наличие системы скидок, сроки поставки, особенности транспортировки).

Эффективность работы отдела снабжения по поиску новых зарубежных партнеров, осуществления сделок и нахождение компромиссов между предприятием и иностранным партнером зависит от знания менеджерами иностранных языков и особенностей разговорной речи иностранных партнеров.

Учёт и оценка влияния внутренних и внешних факторов даст возможность промышленному предприятию более точно определять цели закупочной политики. Предприятие сможет установить наиболее общие принципы, которых собирается придерживаться в сфере установления необходимого объема сырьевых материалов отечественных и иностранных производителей.

Анализ формирования международных систем закупок позволит сделать процесс снабжения материальными ресурсами более гибким и менее затратным.

Целью повышения эффективности снабжения предприятия материальными ресурсами является поиск резервов улучшения закупочной деятельности предприятия за счет:

- снижения затрат на приобретение и доставку ресурсов;
- повышения равномерности и ритмичности снабжения ресурсами;
- устранения случаев простоя предприятия в связи с недопоставкой необходимого сырья;
- предъявления поставщикам ресурсов обоснованных претензий по качеству поставок материала;
- установления хозяйственных отношений с наиболее надежными иностранными и отечественными поставщиками ресурсов;
- своевременного реагирования на изменения потребностей рынка.

Снижение затрат потребителя на приобретение ресурсов достигается за счет совокупности мероприятий, осуществляемых поставщиком.

Промышленное предприятие, осуществляя импортную деятельность, может пользоваться следующими преимуществами:

- пользоваться системой скидок, которые предусмотрены в международном контракте;
- организовывать конкурсные торги;

- устанавливать взаимовыгодные отношения с иностранными поставщиками ресурсов и др.

Таким образом, для повышения эффективности импортных операций промышленного предприятия можно предложить следующие пути:

1. Для повышения равномерности и ритмичности снабжения сырьем необходимо принятие рационального решения о характере взаимодействия предприятия с отечественными и иностранными поставщиками.

Для этого следует выбрать метод закупки сырья по необходимости. Выбрав поставщика и получив от него согласие на поставку необходимых ресурсов, организация может направить ему заказ на поставку данных ресурсов, в котором указывается, что заказанный объем поставок является приблизительным в течение определенного интервала времени. В установленных временных интервалах поставщик с некоторой периодичностью (ежедневно, еженедельно, ежемесячно или по мере необходимости) общается с заказчиком для выяснения объема и времени поставок ресурсов. При этом оплачивается только то количество ресурсов, которое было поставлено покупателю. После истечения срока контракта потребитель не обязан получать ресурсы, которые еще должны быть поставлены, и оплачивать их.

2. Внедрение комбинированных вариантов удовлетворения запросов экономистами отдела снабжения на основе закупок сырья у производителя и у торговых посредников, снижая транспортные расходы.

Транспортные расходы сокращаются в результате уменьшения затрат на доставку сырья и материалов от поставщиков до складов предприятия. Для примера можно сократить путь прохождения автотранспорта, поставляющего сырье и заменить бензин на дизельное топливо, так как оно является более дешевым.

3. В зависимости от колебаний спроса на продукцию предприятию целесообразно менять варианты поведения, т.е. при падении спроса на товар отказываться от прямых поставок и прибегать к услугам торговых посредников; при этом следует учитывать затраты на контакты с новым поставщиком.

Повышение эффективности импортных потоков на предприятии за счет планирования и улучшения качества снабжения сырьем поможет предприятию укрепить свои позиции на мировом рынке и достичь взаимовыгодного сотрудничества с предприятиями ближнего и дальнего зарубежья.

Список литературы

1. Алексеев И.С. Внешнеэкономическая деятельность. Учебник. – М.: Дашков и К, 2010. – 304 с.
2. Голованова С.В. Международная торговля в развитии российских товарных рынков. Монография - М.: Форум, 2014. -192 с.
3. Семенов К.А. Международные экономические отношения. - М.: Инфра - М, 2012. – 203 с.
4. Рогожин С.А. Экономико-математическое моделирование потоков материальных ресурсов в рамках функционирования промышленных государственных корпораций

/С.А. Рогожин/ Прикладные статистические исследования и бизнес-аналитика. Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. 2015

Rogozhin, Sergey Alexandrovich, candidate of Economics, senior lecturer
Orel state University. I. S. Turgenev, Orel, Russia
(e-mail: sergey.rogozhin.89@mail.ru)

DEVELOPMENT OF ACTIONS ON INCREASE OF EFFICIENCY OF IMPORT OPERATIONS OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

Abstract. This article discusses the issues of increasing efficiency of the procurement policy of the industrial enterprise by improving the uniformity and rhythm of supply with raw materials, the introduction of combined options satisfy the economists of the logistics Department in procurement of raw materials from the manufacturer.

Key words: industrial enterprise, import activity, increasing the efficiency of import operations.

УДК 657.3

РАЗЛИЧИЯ В УЧЕТЕ ЗАПАСОВ СООТВЕТСТВИИ С МСФО И РСБУ

Рулева Виктория Витальевна, студент
(e-mail: ruleva_v.v@mail.ru)

Небавская Татьяна Валерьевна, к.э.н., доцент

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина,
г. Краснодар, Россия
(e-mail: Vladsvstnv71@mail.ru)

В статье раскрываются различия российских стандартов бухгалтерского учета (РСБУ) и Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в части учета материальных запасов.

Ключевые слова: МСФО, РСБУ, материально-производственные запасы, методы оценки себестоимости, бухгалтерский учет.

Эффективная работа современного предприятия невозможна без хорошо налаженной системы бухгалтерского учета, контроля и отчетности. Она является основой процветания любого хозяйствующего субъекта, не зависимо от организационно-правовой формы организации, ее структуры, строения и рода деятельности.

В современных экономических условиях деятельностью любого хозяйствующего субъекта и в результатах его функционирования является заинтересованными обширный круг участников рыночных отношений (организаций и лиц).

Основным инструментом для оценки финансового положения предприятия и перспективы его дальнейшего развития служит система бухгалтерского учета, которая позволяет объективно оценить внутренние и внешние отношения данного субъекта.

Основательные изменения в мировой экономике, связанные с процессом всемирной экономической интеграции, вызвали потребность унифицирования бухгалтерского учета, достижения единообразной и прозрачной финансовой отчетности. Необходимо, чтобы учет и отчетность основывались на единых принципах, и содержали понятную, сравнимую, значимую, существенную и надежную информацию об имущественном и финансовом положении хозяйствующего субъекта.

Одним из направлений совершенствования системы бухгалтерского учета в условиях рыночной экономики является направленность его на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

Приведение отечественной системы бухгалтерского учета, удовлетворяющей требованиям рыночной экономики и международным стандартам, послужило основной целью реформирования бухгалтерского учета в нашей стране. В России выбран путь постепенного совершенствования национальных правил учета и отчетности. В нормативно-правовые акты, регулирующие ведение бухгалтерского учета внесены многие положения международных стандартов. Однако, адаптация к международным стандартам финансовой отчетности в настоящее время по причине несовершенства системы учета и анализа протекает медленно.

При переходе на принципы МСФО одним из проблемных участков учета в организациях является учет материально-производственных запасов (МПЗ), поскольку от эффективного управления производственными запасами зависит, в конечном итоге финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Все без исключения организации применяют материально-производственные запасы в своей хозяйственной деятельности.

В настоящее время существуют различия между отечественной системой бухгалтерского учета и международной. В РСБУ учет запасов регламентируется Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01), согласно которому материально-производственные запасы - это активы, которые используются в качестве сырья, материалов и т.п. в процессе производства продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг), а также те активы, которые используются для управленческих нужд хозяйствующего субъекта.

В международной практике учет запасов регламентирует Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы». Согласно этому стандарту материально-производственными запасами признаются активы, которые находятся у хозяйствующего субъекта в виде сырья и материалов, с целью использования их в процессе производства, а также активы, которые уже задействованы в процессе производства для продажи и предназначенные для продажи в ходе обычной деятельности.

Таким образом, очевидно, что в международных стандартах понятие запасов шире, чем в отечественном учете, так как включает в себя незавершенное производство.

В отечественных и международных стандартах по-разному устанавливается способ оценки запасов. В соответствии с ПБУ 5/01 оценка производственных запасов, приобретенных за плату, производится по фактической себестоимости. Если в течение года цена снизилась, либо запасы морально устарели или частично потеряли свое качество, то на конец года делают переоценку и отражают в бухгалтерском балансе по цене возможной реализации, с отнесением разницы в ценах на финансовые результаты организации. В МСФО 2 дается более четкое определение оценки запасов: запасы должны оцениваться в финансовой отчетности по наименьшей из двух величин - себестоимости или возможной чистой цене продаж.

Еще одно отличие МСФО 2 от ПБУ 5/01 состоит в том, что сырье и материалы согласно международным стандартам не списываются ниже себестоимости, если готовая продукция, в которую они будут включены, предположительно будет продана по себестоимости или выше себестоимости. При отпуске МПЗ (кроме товаров, учитываемых по продажной стоимости) в производство и ином выбытии их оценка осуществляется одним из указанных способов (таблица 1).

Таблица 1 - методы оценки себестоимости запасов

МСФО (IAS) 2	ПБУ 5/01
Метод специфической идентификации	Метод оценки по себестоимости каждой единицы
Метод средневзвешенной стоимости	Метод средней себестоимости
Метод ФИФО (по себестоимости первых во времени приобретения запасов)	Метод ФИФО (по себестоимости первых во времени приобретения запасов)

В соответствии с МСФО 2 себестоимость отдельных статей запасов, не являющихся взаимозаменяемыми, произведенных и предназначенных для специальных проектов, должна определяться методом специфической идентификации индивидуальных затрат. Он предполагает суммирование затрат, связанных непосредственно с производством запаса конкретного вида. Однако, этот метод не подходит, если существует большое количество статей запаса, которые могут быть взаимозаменяемыми.

При использовании метода средневзвешенной стоимости запасы оцениваются по средней стоимости товаров, имеющихся в наличии для продажи в течение периода. Средняя стоимость рассчитывается путем деления общей себестоимости товаров, имеющихся в наличии для продажи, на общее количество единиц, имеющихся в наличии для продажи. В результате получается средневзвешенная стоимость одной единицы запасов, которая применяется к единицам запасов на конец периода. Среднее значение может рассчитываться через промежуток времени или по мере получения каждой дополнительной поставки, в зависимости от условий работы компании.

Метод ФИФО предполагает, что те запасы, которые были закупленными первыми, будут проданы первыми, и, соответственно, объекты, остающиеся в запасах на конец периода, приобретены или произведены последними. Метод ФИФО, при котором запасы списываются в оценке, соответствующей последовательности их поступления, в условиях роста цен не позволяет учесть влияние на размер прибыли темпов инфляции и/или роста цен на рынке. Мы списываем запасы по уже «устаревшим» ценам, не отражающим их восстановительную стоимость, то есть стоимость ресурсов, необходимых для продолжения деятельности фирмы в будущем. Запасы же, отражаемые на конец отчетного периода в активе баланса, наоборот, получают максимально приближенную к их восстановительной стоимости оценку.

Согласно МСФО может также применяться метод учета по розничным ценам (в розничной торговле) для оценки товарных запасов, для которых нецелесообразно использовать другие методы оценки себестоимости. При применении данного метода себестоимость проданных запасов определяется путем уменьшения общей стоимости проданного запаса на соответствующий процент торговой наценки.

Еще одним отличием является то что в соответствии с российской системой учета в себестоимость производственных запасов разрешено включать затраты по оплате процентов по займам, если они связаны с приобретением производственных запасов и произведены до даты их оприходования на складах организации. В международных стандартах учет затрат по заемным средствам регламентирует МСФО 23 «Затраты по займам». В соответствии с данным стандартом затраты по займам могут быть отнесены на первоначальную стоимость запасов только в том случае, если подготовка этих запасов к предполагаемому использованию требует значительного времени.

Согласно положению по бухгалтерскому учету 5/01, в себестоимость производственных запасов не включаются общехозяйственные и иные аналогичные расходы, если только они не связаны непосредственно с приобретением этих запасов. В международной системе учета административные расходы, не связанные с приведением запасов до состояния, пригодного к использованию, аналогично не включаются в себестоимость запасов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что принципы учета материально-производственных запасов в отечественном учете и международных стандартах финансовой отчетности очень близки. Также как международный стандарт ПБУ 5/01 дает определение запасов, устанавливают правила оценки материально-производственных запасов при приемке и порядок их списания на расходы отчетного периода, раскрывает требования к представлению информации в бухгалтерской отчетности. В дальнейшем необходимо более активно сближать национальную систему бухгалтерского учета с международными стандартами финансовой отчетности.

Список литературы

1. Городецкая Н.Ю., Столярова М.А. Учет и оценка материально-производственных запасов в сравнении российских и международных стандартов финансовой отчетности // В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика. Сборник научных статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. 2016. С. 85-89.
2. Кузина А.Ф., Вишневская В.Г., Мудрак Т.А. Сравнительный анализ МСФО (IAS) 2 «Запасы» и ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» // Aspectus. 2015. № 1. С. 104-109.
3. Небавская Т.В., Маслова А.В. Инвентаризация материально-производственных запасов // В сборнике: Современные проблемы бухгалтерского учета и отчетности Материалы II Международной студенческой научной конференции. 2015. С. 38-42.
4. Суравцова О., Небавская Т.В. Инвентаризация как подготовительный этап составления отчетности // В сборнике: Актуальные вопросы развития современного общества. Сборник научных статей VI Международной научно-практической конференции. 2016. С. 292-294.
5. Ханжиян А.Э., Чернявская С.А., Небавская Т.В., Власенко Е.А. бухгалтерский учет материально-производственных запасов в ООО «Жикос» г. Краснодара // В сборнике: Политическое и социально-экономическое развитие Юга России: история, современность, перспективы развития сборник научных статей международной научно-практической конференции. 2015. С. 48-52.

Ruleva Victoria Vitalievna, student

(e-mail: ruleva_v.v@mail.ru)

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

Nebavska Tatiana Valerievna, Cand.Econ.Sci., associate professor

(e-mail: Vladsvstnv71@mail.ru)

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

VARIOUS ACCOUNTING INVENTORIES IN ACCORDANCE WITH RAS AND IAS

Abstract. This article describes the differences between the Russian accounting standards (RAS) and International accounting standards (IAS).

Keywords: IAS, RAS, inventories, methods for estimating costs, accounting.

ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Саенко Светлана Валерьевна, аспирант

Кубанский государственный технологический университет

ассистент филиала Санкт-Петербургского государственного экономического университета в г.Анадыре

В работе рассмотрены основы систем налогообложения малого предпринимательства, проблемы налогообложения малых предприятий, организация налогового контроля применения систем налогообложения малыми предприятиями.

Ключевые слова: малый бизнес, система налогообложения, специальные налоговые режимы.

Малый бизнес – это неотъемлемая часть экономики любой страны, и от уровня развития малого бизнеса, во многом, зависит экономический успех страны и благосостояние населения.

Из самого определения малого бизнеса следует, что это предпринимательская деятельность, характеризующаяся, прежде всего, небольшими масштабами.

Исторически сложилось так, что крупные компании в нашей стране заняты преимущественно в сфере добычи и переработки полезных ископаемых, машиностроения, энергетики, железнодорожных и авиаперевозок.

Малый бизнес преимущественно занят в сфере оптовой и розничной торговли, оказании бытовых услуг, сельском хозяйстве, сфере общественного питания, гостиничного бизнеса, – одним словом, деятельностью менее глобальной и менее прибыльной.

Поскольку крупный бизнес не может на сто процентов обеспечить население продукцией, рабочими местами, решить все социальные и экономические проблемы, эту проблему помогает решить малое предпринимательство. Субъекты малого предпринимательства мобильны, чутко реагируют на изменения рынка, обеспечивают значительное количество рабочих мест, поставляют на рынок продукцию (в своей сфере), а кроме того, обслуживают крупный бизнес.

Таким образом, малое предпринимательство играет очень важную роль в развитии экономики, способствует формированию и укреплению среднего класса, а также препятствуют монополизации рынка. В качестве примера можно привести большое количество логистических компаний, занимающихся грузоперевозками, эти компании составляют конкуренцию таким гигантам, как АО «РЖД» или ФГУП «Почта России». Наличие конкуренции способствует повышению качества услуг и снижению цен на рынке.

Безусловно, конкурировать с крупными компаниями непросто, поэтому мелким предприятиям невозможно выжить без государственной поддержки.

Для поддержания малого бизнеса предусмотрено множество льгот, в том числе, налоговые льготы. В России налоговая поддержка малых предприятий, в первую очередь, заключается в создании специальных налоговых режимов, позволяющих компаниям снизить налоговые платежи в бюджет и упростить процедуру ведения налогового учета и сдачи отчетности.

Исходя из самого определения, «малый бизнес» – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях[5].

Одним из основополагающих факторов развития любого предприятия является применяемая система налогообложения. В нашей стране существует несколько систем налогообложения, предусмотренных для малых

предприятий. Рассмотрим классификацию существующих систем налогообложения в таблице 1.

Таблица 1- Используемые системы налогообложения субъектами малого предпринимательства РФ (по состоянию на конец 2015 года)[6].

Система налогообложения	Доля от общего числа налогоплательщиков – субъектов малого предпринимательства (%)
1. Единый налог на вмененный доход	40
2. Упрощенная система налогообложения (объект налогообложения – «доходы»)	25,8
3. Упрощенная система налогообложения (объект налогообложения – «доходы минус расходы»)	13,7
4. Общая система налогообложения	12
5. Патентная система налогообложения индивидуальных предпринимателей	6
6. Единый сельскохозяйственный налог	2,5

Как видно из таблицы 1, из общего числа налогоплательщиков – субъектов малого предпринимательства 88% используют специальные режимы налогообложения.

Специальные налоговые режимы являются достаточно привлекательными для хозяйствующих субъектов по своим организационно-правовым параметрам, признаваемым субъектами малого предпринимательства. Как представляется, относительно субъектов малого предпринимательства будущее за упрощенной системой налогообложения.

На первый взгляд может показаться, что поставленные задачи решены, малые предприятия получили благоприятные условия ведения предпринимательской деятельности и в ответ, предприниматели должны наращивать обороты и исправно платить налоги в бюджет.

Однако, как показала практика, несмотря на предпринятые меры, полностью не удовлетворены как предприниматели, так и правительство, а также законодательные органы власти.

Переход на упрощенный режим налогообложения носит добровольный характер, аналогично, предприятия имеют право добровольно переходить с упрощенного режима налогообложения на общий режим, и некоторые организации-упрощенцы используют это право и переходят на классическое налогообложение.

Одной из основных проблем применения упрощенного режима налогообложения является освобождение от НДС. Казалось бы, отмена уплаты

НДС – это огромный плюс, существенно снижающий налоговое бремя организации, но на практике партнерам часто не выгодно работать с организацией, применяющей упрощенную систему налогообложения.

Так как упрощенцы освобождены от уплаты НДС, стоимость поставляемого ими товара (работы, услуги) не содержит НДС, который покупатели – плательщики НДС, могли бы взять к вычету. Таким образом, покупатели, находящиеся на общем режиме налогообложения, вынуждены платить в бюджет весь начисленный НДС, а не разницу между начисленным НДС и НДС включенным в стоимость приобретенного товара (работы, услуги). По этой причине, покупатели, находящиеся на общем режиме налогообложения, при прочих равных условиях могут выбрать поставщика – плательщика НДС чтобы минимизировать собственное налоговое бремя.

При переходе на упрощенный режим налогообложения, налогоплательщики выбирают в качестве объекта налогообложения доходы или доходы за минусом расходов, и объект налогообложения можно изменить со следующего налогового периода. В течение одного налогового периода объект налогообложения менять нельзя.

Если организация выбрала в качестве объекта налогообложения доходы, то никакие расходы, кроме взносов в Пенсионный фонд не могут уменьшить налогооблагаемую базу, что, безусловно, может стать очень невыгодным для предприятия, если в налоговом периоде, по какой-либо причине, будет очень много расходов.

Если же предприятие выбрало в качестве объекта налогообложения доходы за минусом расходов, то здесь также может возникнуть проблемы с принятием к налоговому учету фактически понесенных расходов. Дело в том, что статья 346.16 налогового кодекса содержит закрытый перечень расходов, на которые можно уменьшить налогооблагаемую базу, причем этот перечень достаточно узкий, гораздо уже перечня расходов, предусмотренного налоговым кодексом для налога на прибыль.

К недостаткам применения упрощенной системы налогообложения можно отнести и правило, предусмотренное статьей 346.18 НК РФ[2], согласно которому, организация, выбравшая в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, при получении убытка должна перечислить в бюджет минимальный налог. Минимальный налог рассчитывается как один процент от полученных за налоговый период доходов. Кроме того, предприятия, выбравшие объектом налогообложения доходы за минусом расходов, обязаны уплатить минимальный налог и в том случае, если сумма фактически исчисленного за налоговый период налога меньше величины минимального налога. Как известно, при применении общего режима налогообложения, организации, получившие в налоговом периоде убыток, не уплачивают налог на прибыль и имеют право переносить полученные убытки на следующие налоговые периоды. Известно, что в начале деятельности, организации часто несут убытки из-за отсутствия наработанной клиентской базы, ценовой политики, или за

счет единовременных крупных расходов, связанных с оборудованием производственной или торговой площадки, и в этом случае применение общего режима налогообложения может оказаться, как ни странно, более выгодным, чем применять упрощенную систему налогообложения.

Организации, перешедшие на уплату ЕНВД, освобождены от уплаты НДС, соответственно, как и предприятия – упрощенцы, могут столкнуться с проблемами поиска покупателей. Продавцы-плательщики ЕНВД не выставляют покупателям счетов-фактур, и покупатели-плательщики НДС не могут уменьшить свой начисленный НДС на сумму входящего НДС, если товары (работы, услуги) были приобретены у компаний, применяющих систему ЕНВД.

В результате ранее сказанного усложняется бухгалтерский и налоговый учет, что вполне вероятно может привести к появлению ошибок в ведении учета и исчислении налогов.

Но самой главной особенностью системы ЕНВД является то, что налог рассчитывается, исходя из базовых показателей, а не фактически полученных доходов. В случае приостановления или прекращения деятельности организация должна подать в налоговый орган заявление о снятии с учета в качестве налогоплательщика ЕНВД в течение пяти рабочих дней с момента окончания ведения деятельности. Разумеется, если прекращение деятельности носит временный или вынужденный характер предприятие может не успеть вовремя сориентироваться и подать заявление в установленный налоговым кодексом срок. В случае опоздания подачи заявления налогоплательщиком, датой снятия с учета будет считаться не реальная дата приостановления (прекращения) деятельности, а последний день месяца, в котором это заявление было подано в налоговый орган. Таким образом, фактическое отсутствие деятельности не всегда позволяет налогоплательщику прекратить уплату налогов в срок, соответствующий реальному прекращению получения доходов.

Минусы применения ЕСХН аналогичны недостаткам, характерным для упрощенной системы налогообложения.

У плательщиков ЕСХН также может возникнуть проблемы с принятием к налоговому учету фактически понесенных расходов. Налоговый кодекс содержит закрытый перечень расходов, на которые можно уменьшить налогооблагаемую базу, причем этот перечень гораздо уже перечня расходов, предусмотренного налоговым кодексом для налога на прибыль.

Убытки, полученные до перехода на ЕСХН, не уменьшают налоговую базу в период применения ЕСХН.

Патентная система налогообложения (ПСН) не получила широкого распространения на практике, что уже говорит о том, что эта система налогообложения имеет много недостатков.

Причин, сдерживающих развитие ПСН, несколько. Самыми существенными, являются две. Во-первых, отсутствуют толковые методологические рекомендации и разъяснения для расчета обоснованного размера потенци-

ального дохода по различным видам предпринимательской деятельности в регионах. Во-вторых, сказывается конкуренция между ЕНВД и ПСН. Иными словами, патентная система налогообложения имеет те же недостатки, что и ЕНВД и дополнительно – слабую методологическую базу, усложняющую применение этой системы налогообложения предприятиями.

На сегодняшний день отсутствуют реальные рычаги предотвращения злоупотреблений специальными налоговыми режимами. Преференциальный налоговый режим, предусмотренный для поддержки субъекта, менее способного к уплате налогов, таким образом, компрометируется[4].

Между тем, согласно бюджетному кодексу Российской Федерации, налоги, уплачиваемые в соответствии со специальными налоговыми режимами, целиком поступают в региональный или местный бюджеты, минуя федеральный бюджет.

Таким образом, применение субъектами малого бизнеса специальных налоговых режимов имеет как преимущества, так и ряд недостатков и проблем, причем, как для самих предприятий, так и для налоговых органов.

Список литературы

1. Налоговый Кодекс РФ: часть 1 от 31.07.97 №146-ФЗ// Справочно-правовая система Консультант плюс.
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 5.08.2000 №117-ФЗ // Справочно-правовая система Консультант плюс.
3. Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» // Справочно-правовая система Консультант плюс.
4. Еременко Е. А. Специальные налоговые режимы и концепция справедливости налогообложения // Финансы. 2015. № 9. С. 76-80.
5. Косолапов А. И. Специальный налоговый режим для малого бизнеса // Финансы. – 2006. – №12. – С. 5.
6. Филобокова Л. Ю. Налоговая политика и налогообложение субъектов малого предпринимательства // Аудитор. 2015. № 12. С. 77-87.

