

Юго-Западный государственный университет (Россия)
Московский политехнический университет
РГКП «Северо-Казахстанский государственный университет
им. М. Козыбаева» (Казахстан)
Ставропольский государственный аграрный университет (Россия)
Костанайский государственный университет
имени Ахмета Байтурсынова (Казахстан)
Каршинский государственный университет (Узбекистан)
Бухарский инженерно-технологический институт (Узбекистан)
Самаркандский филиал Ташкентского университета информационных технологий
имени Махаммада Аль Хорезмий (Узбекистан)
Бухарский филиал Ташкентского института инженеров ирригации
и механизации сельского хозяйства (Узбекистан)

ПОКОЛЕНИЕ БУДУЩЕГО: Взгляд молодых ученых-2017

Сборник научных статей
6-й Международной
молодежной научной конференции
09-10 ноября 2017 года

Ответственный редактор *Горохов А.А.*

ТОМ 1

в 4-х томах
Экономика

Курск 2017

УДК 338: 316:34
ББК 65+60+67
П48 МЛ-24

Председатель оргкомитета –
Емельянов Сергей Геннадьевич, д.т.н., профессор,
ректор Юго-Западного государственного университета

Члены оргкомитета:

Ивахненко Александр Геннадьевич, д.т.н., профессор кафедры
«Управление качеством, метрологии и сертификации», ЮЗГУ.

Горохов Александр Анатольевич, к.т.н., доцент кафедры Машиностроительных тех-
нологий и оборудования, Юго-Западный государственный университет, Россия.

Walery Okulicz-Kozaryn, doktor hab., MBA, profesor., Institute of Law, Administration
and Economics, Pedagogical University im. KEN of Cracow

Stych Marek, PhD, Institute of Law, Administration and Economics, Pedagogical University
im. KEN of Cracow

Федотова Гилян Васильевна, д.э.н., профессор, Волгоградский государственный тех-
нический университет.

Агеев Евгений Викторович, д.т.н., профессор кафедры АТСиП Юго-Западный госу-
дарственный университет, Россия.

Латыпов Рашит Абдулхакович, д.т.н., профессор, Московский государственный
машиностроительный университет (МАМИ), Москва;

Плотников Владимир Александрович, д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский госу-
дарственный экономический университет, Россия

Куц Вадим Васильевич, д.т.н., профессор кафедры УКиМС Юго-Западный государст-
венный университет, Россия.

**Поколение будущего: Взгляд молодых ученых- 2017: сборник научных
статей 6-й Международной молодежной научной конференции (09-10 но-
ября 2017 года), в 4-х томах, Том 1. Юго-Зап. гос. ун-т., А.А. Горохов,
Курск: ЗАО Университетская книга, 2017, - 407 с.**

ISBN 978-5-9909299-0-6

Содержание материалов конференции составляют научные статьи оте-
чественных и зарубежных молодых ученых. Излагается теория, методоло-
гия и практика научных исследований. Для научных работников, специа-
листов, преподавателей, аспирантов, студентов.

Материалы в сборнике публикуются в авторской редакции.