К ВОПРОСУ О СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ В КОМПАНИИ

Сайко Виктор Михайлович, к.э.н., м.э.н., старший преподаватель;
(e-mail: 49320270@mail.ru)

Ковишова Татьяна Петровна, м.э.н., MBA, старший преподаватель;
(e-mail: tanya_timoshina@mail.ru)

Северо-Казахстанский государственный университет
им. М. Козыбаева, г.Петропавловск, Казахстан

Представлена работа менеджеров над стратегией управления персоналом в компании, в том числе под влиянием директивной стратегии внутреннего роста и универсальной стратегии дифференциации. Показаны механизмы активизации финансового директора и директора маркетинговой службы к данной работе. Перечислены проблемы и полномочия управления человеческими ресурсами в современных условиях.

кетинговой службы к данной работе. Перечислены проблемы и полномочия управления человеческими ресурсами в современных условиях.

Ключевые слова: стратегическое управление персоналом, стратегическая карта сбалансированных показателей, управление результативностью и развитием, каскадирование целей, ролевой профиль, ориентация и введение в должность, управления карьерой, оплата труда и система вознаграждения.

Сегодня в нематериальной сфере фонд оплаты труда занимает до 70% в себестоимости продукции (услуг). Затраты компании покрываются, только если получена достаточная выручка от продаж. Соответственно, исходя из прагматических целей, без участия финансового директора и директора маркетинговой службы разработка кадровой политики и стратегии управления персоналом не будет целесообразной. Так как влечёт несоответствие классическим требованиям бизнес-планирования, в частности вопросу управления результативностью посредством применения стратегической карты сбалансированных показателей в разрезе четырёх перспектив (финансы, клиенты, процессы, люди). Финансовый директор отвечает за финансовые перспективы: Каких целей должна достичь компания с точки зрения её акционеров и инвесторов? Директор маркетинговой службы отвечает за перспективы, связанные с клиентами: Какие цели относительно требований и ожиданий клиентов надо поставить, чтобы обеспечить достижение финансовых целей?

Функциональные полномочия дают HR-менеджеру право отдавать указания, относящиеся к HRM, которые подлежат обязательному исполнению, как отдельным работником, так и подразделениями организации. Административные полномочия дают HR-менеджеру право давать рекомендации (не подлежащие обязательному исполнению) различным подразделениям организации.

Для активизации участия коллег и повышения мотивации к данной работе служба управления персоналом должна внести в должностные инструкции (ролевой профиль) финансового директора и директора маркетинговой службы ключевые сферы ответственности (KRA) и ключевые показатели результативности (KRI) сопряжённые с управлением человеческими ресурсами. Например, рентабельность инвестиций в человеческий капитал на предприятии может быть определена на основе следующих факторов: 1) сокращение затрат, аварий, текучести кадров, прогулов; 2) рост доходов, качества, объёма производства, удовлетворённости клиентов, а также улучшения поведения и результативности работников. Динамику этих факторов можно контролировать в качестве KRA и KRI у указанных должностных лиц, чтобы мотивировать их к данной работе.

Управление результативностью за последние годы приобрело системный характер и осуществляется на трёх уровнях функционирования предприятия: 1) на уровне организации в целом; 2) структурного подразделе-

ния; 3) отдельной личности. Для достижения окончательного успеха эти уровни должны работать согласованно для достижения единой цели. 1. На организационном уровне должно быть чётко определено, где организация находится в данный момент, и где она желает находиться в будущем. 2. Общие цели организации определяют цели структурных бизнес-единиц, т.е. результаты, которые должны быть достигнуты на уровне структурных подразделений для достижения общих целей. 3. Каждый работник (индивидуальный уровень) должен чётко знать свою задачу и желаемый результат, гарантирующий успех, как структурной единицы, так и организации в целом.

Процесс каскадирования целей необходим для того, чтобы увязать цели организации с заданиями конкретным исполнителям. Это является гарантией того, что каждый человек и структурная единица работают непосредственно на достижение общих целей организации.

В процессе каскадирования бизнес-подразделения и департаменты интерпретируют сбалансированные показатели организационного уровня, и на их основе составляют тактические планы, которые в свою очередь, используются как основа для результативного контракта с отдельными работниками. Результативный контракт предусматривает (1) результаты, которые должны быть достигнуты (KRA / KPI) и (2) компетенции, которые для этого необходимы.

Система сбалансированных показателей используется для того, чтобы наглядно показать, как предприятие собирается достичь успеха, а также служит для согласования показателей деятельности по четырём перспективам – финансы, клиенты, бизнес-процессы, обучение и развитие – на разных уровнях: 1) стратегические цели – показывают, что необходимо достичь для успешной реализации стратегии; 2) показатели – позволяют определить прогресс в достижении целей; 3) задачи – конкретизируют ожидаемый результат по каждой цели; 4) инициативы – программы, мероприятия или действия, которые должны быть выполнены для достижения запланированных результатов.

Управление результативностью – это процесс, который обеспечивает связь между видением, стратегией и управлением персоналом. Видение и стратегия определяют роли и ответственность работников организации, а программа управления результативностью и развитием сводит воедино задачи отдельных работников с задачами всего бизнеса и поддерживает как наращивание потенциала, так и его непрерывное совершенствование.

Управление результативностью и развитием – это процесс управления людьми, который:

- 1) Связывает результаты с видением и стратегией;
- 2) Заостряет внимание на планировании и корректировке результатов;
- 3) Поощряет наставничество и коучинг для достижения целей работников;

4) Имеет мотивирующее значение, так как работники чётко представляют свои задачи и ожидаемые результаты;

5) Основывается на принципах непрерывного совершенствования.

Ролевой профиль точно определяет, что ожидают от работника, занимающего определённую позицию, и используется в качестве стандарта для установления соответствия стратегии организации и задач, решаемых этим человеком. Ролевой профиль содержит:

- 1) Описание должности;
- 2) Ключевые сферы ответственности (KRA);
- 3) Ключевые показатели результативности (KPI);
- 4) Профиль компетенций;
- 5) Условия соглашения;
- 6) Должностные инструкции.

Отметим, что KRA / KPI формируются на основании четырёх перспектив карты сбалансированных показателей (финансы, клиенты, процессы, люди). Должностные инструкции содержат описание результатов работы, которые должен продемонстрировать работник в терминах KRA / KPI. Должностные инструкции каждого работника обеспечивают базис для контроля, так как они вносят ясность в требования к результатам деятельности каждого человека.

Для достижения целей работников, бизнес-единиц и всей организации наибольшее значение имеют следующие процессы, связанные с человеческими ресурсами: 1) наём и отбор; 2) ориентация и введение в должность; 3) обучение и развитие; 4) управление карьерой; 5) оплата труда и система вознаграждения. При этом процессы управления людьми не являются автономными. Все они связаны с другими процессами, образующими цепочку создания ценности. Обсуждение стратегии управления персоналом в компании надо построить вокруг этих проблем. Углубиться в вопросы: ориентация и введение в должность, управления карьерой, оплата труда и система вознаграждения.

Ориентация и введение в должность. Начало работы в компании может быть сложным и проблемным делом. Новые сотрудники в процессе выполнения заданий руководствуются своим ранее полученным опытом социализации, что не может не влиять на то, как они выполняют свою работу, на их модель поведения и отношение к организации.

Целью процесса ориентации и введения в должность является превращение новичка в эффективного и мотивированного работника за максимально короткое время. Обычно ориентация нацелена на ознакомление нового сотрудника с коллегами и рабочей обстановкой. Цель введения в должность более специфична и связана с информированием нового сотрудника о планах, процедурах и иерархии управления. Введение может включать тренинг новых работников [1].

В этой связи очень важны аспекты, связанные с возможностями развития и продвижения работника по результатам его работы, заложенные в

системе управления результативностью. Знание слабых сторон процедур ориентации и введения в должность помогут повысить эффективность этих процессов.

Управление карьерой является залогом того, что организация привлекает, развивает и мотивирует талантливых людей, которые необходимы для сохранения конкурентоспособности.

Управление карьерой позволяет организации быть успешной, поощряя развитие профессиональных навыков. В качестве критерия для продвижения работника в этом процессе используется его результативность. Система управления карьерой помогает также самому работнику планировать и управлять своей карьерой в зависимости от карьерных устремлений [2].

Оплата труда и система вознаграждения. Размер оплаты и вознаграждения зависит от того, насколько учитываются в организации усилия определённого сотрудника, направленные на достижение её целей. Важно публично провести различия между оплатой труда и вознаграждением, а также обозначить критерии, по которым можно оценить целесообразный размер вознаграждения (размер премии). Отметим, что обе позиции должны быть обязательно привязаны к результативности работника.

На успех внедрения стратегии управления персоналом влияют пять параметров: 1) структура организации; 2) типы информации и информационных систем; 3) разработка заданий; 4) отбор, тренинги и развитие персонала; 5) система вознаграждений. Значимость отдела HRM при внедрении стратегии повышается, если считается, что HRM прямым образом ответствен за последние три параметра и может влиять на предыдущие два параметра.

Директивная стратегия внутреннего роста влияет на деятельность управления человеческими ресурсами следующим образом:

- 1) Компания должна постоянно нанимать, перемещать и продвигать работников;
- 2) Продвижение на новые рынки требует изменения навыков или сотрудников;
- 3) Комбинация оценки, основанной на поведении и оценки, основанной на результатах;
- 4) Компенсации, структурированные как стимул для достижения целей карьерного роста;
- 5) Необходимость в тренингах зависит от того, какую стратегию роста выбирает компания (например, рост через инновации и развитие продукта – технические по природе тренинги).

Универсальная стратегия дифференциации влияет на деятельность управления человеческими ресурсами следующим образом:

- 1) Нежёсткое описание должностных обязанностей оставляет место для креативности;
- 2) Можно нанимать работников со стороны и обеспечивать низкую социализацию новых работников;

- 3) Обеспечивает широкий карьерный рост;
- 4) Упор на тренинги и развитие персонала;
- 5) Компенсации, основанные на внешнем равенстве и потребности в рекрутинге;
- 6) Системы управления производительностью, основанные на результатах.

В силу динамичной и конкурентной природы бизнес среды HRM в любой организации сталкивается с рядом проблем:

А) глобализация, которая требует, чтобы организации увеличивали свою способность обучаться и сотрудничать, и управлять расширением деятельности, усложнением и неясностью;

Б) прибыльность посредством роста, где организациям потребуется увеличить доходы, через большее рыночное фокусирование, приобретая новых клиентов и развивая новые, инновационные продукты;

В) технология, где менеджерам потребуется решить, как наилучшим образом воспользоваться технологией и эффективно интегрировать её в подготовку работы и рабочий процесс;

Г) интеллектуальный капитал обеспечивает прямое и не прямое конкурентное преимущество и бросает вызов организациям в том, чтобы они убедились, что они способны найти, ассимилировать, развивать, компенсировать и удерживать таких талантливых личностей;

Д) изменения, изменения и ещё раз изменения представляют собой самую большую конкурентную проблему, при которой требуется, чтобы организация быстро и непрерывно обучалась, постоянно обновлялась и с готовностью приспосабливалась и меняла стратегию.

Эти проблемы требуют, чтобы организация выстроила новый потенциал, такой как скорость, способность к обучению, подвижность, ответственность. HRM необходимо будет играть ведущую роль в развитии этих новых способностей и потому новым полномочием HRM будет:

- 1) Стать партнёром в реализации стратегии, что потребует участия HRM в: определении организационной структуры, проведении организационного аудита; определении методов обновления частей организационной архитектуры; оценке своей собственной HR работы и установки ясных приоритетов;
- 2) Стать административным экспертом путем улучшения и автоматизации административных систем;
- 3) Стать чемпионом среди работников, что потребует стать защитником работников;
- 4) Стать посредником в изменениях, что будет включать в себя построение способности организации адаптироваться, справляться и охватывать изменения.

Профессионалам HRM потребуется сосредоточиться на создании ценностей компании и создать механизмы, которые обеспечат быстрые результаты для бизнеса.

Существует три категории проблем конкуренции в управлении человеческими ресурсами:

1) Глобальная проблема, которая включает экспансию организаций на региональные и мировые рынки и проблему подготовки работников к работе на этих территориях (в том числе культурные изменения);

2) Проблема удовлетворения потребностей акционеров, которая включает в себя выплаты акционерам, развитие работников и создание положительной рабочей среды (поощрение и признание);

3) Проблема конкуренции посредством систем высококачественного выполнения работы, которая требует изменений в рабочих ролях работника и менеджера и интеграции технологии и организационных социальных систем [3].

Цели по управлению персоналом, сформулированные менеджерами компании должны быть конкретны, измеримы, согласованы и определены во времени. Они в достаточной степени должны отвечать вызовам среды и бизнес-стратегии.

Важным показателем эффективности работы менеджеров над кадровой политикой и стратегией управления персоналом является рентабельность инвестиций в человеческий капитал. В процессе оценки результатов могут быть использованы следующие критерии:

А) индивидуальные показатели – касаются креативности конкретного человека внутри организации;

Б) культурный аспект – культура влияет на то, как компания распределяет ресурсы, какие системы она использует, какие результаты ожидает, каково будет вознаграждение за достигнутые результаты, а также какие санкции могут применять менеджеры. Все компании должны установить четкое соответствие между стратегиями, практиками и культурой, чтобы достичь успеха;

В) показатели результативности – помимо процессов и систем, важно регулярно измерять показатели результативности конкретного работника;

Г) характеристики процессов включают определение эффективности работников и процессов управления результативностью и развитием на основе выявления разрывов и недостатков улучшения будущей деятельности;

Д) анализ различий – оценка того, имеют ли работники внутри компании равные возможности, должна стать постоянной практикой [4].

Необходима комплексная оценка результативности управления человеческими ресурсами на основе всех вышеперечисленных процессов оценки и критериев.

Список литературы

1. Банковский менеджмент: управление персоналом. Учебное пособие / Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова, Д.А. Безделов – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 448 с.
2. Макарова И.К. Управление человеческими ресурсами: пять уроков эффективного HR-менеджмента. – Москва: Дело, 2007.

3. Харрингтон Дж. Совершенство управления изменениями. – Москва: РИА «Стандарты и качество», 2008.

4. Тимошина Т.П., Алёшина Ю.В. Таксономия менеджеров ТНК и развивающиеся рынки. Материалы МНПК "Проблемы образования, инновации и менеджмент знаний в подготовке компетентных кадров", М. - Тула: Изд-во ТулГУ, 2012, сс. 126-131.

5. Ковшова Т.П., К вопросу о применении модели множественной регрессии в HRM., Актуальные проблемы социально-трудовых отношений: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. - Махачкала: НИЦ "Апробация", 2016. - 338 с., с. 184-186.

6. цена товаров в соответствии с российскими стандартами и МСФО/ Горохов А.А., Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 48-56.

7. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Буряк В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.

8. Кластерный анализ кредитно-инвестиционной политики казахстанских банков/ Ковшова Т.П., Кадочникова В.П., Кендюх Е.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 130-137.

9. К вопросу о качестве ссудного портфеля банка/ Тимошина Т.П., Усенов Н.// В сборнике: Будущее науки – 2013, Материалы Международной молодежной научной конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 227-231.

10. К вопросу о работе АО «ЖИЛСТРОЙСБЕРБАНК КАЗАХСТАНА»/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-243.

11. К вопросу о жилищном строительстве в республике Казахстан/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-238.

Saiko Viktor M., Ph. D., Master of Science in Economy, Senior Teacher of Finance and management department, the North Kazakhstan State University named after Manash Kozybayev, Petropavlovsk, Kazakhstan. (49320270@mail.ru)

Kovshova Tatyana P., Master of Science in Economy, MBA, Senior Teacher of Finance and management department, the North Kazakhstan State University named after Manash Kozybayev, Petropavlovsk, Kazakhstan. (tanya_timoshina@mail.ru)

TO THE QUESTION OF STRATEGIC PERSONNEL MANAGEMENT IN THE COMPANY

Shows managers on HR strategy of the company, including under the influence of the policy of internal growth and generic strategy of differentiation. Shows the mechanisms of activation of financial Director and Director of marketing services for the job. Lists the problems and powers of human resources management in modern conditions.

Key words: strategic HRM, strategic map, balanced scorecard, performance management and development, cascading objectives, role profile, orientation and induction, career management, remuneration and reward system.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УЗБЕКИСТАНЕ

*Сайфуллаева Нигора Закиралиевна, ассистент
Бухарский инженерно-технологический институт,
г.Бухара, Республика Узбекистан*

В статье проводится обзор важнейших направлений развития промышленности в Узбекистане, и рассматриваются пути реализации Государственной Программы реформирования и диверсификации экономики

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, промышленность, структура ВВП, модернизация, диверсификация, производственный потенциал, техническое и технологическое обновление производства.

При реализации экономических преобразований в Узбекистане особое внимание уделяется обеспечению устойчивого развития промышленности. Весомую лепту в развитие экономики Узбекистана вносит промышленность, данная отрасль экономики обладает высоким экспортным потенциалом, промышленными предприятиями производятся товары, необходимые для удовлетворения потребностей населения. Именно в промышленной сфере создаётся множество новых рабочих мест, промышленность обладает огромным потенциалом в повышении занятости и уровня жизни населения.

Наряду с производством материальных технических средств для самой промышленности и других отраслей, промышленная сфера совершенствует производственные отношения между членами общества.

Промышленность является фундаментом перестройки производства в сельском хозяйстве. Оснащение промышленности новой техникой будет способствовать повышению уровня сельского хозяйства в экономическом и культурном аспектах, позволит устранить разрыв между городом и селом и преобразовать труд дехкан в индустриальный труд. Развитие промышленности препятствует одностороннему развитию производительных сил, и предоставляет возможность широкого использования природных богатств, сырья и трудовых ресурсов – как неотъемлемой части страны и её регионов.

Одной из важных особенностей развития промышленности в Узбекистане является поэтапное изменение форм собственности предприятий. В регионах создаются предприятия различных форм собственности. На данном этапе прекращается деятельность нерентабельных промышленных предприятий, а на их месте создаются предприятия новых форм собственности, в частности, новые промышленные предприятия при участии иностранных и внутренних инвестиций, реализуются крупные проекты и программы по реконструкции ранее функционировавших предприятий.

Качественные преобразования, происходящие в промышленности, заслуживают особого внимания. В результате последовательной реализации отраслевых программ, направленных на модернизацию, техническое и технологическое обновление производства, в стране неуклонно возрастает роль перерабатывающих отраслей, выпускающих конкурентоспособную продукцию, обладающую высокой добавленной стоимостью. Это следует воспринимать как наглядное свидетельство поэтапного превращения некогда аграрной республики в современное государство с развитой промышленностью и следствием осуществляемых в экономике глубоких структурных преобразований (таблица 1.).

Таблица 1 - Изменение отраслевой структуры валового внутреннего продукта Республики Узбекистан

Годы	ВВП в текущих ценах, млрд. сум	По сравнению с прошлым годом, %	Отраслевая структура ВВП, %				
			Промышленность	Сельское хозяйство	Строительство	Сфера оказания услуг	Чистые налоги
2005	15923,4	107,0	21,1	26,3	4,8	37,2	10,6
2006	21124,9	107,5	21,8	25,1	5,1	37,9	10,1
2007	28190,0	105,9	21,0	23,2	5,9	39,8	10,1
2008	38969,9	109,0	23,5	19,7	5,6	41,3	9,9
2009	49375,6	108,1	23,6	18,6	6,8	41,4	9,6
2010	62388,3	108,5	23,9	18,0	6,5	42,4	9,2
2011	78764,2	108,3	24,0	17,8	6,1	43,5	8,6
2012	96589,8	108,2	24,0	17,5	5,9	44,9	7,7
2013	118986,9	108,0	24,2	17,6	6,0	44,2	8,0
2014	144867,9	108,1	24,1	17,2	6,8	43,5	8,4
2015	173687,6	108,0	24,3	16,7	7,3	42,9	8,8

В период реализации полномасштабных экономических преобразований в Узбекистане особое внимание уделялось увеличению производства промышленных товаров и повышению его доли в структуре валового внутреннего продукта. Практически все отрасли промышленности были модернизированы и технологически обновлены. В результате этих изменений удельный вес промышленности на сегодняшний день составил 24,3 процента. В 2000 году этот показатель составлял 14,2 процента. Рост промышленного производства и изменение его доли в структуре ВВП приведены в таблице 2.

Таблица 2 - Рост промышленного производства и изменение его доли в структуре ВВП

Годы	2000	2005	2010	2013	2014	2015
Показатели						
Рост ВВП, %	103,8	107,0	108,5	108,0	108,1	108,0
Рост производства промышленных товаров, %	101,3	103,8	104,2	106,0	108,3	108,0
Доля промышленных товаров в структуре ВВП, %	14,2	21,2	24,0	24,2	24,1	24,3

В результате целенаправленной политики, проводимой в Узбекистане в период экономических преобразований, наряду с ростом производства промышленной продукции, её структура также изменяется в лучшую сторону. Основные показатели развития промышленности в Республике Узбекистан приведены в таблице 3.

Таблица 3 - Основные показатели развития промышленности в Республике Узбекистан³¹

№	Наименование показателей	2011	2012	2013	2014	2015
1.	Объём промышленной продукции, млрд.сум	42158,8	510593	64354,7	75194,2	91716,8
2.	Темп роста производства промышленной продукции по сравнению с предыдущим годом, %	106,4	107,9	106,0	108,3	108,0
	<i>В том числе:</i>					
3.	Добывающая промышленность	100,5	107,3	97,5	97,4	97,6
4.	Перерабатывающая промышленность	108,6	108,1	112,7	110,7	111,5

Анализ приведённых выше таблиц позволяет сделать вывод о том, что реформирование и модернизацию промышленного производства в Узбекистане за годы независимости можно разделить на следующие этапы:

Первый этап: 1991-1995 гг. – Формирование основ рыночной экономики, осуществление структурных преобразований в экономике, приспособление промышленных предприятий к новым условиям;

Второй этап: 1996 – 2000 гг. – Активное внедрение новых перерабатывающих мощностей и укрепление промышленного производства;

Третий этап: 2001-2005 гг. – Обеспечение макроэкономической стабильности, углубление структурных и институциональных преобразований в промышленности;

Четвёртый этап: с 2006 года до настоящего времени. – Модернизация и диверсификация промышленных отраслей, техническое и технологическое переоснащение производства.

За последние годы в республике осуществляются важные программы в сфере развития промышленности. В частности, 4 марта 2015 года был принят Указ Президента Республики Узбекистан № ПФ 4707 «О программных мерах по обеспечению модернизации и диверсификации производства и структурных изменениях».

В Указе были обозначены следующие приоритетные направления диверсификации и модернизации промышленного производства, а также структурных изменений в Узбекистане на 2015 - 2019 годы:

- строительство новых ресурсосберегающих производственных мощностей по выработке электроэнергии, основывающихся на газе и паре, а также модернизация уже существующих мощностей;

- увеличение производства продукции с высокой добавленной стоимостью, таких, как полипропилен, полиэтилен и другие полимеры, получаемые на основе глубокой переработки природного газа и конденсатов в нефтегазовой и нефтехимической отраслях промышленности;

- диверсификация производства и экспорта многокомпонентных удобрений, полимеров, метанола и широкого спектра товаров бытовой химии с применением новых современных технологий;

- создание новых и расширение имеющихся мощностей, производящих импортозамещающие сельскохозяйственные машины, грузовые автомобили и запчасти к ним в сотрудничестве с субъектами, обладающими высокими технологиями;

- улучшение товарной структуры текстильной и обувной промышленности за счёт производства на мировой и внутренний рынки конкурентоспособной готовой и полуготовой продукции – окрашенных нитей, тканей, трикотажа, обуви и кожгалантерейных изделий – на базе глубокой переработки местного сырья;

- освоение и ускоренное развитие производственных мощностей по изготовлению высокотехнологичной электротехники, приборов для применения информационно-коммуникационных технологий и экологически чистых стройматериалов;

- производство лекарственных препаратов на базе местного сырья и местных исследований, а также на основе лицензий и патентов ведущих международных компаний, радикальное расширение объёма и ассортимента производства продукции фармацевтической промышленности;

³¹ Данные государственного комитета статистики Республики Узбекистан

- увеличение производственного потенциала пищевой промышленности посредством широкого освоения современных методов и технологий.

На основе выше указанного Указа в Узбекистане была принята Государственная программа, основные положения которой заключаются в следующем:

- в программе предусмотрена реализация 876 инвестиционных проектов и определено расходование средств на сумму 41 миллиард долларов;

- в составе 876 проектов 354 проекта стоимостью 32,3 млрд. долларов будут начаты с нуля, а 522 проекта стоимостью 8,6 млрд. долларов – будут направлены на модернизацию функционирующих экономических субъектов и увеличение их мощности;

- определены инвесторы и источники финансирования по 741 проекту из 876 проектов, за период реализации Программы 710 проектов будут освоены, 135 проектов останутся перспективными, процесс поиска инвесторов и источников финансирования для их реализации продолжается;

- в рамках Программы основные активы 300 перспективных экономических субъектов, не отвечающие требованиям времени, физически и морально изношенные, - будут заменены на экономичные и эффективные.

Подытоживая изложенное, можно сделать вывод, что в итоге реализации Государственной Программы на 2015-2019 годы ожидаются следующие результаты:

- обеспечение не менее восьмипроцентного годового роста валового внутреннего продукта;

- обеспечение не менее девятипроцентного годового роста производства промышленной продукции;

- обеспечение роста объёма ВВП в 1,5 раза;

- доля продукции высокотехнологичного машиностроения, нефтегазовой, нефтехимической, текстильной и пищевой промышленности к 2019 году возрастёт по сравнению с 2014 годом на 62 %;

Будет налажено производство 100 новых товарных групп с ассортиментом более 1000 наименований;

- к 2020 году объём промышленной продукции составит 18 триллионов сумов, а экспортные возможности достигнут 2 миллиардов долларов.

Для обеспечения дальнейшего ускоренного развития промышленности в Узбекистане следует осуществить следующие задачи:

- резкий прирост промышленной продукции в стране в количественном аспекте;

- приведение ассортимента и качества производимых товаров и услуг в соответствие с рыночными требованиями;

- повышение производительности труда в целях увеличения конкурентоспособности промышленности;

- снижение себестоимости производимых товаров и услуг.

В Узбекистане необходимо последовательно и непрерывно продолжать техническое и технологическое обновление производства, находить внут-

ренние резервы и возможности, осуществлять глубокие структурные преобразования в экономике, модернизировать и диверсифицировать промышленность. Самое важное направление использования всех имеющихся внутренних возможностей и запасов должны включать поэтапное увеличение глубокой переработки богатого минерального сырья и ресурсов растительного мира, а также расширение объёма и видов производства товаров, обладающих высокой добавленной стоимостью.

Эти мероприятия, проводимые в Узбекистане в сфере развития промышленности, будут способствовать реализации стратегии повышения объёма валового внутреннего продукта к 2030 году как минимум в 2 раза.

Список литературы

1. Каримов И.А. «Наша главная цель – невзирая на имеющиеся трудности последовательно продолжать проводимые реформы и структурные преобразования в экономике, шаг вперёд за счёт дальнейшего открытия широких возможностей частной собственности, малому бизнесу и предпринимательству», газета «Народное слово», 2016 год, 16 января.

2. Указ Президента Республики Узбекистан № ПФ 4707 «О программных мерах по обеспечению модернизации и диверсификации производства и структурных изменениях», 4 марта 2015 года.

3. Ортиков А. и другие «Экономика промышленности», учебник, Ташкент, «Иктисодиёт», 2014 г., стр. 78.

4. Данные государственного комитета статистики Республики Узбекистан

*Sayfullaeva Nigora Shakiraliyeva, assistant
Bukhara engineering-technological Institute,
the city of Bukhara, Republic of Uzbekistan*

PRIORITIES AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF INDUSTRY IN UZBEKISTAN

The article provides an overview of the major directions of development of the industrial sector in Uzbekistan, and discusses the ways of implementing the State Program of reforming and diversifying the economy

Key words: gross domestic product, industry, GDP, modernization, diversification, production capacity, technical and technological renewal of production.

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ УЗБЕКИСТАНА И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

*Сайфуллаева Нигора Закиралиевна, ассистент
Бухарский инженерно-технологический институт,
г.Бухара, Республика Узбекистан*

В статье проводится комплексный анализ имеющихся на сегодняшний день проблем привлечения иностранных инвестиций в экономику, и рассматриваются направления усовершенствования инвестиционной политики в Узбекистане

Ключевые слова: иностранные инвестиции, инвестиционный климат, инфраструктура, либерализация, валютная политика, валютный курс, конвертация национальной валюты

Наряду с несомненными успехами, достигнутыми в сфере привлечения иностранных инвестиций в экономику нашей страны, имеется ряд преград и недостатков. В их числе: слабое развитие инфраструктуры, отсутствие рекламы инвестиционной привлекательности в странах мирового сообщества, высокий уровень дифференцированности в распределении инвестиций между областями, отсутствие свободной и полной конвертации валюты и т.д. С этой точки зрения для того чтобы оживить деятельность предприятий, основанных на иностранных инвестициях, а также увеличить непосредственно сам приток иностранных инвестиций целесообразно осуществить следующие мероприятия:

1. В целях улучшения инвестиционного климата страны и решения сопутствующих ему проблем следует организовать открытое общение и всесторонне обсуждать имеющиеся проблемы при участии специалистов предприятий, основанных на иностранном капитале, специалистов – представителей органов местной власти, руководителей крупных компаний и предприятий, обладающих возможностями инвестирования. Сконцентрировав, таким образом, все мысли и мнения широкой общественности, можно выработать экономически и научно обоснованную специалистами, учёными и практиками единую инвестиционную политику, а также разработать реально работающий механизм реализации принятых законов и решений и обеспечить его жизнеспособность.

2. Один из факторов, влияющих на поток иностранных инвестиций, - ведение маркетинговых исследований, которые в данное время проводятся довольно слабо, в результате мы наблюдаем большое количество остатков произведённой продукции, хранящейся на складах. Решение этой проблемы не связано только с инвестициями, здесь важно повышать потребительскую способность населения и предприятий, а также увеличивать величину здорового спроса на производимые товары и услуги.

3. На сегодняшний день всё ещё недостаточно хорошо проработана система беспристрастного и надёжного информационного обеспечения, отражающая финансовые показатели предприятий и экономические индикаторы. Для решения этой проблемы следует создать альтернативу – самостоятельно функционирующие негосударственные информационные агентства.

4. В данное время всё ещё сохраняется неравномерность привлечения иностранных инвестиций в разрезе региональной структуры страны. Высокий удельный вес при распределении инвестиций имеют регионы, обладающие выгодным географическим расположением, индустриальные центры с развитой инфраструктурой – город Ташкент, Ташкентская область, Навоийская область, а также Кашкадарьинская область, в которых финансируются проекты стратегического значения, в то время, как области, специализирующиеся на выпуске сельскохозяйственной продукции – такие, как Сырдарьинская, Хорезмская и Джизакская области, - имеют малый удельный вес в освоении иностранных инвестиций.

Как показывает анализ, в привлечении иностранных инвестиций в республику существует ряд проблем:

- недостаточное развитие инвестиционной инфраструктуры. Решением этой проблемы может послужить стимулирование деятельности банков, инвестиционных фондов и лизинговых компаний и оптимизация их участия при реализации инвестиционных проектов;

- недостаточный уровень правовых знаний и бизнес-навыков у предпринимателей, в том числе опыта работы с инвестиционными проектами. Преодолеть этот изъян можно посредством создания в регионах центров, оказывающих маркетинговые, юридические услуги, и дальнейшего развития их деятельности;

- несоответствие инвестиционных предложений и технико-экономических обоснований проектов установленным требованиям – устранить это возможно за счёт организации органами местной власти практической помощи предпринимателям при разработке ими инвестиционных проектов, вовлекая в процесс коммерческие банки, региональные отделы Торгово-промышленной Палаты;

- бедственное финансово-экономическое положение инициаторов проекта – следует проводить глубокий тщательный анализ органами местной власти и коммерческими банками финансово-экономического положения инициаторов проектов, вносящих предложения в инвестиционные программы и программы социально-экономического развития регионов;

- неактивное участие органов местной власти в обеспечении иностранных инвесторов полной информацией об инвестиционной среде региона – в целях обеспечения иностранных инвесторов полномасштабной информацией (база инвестиционных проектов и бизнес-предложений, региональные печатные издания, сведения об экономическом анализе сырья и трудовом потенциале) целесообразно организовать в каждом регионе веб-портал «Инвестиционный потенциал области», а также проводить конференции, семинары и презентации по инвестиционной деятельности на территории республики и за рубежом.

5. Ещё одна актуальная проблема в деятельности совместных предприятий связана с устойчивостью национальной валюты – сума. В целях положительного решения этой проблемы правительством республики были разработаны и реализуются мероприятия по осуществлению в стране программы либерализации валютной политики. В частности, проводятся мероприятия по углублению процесса унификации валютных курсов, направленные на увеличение масштаба внебиржевых операций по обмену валюты. Основная цель данных мер – создание необходимых условий для скорейшего перехода к полной конвертации по текущим операциям. Для достижения этой цели необходимо:

1) наладить непосредственное сотрудничество с международными финансовыми структурами для того, чтобы найти необходимые валютные ре-

сурс, что позволит обеспечить и гарантировать положительное протекание процесса перехода к полной конвертации национальной валюты;

2) либерализовать условия и требования продажи валюты, то есть поэтапно сокращать ограничения продажи валюты, учитывая рост объёма операций по обмену валюты.

Достижение свободной конвертации национальной валюты является трудной задачей и требует структурной перестройки экономики, расширения внешнеэкономической деятельности и совершенствования денежно-кредитной и валютной политики. Далеко не все государства мира обладают свободно конвертируемой валютой. Для повышения ценности национальной валюты каждому государству следует создать все условия для обеспечения свободного обмена национальной валюты на валюту других стран и применять методы регулирования валюты на своей территории. Опыт ряда стран показывает, что свободной конвертации можно достичь только на определённом витке развития экономики.

На сегодняшний день функционирует разработанный механизм приоритетной конвертации внутренней валюты для предприятий, обеспечивающих производственные технологии, направленные на импортозамещение и экспорт, а также производящих для республики товары народного потребления первой необходимости. Кроме того, в соответствии с указом правительства Республики для импортозамещающих и экспортоориентированных предприятий при участии иностранных инвестиций гарантируется своевременная конвертация суммы на свободно конвертируемую валюту, в том числе гарантируется свободная конвертация доли прибыли и дивидендов, принадлежащих иностранным учредителям.

Следующим шагом в развитии валютных операций и валютного рынка стала отмена обязательной продажи 30 процентов валютной выручки Центральному банку, а вместо этого появился внебиржевой валютный рынок, либерализовавший валютные операции. Это создало возможность, исходя из спроса и предложения, самостоятельно устанавливать обменные курсы уполномоченными на это банками. Источником проведения операций на внебиржевом валютном рынке уполномоченными на это банками, помимо продажи 30 процентов выручки предприятиями, являются также собственные средства предприятий, а также депозиты клиентов в иностранной валюте и другие привлечённые средства. Позиционирование национальной валюты может стать непосредственной основой широкомасштабного использования национальной валюты – сумма в международных торговых связях.

6. Количество инжиниринговых компаний, профессионально разрабатывающих инвестиционные проекты с участием иностранных инвестиций очень ограничено, их деятельность развита недостаточно хорошо, обеспечение их квалифицированными кадрами также далеко от желаемого уровня. Главным затруднением является то, что услуги, оказываемые данными компаниями, не соответствуют установленным требованиям. Они не

отвечают требованиям иностранных финансовых институтов; в экспертизах, проводимых ими, отчётливо проявляются недостатки – неосновательность подготовки документов проекта, наличие неопределённостей в расчётах.

7. Серьёзной проблемой остаётся также сохраняющаяся внешняя угроза политической жизни республики. Явления, угрожающие мирной жизни страны – региональные конфликты, религиозный экстремизм и фундаментализм, коррупция и преступность – могут привести к нежеланию инвесторов, ведущих деятельность в нашей стране, инвестировать свои средства.

8. Недостаточный уровень экономических знаний у населения, отсутствие адекватного отношения общества к иностранным инвесторам являются причиной несерьёзного отношения населения, местных предпринимателей к иностранным инвесторам. У многих деловых людей, желающих осуществить какой-либо проект и наладить производство при участии иностранного капитала, всё ещё сохраняется прежнее устаревшее отношение к иностранным инвесторам. Это одно из отрицательных пережитков бывшего Союза. У людей всё ещё сильно представление о том, что лица, прибывшие из-за рубежа, в том числе инвесторы, всесторонне развиты, высокообразованны и весьма устойчивы в экономическом аспекте.

В деловой среде имеется сильное стремление привлечь как можно больше средств иностранных инвесторов, не уделяя при этом большого значения возврату инвестиций.

Средства иностранных инвесторов – это отнюдь не безвозмездная гуманитарная помощь, оказываемая субъектам малого бизнеса. Поэтому каждый предприниматель при составлении финансового плана проекта должен мысленно поставить себя на его место и только потом правильно рассчитывать прогноз движения средств. Иными словами, иностранный инвестор, так же как и местный партнёр, размещает свои средства в определённую отрасль с тем, чтобы через какое-то время получить прибыль. Если рентабельность инвестиций окажется низкой, и иностранный инвестор не сможет получить желаемую прибыль, его интерес к проекту ослабеет. А это, в свою очередь, может негативно повлиять на мнение других инвесторов о малом бизнесе в нашей республике.

С другой стороны, бывают случаи невыполнения своих обязательств самими иностранными инвесторами, осуществляющих свою деятельность в нашей стране. К сожалению, на практике имеют место случаи невыполнения иностранными инвесторами взятых ими обязательств, в том числе невнесение взносов в уставный капитал совместного предприятия в установленные сроки, отсутствие своевременного предоставления гарантий по внесению взносов и доставке оборудования, допущение недочётов и ошибок при доставке и монтаже оборудования.

9. Серьёзной преградой для деятельности инвесторов является также несоответствие отраслей телекоммуникации мировым стандартам и несовершенство рекламно-информационного обеспечения.

10. Ещё одной важной проблемой является недостаток данных по оценке экологической обстановки, которая может возникнуть в результате проведения авторитетными конкурентами ценовой и производственной политики на товарном рынке, формирования новых возможностей сырья и материалов и организации нового производства.

11. Деятельность по освещению и пропаганде действующей в стране законодательно-правовой базы по формированию благоприятного инвестиционного климата, а также льгот и привилегий, созданных для иностранных инвестиций – проводится недостаточно активно. Кроме того, встречаются случаи слабого надзора за правильным выполнением правовой базы регулирования и защиты инвестиционной деятельности учреждениями, уполномоченными защищать права инвесторов непосредственно на местах.

12. Существует множество преград при регистрации деятельности совместных предприятий и других видов предпринимательства при участии иностранного капитала, и сама процедура регистрации занимает много времени. Нам следует создать для иностранных инвесторов такие экономические условия, чтобы в итоге наша страна находилась в более привлекательном положении по сравнению с другими странами, а инвесторы и мы получили максимальный социально-экономический эффект. Для этого, в первую очередь, необходимо усовершенствовать экономическую инфраструктуру для совместных предприятий.

Эффективность привлекаемых из-за рубежа инвестиций недостаточно высока, что предусматривает ответные меры по повышению эффективности. В связи с этим очень важно определить направления совершенствования механизма привлечения иностранных инвестиций и их рационального использования. Внедрение инвестиций в экономику той или иной страны служит своеобразным катализатором социально-экономического развития. Более важной задачей является использование инвестиций как фактор, ускоряющий добавление в хозяйственный процесс потенциала не используемых ранее в полной мере природных, производственных и трудовых ресурсов.

Сочетание иностранных инвестиций и национальных ресурсов способствует ускорению применения передовых технологий, повышению квалификации работников и использованию местных производственных ресурсов, что приводит к высокому интегральному эффекту.

Конкурентная среда, стремительно развивающаяся на современном этапе, требует ускоренного принятия обоснованных решений с обеих сторон. Было бы целесообразно один из дней недели объявить «Днём инвесторов» и обязательно обеспечить участие представителей органов власти.

Это позволит не только обеспечить решение имеющихся затруднений на местах, но и повысить оперативность.

Меры, о которых было сказано выше, позволят не только улучшить социально-экономические возможности отдельно взятых регионов увеличить валовой региональный продукт и, в конечном счёте, – повысить благосостояние и уровень жизни населения.

Применение предложенных рекомендаций на практике даст возможность активнее привлекать иностранные инвестиции в национальную экономику и обеспечить стабильность инвестиционной среды.

Список литературы

1. Закон Республики Узбекистан «Об иностранных инвестициях», № 609-1 от 30.04.1998 г.
2. Закон Республики Узбекистан «О мерах по обеспечению гарантий и защите прав иностранных инвесторов», № 611-1 от 30.05.1998 г.
3. Расулов Н.Н. «Стимулирование привлечения иностранных инвестиций в экономику Узбекистана», учебник. Ташкент, «Фан», 2013 г., с. 165.
4. Ивасенко А.Г. «Иностранные инвестиции», учебное пособие, Москва, «КНОРУС», 2010 г., с. 272.
5. www.mfer.uz – сайт Министерства внешнеэкономических связей, инвестиций и торговли Республики Узбекистан

УДК 332.1

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ЭКОНОМИКА В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ

Сафонова Алина Александровна, аспирант

(e-mail: kozinko@list.ru)

Старооскольский технологический институт им А.А. Угарова (филиал)

*Национальный исследовательский технологический университет
«МИСИС»*

В данной статье раскрываются подходы к определению понятия «пространственная экономика» в системе современных экономических знаний. Рассмотрены географический, макроэкономический и микроэкономический подходы к изучению пространственной экономики. Изучены тенденции развития экономического пространства в России. Сделан вывод об их закономерности.

Ключевые слова: кластер, кластерных подход, пространственная экономика, территория, регион.

С развитием человечества возрастает роль науки и научного знания, являющимися основными источником прогресса. Этот процесс сопровождается количественными и качественными изменениями в самой науке, которые проявляются, прежде всего, в интеграции научных дисциплин. Интеграционные тенденции начали проявляться в естественных науках. Эти процессы не обошли стороной и экономическую науку. Растущая слож-

ность экономических процессов, не вполне прогнозируемое их влияние на социальную среду потребовало создания виртуальной, модельной экономики, с помощью которой можно было бы изучать механизмы реальной экономической деятельности (экспериментировать), прогнозировать последствия тех или иных экономических новаций, системно исследовать взаимодействие экономики, социума и природы [9].

Важную роль в развитии России играет экономическое пространство. Размеры его территорий и правильное их использование всегда имело и будет иметь определяющую роль на политической, экономической и социальной и демографической карте мира. С середины XIX века, с появлением такого понятия как «региональная экономика», экономистами были выявлены различия между отдельными территориями по плотности, интенсивности хозяйственных связей, распределения объектов в них и другим характеристикам. С этого времени заговорили о понятии «экономическое пространство».

В настоящее время существует несколько закономерных тенденций развития экономического пространства в России:

- 1) отсутствие системного управления в экономике страны;
- 2) в следствии недостаточной развитости транспортной инфраструктуры, происходит рост разорванности и фрагментации экономического пространства;
- 3) растет уровень централизованности в экономическом пространстве.

С учетом всех этих тенденций особую значимость для сбалансированного развития России приобретают исследования территорий с позиции пространственной экономики.

На сегодняшний день происходит смена такого понятия как «территориальная экономика», понятием «пространственная экономика». Пространственная экономика как самостоятельная область мировой экономической мысли получила признание сравнительно недавно. Отличие пространственной экономики от экономики региональной заключается в расширении предмета исследования. Как направление науки, пространственную экономику можно рассматривать в качестве дополнения к экономической теории, так как появляется все больше фактов, новых наблюдаемых процессов. В рамках пространственной экономики изучаются не только регионы и региональные системы, но и все пространственные формы хозяйства. Пространственный подход принес качественно новые результаты в теориях оптимизации экономики, экономического роста, не говоря уже о специальных проблемах пространственной организации экономики (локализация видов деятельности, рынки, синергетические агломерационные эффекты и т.д.).

В России сформировались дальневосточная, сибирская, уральская, московская, петербургская научные школы пространственной экономики. Внедрение формы кластерной организации способствует развитию и укреплению целостности территорий. К сожалению, на сегодняшний день

нет единой методики по формированию пространственной стратегии развития экономического пространства, которая позволяет формировать и эффективно использовать конкурентные преимущества данных территорий. Территория, место и пространство являются базовыми понятиями при изучении территориальной организации.

Предметом исследования территориальной организации общества, стали исследования в трудах таких отечественных ученых, как: Э.Б. Алаева, М.В. Алампиева, П.Я. Бакланова, Н.Н. Баранского, Т.И. Герасименко, Ю.Д. Дмитриевского, Н.Н. Колосовского, В.П. Самариной, Т.П. Скуфьиной, Б.С. Хорева, А.Т. Хрущева, М.Д. Шарыгина и др.

В своих трудах Э.Б. Алабаев [1] обращает внимание на то, что понятие «территория», намного уже, чем понятие «пространство», так как пространство является трехмерным, в отличие от двухмерной территории. По мнению П.А. Минакира [7] экономическое пространство характеризуется стоимостью и полезностью, имеет меновую стоимость, цену и ценность, выражается в издержках и доходах, нуждается в инвестициях и сулит прибыль. С точки зрения О. В. Иншакова, параметры и тенденции эволюции экономического пространства отражают логику и динамику воспроизводства его компонентов – факторов производства: человеческого (А), технического (Т), природного (М), институционального (Ins), организационного (О), информационного (Inf). Первые три фактора образуют трансформационную группу, а три вторых относятся к транзакционным. Производство любого продукта (Q) может быть представлено как функция (F) взаимодействия его факторов: $Q=F(A, T, M, Ins, O, Inf)$. Все эти факторы являются специфическими компонентами человеческого бытия только в реальном взаимодействии в процессе живого труда [5].

В трудах таких ученых как Д. Рикардо, А. Смит, Ф. Ратцель, П. Хаггетт, Н.Н. Баранский, Н.Н. Колосовский, Ю.Г. Саушник и др. были заложены основы пространственной экономики. Они смогли обобщить концепцию экономического пространства с точки зрения географии и геополитики, создав при этом новую теоретическую базу пространственно экономического хозяйствования и жизнедеятельности населения проживающего на данной территории, объяснив при этом закономерности при которых происходит расслоение пространства и трансформация его отдельных частей в условиях конкуренции. Следует отметить, что большинство исследований ученых сводятся к уменьшению транспортных расходов, что с точки зрения логистики ограничивает возможность определения оптимального места размещения и строятся на предположении об однородности экономического пространства.

Существует несколько подходов к изучению пространственной экономики:

1. Географический
2. Макроэкономический.
3. Микроэкономический.

Географический направлен на поиск законов пространственного развития хозяйства и расселения населения привел к появлению пространственной теории, ядром которой было понятие идеального пространства и расстояния. По мнению ряда исследователей, географический подход является общенаучным методом, применимым для анализа любой территории [3; 12; 16]. В его основе лежат два требования: учет пространства и комплексность. При изучении пространственной экономики с точки зрения географического подхода необходимо отказаться от «точечного подхода» к экономике страны, т.к. это приведет к искажениям реальности и утрате единого экономического пространства. Данный подход помогает установить реальную картину взаимодействия различных факторов. С точки зрения Т. Поландера [14], географические факторы определяют в каждом конкретном случае ту отрасль материального производства, которая становится доминирующей в данной местности.

В макроэкономическом идет представление о регионе как о квазигосударстве – части национальной экономики с особыми условиями и собственной системой управления.

Микроэкономический подход занимается не столько изучением закономерностей или тенденций, сколько поиском эффективного преобразования экономического пространства. Микроэкономический подход часто используется при разработке конкретных механизмов управления территориальным образованием [2; 4; 8; 11; 17].

Теория региональных кластеров – одна из ключевых теорий современной пространственной экономики. Для учёта специфических особенностей территориального расположения производственных объектов ввели термин «кластерная теория», реализация которого направлена на рациональную пространственную организацию хозяйства страны. Понятие «кластер» не является новым для экономической науки, однако единого толкования данного термина на сегодняшний день пока не сложилось. Считается, что в качестве средств повышения конкурентоспособности территорий, выступают кластеры, внутри которых возникают конструктивные взаимоотношения между предприятиями, исследовательскими, образовательными, финансовыми учреждениями и органами власти. Основоположником кластерного подхода к экономическим исследованиям принято считать А.Маршалла, который, основываясь на положениях А.Смита о преимуществах специализации, включил в свои «Принципы экономической науки» главу о «Концентрации специализированных производств в отдельных районах». Основное развитие кластерной концепции нашло свое отражение в работах М.Портера. В своей работе «Конкуренция» М. Портер продолжил популяризацию данной идеи и впервые ввел понятие экономического кластера. Он установил, что успешное развитие национальной экономики зависит от локальных концентраций специализированных отраслей. М. Портер предложил считать кластером группу географически соседствующих, взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.)

и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенных сферах и взаимодополняющих друг друга [10]. Главной задачей внедрения кластерной модели является изменение психологии предпринимателей, понимания ими возможности честного, открытого и взаимовыгодного сотрудничества всех участников кластерного объединения ради общей экономической выгоды. Процесс пространственной организации экономического пространства нашел свое отражение в работах В. Кристаллера. В начале XX века вышла в свет его научная работа под названием «Центральные места Южной Германии». Идеи Вльгельма Кристаллера стали основой теории «центральных мест», которая нашла свое отражение в работах знаменитого немецкого ученого Августа Лёша. В 1940 году А. Лёш, выпустил книгу «Пространственная организация хозяйства» [6]. В данной книге ученый расширяет предмет теории размещения, разрабатывает новые учения о пространственной организации, а так же принципиальные основы теории пространственного экономического равновесия. В 1950 году Ф. Перру, написал работу «Экономическое пространство: теория и применение», в которой он представил свою концепцию «полюсов роста», привлекая тем самым внимание к региональному развитию [15]. Данная теория была положена в основу региональных программ развития многих стран [13].

В заключении отметим следующее. Пространственная экономика занимает все большее место в системе современных экономических знаний. В зависимости от цели и объекта исследования применяют географический, макроэкономический и микроэкономический подходы к изучению пространственной экономики. Кластерный подход получил широкое применение в пространственной экономике. Процесс кластеризации региона направлен на стирание границ в экономической, политической и социально-экономической сферах. При этом снижается влияние местных особенностей управления со стороны властей административно-территориального образования. Регионы, на территории которых складываются кластеры, становятся лидерами, «точками роста» экономики страны. Напротив, субъекты Российской Федерации, где кластеры не сформированы, отходят на второй план в экономическом пространстве и зачастую переживают сильнейшие социально-экономические кризисы.