ISBN 978-5-9909299-0-6

УДК 338: 316:34
ББК 65+60+67

© Юго-Западный государственный
университет, 2017

© ЗАО «Университетская книга», 2017

© Авторы статей, 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ЭКОНОМИКА	8
AVRAM EUGENIA, ALINA CODREANU THE TAX SYSTEM IN USA – EXAMPLE FOR EUROPEAN FISCAL SYSTEM	8
AVRAM EUGENIA EU JOINT POLICY IN THE FIELD OF MIGRATION	11
MELNIC CORNELIA TALENT MANAGEMENT – EFFICIENT TOOL IN ANY ORGANIZATIONS' DEVELOPMENT	15
АВЕРКИНА Е.В., АВЕРКИНА Е.В. ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕН НА БЕНЗИН С 2007 ПО 2016 ГГ. И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА НИХ.....	19
АЛЕНИКОВА О.В., РЫКУНОВА В.Л. ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	22
АЛИМЖАНОВА А.С. МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	31
АЛЫМОВА К.Н., ШЛЕЕНКО А.В. АНАЛИЗ ЦЕНОВОЙ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. КУРСКА.....	33
АМЕЛИЧКИН А.В., ХАРИТОНОВА Н.П. КОММУНИКАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ ТУРИСТСКИХ ДЕСТИНАЦИЙ.....	36
АНКУДИНОВА А.П. МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВ НАСЕЛЕНИЯ.....	40
АРТАМОНОВА А.А., АМЕЛИЧКИНА К.И. СОВРЕМЕННЫЙ МЕТОД ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	44
АТРЕПЬЕВА К.О. ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ	48
БАХТИН А.С. СПЕЦИФИКА МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ НА АВТОМОБИЛЬНОМ РЫНКЕ ПРЕМИУМ СЕГМЕНТА	52
БЕРЕЗИНА А.Ф., КАГАРМАНОВА А.Б., МУРАТОВА А.Р.	55
БИКТИМИРОВА Э.Р. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КОМИ	58
БУЛГАКОВА О.А., КОРНЕВА Ю.С. СОВЕЩЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕНИЯ КАМЕРАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК	61
БУЛГАКОВА О.А., КУЗЬМИНА Н.С. КОРРУПЦИЯ КАК УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА.....	67
БУРМАК А.А., МЕДВЕДЕВ П.М. ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТОВ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ	70
БУРМАК А.А., МЕДВЕДЕВ П.М. ПОНЯТИЕ, КРИТЕРИИ И ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ ИНЖЕНЕРНО-ГЕОЛОГИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЗДАНИЙ	73
БЫТИНА В.С., ВОДЯГО Ю.С. ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА.....	76
ВАСИЛЬЕВА О.Ю., ШЛЕЕНКО А.В. РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ, АНАЛИЗ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ В Г.КУРСКЕ.....	79

ВЛАСОВА Н.И., ЛАЗАРЕВА Т.Г. ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	85
ГАЛКИНА С.В. СТРАХОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО В РОССИИ КАК ОДНА ИЗ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	88
ГАРИПОВ А.Р. КАЙЗЕН. КЛЮЧ К УСПЕХУ ЯПОНСКИХ КОМПАНИЙ.....	91
ГАШНИКОВ Р.А. ПРОБЛЕМА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	94
ГЕРАСИМОВА К.С. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ	97
ГРЕБЕННИКОВА А.И., МАРЧЕНКО Е.В. ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	102
ГРУНСКАЯ А.В. АРБИТРАЖНАЯ ПРАКТИКА ПО ВОПРОСАМ НАЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА РАСЧЕТНЫМ ПУТЕМ	105
ГУКОВА М.О. СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ И АНАЛИЗ РЫНКА БАНКОВСКИЙ УСЛУГ РОССИИ	109
ДЕНИСОВА А.А., КНЯЗЬКИНА О.В. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ВУЗОВ	114
ДОЛГАНОВА Ю.С. ЭВОЛЮЦИЯ СУВЕРЕННЫХ ФОНДОВ РОССИИ	117
ДРОНОВ А.С. СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА КУРСКОЙ ОБЛАСТИ	121
ДРОНОВ А.С. РЕАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА	123
ДУРРАНИ П.Н., ЛАФЕР В.В., МАЛЮТЕНКОВА С.М. АНАЛИЗ РЫНКА ЧИЛИЙСКИЙ ВИН	125
ЖУКОВА Н.А., КНЯЗЬКИНА О.В. ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА: АНАЛИЗ СИТУАЦИИ В РОССИИ.....	128
ЗЕНЧЕНКО И.В., МИНЕЙЧЕВА Р.Р. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ АО «МК ОРМЕТ-ЮУМЗ»	130
ЗЮЗЬКО В.Н., КАНИЧЕВА Д.А. РОЛЬ PEST-АНАЛИЗА В РАЗРАБОТКЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	139
КАЛМЫКОВА А.Ю. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ И ФОНДОВЫХ БИРЖ	143
КАРНАЕВА Р.С., СИНЬКОВА А.Д. РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	146
КЕКЕНОВА Л.В. ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ JUST-IN-TIME НА ПАО «ТАГМЕТ»	149
КОВАЛЕВА И.А., СОСНОВА И.И., АВРОРОВА Н.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	151
КОВАЛЕВА И.А., СОСНОВА И.И., АВРОРОВА Н.А. ВЫЯВЛЕНИЕ ОШИБОК В РЕГИСТРАХ НАЛОГОВОГО УЧЕТА	156