Список литературы

1. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь. – М.: Мысль, 1983. – 350 с.
2. Баранов С.В., Самарина В.П. Системная динамика информационно-коммуникационного пространства и социально-экономическое развитие Северо-Арктических территорий: отображение проблемы в научных исследованиях // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 2. – С. 331.
3. Баранов С., Самарина В., Скуфына Т. Межрегиональная дифференциация в Российской Федерации. – LAP Lambert Academic Publishing. Saarbrücken. – 2016. – 174 pp.

4. Демьяненко М.С., Найденова Р.И. Управление инновационным развитием территорий в Центрально-Чернозёмном регионе // Политические, экономические и социокультурные аспекты регионального управления на европейском севере. – ГОУ ВО КРАГСиУ. – 2014. – С. 118-122.
5. Иншаков О.В., Д.П. Фролов Экономическое пространство и пространственная экономика. Размышление над новым экономическим журналом // Пространственная экономика. – 2006. – №2. – С.5
6. Леш А. Пространственная организация хозяйства. – М.: Наука, 2007. – 662 с.
7. Минакир П. А. О пространственной экономике и пространственном развитии // Пространственная экономика. – 2010. – №9.
8. Найденова Р.И. Кластеризация отраслей АПК как эффективное направление инновационного развития // Наука и инновации в сельском хозяйстве: Материалы Международной научно-практической конференции. – 2011. – С. 233-243.
9. Попков Ю.С. Макросистемные модели пространственной экономики. М.: КомКнига, 2013. – 240 с.
10. Портер М. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2010. – С.235-238
11. Самарина В.П. Возможности и ограничения применения современных методов районирования территории России к задачам региональной экономики // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 23. С. 75-83.
12. Самарина В.П. Совершенствование методологии управления социально-экономическим развитием проблемных регионов России: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. – Москва, 2010
13. Скуфьина Т.П., Баранов С.В., Самарина В.П. Эконометрическая оценка развития межрегиональной дифференциации в России и прогноз влияния ВТО на динамику процесса. – Апатиты, 2015.
14. Palander T. Beitrage zur Standortstheorie. – Uppsala, 1935.
15. Perroux F. Economic space: theory and applications // Quarterly Journal of Economics. – 1950. – Vol.64. – pp. 89–104.
16. Skufina T., Baranov S., Shatalova T., Samarina V. Production Functions in Identifying the Specifics of Producing Gross Regional Product of Russian Federation // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2015. – Т. 6. – № 5 S3. – С. 265-270.
17. Skufina T. P., Samarina V. P., Krachunov H., Savon D. Yu. Problems of Russia's Arctic Development in the Context of Optimization of the Mineral Raw Materials Complex Use // Eurasian Mining, 2015, № 2 (24), p.18-21

Safonova Alina Aleksandrovna, graduate student

Sary Oskol technological Institute named after A. A. Ugarov (branch) of Federal State Autonomous educational institution national research technological University "MISIS"

PATIAL ECONOMY IN THE SYSTEM OF MODERN ECONOMIC KNOWLEDGE

Abstract: This article describes approaches to the definition of the spatial economy in the system of modern economic knowledge. Geographical, macroeconomic and micro-economic approaches to the study of the three-dimensional economy are examined. The trends of development of economic space in Russia are studied. Conclusion about their regularity is made.

Keywords: *cluster, cluster approach, the spatial economy.*

УДК 338.04

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Свириденко Анна Вадимовна, магистрант

(e-mail: Anna.sviridenko.91@mail.ru)

Бурковский Петр Васильевич, к.э.н., ст. преподаватель

(e-mail: burkovsky.p@yandex.ru)

Кубанский государственный аграрный университет

имени И. Т. Трубилина, г.Краснодар, Россия

В статье представлен аналитический обзор основных показателей развития агропромышленного комплекса в регионе, обобщаются проблемы и недостатки по выявленным тенденциям.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, государственное управление, сельское хозяйство

Отрасль сельского хозяйства является профилирующей в регионе, при этом в Краснодарском крае сосредоточено производство большей части риса, овощей, винограда. Ежегодно увеличиваются валовые сборы зерновых культур (озимой пшеницы, ячменя) и масличных, в частности, подсолнечника. Государственная поддержка аграрного сектора экономики в условиях членства России во Всемирной Торговой Организации (ВТО) сводится к поддержке доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей на основе погектарного субсидирования и производственного потенциала в каждом конкретном случае. Финансирование осуществляется на помощь в приобретении элитных семян, заготовку кормов и минеральных удобрений, проведения мелиоративных работ по поддержке почвенного плодородия. Таким образом приоритет отдается косвенным мерам господдержки, которая не лимитирована условиями ВТО, и не искажает торговые отношения, как того требуют нормы данной международной организации.

Большая часть основного производства сельскохозяйственной продукции отводится сельскохозяйственным организациям, причем за период 2011 – 2015 гг. общий объем производства возрос на 62,5 %, а наименьшая часть сосредоточена в К (Ф) Х, однако в ЛПХ наблюдается негативная тенденция снижения объемов производства в 2015 г. животноводческой продукции на 14,1 %, по сравнению с аналогичным периодом 2011 г., что также свидетельствует о проблемах в сфере господдержки личных подсобных хозяйств, и в частности, животноводческий комплекс.

Основные финансовые показатели сельскохозяйственных организаций за рассматриваемый период 2011 – 2015 гг. характеризуются довольно негативными тенденциями, что выражается в сокращении количества крупных сельскохозяйственных организаций в 2015 г. на 13,1 %, по сравнению с 2011 г. и довольно низким уровнем рентабельности реализации в живот-

новодстве. Как следствие высока доля убыточных хозяйств и часть хозяйствующих субъектов становятся банкротами.

Отрасль животноводства в крае по показателям поголовья сельскохозяйственных животных за период 2011 – 2015 гг. находится в кризисном состоянии. В сельскохозяйственных организациях сократилось поголовье крупного рогатого скота в 2015 г. на 18,3%, по сравнению с 2011 г., коров – на 16,1 %, свиней – на 30,7 %. Такая же отрицательная тенденция наблюдается и в личных подсобных хозяйствах. Кризисной остается ситуация в свиноводстве, так как поголовье свиней сокращается по всем категориям хозяйств.

Основные показатели переработки и реализации сельскохозяйственной продукции в Краснодарском крае характеризуются динамикой роста выручки от реализации продукции за период 2011 – 2015 гг. на 85,5 %, однако сокращается уровень товарности реализации продукции, что может свидетельствовать о потерях при отгрузке товарной массы и как следствие, в выручке. За анализируемый период сократилась среднесписочная численность работников организаций пищевых производств на 11,4 %, также следует отметить невысокий уровень рентабельности реализации продукции в пищевой промышленности.

Основные показатели государственной поддержки агропромышленного комплекса характеризуются снижением доли расходов на сельское хозяйство в общей расходной части консолидированного бюджета Краснодарского края. В относительном выражении также можно отметить снижение доли государственной поддержки в расчете на 100 руб прибыли от продаж 2015 г. на 47,7 % по сравнению с 2011 г.

С целью повышения эффективного функционирования аграрного сектора экономики края необходимо осуществлять мероприятия по созданию общих условий функционирования сельского хозяйства, в том числе поддержке почвенного плодородия, развитию системы информационно-консультационного обеспечения агропромышленных объединений, обеспечению отрасли квалифицированными кадрами и проведению научных исследований по приоритетным направлениям отрасли сельского хозяйства [1].

В целях совершенствования государственного регулирования аграрного сектора экономики в Краснодарском крае предлагается реализовать следующие направления развития:

1. Поддержание почвенного плодородия сельскохозяйственных угодий в регионе. Целями осуществления мероприятий по поддержанию почвенного плодородия являются сохранение и рациональное использование земель сельскохозяйственного назначения, а также создание условий для увеличения объемов производства высококачественной сельскохозяйственной продукции на основе восстановления и повышения плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения при осуществлении субъектами АПК агрохимических и организационных мероприятий с использованием современных достижений науки и техники.

Для достижения поставленных целей необходимо обеспечить ввод в оборот ранее неиспользуемой пашни. До 2020 г. на территории Краснодарского края в рамках реализуемой государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынка сельскохозяйственного сырья и продовольствия» на 2014-2020 гг.» планируется проведение комплекса мелиоративных работ по всем муниципальным районам. Необходимо обеспечить внесение органических удобрений: в объеме 3 тонны/га и доведение внесения в 2018 г. до 4 тонн/га, что позволит значительно повысить урожайность возделываемых сельскохозяйственных культур.

2. Развитие системы государственного информационного и консультационного обеспечения в сфере сельского хозяйства. Целями осуществления мероприятий по развитию системы государственного информационного и консультационного обеспечения в сфере сельского хозяйства района являются: предоставление государственных услуг по информационному обеспечению сельскохозяйственных товаропроизводителей, расширение доступа сельскохозяйственных товаропроизводителей и сельского населения к консультационным услугам.

Для достижения поставленных целей необходимо решение следующих задач:

- обеспечить предоставление сельскохозяйственным товаропроизводителям информации о рынках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;

- оказывать квалифицированное предоставление консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям, в том числе при оформлении кредитов, по которым предоставляются субсидии в соответствии с законодательством Российской Федерации.

3. Стимулирование притока молодых специалистов в сельскохозяйственное производство. Сельскохозяйственное производство является обеспечением отрасли квалифицированными кадрами и создание материальных условий для их становления и закрепления на селе.

Для достижения этой цели предлагается:

- ежегодное повышение квалификации руководителей и специалистов;
- заключение трудовых контрактов между предприятиями аграрной сферы края и молодыми специалистами.

4. Приоритетное развитие животноводства. Для проведения «дней животноводов», районных конкурсов техников по искусственному осеменению животных, на премирование передовиков сельскохозяйственного производства ежегодно выделять из районного бюджета денежные средства. Проведение противоэпизоотических мероприятий и предупреждение болезней сельскохозяйственных животных и их лечение, выпуск полноценных и безопасных в ветеринарном отношении продуктов животноводства и защита населения от болезней, общих для человека и животных [2].

Для достижения поставленных целей необходимо решение следующих задач:

- реализация мероприятий по предупреждению и ликвидации карантинных и особо опасных болезней сельскохозяйственных животных, включая рыб, на основе осуществления планов ветеринарного обслуживания животноводства;

- обеспечение лекарственными средствами против ящура, гриппа птиц, бешенства, карантинных и других особо опасных болезней животных на территории Краснодарского края;

- проведение диагностических исследований, направленных на выявление животных, больных хроническими инфекционными болезнями.

5. Поддержка элитного семеноводства. Целью осуществляемых мероприятий по поддержке элитного семеноводства является повышение эффективности производства сельскохозяйственных культур на основе обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей высококачественными семенами.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

- увеличение площади, засеваемой элитными семенами, исходя из расчета 10% общей площади посевов;

- покупка элитных семян для производства качественного репродуктивного семенного материала будет осуществляться за счёт льготных кредитов и собственных средств.

6. Повышение доступности кредитов. Целью осуществления мероприятий по повышению доступности кредитов является повышение финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств, включая индивидуальных предпринимателей, и организаций, осуществляющих первичную и последующую (промышленную) переработку сельскохозяйственной продукции.

7. Повышение финансовой устойчивости малых форм хозяйствования на селе. Целями осуществления мероприятий по повышению финансовой устойчивости малых форм хозяйствования на селе является рост производства и объема реализации сельскохозяйственной продукции, производимой крестьянскими (фермерскими) и личными подсобными хозяйствами, и повышение доходов сельского населения.

Первостепенное направление по предлагаемым формам агропромышленной интеграции в аграрном секторе экономики региона состоит в реализации мероприятий, направленных на кластеризацию производства сельскохозяйственной продукции с учетом ресурсных возможностей муниципальных районов края и повышении рентабельности малых форм хозяйствования [3].

Основными целевыми субъектами при кластеризации производства должны быть сельскохозяйственные предприятия с площадью посева зерновых культур менее 500 га, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели.

Организационно-экономический механизм государственной поддержки агропромышленного производства должен формироваться на основании следующих принципов:

- своевременность оказания поддержки и содействия в решении неотложных проблем агропромышленного комплекса;

- упреждающий программно-целевой и адресный характер мер поддержки, предотвращающий дестабилизацию аграрного рынка;

- учет региональных особенностей при финансировании бюджетных программ и формировании единого рыночного пространства [4].

Предлагается разработка конкретных мероприятий по развитию процессов сельскохозяйственной кредитной кооперации, как одного из путей достижения вышеобозначенных условий, ориентированная на малые формы хозяйствования (ЛПХ, фермерские хозяйства, индивидуальные предприниматели):

- предоставление финансовой поддержки членам сельскохозяйственных кредитных кооперативов на создание материально-технической базы на условиях софинансирования;

- освобождение от НДС перерабатывающих предприятий закупающих у малых форм хозяйствования (являющихся членами сельскохозяйственных кредитных кооперативов) мясо, молоко, шерсть;

- освобождение членов сельскохозяйственных кредитных кооперативов от налогов как некоммерческих организаций;

- предоставление отсрочки по возврату инвестиционных кредитов для вновь созданных сельскохозяйственных кредитных кооперативов в течение 5 лет после их создания;

- стартовая помощь на организационное обустройство для членов сельскохозяйственных кредитных кооперативов на условиях софинансирования членами кооператива в сумме до 500 тыс. руб;

- компенсация части затрат на инженерное обустройство хозяйств членов сельскохозяйственных кредитных кооперативов (электро-, водо-, газоснабжение, связь).

Организация производства в аграрном секторе экономики региона по кластерному принципу нацелена на интеграцию и использование всего производственного потенциала среди малых сельскохозяйственных предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, концентрацию факторов производства и инфраструктурных возможностей. По этим причинам районный сельскохозяйственный кластер должен представлять собой открытую систему производственных, финансовых, управленческих и маркетинговых связей.

В целях создания детерминированных управленческих и производственных связей в районных животноводческих кластерах, предлагается использовать разграничительный принцип организации производства, который предусматривает распределение хозяйственной деятельности между кластерам по производственной направленности. Всего предлагается органи-

зовывать два взаимосвязанных кластера: по производству сельскохозяйственной продукции и по ее переработке. Отдельные хозяйственные единицы, войдя в состав агропромышленного сельскохозяйственного объединения на принципе кооперации, распределяются в зависимости от потенциала деятельности в производственный или перерабатывающий кластер. Это позволит достичь более эффективного использования ресурсной базы и раскрыть весь потенциал таких хозяйственных единиц, достичь синергетического эффекта в каждом кластере.

Список литературы

1. Бурковский П.В. Тенденции развития малых форм хозяйствования в аграрном секторе экономики // В сборнике: Фундаментальные и прикладные науки сегодня Материалы VII международной научно-практической конференции. - 2016. - С. 193-195.
2. Суркова А.В., Бурковский П.В. Анализ проблем развития аграрного сектора экономики России // в сборнике: государственное регулирование социально-экономических процессов в условиях глобального кризиса Материалы III международной научно-практической конференции. 2015. - С. 57-62.
3. Бурковский П.В., Петрова К.В. Особенности формирования и реализации инвестиционной политики Краснодарского края // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 53-56.
4. Бурковский П.В., Свириденко А.В. К вопросу о роли государственного регулирования в развитии аграрного сектора экономики // В сборнике: Поколение будущего: Взгляд молодых ученых - 2015. – Сб. науч. статей. - 2015. - С. 70-73.

*Sviridenko Anna Vadimovna, graduate student
(e-mail: Anna.sviridenko.91@mail.ru)*

Kuban state agrarian university, Krasnodar, Russia

*Burkovsky Pyotr Vasilyevich, Cand. Econ. Sci., lecturer
(e-mail: burkovsky.p@yandex.ru)*

Kuban state agrarian university, Krasnodar, Russia

TRENDS OF DEVELOPMENT AGRARIAN ECONOMY IN KRASNODAR REGION

Abstract. *This paper presents analytical view basic indicators of development agroindustrial complex in the region, summarizes problems and disadvantages on identified trends.*

Keywords: *agroindustrial complex, government regulation, agriculture*

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВ С КЛИЕНТАМИ

*Серебренникова Анна Ивановна, к.э.н., доцент
(e-mail: serebrennikova_ai@usue.ru)*

*Микрюков Алексей Витальевич, к.э.н., доцент
(e-mail: fbd-mav@yandex.ru)*

Куваева Юлия Викторовна, к.э.н., доцент

*Уральский государственный экономический университет,
г.Екатеринбург*

(e-mail: ykuevaeva1974@mail.ru)

Черных Алексей Юрьевич, к.э.н., доцент,

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В своей повседневной деятельности банки сталкиваются с необходимостью формирования клиентской базы путем удержания клиентов на обслуживании в банке. В статье проанализированы проблемы, возникающие в процессе взаимодействия с клиентами и предложены рекомендации, направленные на проведение банками мероприятий по улучшению качества взаимосвязи с клиентами и построения системы обратной связи.

Ключевые слова: банковские продукты и услуги, кредитование, интернет - банкинг, финансовая грамотность.

На сегодняшний день на финансовом рынке присутствует большое количество банков, которые оказывают широкий спектр услуг юридическим и физическим лицам, включая индивидуальных предпринимателей. Состояние экономики диктует банкам необходимость изменения подходов к взаимодействию с клиентами с целью повышения качества услуг и обеспечения конкурентоспособности. Изменения на рынке банковских продуктов столь значительны и стремительны, что можно сказать - адаптация банковских продуктов и услуг для удовлетворения потребностей клиентов проходит в условиях «турбулентности».

В процессе работы с клиентами часто возникают разнообразные проблемы, которые банки вынуждены решать для удержания клиентов. Проблемам работы с клиентами посвящено много научных трудов и этот вопрос не теряет своей актуальности.

Целью статьи является выявление проблем обслуживания клиентов банками и путей их решения.

Авторы провели беседу с представителями нескольких банков для выяснения их видения проблем по обслуживанию клиентов.

Несмотря на широкое развитие стандартных операций: вкладных, депозитных, кредитных, расчетно-кассовых и т.п., представители банков пояснили, что расширение клиентской базы происходит путем увеличения спектра оказываемых услуг и их совершенствования за счет инновационных технологий. Но даже такой подход не избавляет банк и его клиентов от возникающих проблем.

Как известно, клиенты предъявляют высокие требования к качеству банковских услуг. Получение клиентом услуги по качеству не соответствующей ожиданиям, может привести к его уходу в другой банк или кредитное учреждение. Подобное явление может быть обусловлено политикой банка, не уделяющей должного внимания обеспечению одинаково высокого качества всех продуктов. Следовательно, политика банка должна включать комплекс мероприятий и механизмов контроля и постоянного совершенствования качества услуг.

Как отмечают банкиры, с наиболее серьезными проблемами клиенты сталкиваются при кредитовании. В настоящее время, во многих банках есть возможность получения сведений о клиенте из разных органов, например ИФНС, пенсионного фонда, бюро кредитных историй. Клиенты могут также предоставить документы в электронном виде. Данный вид приема документов очень удобен и сокращает затраты и временные издержки. Проблема заключается в том, что процесс принятия решения о выдаче кредита затягивается надолго, в результате чего клиенты сталкиваются с негативными последствиями. Юридические лица и индивидуальные предприниматели, например, могут не выполнить взятые на себя обязательства, что приведет к затратам по уплате неустойки. Физические лица, которые принесут огромный пакет документов, заполнят банковские анкеты также могут столкнуться с негативом из-за долгого рассмотрения заявки или вовсе отказом в получении кредита. Кто-то не сможет своевременно внести плату за лечение или учебу, а кто-то не сможет приобрести нужный ему товар, т.к. он станет дороже. Предприятиям, существующим менее года проблематично получить кредит, что ставит под вопрос саму возможность дальнейшего развития бизнеса.

В последнее время СМИ уделяют большое внимание информации, касающейся кредитования. Здесь возникает целый ряд проблем, связанных с некомпетентностью представителей СМИ, а иногда и с предвзятостью в отношении банков, что приводит к искажению информации. Например, сообщения о том, что банки не всегда раскрывают всю стоимость кредита, в которую включены различные платы, например за страхование и т.д., сообщения о повальном закрытии банков ЦБ РФ, настораживает клиентов и вызывает недоверие к банкам.

В итоге, клиенты идут в микрофинансовые организации, где не требуется большого количества документов, и предлагается взять займ без долгого ожидания. Зачастую клиенты даже не вникают или не понимают условий договора, в которых завуалированы куда более высокие ставки и неустойки, чем в банке.

Одним из решений проблемы кредитования может стать влияние ЦБ РФ на банковский сектор путем ужесточения регламентирования порядка и сроков рассмотрения, и принятия решений по выдаче кредитов.

На протяжении многих лет банки предоставляют услуги посредством систем удаленного доступа-интернета и различных мобильных приложе-

ний. Через интернет клиенты могут провести различные платежи, узнать баланс на счете, сделать переводы. Интернет-услуги становятся все более популярными, причем количество пользователей интернета стремительно растет из года в год. Безусловно интернет - банкинг выгоден обеим сторонам. Банк получает комиссионный доход за проведение операций, а клиенты сокращают издержки времени без посещения отделений банков. Банкиры отмечают, что активными пользователями интернет услуг являются люди в среднем до 45 лет. Недоверие большого количества клиентов приводит к тому, что они желают лично посетить банк и не пользоваться услугами посредством интернет-банкинга. Недоверие клиентов усиливают частые сообщения СМИ о взломах, кражах и проникновениях в компьютерные сети. Такое положение дел усугубляет проблему удаленности банковских отделений от малонаселенных пунктов и в итоге клиенты вынуждены преодолевать большие расстояния для решения своих финансовых вопросов.

Примером решения проблемы удаленности отделений от малонаселенных пунктов может послужить проект Сбербанка «Электронная деревня», который стартовал в 2014 году. Проект направлен на предоставление сельского населению отдаленных районов государственных и банковских услуг. В населенных пунктах, в специальных стационарных пунктах установлено оборудование, позволяющее бесплатно выйти на портал «Электронное правительство» и заказать различные государственные услуги вплоть до записи на прием к врачу, а также воспользоваться услугами «Сбербанк Онлайн». География проекта к сегодняшнему дню широко распространилась на территории России. В населенные пункты сельской местности, где еще не установлено оборудование приезжает выездной центр услуг. Он представляет собой автомобиль, оснащенный необходимым оборудованием и в нем присутствует менеджер-консультант. Жители могут снять наличные с карточек, открыть вклады, провести различные платежи (коммунальные, оплату за учебу, налоговые сборы, оплату штрафов ГИБДД и др.), а также получить консультацию по имеющимся вопросам.³²

Экономика России переживает новый этап развития, что влечет за собой внедрение инновационных процессов и технологий. И банковская сфера здесь не является исключением. В банковской сфере существует мнение, что внедрение инноваций порождает проблему увеличения и удержания клиентской базы в связи с недостающей финансовой грамотностью. Актуальность проблемы подтверждается научными трудами и исследованиями.

Ученые Белгородского государственного национального исследовательского университета Владыка М.В. и Гончаренко Т.В. провели в 2012 исследование финансовой грамотности на примере жителей Белгородской области. Выводами исследования стали:

³² ПАО Сбербанк [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sberbank.ru>

– большая часть населения Белгородской области не удовлетворена своими знаниями;

– население практически всех возрастных групп оценивают уровень своей финансовой грамотности как «средний» и ниже «среднего» в подавляющем большинстве (93%);

– финансовую грамотность хотели бы повысить больше в сфере банковских услуг (54,3%), в направлении работы с ценными бумагами (39,25%), в направлении пенсионного обеспечения (30,65%), в области налогов и налогообложения (30,11%) [1].

Опрос, проведенный в 2014 году старшим преподавателем Волжского гуманитарного института И.А. Самородовой показал заинтересованность осваивать основы электронной коммерции. Исследования показали, что против 50 % в 2012 г, изъявили желание пойти учиться работе на рынке валют FOREX, и лишь 38,7 % опрошенных считают себя финансово-грамотными. Все, из общего количества опрошенных – 400 человек – испытывают потребность в обучении электронной коммерции, причем в разных формах [4].

Банкиры подчеркивают, что корпоративные клиенты обладают большей финансовой грамотностью, чем население. Проблему повышения финансовой грамотности банкиры стараются решать разными способами.

Во-первых, во всех офисах существуют стойки с печатной информацией по всем видам продуктов. Во-вторых, операционные работники некоторых банков мотивированы на продажу продукта и потому проведут для клиентов подробную консультацию об особенностях предлагаемого продукта и его использовании. В-третьих, некоторые банки проводят обучающие лекции как на территории банка, так и с выездом на предприятия. Желающих прослушать лекции привлекают путем размещения информации на сайте банка и смс-рассылкой- уведомлений. Отмечается растущий спрос на обучающие мероприятия. Банкиры оценивают свой вклад в повышение уровня финансовой грамотности на оценку «3», объясняя это тем, что все же не все пришедшие понимают о чем речь и поэтому банкам есть необходимость подумать над способами более эффективного взаимодействия. Банкиры полагают, что обучать финансовой грамотности нужно в любом возрасте, начиная со школьной скамьи, что соответствует существующему мнению о возможности использования детского банкинга [5].

По мнению авторов, решение проблемы недостаточности финансовой грамотности возможно при содействии государства. Нужно открывать центры по повышению финансовой грамотности по разным направлениям финансового рынка и для разных категорий населения, особенно старшего поколения и достигшего пенсионного возраста. Источником финансирования может стать введение пошлины с участников финансового рынка, поскольку они заинтересованы работать с финансово-грамотным клиентом. А затраты на пошлину окупятся путем привлечения новых клиентов и увеличения доходности за счет работы с ними.

В заключении хотелось бы отметить, что проблем в обслуживании клиентов много, решать их нужно быстро и комплексно, вовлекая при необходимости государственные органы. Рассмотренные в статье проблемы и предложенные пути их решения могут обеспечить повышение качества оказываемых банками услуг, повышение лояльности и удовлетворенности клиентов и тем самым сохранить и преумножить клиентскую базу.

Список литературы

1. Владыка М.В., Гончаренко Т.В. Повышение финансовой грамотности населения региона как фактор лояльности клиентов банка./М.В. Владыка, Т.В. Гончаренко // Банковское дело. – 2012. №3(11). С. 36-44.
2. Винникова И. С., Рыбакова А.С. Оценка современного состояния интернет-банкинга в России./ И.С. Винникова, А.С. Рыбакова// Интернет-журнал «Науковедение». - 2015. Том 7. №5. [Электронный ресурс]- ISSN 2223-5167 – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/>
3. Демина Е.И., Гребенюк Т.Г., Телегин А.В. Проблемы банковского обслуживания юридических и физических лиц./ Е.И. Демина, Т.Г. Гребенюк, А.В. Телегин// Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. № 7. С. 450-453.
4. Самородова И.А. Повышение финансовой грамотности населения как фактор усиления спроса на инновационные банковские услуги. /И.А. Самородова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2015. №1. С. 90-94.
5. Уймина Д.А., Серебренникова А.И. К вопросу о развитии детского банкинга в России/ Д.А.Уймина, А.И.Серебренникова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2016. №3(13). С.102-107.
17. Оценка товаров в соответствии с российскими стандартами и МСФО/ Горохов А.А., Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 48-56.
18. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Буряк В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
19. CRM-система как инструмент повышения конкурентоспособности банка/ Серебренникова А.И.// Управленец. 2016. № 4 (62). С. 66-75.
20. Залог как форма страхования рисков невозврата кредита: взаимоотношения банка и клиента/ Серебренникова А.И.// В книге: Страхование в условиях формирования рыночных отношений Тезисы IV Всероссийской научно-практической конференции. 2001. С. 34-36.
21. Множественность счетов как механизм страхования корпоративных клиентов/ Решетникова Т.В., Решетников А.И., Серебренникова А.И.// В сборнике: Страхование в условиях формирования рыночных отношений, Тезисы V Всероссийской научно-практической конференции. 2002. С. 74-76.
22. Оценка привлекательности клиента для банка/ Серебренникова А.И.// В сборнике: Ценные бумаги, корпоративные финансы и инвестиции, Сборник научных трудов. Екатеринбург, 2002. С. 36-43.
23. Множественность расчетных счетов корпоративных клиентов банка и клиента с контрольными функциями кредитного учреждения/ Серебренникова А.И.// В сборнике: Ценные бумаги, корпоративные финансы и инвестиции 2003. С. 121-126.
24. Муниципальная среднесрочная бюджетная политика как элемент управления региональными системами/ Дворякина Е.Б., Микрюков А.В., Беликова О.А.// В сборнике: Управление региональными системами: интеграционный подход, факторное обеспечение, методы и модели, материалы Всероссийской научно-практической кон-

ференции. Федеральное агентство по образованию, ФГОУ ВПО "Волгоградская академия государственной службы". 2009. С. 372-376.

25. Качество услуг коммерческого банка в формировании клиентской базы/ Микрюков А.В.// В сборнике: Экономика, общество, человек: теория, методология, реальность, Сборник научных публикаций: в 2-х частях. Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский государственный экономический университет. Екатеринбург, 2015. С. 83-86.

26. Реформирование экономической основы местного самоуправления крупного города (на примере бюджетов городов уральского региона)/ Микрюков А.В.// диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Уральский государственный экономический университет. Екатеринбург, 2008

27. Финансовые аспекты социального развития региона/ Сухих В.А., Микрюков А.В.// Вестник Челябинского государственного университета. 2008. № 29. С. 104-112.

Serebrennikova Anna Ivanovna, candidate of Economics, associate Professor
(e-mail: serebrennikova_ai@usue.ru)

Mikryukov Alexey Vitalyevich, candidate of Economics, associate Professor
(e-mail: fbd-mav@yandex.ru)

Kuvaeva Yuliya Viktorovna, candidate of Economics, associate Professor
Ural state economic University, Yekaterinburg
(e-mail: ykuvaeva1974@mail.ru)

Black Alexey Yurievich, candidate of Economics, associate Professor,
South-West state University, Kursk, Russia

PROBLEMS OF INTERACTION WITH CLIENTS

In their everyday activities, banks are faced with the need to develop customer base by retaining customers serviced by the Bank. The article analyzes problems arising in the process of interaction with clients and suggested recommendations to banks conducting activities to improve the quality of the relationship with customers and build a feedback system.
Key words: banking products and services, lending, Internet banking, financial literacy.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ В РОССИИ

Серебренникова Анна Ивановна, к.э.н., доцент
(e-mail: serebrennikova_ai@usue.ru)

Микрюков Алексей Витальевич, к.э.н., доцент
(e-mail: fbd-mav@yandex.ru)

Куваева Юлия Викторовна, к.э.н., доцент
Уральский государственный экономический университет,
г.Екатеринбург, Россия
(e-mail: ykuvaeva1974@mail.ru)

Горохов Александр Анатольевич, к.т.н., доцент,
Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

В статье рассматриваются особенности миграционных процессы на территории Российской Федерации, как фактор, влияющий на рост и развитие экономики.

Ключевые слова: интеллектуальная миграция, эмиграция, иммиграция, постиндустриальная экономика, глобализация.

Одним из факторов развития и роста экономики является трудовая миграция, которая существует уже на протяжении нескольких столетий, выполняя при этом различные функции на разных этапах развития того или иного государства. Очередная фаза глобализации экономического пространства в границах современного «плоского мира» характеризуется нарастанием процессов интеллектуальной международной миграции, которая способна как усилить, так и ослабить позиции соответствующих стран в связи с ключевым значением знаний и интеллекта в мире. Существенное увеличение количества образованных и высококвалифицированных мигрантов, покидающих свои страны произошло после 1990 года, когда почти 3 миллиарда человек получили шанс относительно свободно перемещаться по миру. За исключением незначительного меньшинства у этих 3 миллиардов никогда раньше не было шансов для конкуренции и сотрудничества, так как проживали они в закрытых государствах с вертикальным политико-экономическим устройством. По мере открытия этих государств миру, происходившего на протяжении 1990-х, у их граждан стали исчезать препятствия для участия в глобальной рыночной игре [1, С.131].

Эмигранты в более развитые в экономическом отношении страны из развивающихся и беднейших стран мира, как правило, оказываются самыми образованными и амбициозными. Эти люди нередко добиваются экономического успеха, покидая свои родные страны, но при этом, они лишают профессионалов те страны, которые покидают. Мигранты проявляют непропорционально большую изобретательность или, по крайней мере, в достаточной степени отличаются от местного населения для того, что бы нестандартно мыслить, и потому их прибытие ускоряет общий темп инноваций [2, С.161].

Интеллектуальная миграция в современном мире – это закономерный и естественный процесс, который приводит к обогащению ума ученых и специалистов. Максимальную экономическую выгоду миграция приносит тем странам, в которых она осуществляется в формах обмена и циркуляции. Рассматривая процесс миграции высококвалифицированных специалистов в России, необходимо констатировать, что ни о каком обмене кадрами или циркуляции специалистами и учеными речь не идет. Применительно к нашей стране можно говорить, к сожалению, только об «утечке умов», от которой Россия ежегодно теряет около \$50 млрд. [3 С.58]. Очевидно, что в случае интеллектуальной эмиграции страна-донор теряет не только авансированные в подготовку специалистов затраты, но и самое главное – лишается части элиты общества, творческий потенциал которой служит фундаментом интенсивного развития и роста экономики.

Для России, как малонаселенной страны (средняя плотность населения 8,7 человек на кв. км), эмиграция приобретает всё более опасный характер из-за потерь её демографического, социально-экономического и интеллектуального капитала. По меткому замечанию Блеза Паскаля, если из Франции уедут 300 человек, то Франция станет страной идиотов. И дело

здесь не в масштабах страны с точки зрения численности населения, но в ценности каждого индивида для государства.

Примечательно, что миграция высококвалифицированных специалистов является следствием такого явления, как усиление «особой роли технологий и технологических оценок» в современном мире, которое описано у Д. Бэлла в качестве характеризующего признака постиндустриальной экономики [4, С.18]. Так, наукоемкость производимой продукции и интеллектуализация используемых технологий приводят к резкому повышению производительности труда в странах с постиндустриальным типом экономики, следствием чего является трудовая миграция из стран наименее развитых в технологическом отношении в более развитые страны. В итоге, от того, насколько привлекательной окажется страна с точки зрения нахождения в ней образованных и высококвалифицированных мигрантов, зависит ее будущее в мировом экономическом пространстве.

Помимо так называемых «естественных» причин миграции, в России в последнее время, специалисты-демографы все чаще говорят о так называемых «выталкивающих» мотивах, когда речь заходит о российской интеллектуальной эмиграции. Среди таких мотивов выделяют:

- нестабильные экономические условия ведения бизнеса, волатильность национальной валюты, риск внешних и внутренних «шоков» для экономики;
- проникновение во все сферы экономической деятельности криминальных подходов регулирования взаимоотношений участников рынка. Отсутствие реальной конкуренции, высокий уровень коррумпированности в институтах предпринимательской, финансово-кредитной и инвестиционной деятельности;
- возрастающие риски для личной и предпринимательской безопасности, связанные с одним из самых высоких в мире уровней коррумпированности бюрократии и правоохранителей. Не благоприятность условий ведения малого и среднего бизнеса;
- относительно низкий уровень официальной заработной платы, необходимость поиска дополнительных источников доходов, контактов с криминальными структурами, совершения различных правонарушений с целью роста материального благосостояния;
- низкие бюджетные расходы на науку, имеющие тенденцию к снижению расходы на образование и медицину, вызывающие деградацию этих важнейших областей экономической и социальной жизни общества. Их реформирование, приводящее к снижению качества и количества бесплатных социальных услуг и, соответственно, к снижению качества жизни, к ограничению возможностей творческого и исследовательского развития;
- отсутствие или слабые возможности для продвижения по социальной лестнице без наличия поддерживающих родственных или дружеских связей в структурах, обеспечивающих движение вверх социальных лифтов;

- сигналы, подаваемые «сверху», об отсутствии внутри страны возможностей для роста благосостояния занятых в социальной сфере и сегментах реальной экономики [5, С.4].

С учетом «естественных» и «выталкивающих» мотивов эмиграции, в России в последнее время наблюдается негативная ситуация на миграционном рынке, которая, на наш взгляд, является фактором экстенсивного развития экономики. Обратимся к официальной статистике.

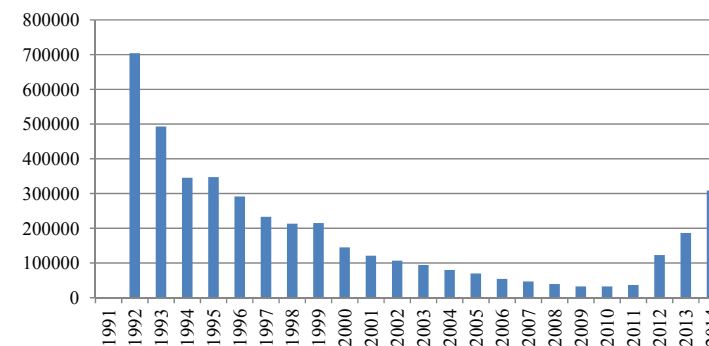


Рисунок 1. Численность выехавших из России в 1991-2014 гг., (всего, человек)³³.

Следует отметить, что резкое увеличение числа эмигрантов из России в 2012 году, по сравнению с 2011 годом, явилось следствием изменения особенностей статистического учета выходящих из страны граждан, но в целом, ситуация все равно выглядит удручающе. Проследить конкретные цифры можно, используя данные таблицы 1.

Таблица 1 - Миграционные процессы в РФ в 2011 - 2015 гг.³⁴

Наименование показателя	2011	2012	2013	2014	2015
Международная миграция (выехавшие из РФ, человек)	36 774	122 751	186 382	310 496	353 233

Очевидно, что в 2015 году по сравнению с 2012 годом (2011 год не рассматриваем по описанной выше причине) почти в три раза возросло число выходящих из страны граждан. Отечественные и зарубежные специалисты в области статистики отмечают, что эмиграционный поток из России

³³ Аналитический доклад: эмиграция из России в конце XX – начале XXI века [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://openrussia.org/post/view/18292/> (дата обращения 12.11.2016).

³⁴ Составлено авторами по [6].

имеет отличные показатели качества человеческого капитала – высокий образовательный и профессиональный уровень, преимущественно молодой возрастной состав.

Как показывает опыт стран, модернизирующих свою экономику, важнейшим является механизм регулирования миграции трудоспособного населения, основанный, с одной стороны, на создании естественных условий, препятствующих оттоку высококвалифицированной рабочей силы, с другой – способствующих иммиграции в страну индивидов, привносящих с собой богатый культурный, исторический, образовательный бэкграунд.

Список литературы

1. Фридман Т. Плоский мир: краткая история XXI века [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://royallib.com/book/fridman_tomas/ploskiy_mir_kratkaya_istoriya_hhi_veka.html (дата обращения 12.11.2016).
2. Колиер П. Как миграция изменяет наш мир [Текст] / Пол Колиер; Пер. с англ. – изд. 2-ое. – Москва: Изд-во Института Гайдара, 2016. – 381 с.
3. Рубинская Э.Д. Роль мирового рынка высококвалифицированных специалистов в постиндустриальной экономике [Текст] / Э.Д. Рубинская // Государственное и муниципальное управление, Учетные записки СКАГС. – 2011. – № 3. – С. 53-64.
4. Бэлл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опят социального прогнозирования [Текст] / Даниел Бэлл; Пер. с англ. – изд. 2-ое. – Москва: «Academia», 2004. – 778 с.
5. Аналитический доклад: эмиграция из России в конце XX – начале XXI века [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://openrussia.org/post/view/18292/> (дата обращения 12.11.2016).
6. Федеральная служба государственной статистики:[Электронный ресурс].Режимдоступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/vestment/nonfinancial/, свободный.
7. Оценка товаров в соответствии с российскими стандартами и МСФО/ Горохов А.А., Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 48-56.
8. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Бурак В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
9. CRM-система как инструмент повышения конкурентоспособности банка/ Серебренникова А.И.// Управленец. 2016. № 4 (62). С. 66-75.
10. Залог как форма страхования рисков невозврата кредита: взаимоотношения банка и клиента/ Серебренникова А.И.// В книге: Страхование в условиях формирования рыночных отношений Тезисы IV Всероссийской научно-практической конференции. 2001. С. 34-36.
11. Множественность счетов как механизм страхования корпоративных клиентов/ Решетникова Т.В., Решетников А.И., Серебренникова А.И.// В сборнике: Страхование в условиях формирования рыночных отношений, Тезисы V Всероссийской научно-практической конференции. 2002. С. 74-76.
12. Оценка привлекательности клиента для банка/ Серебренникова А.И.// В сборнике: Ценные бумаги, корпоративные финансы и инвестиции, Сборник научных трудов. Екатеринбург, 2002. С. 36-43.
13. Множественность расчетных счетов корпоративных клиентов банка и клиента с контрольными функциями кредитного учреждения/ Серебренникова А.И.// В сборнике: Ценные бумаги, корпоративные финансы и инвестиции 2003. С. 121-126.

14. Муниципальная среднесрочная бюджетная политика как элемент управления региональными системами/ Дворякина Е.Б., Микрюков А.В., Беликова О.А.// В сборнике: Управление региональными системами: интеграционный подход, факторное обеспечение, методы и модели, материалы Всероссийской научно-практической конференции. Федеральное агентство по образованию, ФГОУ ВПО "Волгоградская академия государственной службы". 2009. С. 372-376.

15. Качество услуг коммерческого банка в формировании клиентской базы/ Микрюков А.В.// В сборнике: Экономика, общество, человек: теория, методология, реальность, Сборник научных публикаций: в 2-х частях. Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский государственный экономический университет. Екатеринбург, 2015. С. 83-86.

16. Реформирование экономической основы местного самоуправления крупного города (на примере бюджетов городов уральского региона)/ Микрюков А.В.// диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Уральский государственный экономический университет. Екатеринбург, 2008

17. Финансовые аспекты социального развития региона/ Сухих В.А., Микрюков А.В.// Вестник Челябинского государственного университета. 2008. № 29. С. 104-112.

УДК: 332.14

ОБ ИННОВАЦИОННЫХ ЗАДАЧАХ И ФУНДАМЕНТАЛЬНОМ ХАРАКТЕРЕ ПРОБЛЕМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ АРКТИКИ

*Скуфына Т.П., д.э.н., профессор,
e-mail: skufina@iep.kolasc.net.ru*

*Институт экономических проблем Кольского научного центра РАН,
г.Апатиты, Россия*

Статья посвящена рассмотрению основных проблем Арктической зоны Российской Федерации в контексте решения основных инновационных задач пространственного развития. Выявлены сущность и фундаментальный характер проблем социально-экономического развития Арктики. Показано, что сущность научной проблемы обеспечения сбалансированного развития АЗРФ заключается в базовых противоречиях глобального, национального, отраслевого и координационного уровней. Показана необходимость усиления программных средств управления арктической зоной Российской Федерации.

Публикация подготовлена в рамках научных проектов, поддержанных РГНФ, №14-02-00128, №15-02-00127, №16-32-00019

Исследование подготовлено в рамках сразу трех исследований, поддержанных гратами РГНФ, по арктической тематике – №14-02-00128, №15-02-00127, №16-32-00019. Работа над тематикой этих грантов позволила обозначить и подтвердить фундаментальный характер, а значит «трудноразрешаемость» базисных проблем социально-экономического развития, со-

пряженных с задачами обеспечения инновационного развития территорий Российской Федерации.

В период СССР Север и его арктическая составляющая определяли развитие страны, обеспечивали рост ее экономики, генерировали спрос на инновации, требовали научного присутствия, создавали условия устойчивого развития коренных народов Севера как неразрывной части увеличивающегося социума этих территорий [23]. Наши исследования показывают, что постсоветский период российского Севера и Арктики – зона сокращения социально-экономического задела периода СССР, зона потерь. Несмотря на внимание органов власти и управления к развитию Арктической зоны Российской Федерации (АЗРФ), проявляющееся в последние несколько лет, до сих пор справедливо утверждать, что это следствие фундаментальных противоречий, обозначенных выше [2, 3, 4, 12, 13]. Насущная необходимость разрешения этих противоречий диктует несомненную значимость исследований социального и экономического развития Арктики. В этой связи представляет интерес рассмотрение фундаментальных проблем указанной проблематики.

Анализ современных исследований позволяет констатировать, что фиксируется нарастание социально-экономических проблем АЗРФ, сопровождающихся усилением структурных диспропорций экономики, ухудшением транспортной доступности большинства населенных пунктов, истощением поискового задела, созданного в период СССР и препятствий его воспроизводства [5, 6, 14, 16, 21, 26, 28].

Наши исследования, в том числе, и в рамках обозначенных научно-исследовательских работ, основанные на огромном массиве информационно-аналитического материала по проблематике развития Севера и Арктики, указывают, что сущность научной проблемы обеспечения сбалансированного развития АЗРФ заключается в 4-х иерархически соподчиненных базовых противоречиях присутствия, развития и управления [1, 7, 8, 20, 22, 27].

I противоречие (глобальный уровень) – между усилением геополитического значения российской Арктики в условиях современной однополярности мира, мирового обострения борьбы за ресурсы, в том числе за ресурсы Арктики, и одновременным снижением протекционизма и компенсационности в управлении процессами освоения и «оживления» этой территории.

II противоречие (национальный уровень) – между ростом значения ресурсов Арктики для национальной экономики (как безальтернативного средства достижения инновационных целей развития, создания конкурентных преимуществ при производстве продукции и т.д.) и одновременным развитием деструктивных процессов в экономике и социальной сфере на этих территориях.

III противоречие (отраслевой уровень) – между инновационными задачами развития, ориентированными на возникновения российских инноваций преимущественно вне природоэксплуатирующей сферы, и добываю-

щими отраслями, составляющими основу национальной экономики в настоящее время и в обозримой перспективе развития, формирующими реальный спрос на инновации.

IV противоречие (координационный уровень) – между насущной необходимостью обеспечения социально-экономического восстановления и развития российской Арктики на основе долговременных, стратегически определенных приоритетов, целей, задач и отсутствием единства взглядов управленцев, ученых, населения РФ на перспективы развития и специфику позиционирования этого региона.

На наш взгляд, фундаментальность всех этих проблем, неизбежно включающая составляющую «трудноразрешаемости», определяется базисной причиной. Она заключается в продекларированной ориентации на определяющее развитие, вплоть до доминирования в наполнении бюджета, инновационного сектора. Такой подход противоречит реальности, что закономерно приводит к искажениям в экономике.

Так, декларированное инновационное развитие России требует инновационной модели экономики. Перечислим ее необходимые характеристики: относительно низкие налоги, минимальное управляющее вмешательство государства в экономические отношения, хорошо специфицированные и защищенные права собственности, высококонкурентная бизнес-среда, развитый и независимый банковский сектор и т.д. Без этих условий создать инновационный комплекс-наполнитель бюджета невозможно. Реальность страны другая - эксплуатация природных ресурсов определяет социальную и экономическую жизнедеятельность России. В обозримой перспективе именно минерально-сырьевой комплекс будет по-прежнему определять конкурентные преимущества России в глобальной экономике, служить донором бюджета, основой модернизации и потребителем высоких технологий. И эта реальность требует добывающей модели экономики, характеризующейся высокими налогами добывающего сектора, «выравнивающей» социальной политикой, повышенным присутствием государства в системообразующих отраслях и стратегически важных регионах, развитием обрабатывающих производств на основе современных технологий, приоритетами восполнения минерально-сырьевой базы [1, 11, 17, 18]. Проблема неприятия в управлении ориентации на добывающую модель связана часто в смешении принципиально разных понятий «развитие инноваций» и «инновационная модель экономики». Пример - добывающая модель экономики Норвегии ни в коей мере не отрицает инновации, а наоборот генерирует спрос на них, особенно в природоэксплуатирующей и обрабатывающей отраслях – наполнителях доходной части бюджета.

Проявившееся в последние годы повышенное управленческое внимание к экономическим процессам в АЗРФ и добывающий сектор, зависимый от активизации добычи в этой зоне, привели к естественным процессам, которые внешне нивелируют остроту проблемы, как с социальных, так и с экономических позиций.

Рассмотрим социальные позиции мигрантов, адаптантов и коренных малочисленных народов Севера. Усиление внимания к вопросам коренных малочисленных народов сделало не столь очевидными ряд негативных тенденций их жизнедеятельности [12, 20]. Повышенная заостренность внимания на проблемах коренных малочисленных народов обеспечивает видимую «встроенность» в общемировые концепции и процессы. Однако наблюдается устойчивая тенденция обезлюживания Северо-Арктических территорий мигрантами и адаптантами и, одновременно, фиксируется незначительность внимания управления к этой проблеме [4, 19, 25]. В чем причина снижения значимости решения проблем с социальных позиций? С управленческой точки зрения логика очевидна – сокращение количества населения, которых касаются социально-экономические потери территорий, сокращает и остроту проблемы. Кроме того, поскольку значимых «точек роста» экономики в зоне АЗРФ предусмотрено немного, то социальные потери населения этих территорий не вызывают обеспокоенности управления.

Так, согласно приоритетам современной региональной политики, отраженным в недавно отмененной Государственной программе Российской Федерации «Региональная политика и федеративные отношения», утвержденной в 2014 г. одним из них является решение демографических проблем, в первую очередь на территориях приоритетного заселения. При этом, Перечень территорий приоритетного заселения (вступил в силу с 1.01.2014 г.) не включает ни одного региона, имеющего в своем составе территории АЗРФ, а из 13-ти субъектов РФ полностью отнесенных к зоне Севера РФ только три (Камчатский край, Магаданская и Сахалинская области) могут претендовать на создание условий дополнительного стимулирования добровольного переселения соотечественников и членов их семей на постоянное жительство в эти субъекты.

Процессы обезлюживания Севера (и его составляющей – АЗРФ), к счастью, редко, но представляют и как позитивный процесс, ведущий к уменьшению безработицы, социальной и экологической нагрузки. При этом негативный фактор, как правило, подчеркивается только один – потеря кадрового потенциала [15]. Безусловно, такой подход является чрезвычайно поверхностным и среди ученых опирается, как правило, на мнение людей малосведующих в вопросах по северной проблематике.

По нашему мнению, помимо явного фактора оскудения трудового потенциала Севера и его арктической составляющей, процессы обезлюживания проявляют невосполнимые потери социальной инфраструктуры, утраты жителей, обладающих уникальным опытом многопоколенного закрепления и обживания этих территорий, того неявного знания, которое приобретает только «многоопытным» путем преемственности [8, 9, 10, 22, 23, 24].