КОВАЛЕВА Т.В., СВЯТЕЦ О.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	160
КОЛЕСНИЧЕНКО О.Ю. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФАНДРАЙЗИНГА В РОССИИ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ РЕШЕНИЯ	163
КОНОВАЛОВА Ю.С., КНЯЗЬКИНА О.В. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ НА РЫНКЕ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ	166
КОРНЕВА Ю.П. АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК.....	169
КУЗЬМИНА Н.С., БУЛГАКОВА О.А. СВЯЗЬ МЕЖДУ ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ И УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	175
КУЗЬМИНА Н.С., КОРНЕВА Ю.С. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ.....	179
ЛАРИОНЦЕВА Н.В., СИДОРЕНКО А.В. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА	183
ЛЕВЧУК И.А. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ	186
ЛУКЬЯНЕНКО М.С., ШПИЛЕНКО А.Ю. ОБ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ	191
МАКАРОВА С.С., СЁМИНА Е.В. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА	194
МАКСИМЕНКО В.А., КУЛАКОВА Д.Г. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И УДЕРЖАНИЯ КЛИЕНТОВ В БАНКЕ	197
МАКУШИНА А.Ю. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН	204
МАЛЫШЕВА М.А., ЗАГУЗИНА Е.Г. РАЗВИТИЕ АУТСОРСИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ	207
МАММАЕВА З.Н. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРИЧИН ВТОРИЧНОЙ ЗАНЯТОСТИ	211
МЕДВЕДЕВА Н.А., ПРИГОДА Н.Н. РОЛЬ SWOT-АНАЛИЗА В РАЗРАБОТКЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	213
МКРТУМЯН А.А., КНЯЗЬКИНА О.В. СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ИНФЛЯЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	216
МОИСЕЕВА Р.В. ОПЫТ ПРОВЕДЕНИЯ НЕЗАВИСИМОЙ ЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОКАЗАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ В РОССИИ	218
МОИСЕЕВА Р.В. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА ОКАЗАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ КАК ОСНОВА РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ НЕЗАВИСИМОЙ ОЦЕНКИ	224
МОХОВ И.А., МАРТЫШИНА Т.М. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	231
МОХОВ И.А., ЧВЫКОВА А.С. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА.....	237
МУРАТХАНОВА Ю.Р. АНАЛИЗ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ТАЛАНТАМИ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ	240

НЕБЫТОВА Н.А., СУРЖИКОВА В.М. РОЛЬ SNW-АНАЛИЗА В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	244
НИКИТИНА М.В., ОБОРОТОВ С.В. ПОРЯДОК ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И СОГЛАСОВАНИЯ ЦЕН НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	247
НОВИКОВА Е.А., ГРИЦУНОВА С.В. ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА	250
ОВЧИННИКОВА В.С. ОПЫТ ВЕЛИКОБРИТАНИИ КАК СПОСОБ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ФАНДРАЙЗИНГА СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ	254
ПАНЬКОВА А.И., ГРИЦУНОВА С.В., КУБЫШКИНА Е.В. БЕНЧМАРКЕТИНГ: АКТУАЛЬНОСТЬ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ	258
ПЕСИКОВА О.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	260
ПРИПЯЛО Н.В. НАЛОГОВЫЕ И БУХГАЛТЕРСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ С 2018 ГОДА	264
ПУГАЧЕВА А.А. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА В РОССИИ	267
РАБАДАНОВА Р.А. РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	270
РАССТРИГИНА К.И. РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА	274
РЫКОВА М.Н., ФЕДЬКО Н.В. THE PROBLEM OF POLARIZATION IN THE MODERN WORLD	279
РЯБОВА Н.А. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	280
САДЫКОВА Т.В. ИССЛЕДОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СКЛАДОМ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СИСТЕМ АЛЮМИНИЕВЫХ ПРОФИЛЕЙ	284
САЛТЫКОВА Э.В., ФИЛИН Е.И. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ТЕРРИТОРИИ: ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ	288
СВАДКОВСКИЙ В.А. ТЕХНОЛОГИЯ ВИРТУАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	291
СИДИКОВА Ф.Х. ЗНАЧЕНИЕ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН.....	294
СИДОРОВА Н.В., РЫКУНОВА В.Л. ОЦЕНКА ОТЕЧЕСТВЕННОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ	298
СИНЬКОВА А.Д., КАРНАЕВА Р.С. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ	307
ТАТМЯНИНА А.А. ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ	311
ТЕРЕХОВА А.Н., ЗВЕРЕВА Т.В. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ	314
ТЕРПНОВА И.Г., ЧИСТОВА М.В. ПРОФЕССИОНАЛИЗАЦИЯ И РАЗВИТИЕ ФАНДРАЙЗИНГА В РОССИИ	317
ТЛИМАХОВА Ф.А., АЛИМОВА И.О. ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ.....	320