Что касается экономических позиций, то видимость относительного благополучия создают два фактора. Во-первых, мощный задел периода СССР

обеспечил добывающий корпоративный сектор запасами на много лет, что ограничивает заинтересованность в проведении масштабных поисковых работ (особенно ранних стадий) собственными силами корпораций. Во-вторых, созданная инфраструктура времен СССР и экономические регуляторы в целом справляются с процессами набора и размещения специалистов и рабочих для работы в условиях Крайнего Севера и Арктики. Последний фактор в недалеком прошлом даже позволял рассматривать процесс вахтового освоения Северо-Арктических территорий как один из вероятных сценариев развития. Анализ этого сценария указывает на его типичный характер и заставляет обращаться к активизации программных средств управления территориальным развитием [3, 11].

Обозначенные позиции внешнего благополучия АЗРФ носят поверхностный характер, еще раз подтверждая, что исследования и рекомендации управлению Северо-Арктическими территориями должны разрабатываться учеными и научными коллективами, обладающими многолетними накоплениями знаний о специфике Севера и Арктики. К сожалению, в последние годы активизация внимания к Арктике произвела на свет множество работ в которых проявляется крайне поверхностное восприятие проблем социально-экономического развития и возможностей регулирования как зоны Севера в целом, так и его арктической составляющей.

Список литературы

1. Баранов С.В. Выявление условий увеличения валового регионального продукта регионов Севера России (теоретико-методические аспекты) // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 4. С. 376.
2. Баранов С.В. Динамика производственных характеристик экономического развития регионов Севера России // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2010. Т. 1. № 25. С. 3-9.
3. Баранов С.В. Система долгосрочных и ведомственных целевых программ, реализуемых за счет федерального бюджета, как фактор обеспечения долгосрочных целей регионального развития (на примере Мурманской области) // Экономические науки. 2009. № 50. С. 266-268.
4. Баранов С.В. Уровень жизни и эффективность региональной экономики // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2011. Т. 1. № 27. С. 141-145.
5. Баранов С.В., Самарина В.П. Системная динамика информационно-коммуникационного пространства и социально-экономическое развитие Северо-Арктических территорий: отображение проблемы в научных исследованиях // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2; DOI: 10.17513/spno.122-21083
6. Баранов С.В., Самарина В.П., Шаталова Т.А. Территориальная политика Российской Федерации и неравномерность пространственного развития // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2; URL: <http://www.science-education.ru/122-20408>
7. Баранов С.В., Скуфьина Т.П. Сравнительная динамика экономического роста и межрегиональная дифференциация территории российского Севера // Вопросы статистики. 2015. № 11. С. 69-77.
8. Баранов С.В., Скуфьина Т.П., Серова Н.А., Шаталова Т.А. Современные векторы социально-экономического развития арктического региона – Мурманской области – через призму истории // Фундаментальные исследования. 2012. № 11-3. С. 750-754.

9. Васильев В.В. Особенности и проблемы выделения Арктики в современном законодательстве России // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2014. №3. С.43-45.

10. Зерщикова Н.И. Перспективы освоения месторождений арктических зон в свете соглашений о разделе продукции // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2010. Т. 2. № 26. С. 92-97.

11. Кондраль Д.П. Политическое стратегирование в Арктической зоне России как механизм устойчивого развития // Вопросы управления. 2014. № 1 (7). С. 27-32.

12. Корчак Е.А. Коренные народы Севера в государственных арктических стратегиях // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 5. С. 390.

13. Особенности и сценарии социально-экономического развития современного Севера России / науч.ред. Т.П.Скуфьиной: моногр. – М.: Экономика, 2010. 238 с.

14. Павлов К.В., Селин В.С. Проблемы, тенденции и перспективы развития грузопотоков северного морского пути // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 30 (405). С. 2-12.

15. Петрякова О.Л. Статистический анализ демографической ситуации Европейского Севера РФ / автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Москва, МЭСИ, 2003.

16. Самарина В.П. Возможности и ограничения применения современных методов районирования территории России к задачам региональной экономики // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 23. С. 75-83.

17. Самарина В.П. «Зеленая экономика» России: некоторые вопросы теории и методологии // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. № 2 (287). – С. 2-9.

18. Самарина В.П., Илларионова Е.А. Основные принципы выбора инструментария анализа социально-экономического развития региона // Регион: системы, экономика, управление. 2015. № 1 (28). С. 83-85.

19. Самарина В.П. Совершенствование методологии управления социально-экономическим развитием проблемных регионов России: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. Москва, 2010

20. Самарина В.П. Современные проблемы развития и кризиса в социально-экономических системах // Регион: системы, экономика, управление. 2015. № 1 (28). С. 38-41.

21. Серова В.А., Серова Н.А. Проблемы пассажирского транспорта и качество жизни // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2011. Т. 2. № 28. С. 107-110.

22. Скуфья Т.П. Аналитический обзор проблематики исследований Севера и Арктики (на материалах докладов всероссийской научно-практической конференции «Развитие Севера и Арктики: проблемы и перспективы») // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2014. №1 (38). С.3-10.

23. Скуфья Т.П. Оценка потерь и достижений экономики и социальной сферы субъектов Севера Российской Федерации за годы экономических реформ (на примере Мурманской области): постановка проблемы // Север и рынок: формирование экономического порядка. - 2012. - № 1 (29). - С. 71- 74.

24. Скуфья Т.П. Расчет транзакционных издержек потребительского рынка (по результатам обследования потребительского рынка Мурманской области // Проблемы прогнозирования. 2003. №4. С.138-142.

25. Скуфья Т.П., Баранов С.В., Самарина В.П. Эконометрическая оценка развития межрегиональной дифференциации в России и прогноз влияния ВТО на динамику про-

цесса /монография; ин-т экон. проблем Кольского науч. центра РАН. – изд-во Кольского научного центра РАН, 2015. – 150 с.

26. Скуфья Т.П., Самарина В. П. Проявление эффекта декаплинга в промышленно развитом регионе (на примере Мурманской области) // Научный вестник МГГУ. 2013. № 12 (45). С. 205-211.

27. Samarina Vera P., Skufina Tatiana P., Samarin Aleksandr V., Baranov Sergey V. Some Problems of Anti-recessionary Public Management in Russia at Present // Management of Systems of Socio-Economic and Legal Relations in Modern Conditions of Development of Education and Society. Vol.6, No 6S, 2016, p.38-44.

28. Skufina T. P., Samarina V. P., Krachunov H., & Savon D. Yu. Problems of Russia's Arctic Development in the Context of Optimization of the Mineral Raw Materials Complex Use // Eurasian Mining, 2015, № 2, p.18-21.

Skufina T.P.

ON THE INNOVATION TASKS AND THE FUNDAMENTAL NATURE OF THE PROBLEMS OF THE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ARCTIC

The article is dedicated to the examination of the basic problems of the Arctic zone of the Russian Federation in the context of the solution of the basic innovation problems of three-dimensional development. Essence and fundamental nature of the problems of the social and economic development of the Arctic are revealed. It is shown that the essence of the scientific problem of the guarantee of the balanced development AZRF consists in the base contradictions of global, national, branch and coordination levels. Is shown the need of strengthening software of control by the Arctic zone of the Russian Federation.

Keywords: Arctic, the socio-economic development, the fundamental problems

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Шалаев Илья Андреевич, к.э.н., доцент,

(e-mail: viper18111988@yandex.ru)

Соболева Ирина Алексеевна, студент

(e-mail: ira.soboleva.1998@mail.ru)

Николаенко Наталья Михайловна, студент

*Среднерусский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
г. Орёл, Россия*

(e-mail: natali.nikolaenko.98@mail.ru)

В данной статье раскрываются современные проблемы в управлении рисками промышленных предприятий. Известно, что промышленным предприятиям приходится осуществлять предпринимательскую деятельность в условиях нарастающей неясности ситуации и неустойчивости экономической среды. Поэтому, возникает неточность и неуверенность в получении ожидаемого конечного результата, тем самым, возникает риск непредвиденных потерь. Таким образом, современный предприниматель должен разрабатывать новые стратегии управления производственным предприятием, действующего в условиях риска, вводить иннова-

ционные технологии, разрабатывать методики анализа и оценки риска, а также уметь принимать и реализовывать управленческие решения. Недостаточная изученность вопросов управления рисками в процессе развития предприятий промышленной отрасли определила актуальность темы данной статьи.

Ключевые слова: проблемы в управлении, анализ рисков, промышленные предприятия, методические подходы.

Рассмотрим методические подходы к составлению системы классификационных признаков рисков промышленных предприятий в современной российской экономике, изобразим алгоритм анализа рисков, обозначим процедуры, используемые при анализе рисков. Так же проведём обобщение качественных и количественных методов анализа риска. Предложим общую схему системы управления риском промышленных предприятий с целью осуществления анализа и оценки риска, выработки способов его снижения при управлении промышленным производством.

Совершенствование систем управления рисками является немаловажной частью в решении задач устойчивого развития промышленности [2]. Оно позволяет предприятиям добиться более высоких результатов работы, увеличить эффективность их деятельности. Оценка сложившейся ситуации в промышленности выявила ряд проблем: недостаточная квалификация персонала, неправильная организация производственного процесса, неправильная организация снабжения предприятия материальными ресурсами, неправильная организация сбыта готовой продукции, нечеткое управление предприятием. Все это определяет необходимость применения систем управления рисками на предприятиях промышленной отрасли. Множественность факторов риска в промышленной отрасли ставит перед предприятиями сложные задачи по организации целенаправленного воздействия на них. Нерешенность многих вопросов, прежде всего касающихся методов анализа и сбора информации о факторах риска, организации воздействия на факторы риска, создания и внедрения системы управления рисками, формирует широкий спектр задач исследования. Повышение эффективности управления требует формирования новых подходов к риск-менеджменту, предполагающих снижение негативного влияния неопределенности в структуре факторов, определяющих эффективность реализации управленческих и иных процедур предприятия.

Для начала рассмотрим особенности классификаций рисков промышленных предприятий. Существует большое разнообразие мнений по поводу сущности риска. Это связано с многогранностью данного явления, которое недостаточно используется в реальной деятельности российских предприятий. Следует рассмотреть три основных понятия, которые связаны между собой.

- риск - это вероятность отклонения от запланированных результатов (потери или дополнительные прибыли);

- риск - это действие наудачу в ситуации неопределенности в надежде на положительный результат

- риск - это неопределенность, поддающаяся качественной и/или количественной оценке;

Промышленный риск - это опасность нанесения ущерба предприятию и третьим лицам вследствие нарушения нормального хода производственного процесса.

На рисунке 1 представлена система классификационных признаков рисков промышленного предприятия.

Более детально проанализируем один из рисков промышленного предприятия. Коммерческий риск - это риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или закупленных предпринимателем. Причинами коммерческого риска являются: снижение объема реализации в результате изменения конъюнктуры или других обстоятельств, повышение закупочной цены товаров, потери товаров в процессе обращения, повышение издержек обращения и др.

Виды рисков			
Внешние по отношению к организации риски		Внутренние по отношению к организации риски	
Риски изменения стоимости сырья и материалов	Природные риски	Риски снижения конкурентно-способного	Риски логистики
Политические риски	Макроэкономические риски	Коммерческие риски	Производственные риски
Появление конкурентов с более выгодной эконом. моделью	Риски нарушений со стороны контрагентов	Риски в области персонала	Риски, связанные с ошибками при ценообразовании
Риски криминального характера	Инфляционные и дефляционные риски	Риски торговли продуктом/услугой	Технические риски
Риски для определённых территорий	Недоступность кредитных ресурсов	Риски нарушения технологии	Связанные с просчётами маркетинговой деятельности



Рисунок 2 - Алгоритм оценки рисков

В соответствии с данным алгоритмом оценка рисков подразделяется на два взаимно дополняющих друг друга направления исследования рисков – качественный (первый, второй и пятый этапы) и количественный анализ (третий, четвертый и пятый этапы), поэтому методы анализа рисков могут быть классифицированы также в соответствии с этим.



Рисунок 3 - Процедуры анализа рисков

Анализ рисков деятельности промышленности даёт возможность создать структуру рисков и заключается в выявлении источников и причин рисков, этапов и работ по проекту при выполнении которых возникает риск. Преимущество этого метода – отсутствие необходимости точных данных и дорогостоящих программных средств и простота расчёта. Для решения задачи прогнозирования рисков можно применять все известные методы статистики и экономики, которые позволяют оценить параметры объекта вперед на некоторый интервал времени [3].

Уровень риска может оцениваться на основе следующего алгоритма:

$$УР = ВР * РП,$$

Во многом причинами слабой конкурентоспособности российских промышленных предприятий является отсутствие в системе их управления специализированного контура (и/или специальных функций) по управлению рисками. Управление рисками промышленных предприятий, должно быть целостным и определенным образом упорядоченным [4]. Для целостности и упорядоченности управления рисками эту систему можно представить в виде следующей схемы (Рисунок 4):

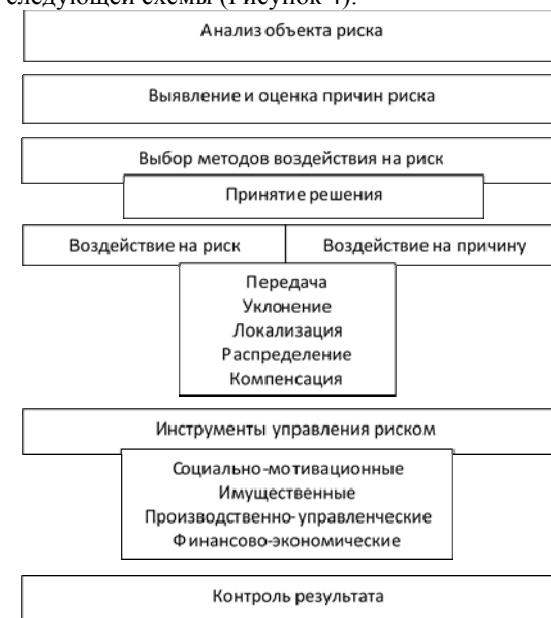


Рисунок 4 - Общая схема системы управления риском промышленных предприятий

Предоставим характеристику каждому элементу системы управления рисками промышленного предприятия. В соответствии с показанной схемой первым элементом является подсистема анализа риска, её целью является приобретение информации о структуре, свойствах промышленного

предприятия в настоящее время и модификации его состояния в будущем; второй элемент - выявление, характеристика и оценка встречающихся причин рисков промышленного предприятия, определение вероятности размера и вероятного ущерба; третий элемент отвечает за выбор метода разработки управленческого решения, сосредоточенного либо на устранение причины, либо на минимизацию последствий; четвертый элемент реализовывает процесс воздействия на риск, который заключается в применении конкретных методов воздействия на риск; в пятом элементе осуществляется выбор инструментария управления риском, в шестом этапе производится контроль результата реализации мероприятий по управлению рисками промышленных предприятий [1]. Система должна быть наполнена инструментами управления рисками. Современные условия хозяйствования, в которых работают промышленные предприятия, приводят к необходимости совершенствования системы учета риска, основой которой является классификация риска. Промышленными рисками предприятий следует считать риски, рождающиеся в процессе хозяйственной деятельности предприятий основных отраслей промышленности, которые могут иметь характер крупных, особых или рисков стихийных бедствий [5].

Рассмотренные методические подходы анализа и оценки риска позволяют построить результативный механизм предупреждения риска, направленный на решение проблем стабилизации и развития производственных предприятий, могут использоваться в качестве инструментария в процедуре принятия и реализации решений при управлении производством.

Список литературы

1. Машков Д.М. Совершенствование механизма управления рисками промышленного предприятия: дис. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. – М., 2015
2. Лапуста М. Риски в предпринимательской деятельности / М. Лапуста // – М.: Дело и Сервис, 2009.
3. Шалаев И.А. Оценка экономической устойчивости в системе эффективного стратегического развития региона в условиях меняющейся инновационной среды / И.А. Шалаев // - Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2014. № 10. С. 20-24.
4. Шалаев И.А. Управление инновационными проектами на основе стандартов экономической безопасности и регулирования рисков, в сборнике: актуальные вопросы менеджмента современной организации / И.А. Шалаев// Сборник материалов международной студенческой научно-практической конференции: Электронное научное издание. 2015. с. 324-328.
5. Шалаев И.А., Лукьянчикова Т.Л. Методическое обеспечение комплексной оценки уровня развития инновационной среды в современной экономике / Шалаев И.А., Лукьянчикова Т.Л. // Новая наука: теоретический и практический взгляд. 2016. № 2-1 (63). с. 84-88.

Shalaev Ilya Andreevich, candidate of Economics, associate Professor,

Soboleva Irina, Nikolaenko Natalia Mikhailovna - student

Central Russian Institute of management - branch of Russian presidential Academy of national economy and state service under the RF President, Orel, Russia

MODERN METHODOLOGICAL APPROACHES IN RISK MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

This article describes the modern problems of risk management of industrial enterprises. It is known that industrial enterprises have to undertake entrepreneurial activity in the context of growing uncertainties and instability in the economic environment. Therefore, there is inaccuracy and uncertainty in obtaining the expected end result, thus, there is a risk of unforeseen losses.

Key words: *issues management, risk analysis, industry.*

УДК 330.342

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Шуваева Анастасия Ивановна, студент

(e-mail: a.shuwaewa2017@yandex.ru)

Ивушкина Ирина Евгеньевна, студент

(e-mail: Ivushkina.i_96@mail.ru)

Федотова Гиян Васильевна, профессор, д.э.н.,

(e-mail: g_evgeeva@mail.ru)

Волгоградский государственный технический университет, Россия

В данной работе рассмотрены методы оценки инвестиционного потенциала, содержание методик заключается в возможности определения степени реализации инвестиционной привлекательности региона, выражающейся соотношением инвестиционной активности региона к его инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: *инвестиции, потенциал, риск, методы, инвестиционная привлекательность.*

В настоящее время проблемы оценки инвестиционного потенциала региона рассматриваются в ряде научных трудов. Существует несколько методик, каждая из которых использует определенные подходы к формированию структуры факторов и методов оценки. Наиболее характерным видением данной проблемы обладает Н. В. Игошин, который для оценки инвестиционного климата региона предлагает использовать триединый подход: суженный, факторный и факторно-рисковый.

Для ряда статистических методов, применяемых для изучения скрытых явлений и связей в региональной экономике, представленных многомерными наборами наблюдаемых величин, общим термином служит «факторный анализ». В состав методов анализа факторов включают два вида моделей — непосредственно факторные и регрессионные. При использовании регрессионного анализа акцент делается на выявлении веса каждого факторного признака, воздействующего на результат, на количественную оценку чистого воздействия данного фактора при элиминировании остальных. А другой подход основан на представлении о комплексном характере

изучаемого явления, выражающемся во взаимосвязях отдельных признаков.[1]

Акцент в факторном анализе делается на исследовании внутренних причин, формирующих специфику изучаемого явления, на выявлении обобщенных факторов, которые стоят за соответствующими конкретными показателями. Факторный анализ не требует априорного разделения признаков на зависимые и независимые, так как все признаки в нем рассматриваются как равноправные

Еще одним распространенным методом оценки инвестиционного потенциала региона является метод экспертных оценок. Преимущество его заключается в использовании не только информации, основанной на статистических временных показателях, но и нерегулярной информации сугубо качественного характера. Подобная оценка предполагает разносторонний анализ, основанный на установлении количественных характеристик объекта и аргументированных суждениях специалистов. Принцип метода заключается в следующем: субъект сначала анализируется по-факторно, а затем по каждому фактору дается обоснование базы сравнения (выводят среднюю, наиболее часто встречающуюся, или срединное значение), её принимают за единицу. Остальные значения также переводят в коэффициенты в зависимости от конкретного значения и нормативной величины. Сложность метода заключается в субъективизме установления критериев нормативных индикаторов и взвешенности весов по факторам. Методики факторного анализа и экспертных оценок позволяют объединять регионы в группы со сходными условиями инвестиционной деятельности (ранжировать регионы) в результате чего составляется рейтинг. Каждому региону присваивается ранг, соответствующий его месту в общем ряду. Более предпочтительному объекту присваивается 1-й ранг.

Таким образом, решение об осуществлении инвестиционной деятельности в том или ином регионе принимается инвестором, исходя из присвоенного региону рейтинга инвестиционной привлекательности. На сегодняшний день это самый популярный способ принятия решения.

Рассмотрим подробнее основные методики, используемые для определения инвестиционного потенциала регионов.[2]

1. Методика рейтингового агентства «Эксперт РА»

Сущность методики заключается в использовании двух составляющих инвестиционной привлекательности регионов: инвестиционного потенциала и инвестиционного риска. Инвестиционный потенциал региона представляет совокупность объективных предпосылок для инвестиций, которая зависит от наличия и разнообразия сфер и объектов инвестирования, а также их экономического состояния.

Инвестиционный риск характеризует вероятность потери инвестиций и дохода от них. Он аккумулирует семь частных видов рисков: экономический, финансовый, политический, социальный, законодательный, экологический и криминальный. Обобщающим показателем инвестиционного по-

тенциала (риска) выступает сумма множества средневзвешенных оценок по группам факторов:

$$I_{\text{пот/риск}} = \sum_0^h I_j * K_j *$$

где $I_{\text{пот/риск}}$ — обобщающая взвешенная оценка инвестиционного потенциала/риска;

I_j — оценка j -го показателя (фактора);

K_j — весовой коэффициент, отражающий относительную значимость j -го показателя (фактора) в оценке инвестиционного потенциала;

h — число потенциалов (или рисков).

Взаимосвязь инвестиций, риска и потенциала характеризуется местом каждого региона в координатной плоскости, по оси ординат которой отложены суммарные инвестиции, приходящиеся на 1 % потенциала региона, а по оси абсцисс — индекс инвестиционного риска.

Преимуществом методики является его реализация на практике. А недостатками — трудоемкость и дороговизна; отсутствие объективного критерия достоверности; отсутствие взаимосвязи между составляющими инвестиционной привлекательности и результатом ее реализации; непрозрачность сведения составляющих в интегральный показатель.

2. Методика Совета по изучению производительных сил Министерства экономического развития РФ и РАН.

Согласно методике основными структурными элементами инвестиционного климата региона являются инвестиционный потенциал, инвестиционные риски, инвестиционная привлекательность и активность.

Инвестиционный климат характеризуется соотношением инвестиционного потенциала и риска. При этом математическая модель взаимосвязи инвестиционного климата и активности в методике отсутствует.

Содержание методики заключается в возможности определения степени реализации инвестиционной привлекательности региона, выражающейся соотношением инвестиционной активности региона к его инвестиционной привлекательности.

Преимуществами методики являются: определение функции причинно-следственной взаимосвязи инвестиционной привлекательности и активности; возможность обоснования достоверности результатов — применение критерия степени тесноты корреляционной связи между категориями; большинство показателей оценивается статистическими методами (бальные оценки используются для менее чем 1/10 показателей).

Недостаток заключается в непрозрачности методики определения показателей, составляющих инвестиционный потенциал и риски.[3]

3. Методика Н. И. Климовой

Н. И. Климова выделяет три компонента инвестиционного потенциала: ресурсный, инфраструктурный и институциональный. По ее мнению именно эти компоненты наиболее системно и полно представляют слагае-

мые общественного производства, подсистемой которого является сфера инвестиций. Сведение этих слагаемых в интегральный показатель позволяет характеризовать инвестиционный потенциал как результат их агрегированного воздействия на инвестиционную составляющую ВРП.

Взаимосвязь рассматривается графическим методом при априорно заданном достаточно малом временном периоде на двух стадиях: стадии формирования условий, предпосылок и факторов инвестирования и стадии фактического инвестирования при фактическом инвестировании $IR = I_a = I$, при $IR < I_a < I$, где IR — инвестиционные ресурсы, I_a — инвестиционная активность, I — инвестиции в основной капитал. Преимуществами методики являются: научная обоснованность выделенных параметров инвестиционного потенциала; возможность оценить уровень инвестиционного потенциала по всей системе инвестиционных отношений; рассмотрение инвестиционной активности как соотношения имеющихся и реализованных инвестиционных возможностей региона. Недостатком методики считаем отсутствие инвестиционных рисков в составе категорий инвестиционной проблематики.

На наш взгляд, при наличии уже имеющихся подходов и методик, исследование региональной инвестиционной проблематики должно основываться на системном подходе, который учитывал бы позитивные и негативные стороны каждой методики в отдельности. [4]

Список литературы

1. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Орлова Е.Р., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. - М:Ж Дело,
2. Звягинцева О.С. Оценка инвестиционного риска региона // Экономист. 2013.
3. Климова, Н. И. Инвестиционный потенциал региона / Н. И. Климова. — Екатеринбург: УрО РАН, 2015
4. Ковалев В.В., Иванов В.В., Лялин В.А. Инвестиции: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Проспект, 2014
5. Федотова, Г.В. Роль институтов развития в реализации государственной инвестиционной политики / Федотова Г.В. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2014. - № 5. - С. 43-47.
6. Сазонов С.П. Финансовые кризисы. Коллект. монография / Сазонов С.П. и др.: Изд-во «ВолгГТУ». Волгоград, 2013. Часть 1.
7. Государственно-частное партнерство и специфика его реализации в регионах России/ Плотников В.А., Федотова Г.В., Пролубников А.В.// Экономика и управление. 2015. № 1 (111). С. 38-43.
8. Роль финансового контроля в повышении эффективности управления бюджетами/ Козенко Ю.А., Федотова Г.В.// монография / Козенко Ю. А., Федотова Г. В.. Элиста, 2006.
9. Теории финансов и финансового менеджмента/ Перекрестова Л.В., Федотова Г.В., Мытарева Л.А.// учебное пособие / Л. В. Перекрестова, Г. В. Федотова, Л. А. Мытарева ; М-во образования и науки РФ, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Волгоградский гос. ун-т". Волгоград, 2010.
10. Оценка инвестиционной привлекательности рынка драгоценных металлов в условиях мирового финансового кризиса/ Федотова Г.В., Широбакин В.И.// Финансы и кредит. 2011. № 2 (434). С. 56-59.

11. Особенности управления затратами торговых предприятий/ Балгужин Д.М., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 34-36.

12. История теории бюджета/ Сибатулина Л.М., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 243-245.

13. Устойчивое развитие крупных городов с позиций оценки конкурентоспособности территории/ Богомолова И.В., Машенцова Л.С., Сазонов С.П.// Фундаментальные исследования. 2014. № 9-11. С. 2506-2510.

14. Местный бюджет в Российской Федерации/ Сазонов С.П., Перекрестова Л.В., Лукьянова А.В.// С. П. Сазонов, Л. В. Перекрестова, А. В. Лукьянова. Москва, 2005.

*Shuvaeva Anastasia I., student
(e-mail: a.shuvaewa2017@yandex.ru)*

*Ivushkina Irina E., student
(e-mail: Ivushkina.i_96@mail.ru)*

Volgograd state technical University, Russia

*Galen Of Fedotova V., Professor, doctor of economic Sciences,
Department of "Economics and Finance companies",*

*Volgograd state technical University, Russia
(e-mail: g_evgeeva@mail.ru)*

METHODS OF EVALUATION OF INVESTMENT POTENTIAL OF THE REGION

Abstract: In this paper, the methods of estimation of investment potential, the content of the methods is the ability to determine the degree of implementation of the investment attractiveness of the region, expressed by the ratio of the investment activity of the region is its investment attractiveness.

Keywords: investments, potential, risk, methods of investment attractiveness.

УДК 330.342

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Шуваева Анастасия Ивановна, студент

(e-mail: a.shuvaewa2017@yandex.ru)

Ивушкина Ирина Евгеньевна, студент

(e-mail: Ivushkina.i_96@mail.ru)

*Сазонов Сергей Петрович, профессор, д.э.н.,
кафедра «Экономика и финансы предприятий»,
(e-mail: g_evgeeva@mail.ru)*

Волгоградский государственный технический университет, Россия

Одним из условий стабильности и развития банковской системы является грамотно организованный механизм лицензирования кредитных организаций, а так же банковский надзор на осуществление операций.

Ключевые слова: регулирование, кредитные организации, лицензия, банковская деятельность.

В современной России государственное управление банковской системой предусматривает использование рыночных механизмов опосредован-

ного (косвенного) управления ею. В этих условиях становится актуальным государственное регулирование банковской деятельности, которое призвано решать следующие задачи:

1) повысить эффективность государственного влияния на экономику России, включая денежно-кредитную сферу;

2) обеспечить целостность Российской Федерации, единство системы ее государственной власти и экономического пространства; способствовать устойчивости экономики России, ее банковской системы и национальной валюты, т.е. способствовать соблюдению публичных интересов в процессе банковской деятельности;

3) обеспечить свободу предпринимательства, конкуренцию кредитных организаций в банковской сфере, их оперативную (хозяйственную) независимость и, наряду с этим, создать правовые гарантии прав и законных интересов потребителей банковских услуг.

Анализ нормативных правовых актов Российской Федерации, регулирующих банковскую деятельность, а также научной литературы по данному вопросу позволяет выделить следующие направления государственного регулирования этой сферы деятельности:

а) нормотворчество, в процессе которого устанавливаются правовые нормы, регулирующие организацию и принципы функционирования банковской системы Российской Федерации, порядок создания, регистрации и лицензирования кредитных организаций; порядок осуществления банковской деятельности; порядок осуществления банковского надзора и контроля;

б) регистрация и лицензирование деятельности конкретных кредитных организаций, филиалов и представительств иностранных банков, оформление разрешений на использование иностранного капитала при создании кредитных организаций в Российской Федерации, согласование сделок с долями (акциями) кредитных организаций;

в) банковское регулирование с использованием инструментов и методов денежно-кредитной политики;

г) осуществление государственного контроля и надзора за банковской системой и банковской деятельностью;

д) принятие судами судебных решений по вопросам банковской деятельности, банкротства, ликвидации кредитных организаций, назначения арбитражных управляющих и т.п.[1]

Одним из условий стабильности и развития банковской системы является грамотно организованный механизм лицензирования кредитных организаций. Данный принцип закреплен базельскими соглашениями и в настоящее время активно реализуется Банком России. Классическая система лицензирования деятельности банков включает следующие основные элементы:

— Лицензирование деятельности вновь создаваемых кредитных организаций;

— Лицензирование деятельности действующих кредитных организаций в части получения дополнительных лицензий;

— Контроль за созданием и деятельностью обособленных и внутренних подразделений кредитных организаций;

— Контроль и регистрация изменений в структуре собственности кредитной организации, величины её уставного капитала, любых изменений в учредительных документах кредитной организации;

— Проверка правомерности участия в уставном капитале кредитной организации: деловая репутация учредителей, происхождение средств, используемых для формирования уставного капитала, финансовая устойчивость участников капитала.[2]

В соответствии с законодательством, банковские операции могут проводиться только на основании лицензии, выданной кредитным учреждениям Центральным Банком России.

Лицензия на осуществление банковских операций кредитной организации выдается после её государственной регистрации в порядке, установленном ФЗ «О банках и банковской деятельности» и принимаемыми в соответствии с ним нормативными актами Банка России.

В лицензии на осуществление банковских операций указываются банковские операции, на осуществление которых данная кредитная организация имеет право, а также валюта, в которой эти банковские операции могут осуществляться.

Порядок регистрации и лицензирования кредитных организаций регламентирован законодательством Российской Федерации, федеральными законами "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)", "О банках и банковской деятельности", Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом "Об акционерных обществах", а также нормативными указаниями Банка России.

Для приобретения более 20% акций (долей) кредитной организации требуется предварительное согласие Банка России.

Формирование уставного капитала за счет иностранных инвестиций также требует разрешения Банка России.

Вклады в уставный капитал могут быть в виде денежных средств, материальных активов (банковское оборудование и здание, в котором располагается кредитная организация, за исключением незавершенного строительства). Размер неденежной части уставного капитала не должен превышать 20% в первые два года деятельности кредитной организации и 10% в последующие годы.

Основания и порядок отказа в государственной регистрации кредитной организации изложены в ст.16 ФЗ "О банках и банковской деятельности".

Кредитные организации в зависимости от спектра выполняемых операций подразделяются на банки и небанковские кредитные организации (ст. 1 ФЗ "О банках и банковской деятельности").

Минимальный размер уставного капитала для вновь создаваемых банков со 100-процентным участием российского капитала и банков, имеющих долю участия иностранных инвестиций, не более 50% уставного капитала, составляет в настоящее время 2,0 млн. ЭКЮ, для небанковских кредитных организаций - 0,5 млн. ЭКЮ.

Для вновь создаваемых банков с долей иностранных инвестиций в уставном капитале свыше 50% минимальный размер уставного капитала составляет 5 млн. ЭКЮ.

Для получения лицензии, предусматривающей операции со средствами в иностранной валюте, минимальный размер собственных средств (капитала) составляет 5 млн. ЭКЮ (для небанковских кредитных организаций - 1,25 млн. ЭКЮ). [3]

Кредитным организациям могут быть предоставлены следующие виды лицензий:

- лицензия на осуществление банковских операций (за исключением привлечения во вклады средств физических лиц) со средствами в рублях либо в рублях и иностранной валюте;

- лицензия (разрешение) на осуществление операций с драгоценными металлами (золотом и серебром). Таким образом, в зависимости от того, на какой стадии государственного управленческого процесса применяются регистрационные, лицензионные, согласовательные, уведомительные, в т.ч. антимонопольные, банковские процедуры, они могут иметь либо характер банковского регулирования, либо характер банковского надзора. Так, в момент создания кредитной организации упомянутые банковские процедуры являются элементами банковского регулирования. В последующем, например, при внесении изменений в состав учредителей, в уставный капитал и т.п., если, помимо регистрации, Банк России оценивает ранее проведенные сделки или принятые решения с точки зрения их законности, имеет место не только банковское регулирование, но и банковский надзор. [4]

В заключение необходимо отметить, что исследование правовых основ банковского контроля и надзора не только способствует развитию науки банковского права, но и может иметь вполне ощутимые практические результаты, связанные с улучшением контрольно-надзорной деятельности в банковской сфере.

Список литературы

1. ФЗ «О банках и банковской деятельности».
2. Колесникова В.И., Коливецкая Л.П. Банковское дело М.: Финансы и статистика, 99-2015.
3. Кредитные организации в банковской системе Российской Федерации (гражданско-правовые проблемы): Автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / Трофимов К. Т. - М., 2015.
4. Олейник О.М. Основы банковского права. Курс лекций. — М., 2014.
5. Суханов Е. А. Правовое регулирование банковской деятельности. — М.: ЮрИнфоР, 2014.

6. Якунина, И.А. Кредитование юридических лиц в российской банковской системе в условиях финансового кризиса / И.А. Якунина, Г.В. Федотова // Юность и Знания – Гарантия Успеха – 2015 : сб. науч. тр. 2-й междунар. науч.-практ. конф. (1-2 окт. 2015 г.). В 2 т. Т. 1 / редкол.: А.А. Горохов (отв. ред.) / Юго-Западный гос. ун-т, ЗАО «Университетская книга» [и др.]. - Курск, 2015. - С. 251-255.

7. Якунина, И.А. Обзор экономических изменений в России в период санкций / И.А. Якунина, В.П. Сандрыгайло, Г.В. Федотова // Юность и Знания – Гарантия Успеха – 2015 : сб. науч. тр. 2-й междунар. науч.-практ. конф. (1-2 окт. 2015 г.). В 2 т. Т. 1 / редкол.: А.А. Горохов (отв. ред.) / Юго-Западный гос. ун-т, ЗАО «Университетская книга» [и др.]. - Курск, 2015. - С. 165-169.

8. Якунина, И.А. Особенности кредитного процесса в коммерческом банке [Электронный ресурс] / И.А. Якунина, Г.В. Федотова, В.П. Сандрыгайло // Управление, Бизнес и Власть : электрон. науч. журнал. - 2015. - № 1. - С. Режим доступа : <http://ubv.esrae.ru/133>.

9. Якунина, И.А. Причины отказа кредитования юридических лиц / И.А. Якунина, Г.В. Федотова // Молодёжь и XXI век – 2016 : матер. VI междунар. молодёжн. науч. конф. (25-26 февр. 2016 г.). В 4 т. Т. 1 / редкол.: А.А. Горохов (отв. ред.) [и др.] ; Юго-Западный гос. ун-т [и др.]. - Курск, 2016. - С. 414-417.

10. Якунина, И.А. Проблемы банковского кредитования юридических лиц и пути их решения [Электронный ресурс] / И.А. Якунина, Г.В. Федотова // Управление, Бизнес и Власть: электрон. науч. журнал. - 2015. - № 1. - С. Режим доступа : <http://ubv.esrae.ru/133>.

11. Государственно-частное партнерство и специфика его реализации в регионах России/ Плотников В.А., Федотова Г.В., Пролубников А.В.// Экономика и управление. 2015. № 1 (111). С. 38-43.

12. Роль финансового контроля в повышении эффективности управления бюджетами/ Козенко Ю.А., Федотова Г.В.// монография / Козенко Ю. А., Федотова Г. В. Элиста, 2006.

13. Теории финансов и финансового менеджмента/ Перекрестова Л.В., Федотова Г.В., Мытарева Л.А.// учебное пособие / Л. В. Перекрестова, Г. В. Федотова, Л. А. Мытарева ; М-во образования и науки РФ, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Волгоградский гос. ун-т". Волгоград, 2010.

14. Оценка инвестиционной привлекательности рынка драгоценных металлов в условиях мирового финансового кризиса/ Федотова Г.В., Широбакин В.И.// Финансы и кредит. 2011. № 2 (434). С. 56-59.

15. Особенности управления затратами торговых предприятий/ Балужин Д.М., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 34-36.

16. История теории бюджета/ Сибгатулина Л.М., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 243-245.

17. Устойчивое развитие крупных городов с позиций оценки конкурентоспособности территории/ Богомолова И.В., Машенцова Л.С., Сазонов С.П.// Фундаментальные исследования. 2014. № 9-11. С. 2506-2510.

18. Местный бюджет в Российской Федерации/ Сазонов С.П., Перекрестова Л.В., Лукьянова А.В.// С. П. Сазонов, Л. В. Перекрестова, А. В. Лукьянова. Москва, 2005.

Shuvaeva Anastasia, student
(e-mail: a.shuvaewa2017@yandex.ru)

Ivushkina Irina, student
(e-mail: Ivushkina.i_96@mail.ru)

Sazonov S.P., Professor, doktor of economic Sciences,

Department of "Economics and Finance companies",
Volgograd state technical University, Russia
(e-mail: sazonovsp@mail.ru)

FEATURES OF LEGAL REGULATION OF LICENSING OF CREDIT INSTITUTION

Abstract: One of the conditions for the stability and development of the banking system is well-organized mechanism for licensing of credit organisations and Bank supervision of operations.

Key words: regulation, credit organisations, licenses and banking activities.

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АССАМБЛЕИ НАРОДА КАЗАХСТАНА

Шуниалина Гульсара Шалабаевна, магистрант
(e-mail: sara82_@mail.ru)

Ковшова Татьяна Петровна, м.э.н., MBA, старший преподаватель
(e-mail: tanya_timoshina@mail.ru)

Казахстан, Петропавловск, СКГУ им. М. Козыбаева

Ассамблея народа Казахстана демонстрирует всему миру успешность политики, проводимой Казахстаном в области межэтнических отношений. Уникальный институт, объединяющий более 100 этносов страны, сыграл огромную роль в сохранении стабильности и поступательном развитии Республики Казахстан. Чувство сплочённости и единства возможны на основе общей веры в ценности и цели «Мәңгілік Ел». Организации, представляющие сотрудникам более широкие полномочия, требуют особой ментальности собственника, в основе которой лежит базовое доверие. Формирование корпоративной культуры организации – это проявление здравого смысла её дела, компетентности и эффективности менеджмента, условие выживания в глобальном мире.

Ключевые слова: современный менеджмент, корпоративная культура, нормативно-ценностное управление, бренд, ценностная декларация, доверие, корпоративная социальная ответственность.

Корпоративная культура способна уменьшать степень коллективной неопределённости, создавать общественный порядок, обеспечивать целостность за счёт ценностей и норм, воспринимаемых всеми и передаваемых новому поколению, создавать чувство причастности к организации и преданность общему делу посредством объединения членов группы в единое целое. Указанное, напрямую связано со смысловой нагрузкой, которой наделяется Ассамблея народа Казахстана (АНК) в современном казахстанском обществе. Если рассматривать организацию как систему по модели Скотта Синка, то: 1) результативность: делать то, что нужно; 2) эффективность: делать правильно; 3) качество: превосходить желание конечного пользователя; 4) инновации: постоянное улучшение и т.д.

Общенациональная патриотическая идея «Мәңгілік Ел» трансформировала существующее состояние Ассамблеи Народа Казахстана, привела к изменению целевых установок, вызвала реформирование. Поэтому предметом исследования является процесс изменения корпоративной культуры организации, направленный на: 1) разрушение парадигмы; 2) изменение сложившегося порядка в организации; 3) использование символических процессов; 4) использование власти и политических процессов.

Объект исследования: корпоративная культура организации (на примере Ассамблеи народа Казахстана).

Предмет исследования: разработка и научное обоснование системы факторов влияния корпоративной культуры на эффективность деятельности Ассамблеи народа Казахстана.

Основателем и идейным вдохновителем АНК является Н.А. Назарбаев. К основоположникам исследования корпоративной культуры относят: К. Аргириса, С. Синка, Ч. Хэнди, Л. Джуэлла, Дж. Пфеффера, С. Хакера, М. Уилларда, Л. Кутюрбе.

Современный менеджмент характеризуется технологиями социально-культурных нововведений, формирующих новый образ жизни, новые типы личности. На смену «философии контракта» пришла «модель единой команды», подкрепляемая установкой на «общую судьбу» на основе «миссии организации». Сформировались персонал-ориентированные технологии менеджмента, связанные с учётом и развитием мотивации персонала и специалистов, созданием корпоративной культуры, культуры фирменного стиля. Современная организация все в большей степени предстаёт как субкультура: со своими ценностями, традициями, писанными и не писанными правилами, легендами, героями, эпосом, фольклором. Задачей менеджмента стало позиционирование организации в обществе.

В интегрированной среде менеджмент оказывается связанным не только с созданием новых комбинаций отношений, но в большей степени с посредничеством (мессенджером) в конкретном системобразовании организации. При этом решающую роль начинают играть не «большие» и жёсткие управленческие системы, а конкретные люди и их мотивация, самоорганизация и самоуправление структур, зачастую не имеющих юридических лиц.

Ассамблея народа Казахстана – учреждение без образования юридического лица, созданное Президентом Республики Казахстан, главной задачей которого является реализация государственной национальной политики, обеспечение общественно-политической стабильности в Республике Казахстан и повышение эффективности взаимодействия государственных и гражданских институтов общества в сфере межэтнических отношений [1].

За свою историю Ассамблея трансформировалась из консультативно-совещательного органа при Президенте РК в конституционный орган, имеющий прочную правовую основу и общественно-политический статус.

В мае 2007 года в Конституцию Республики Казахстан был внесен ряд поправок. Ассамблее народа Казахстана придан конституционный статус, она получила право избирать в Мажилис Парламента РК девять депутатов, что значительно повысило общественно-политическую роль Ассамблеи.

20 октября 2008 года Президентом страны был подписан Закон «Об Ассамблее народа Казахстана», не имеющий аналогов в мире. Ассамблея народа Казахстана стала полноправным субъектом политической системы страны, были определены нормативные правовые основы ее деятельности.

Ассамблея способствует разработке и реализации государственной национальной политики, обеспечению общественно-политической стабильности в Республике Казахстан [4].

Целью Ассамблеи является обеспечение межэтнического согласия в республике в процессе формирования казахстанской гражданской идентичности и конкурентоспособной нации на основе казахстанского патриотизма, гражданской и духовно-культурной общности народа Казахстана при консолидирующей роли казахского народа.

Основными задачами Ассамблеи являются обеспечение эффективного взаимодействия государственных органов и институтов гражданского общества в сфере межэтнических отношений, создание благоприятных условий для дальнейшего укрепления межэтнического согласия и толерантности в обществе, укрепление единства народа, поддержка и развитие общественного консенсуса по основополагающим ценностям казахстанского общества. Кроме того, Ассамблея оказывает содействие государственным органам в противодействии проявлениям экстремизма и радикализма в обществе, формировании политико-правовой культуры граждан, опирающейся на демократические нормы. Ассамблея обеспечивает интеграцию усилий этнокультурных объединений, помогает возрождению, сохранению и развитию национальных культур, языков и традиций народа Казахстана [5].

Первому Президенту Республики Казахстан – Лидеру Нации принадлежит право пожизненно возглавлять Ассамблею народа Казахстана.

Структурно Ассамблея состоит из Сессии Ассамблеи, Совета и Секретариата Ассамблеи, ассамблей областей, города республиканского значения и столицы.

Сессия Ассамблеи (собрание членов Ассамблеи) является ее высшим руководящим органом. Сессия созывается Президентом Республики Казахстан по мере необходимости, но не реже одного раза в год.

В период между сессиями руководство Ассамблеей осуществляет Совет Ассамблеи. В Совет входят представители республиканских этнокультурных объединений, общественные деятели, депутаты Парламента, министры, акимы областей.

Два заместителя Председателя Ассамблеи от этнических объединений назначаются распоряжением Президента РК на ротационной основе по представлению Совета Ассамблеи.

Рабочим органом является Секретариат Ассамблеи народа Казахстана в структуре Администрации Президента в качестве самостоятельного отдела. Секретариат возглавляет заведующий Секретариатом, который одновременно является заместителем Председателя Ассамблеи. В этом заключается и действенность, и эффективность ее участия в государственном управлении и общественных отношениях.

В регионах структуру Ассамблеи возглавляют акимы областей. Состав Ассамблеи и ассамблей областей, города республиканского значения и столицы формируется из числа граждан Республики Казахстан – представителей этнокультурных и иных общественных объединений, представителей государственных органов и иных лиц с учетом их авторитета в обществе.

Одной из главных особенностей Ассамблеи является представительство интересов этнических групп в высшем законодательном органе – Парламенте страны как гарантированное представительство.

9 депутатов Мажилиса Парламента от Ассамблеи народа Казахстана, представляют интересы всех этносов страны. Кроме того, представительство казахстанских этнических сообществ в Парламенте осуществляется на основе их прямого участия в представительных органах через политические партии.

Деятельность Ассамблеи направлена на решение следующих задач:

- содействие сохранению в республике межнационального и межконфессионального согласия, стабильности в обществе;
- выработка предложений по проведению государственной политики, способствующей развитию дружественных отношений между представителями национальностей, проживающими на территории Казахстана, содействие их духовно-культурному возрождению и развитию на основе соблюдения принципа равноправия;
- формирование политической культуры граждан, опирающейся на цивилизованные и демократические нормы;
- обеспечение учета многообразных национальных интересов в проводимой государством национальной политике;
- поиск компромиссов для разрешения возникающих в обществе социальных противоречий [2].

Направления деятельности этнокультурных объединений: возрождение родного языка, изучение истории, связь с исторической родиной и соотечественниками, постановка национальных танцев и музыкальных номеров художественной самодеятельности, участие в общественно значимых мероприятиях Республики, области и города, популяризация национальной культуры через просветительские организации и СМИ, участие в работе других этнокультурных центров, проведение благотворительных акций, изучение государственного языка, национальной истории и культуры казахского народа [3].

За годы своего существования Ассамблея народа Казахстана прошла длительный путь развития, накопив большой консолидирующий и интеллектуальный потенциал и трансформировавшись в институт народной дипломатии. Этот уникальный институт, объединяющий более 100 этносов нашей страны, сыграл огромную роль в сохранении стабильности и поступательном развитии республики. Ассамблея демонстрирует всему миру успешность политики, проводимой Казахстаном в области межэтнических отношений.

Во многом благодаря работе Ассамблеи в нашей стране сформировалась уникальная модель межэтнического и межконфессионального согласия, особая атмосфера доверия, солидарности и взаимопонимания, когда каждый гражданин, независимо от этнической или религиозной принадлежности, обладает и пользуется всей полнотой гражданских прав и свобод, гарантируемых Конституцией.

В республике созданы все необходимые условия для развития культуры, языка, традиций всех этносов Казахстана. Деятельность Ассамблеи способствует росту международного авторитета Республики Казахстан как страны, эффективно решающей вопросы межэтнических отношений.

В начале XXI века менеджмент становится интернациональным, хотя национальные культуры остаются. Управление разнообразием будет направлено на его сохранение, и именно разнообразие будет выступать как преимущество организации. Корпоративные культуры наиболее эффективных организаций способствуют интеграции национально-этнических деловых культур. Сегодня возникли основы единой общемировой деловой культуры.

Перспективы становления основы международной деловой культуры зависят от того, насколько будет возрастать значимость того универсального ценностного ядра представленного набором базовых нравственных ценностей. В 1994 году были приняты международные «Принципы бизнеса», инициатором разработки которых стали крупнейшие ТНК – этот документ стал первой успешной попыткой синтеза этических принципов лежащих в основе цивилизационных ценностей культур Востока и Запада. Мир неуклонно движется к выработке общечеловеческой глобальной этики, и деловая культура в этой связи играет роль лидера [10].

Практика культуры современного менеджмента убедительно доказывает существование двух основных типов менеджмента: по целевым и по ценностным (нормативно-ценностным) критериям.

Целевое управление направлено на достижение системой состояния, удовлетворяющего критерию ранее поставленной цели, которая есть образ желаемого будущего, измеримый, определённый во времени и пространстве. Цель должна быть конкретна. Эта главная цель задаёт некоторое упорядоченное множество подцелей и задач, которое может графически изображаться в виде «дерева целей» – древовидного графа, где некоторая подцель предшествует другой, если достижение первой – необходимое ус-

ловие достижения другой. Подобная декомпозиция главной цели на конкретные подцели, выполнение которых гарантирует достижение главной, представляет целевую программу. Так идёт управление в сфере материального производства, техническими системами в армии, когда речь идёт о необходимости достижения какой-либо выполнимой конкретной цели.

Нормативно-ценностное управление связано с реализацией определённых норм (правил), задаваемых некоторой шкалой ценностей. Различие двух модусов менеджмента (американского и японского) не столько в национально-этнической специфике деловых культур, сколько в различиях конкретных технологий управления.

Менеджмент «по-японски»: цели возникают из более глубоких процессов понимания ценностей, посредством которых организация проводит свою деятельность. Если проникнуться философией организации и тем, как надо действовать, исходя из неё, правильные цели и стиль поведения в каждой ситуации будут очевидны и для менеджеров и для персонала в целом. Им не понадобятся для этого специальные указания «сверху».

Управление, базирующееся на ценностях, создаёт условия для саморегулирующегося поведения, инноваций и развития новых подходов. При этом если в основе инноваций лежит философия компании, то новые решения содержат в себе её принципы и ценности. Такая система открыта для решений и предложений «снизу». Управление по ценностям требует от менеджеров и сотрудников иного стиля мышления, чем это принято в классическом менеджменте. Это означает, что системы коммуникаций, движения информации и принятия решений внутри компании должны быть действительно системами взаимодействия, базирующимися, прежде всего, на доверии.

Поэтому актуальны для апробации в Ассамблее народа Казахстана, разработанные автором: 1) методика диагностирования доверия между двумя людьми; 2) вопросник по оценке доверия в межличностных отношениях; 3) вопросник по оценке доверия: отношения в организации. А также методические указания: сводная таблица «Как применять инструменты доверия» с подробным описанием инструментов – «Ключевые отношения и доверие», «Лесенка выводов», «Выявление допущений, препятствующих доверию», «Поиск точек соприкосновения», «Диалоги, ведущие к доверию».

В нормативно-ценностном менеджменте на первом плане не цели, а ценностные нормы, по шкале которых и определяют конкретные цели. Он ориентирован на процесс больше, чем на результат. Становится важным не столько то, чем занимается организация, а её традиции, репутация, имидж. Такое управление можно назвать менеджментом в модусе «Быть», главный вопрос не «что?», а «как?».

Человеческое поведение осуществляется не столько по целевым, сколько по ценностным программам. При этом значимым является не конкретный результат, а сама деятельность: художественное или научное творчество, отстаивание определённых общественных идеалов, процесс

накопления духовного богатства и т.д. Именно такой характер носит большей частью управление поведением человека и социальными системами.

Фокус на позитивных аспектах дела, мотивирует поведение, ориентированное на положительные цели; и тогда любое достижение рассматривается не просто как удача в стремлении избежать несчастья, а как победа.

Именно на положительные факторы (ценности) и ориентировано нормативно-ценностное управление. Оно принципиально направлено на внутреннюю мотивацию. Если управление по целям – воплощение принципа «Надо!», то нормативно-ценностное управление – придерживается знаменитого лютерова «Не могу иначе!» [11].

Управление по целям ориентировано на потребности и их удовлетворение, на то, что человек хочет иметь, и как он может этого достигнуть. Управление же по ценностям направлено на развитие способностей, на то, что есть человек и кем он может стать.

Ценностные программы не предполагают структурной иерархии и чёткого распределения функций. Нормативно-ценностный менеджмент строится не на организационной иерархии, а на неформальных отношениях, сопричастности общему делу, сознании некоего «мы». Именно такая ориентация характерна для современных персонал-ориентированных технологий, связанных с формированием и развитием корпоративной культуры, корпоративного духа и т.п. Та же ориентация свойственна и такой технологии менеджмента, как PR.

Главное условие нормативно-ценностного управления – общность установок и взаимопонимание участников соответствующей деятельности. При нормативно-ценностном управлении информация носит не столько сигнальный, сколько знаковый (символический) характер. Взаимопонимание и взаимодействие могут быть гарантированы лишь в условиях некоторого смыслового (семиотического, герменевтического) единства, т.е. предполагается использование не просто сигнализации, а осмысленной информации. Реальная задача конкретного реального менеджмента, как в планировании организационной деятельности, так и в анализе эффективности, – приведение в соответствие целевых и нормативно-ценностных критериев. Сегодня важен широкий диалог с обществом. На первый план выходят связи с общественностью, создание и продвижение эффективных брендов (брендинг), формирования и развития эффективных корпоративных культур [11].

В современном мире товаром становится преимущественно информация. Важна наукоёмкая составляющая, потребителю важен не сам продукт, а «бренд» – с историей, культуральным сюжетом, фактически ценностная декларация. Даже на уровне государственного управления: Патриотический акт – «Мәңгілік Ел».

«Нашему поколению выпала высокая честь и ответственность под руководством Елбасы, Первого Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева созидать историю нового Казахстана.

Сплотившись вокруг Елбасы, мы прошли великий путь свершений, и сегодня с гордостью называем себя гражданами Независимого Казахстана – сильного и успешного государства.

Следуя историческому "Слову о Независимости" Нурсултана Назарбаева, мы, граждане Казахстана, едины в своем стремлении созидать Nation Единого Будущего – Мәңгілік Ел.

В основе Мәңгілік Ел – простые, понятные и самые ценные для каждого из нас истины: благополучие наших семей, гостеприимство и трудолюбие, стабильность, безопасность и единство, уверенность в завтрашнем дне.

Мы призываем укреплять, хранить и передавать от поколения к поколению Семь незыблемых основ Мәңгілік Ел:

Мәңгілік Ел – это Независимость и Астана.

Мы будем верны великой исторической миссии укрепления Независимости.

Мы будем всегда гордиться Астаной как ярким символом расцвета и силы нашего народа.

Мәңгілік Ел – это Общенациональное единство, мир и согласие.

У нас одна Родина – Независимый Казахстан, у нас Одна страна – Одна судьба.

Народ, который верен великому делу мира и согласия, будет существовать тысячелетиями.

Мәңгілік Ел – это Светское Государство и Высокая Духовность.

Единство гражданских и духовных ценностей позволило нам найти свой собственный путь и гордо заявить о себе всему миру.

Мы и дальше будем всемерно развивать глобальный диалог религий и цивилизаций, определяющих уникальный духовный облик нашей страны.

Мәңгілік Ел – это устойчивый экономический рост на основе инноваций.

Мы будем развивать индустриальную и инновационную мощь государства, бережно относиться к природным ресурсам и окружающей среде, утверждать в обществе культ учености и образования как интеллектуального фундамента нации.

Мәңгілік Ел – это Общество Всеобщего Труда.

Все достижения и успехи страны – результат каждодневного, кропотливого труда всех казахстанцев.

Мы будем укреплять наши ценности трудолюбия и ответственности, уважения к Человеку Труда, создавая условия для реализации созидательного потенциала каждого гражданина страны.

Мәңгілік Ел – это общность Истории, Культуры и Языка.

Мы будем бережно относиться к нашему общему историческому наследию.

Мы будем преумножать культурное многообразие народа Казахстана.

Мы будем следовать принципу развития государственного языка как основы консолидации общества, трехязычия как главного условия конкурентоспособности нации.

Мы – Большая Страна – Большая Семья.

Мәңгілік Ел – это Национальная безопасность и глобальное участие Казахстана в решении общемировых и региональных проблем.

Мы должны защищать свои достижения.

Укрепление национальной безопасности является священным долгом каждого гражданина, патриота своей страны.

Мы будем укреплять признанный авторитет страны на международной арене, продвигая идеи мира и согласия.

Мы будем следовать священным ценностям Мәңгілік Ел.

Мы будем гордо нести небесный стяг нашей Родины, поднимать его на новых вершинах достижений нашей страны.

Это наш осознанный выбор во имя будущих поколений, благополучия и процветания народа Казахстана!

Пусть будет сильна наша единая нация – Мәңгілік Ел!

Пусть будет благословенна вечная земля Казахстана – Ұлы Дала Елі!

Алға, Қазақстан!»

Бренды начинают заменять нации, выступая фактором социальной и культурной идентичности, организации формируют уже не просто корпоративную культуру, а именно социальные общности – новые империи.

Информация становится более значимой, чем деньги, оттесняя капитал на второй план. Наибольшим влиянием в обществе начинают пользоваться не богатые владельцы крупных состояний, а производители и аккумуляторы эксклюзивной информации – кураторы информационных сетей.

Реализация формирования и развития корпоративной культуры организации возможны при условии взаимодействия участников деловой активности всех уровней. Для этого необходимы: 1) инициирование открытых дискуссий, в том числе и о ценностных различиях; 2) вовлечение персонала в оценку и развитие ценностей, их реализацию в повседневной деятельности и при принятии решений на всех уровнях; 3) конкретизация поведенческих моделей; 4) проявление признательности сотрудникам за ценностно-ориентированные решения и действия; 5) привлечение персонала к разработке внутреннего кодекса чести и процессам пересмотра ценностей организации в периоды перемен и преобразований.

Все составляющие культурной сети требуют внимательного отношения и обязательного использования. Поэтому агентам изменений и лидерам следует обеспечить диагностику корпоративной культуры и предусмотреть в программе изменений действия, направленные на целенаправленное её развитие. Выводы и рекомендации, полученные в результате использования инструментов диагностики корпоративной культуры, планируется использовать при разработке методических указаний по применению символов, а также некоторых механизмов власти, которые необходимо исполь-

зовать для изменений в организации (Ассамблеи народа Казахстана), преследующих цель повышения эффективности.

Современный менеджмент сам приобретает черты технологии социально-культурного нововведения. Организация – это носитель определённой культуры. Именно корпоративная культура придаёт личностно-эмоциональную окраску репутации организации, её бренду, создавая дополнительные конкурентные преимущества в условиях современной экономики. Формирование корпоративной культуры организации – это проявление здравого смысла её дела, компетентности и эффективности менеджмента, условие выживания в глобальном мире.

Таблица 1 – Информация о мероприятиях акции-эстафеты «АНК – 20 добрых дел!» к 20-летию Ассамблеи народа Казахстана

№	Регион	К-во мероприятий	Охват участников (человек)	Количество охваченных населенных пунктов	Количество человек кому оказана помощь в рамках проведенных мероприятий	Сумма собранных средств (спонсорская помощь, благотворительность, др.), тенге	Количество материалов в СМИ
1	Ақмолинская	132	23 054	167	3 593	27 150 000	52
2	Ақтөбінская	32	15 575	10	172	890 000	85
3	Алматынская	918	361 245	352	около 8000	114 146 700	130
4	Атырауская	91	220 850	72	2 950	10 195 000	37
5	Восточно-Казахстанская	150	72 380	334	-	3 183 819 475	447
6	Жамбылская	593	97 320	185	-	840 900 000	-
7	Западно-Казахстанская	39	8 325	342	597	1 194 050	21
8	Қарағандынская	34	48 599	22	12 834	116 655 000	96
9	Қостанайская	56	23 232	219	3 814	1 129 878 000	37
10	Қызылордынская	95	29 176	148	21 409	46 177 120	475
11	Манғыстауская	112	46 967	61	-	97 194 300	-
12	Павлодарская	145	77 994	167	28 592	12 278 914	182
13	Северо-Казахстанская	173	32 651	172	3 778	24 521 737	83
14	Южно-Казахстанская	1 500	712 801	735	-	9 646 000	-
15	Астана	16	143 300	4	4 459	9 265 558	75
16	Алматы	37	673 000	2	-	-	-
	Всего:	4 123	2 586 469	2 992	90 198	5 623 911 854	1 720

Эффективная корпоративная культура может формироваться и развиваться только на основе и с учётом общей стратегии развития, трансляции

базовых ценностей бренда и, в конечном счёте, интеграции в социальную среду данного общества. Успех дела зависит от правильного позиционирования не только в экономике и обществе, но и в плане ответственного социального партнёрства, оптимизации широкого контекста его развития (таблица 1).

Чувство сплочённости и единства возможны на основе общей веры в ценности и цели. Организации, предоставляющие сотрудникам более широкие полномочия, требуют особой ментальности собственника, в основе которой лежит базовое доверие.

Общая вера в ценности и цели (Общенациональная патриотическая идея «Мәңгілік Ел») и доверие (между двумя людьми, в межличностных отношениях, в организации) – основные факторы влияния корпоративной культуры на эффективность деятельности Ассамблеи народа Казахстана.

Список литературы

1. Концепция развития Ассамблеи народа Казахстана (до 2020 года)// Собрание актов Президента РК и Правительства РК, 2013. - №25. – С.160-192.
2. Гаппасова Л.А. Роль Ассамблеи народа Казахстана в межэтнической интеграции казахстанского общества// Евразийское сообщество. - №3. – 2012. – С.65-68.
3. Форум национально-культурных центров стран СВМДА. Ежегодный республиканский фестиваль дружбы народа Казахстана. - 28 июня 2013 г. – Сборник документов и материалов. – Астана, 2013.
4. Назарбаев Нурсултан. Избранные речи. Т.I-V. - Астана, 2009.
5. Нурсултан Назарбаев: идея мира и общественного согласия/ Е.Л. Тугжанов, А.А. Абдакимов и др. – Астана, 2010. – 258с.
6. Н. Назарбаев – основатель казахстанской модели межэтнического и межконфессионального согласия/ Под ред. Ж.А. Алиева. – Алматы, 2005.- 212 с.
7. Мы сильны своим единством и национальным согласием. – Сборник рефератов победителей областного конкурса. – Петропавловск, 2008. - 268 с.
8. Казахстанская модель этноконфессионального согласия: учеб. метод. пособие / Л.А. Гривенная - Петропавловск: СКГУ им. М. Козыбаева, 2015. - 150 с., СС. 72-80.
9. Абдрашитова Т.А., Оспанова Я.Н. Передовой опыт по патриотическому воспитанию граждан. – Астана, 2009.
10. Шеррингтон М. Незримые ценности бренда. – М.: Вершина, 2005.
11. Перминова С.В., Тульчинский Г.Л. Культура фирмы. – СПб.: Алтейя, 2006.
12. Никифорова Л.Е., Мутумбара Э. Управление стратегическими изменениями. Учебное пособие. – Дурбан (ЮАР): MANCOSA (PTY) LTD, 2011. – 240 с.
13. Оценка товаров в соответствии с российскими стандартами и МСФО/ Горохов А.А., Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 48-56.
14. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Бурак В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
15. Кластерный анализ кредитно-инвестиционной политики казахстанских банков/ Ковшова Т.П., Кадочникова В.П., Кендюх Е.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 130-137.
16. К вопросу о качестве ссудного портфеля банка/ Тимошина Т.П., Усенов Н.// В сборнике: Будущее науки – 2013, Материалы Международной молодежной научной конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 227-231.

17. К вопросу о работе АО «ЖИЛСТРОЙСБЕРБАНК КАЗАХСТАНА»/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-243.

18. К вопросу о жилищном строительстве в республике Казахстан/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-238.

Shurshalina, Gulsara Shalabaeva, undergraduate of Finance and management department, (sara82_@mail.ru)

Kovshova Tatyana Petrovna, Master of Science in Economy, MBA, Senior Teacher of Finance and management department, the North Kazakhstan State University named after Manash Kozybayev, Petropavlovsk, Kazakhstan (tanya_timoshina@mail.ru)

EFFECT OF CORPORATE CULTURE ON THE EFFECTIVENESS OF THE ASSEMBLY OF PEOPLE OF KAZAKHSTAN

The Assembly of people of Kazakhstan demonstrates to the world the success of the policy pursued by Kazakhstan in the field of interethnic relations. A unique institution, bringing together more than 100 ethnic groups of the country, has played a huge role in maintaining the stability and progressive development of the Republic of Kazakhstan. A sense of cohesion and unity is possible on the basis of a common faith in the values and goals of "Mangilik El". Organizations that provide employees with greater powers require special mentality of the owner, which is based on basic trust. The formation of corporate culture of an organization is a manifestation of common sense with it, the competence and efficiency of management, the condition of survival in the global world.

Key words: modern management, corporate culture, normative value management, brand, value of Declaration, trust, and corporate social responsibility.

НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Югай Евгений Викторович, студент

(e-mail: evgeniy_yugay1995@mail.ru)

Федотова Гиян Васильевна, профессор, д.э.н.,

Волгоградский государственный технический университет,

Волгоград, Россия

В данной статье рассмотрено понятие «налоговый потенциал», его значение при осуществлении налогового процесса, выделены основные методы его оценки.

Ключевые слова: налоговый потенциал, налоговые поступления, бюджет, недоимки, региональная экономика.

Одной из основных задач, при проведении налоговой политики, безусловно, является правильная оценка налогового потенциала того или иного региона, что в свою очередь позволит максимально, насколько это воз-

можно увеличить налоговые поступления в бюджет, а также оптимизировать налоговую нагрузку субъектов налогообложения.

Налоговый потенциал – совокупность объектов налогообложения, расположенных на определенной территории. Иными словами налоговый потенциал региона представляет собой максимально возможную сумму налогов и сборов, поступающих во все уровни бюджетной системы и исчисляющихся на определенной территории, в соответствии с федеральным и местным законодательством.

Налоговый потенциал региона является довольно информативным показателем при осуществлении налогового процесса, поскольку на его основании возможно проведение анализа результатов деятельности хозяйствующих субъектов, выявление особенностей их развития и функционирования в данном регионе.

В качестве инструмента налогового регулирования, налоговый потенциал используется для решения следующих задач:

- оптимизация уровня налоговой нагрузки на экономику;
- оценка степени эффективности существующих и планируемых к введению налогов;
- определение состава и структуры системы налогообложения;
- разработка направлений налоговой политики.

Результаты расчетов налогового потенциала позволяют наиболее эффективно осуществлять расчет ожидаемых налоговых поступлений. Измерение налоговых доходов с помощью показателей налогового потенциала приводит к повышению заинтересованности органов местного самоуправления в сокращении налоговых недоимок. В данном случае уменьшение объемов налоговых поступлений в местные бюджеты не будет компенсироваться увеличением объемов финансовой помощи из вышестоящего бюджета.

При оценке налогового потенциала, необходимо учитывать его взаимосвязь с бюджетным и финансовым потенциалом. Налоговый потенциал отражает совокупность налогооблагаемых ресурсов и объемы поступления налогов. Бюджетный потенциал отражает как налоговые, так и неналоговые доходы. Финансовый потенциал является более широкой категорией, поскольку отражает все финансовые потоки в данном регионе. Таким образом, налоговый потенциал является частью финансового потенциала.

Измерение и последующее наблюдение за изменением налогового потенциала региона позволяет выявить проблемы региональной экономики, разрабатывать меры, направленные на повышение налогового потенциала, а также более эффективного формирования регионального бюджета.

При оценке налогового потенциала оценивается по нескольким показателям, в частности применяются показатели доходов, фактически собранных в регионе, среднедушевых доходов населения.

На сегодняшний день существует несколько методов оценки налогового потенциала, каждый из которых имеет как преимущества, так и недостатки.

1. Репрезентативная налоговая система (РНС), суть которой заключается в расчете возможной суммы бюджетных платежей, которая может быть собрана, при условии среднего уровня налоговых усилий и одинаковом составе налогов и ставки налогообложения во всех регионах. Исходя из данных о фактически собранных налогах и по налоговым базам, можно рассчитать совокупный объем поступлений - налоговый потенциал. Основная заслуга метода РНС - возможность использовать регрессионный анализ. Использование метода РНС позволяет сократить количество данных, которые используются при измерении налогового потенциала. Для оценки налогового потенциала данным методом потребуется лишь информация о совокупных доходах по региону и небольшой набор переменных, используемых в качестве косвенных измерителей налоговых баз регионов.

2. Упрощенный метод, который предполагает использование данных по десяти основным налогам, составляющим около 90% всех налоговых доходов региона. Он применяется в случае недостатка данных для метода РНС. Оценку налогового потенциала оставшихся налогов можно сделать без большой погрешности исходя из итога оценки по десяти налогам.

3. Фактический метод. Данный метод предусматривает расчет налогового потенциала исходя из фактических значений налоговых поступлений, с учетом льгот и недоимок. Основной идеей данного метода является то, что полной реализации налогового потенциала (в рамках легального сектора) препятствуют только недоимка и льготы. Согласно данному методу, формула расчета налогового потенциала имеет вид:

$$НП = \Phi + 3 + Л \quad (1)$$

где Φ - фактические поступления налогов,

3 - прирост задолженности за отчетный период,

Л - сумма налога, приходящаяся на региональные и местные льготы.

Недостатком данного метода является сложность планирования полученного показателя, так как здесь не используется налоговая база, в то время как предыдущие два метода, с достаточно высокой степенью надежности допускают перспективную оценку налогового потенциала именно через планирование налоговой базы.

4. Метод оценки налогового потенциала через валовой региональный продукт (ВРП) отражает вновь созданную стоимость товаров и услуг, произведенных на территории региона с использованием собственных экономических ресурсов (земли, труда, капитала) за определенный период времени. Показатель ВРП определяется как разница между выпуском продукции и промежуточным потреблением.

Данные методики применимы только для «узкого» определения налогового потенциала, попытки же оценить «расширенный» потенциал затруднены отсутствием официальной статистики характеризующей неформаль-

ную и теневую сторону экономики. Использование «расширенной» трактовки актуально в случае решения масштабных социально-экономических проблем, решение которых требует совершенствования налоговой системы, а также при формировании долгосрочной бюджетной и кредитно-финансовой политики.

В Южном Федеральном Округе наиболее высоким налоговым потенциалом обладают Волгоградская область, Краснодарский край и Астраханская область.

Несмотря на положительную динамику ряда показателей, налоговый потенциал региона не реализуется в полном объеме из-за существующих недостатков и различных факторов, влияющих на него:

- Разный уровень социально-экономического развития региона, как следствие, разные финансовые возможности (экономический фактор).
- Недостаточность фискальных полномочий у региональных и местных органов власти (политический фактор).
- Низкое качество контроля (налогового администрирования) за поступлением налогов и сборов (правовой фактор). Низкий уровень налоговой культуры и социальной ответственности граждан (социальный фактор).

К сожалению, на данный момент не может идти и речи об эффективном использовании имеющегося налогового потенциала. Прежде всего, это объясняется тем, что среди налогоплательщиков достаточно развито стремление уклониться от уплаты налогов путем "теневых" оборотов, расчетов через третьих лиц, вексельных и иных не денежных форм расчетов, проведение "фиктивных" экспортных операций и т. д.

Список литературы

1. Анализ существующих методик оценки налогового потенциала региона и муниципального образования [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: http://www.fer.ru/rftap/files/RFTAP_QCBS_2.3_Final_report_2.pdf
2. Жиляева М. И., Кабардова И. А. Методика оценки налогового потенциала регионов РФ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://science-bsea.bgita.ru/2010/ekonom_2010/jiljaeva_metod.htm
3. Мещерякова Л.А. Оценка потенциальных возможностей региона в увеличении налоговых доходов бюджета// Региональная экономика: теория и практика. — 2008. — № 7 (64).
4. Мещерякова Л. А. Оценка потенциальных возможностей региона в увеличении налоговых доходов бюджета// Региональная экономика: теория и практика. — 2008. — № 7 (64). [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.fin-izdat.ru/journal/region/detail.php?ID=9680>
5. Лемешко Н. С. Экономические науки Сравнительная характеристика методов оценки налогового потенциала регионов // Экономические науки. — 2012. — № 7 (92) [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://ecsn.ru/download/journal/201207>
6. Плотников В.А., Федотова Г.В. Государственная бюджетная политика в условиях кризиса: региональный аспект / В.А. Плотников, Г.В. Федотова // Управленческое консультирование. 2015. № 4 (76). С. 59-69.
7. Плотников В.А., Федотова Г.В. государственная бюджетная политика в условиях кризиса: региональный аспект // Управленческое консультирование. — 2015 - №4 (76). С.59-69.

8. Федотова Г.В., Кривчиков Е.В. Потери бюджета как фактор ослабления безопасности страны // Финансы и кредит — 2013 - №9 (537). С. 25-28.

9. Государственно-частное партнерство и специфика его реализации в регионах России/ Плотников В.А., Федотова Г.В., Пролубников А.В.// Экономика и управление. 2015. № 1 (111). С. 38-43.

10. Роль финансового контроля в повышении эффективности управления бюджетами/ Козенко Ю.А., Федотова Г.В.// монография / Козенко Ю. А., Федотова Г. В.. Элиста, 2006.

11. ТЕории финансов и финансового менеджмента/ Перекрестова Л.В., Федотова Г.В., Мытарева Л.А.// учебное пособие / Л. В. Перекрестова, Г. В. Федотова, Л. А. Мытарева ; М-во образования и науки РФ, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Волгоградский гос. ун-т". Волгоград, 2010.

12. Оценка инвестиционной привлекательности рынка драгоценных металлов в условиях мирового финансового кризиса/ Федотова Г.В., Широбакин В.И.// Финансы и кредит. 2011. № 2 (434). С. 56-59.

13. Особенности управления затратами торговых предприятий/ Балужин Д.М., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 34-36.

14. История теории бюджета/ Сибгатулина Л.М., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 243-245.

Yugay Evgeniy Viktorovich, student

(e-mail: evgeniy_yugay1995@mail.ru)

Volgograd state technical university, Volgograd, Russia

Fedotova Gilyan Vasilyevna, Doc. Ec. Sci., associate professor

Volgograd state technical university, Volgograd, Russia

TAX POTENTIAL OF REGIONAL ECONOMY

Abstract: This article discusses the concept of "tax capacity", its importance in the implementation of the tax process, identified the main methods of assessment.

Keywords: tax potential, tax revenues, budget, arrears, regional economy.

ISSN B 2311-410X

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА:

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

научно-практический журнал

№7 (17)

2016 год

Редактор Есипова В.А.

Компьютерная верстка и макет Есипова В.А.

Подписано в печать 02.12.16. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.

Усл. печ. л. 22,0. Уч.-изд. л. 22,5. Тираж 200 экз. Заказ 160.

Закрытое акционерное общество "Университетская книга"

305018, г. Курск, ул. Монтажников, д.12

Отпечатано в типографии

Закрытое акционерное общество "Университетская книга"

305018, г. Курск, ул. Монтажников, д.12

ИНН 4632047762 ОГРН 1044637037829 дата регистрации 23.11.2004 г.

Телефон +7-910-730-82-83