ТОЛКАЧЕВА Л.В., ПАУТОВА А.Ю. ОБОСНОВАНИЕ РЕОРГАНИЗАЦИИ ПАССАЖИРСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЛАСТНОГО ЗНАЧЕНИЯ	324
ТОРУБАРОВА Н.В. ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВЕННОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ	328
ТРОПЫНИНА Н.К. ПРИНЦИПЫ ПЛАНИРОВАНИЕ КАРЬЕРНОГО РОСТА ПЕРСОНАЛА КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	335
ТРОПЫНИНА Н.К. ПЛАНИРОВАНИЕ КАРЬЕРНОГО РОСТА КАК ПРИЗНАК ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	338
ТРУСОВА Н.С. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ ИНСТРУМЕНТАМИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ	342
УЗУН И.Н. ПРИЕМЫ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ	345
УЗУН И.Н. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАЙМА ПЕРСОНАЛА В СФЕРЕ СЕРВИСА	348
УЛЬЯНОВА Е.Н. АНАЛИЗ СИСТЕМ МАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В ИССЛЕДОВАНИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	352
УМОВ А.И. КАЙДЗЕН И ПРИНЦИПЫ МЕНЕДЖМЕНТА TOYOTA	356
ФЕДОТОВА Г.В., ПИВКИНА Е.В. ОСОБЕННОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ	359
ХОДАЕВ П.Е., ЛАВРЕНТЬЕВА Е.С. ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МОТИВАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ	364
ЦВИНГЕР И.Г., ФООТ Ю.В. К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	368
ЦЕГЕЛЬНЫЙ В.О., ПИВОВАРОВА М.А. «ГОЛЛАНДСКАЯ БОЛЕЗНЬ»: МИФЫ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?	371
ЧЕРНЫХ Н.Б., МУКОВНИНА А.А. ОСОБЕННОСТИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РЕГИОНЕ	375
ЧЕРНЫШЕВА А.С., КОТОВ Д.В. СТРУКТУРНЫЕ КОМПОНЕНТЫ БЮДЖЕТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	380
ЧЕРНЫШОВА Н.С., ГЕРАСИМОВА К.С. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РФ	385
ЧИГЛИНЦЕВ Г.Г. ТУРИЗМ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ СФЕРА РАЗВИТИЯ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	389
ШАШЛОВА А.Ю. АНАЛИЗ УРОВНЯ СЕРВИСА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	392
ШОЛОТОВА А.А. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КРЕДИТ РОССИИ	395
ШОЛОТОВА А.А. ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ	398
ЩЕГОЛИХИНА М.С. УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	402
ЮРЧЕНКО А.С., КНЯЗЬКИНА О.В. МАРКЕТИНГ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ	404

Экономика

AVRAM EUGENIA,

Student in the fourth year, group D-145, specialty Law,

ALINA CODREANU,

PhD, Associate Professor of Department of "Public Law",

Academy of Economic Studies of Moldova, Chisinau City

THE TAX SYSTEM IN USA – EXAMPLE FOR EUROPEAN FISCAL SYSTEM

Annotation. Each state, in order to carry out its activity and maintain its rule of law, needs financial resources. The sum of these contributions varies from one state to another, determined by economic, political, social factors, etc. Since the United States is one of the main actors in the world economy, the authors made an analysis of the particularities of the tax system from this country.

Key words: system of taxation, individual income taxation, corporate taxes, tax deductions, tax exemptions, fiscal system of Republic of Moldova

The actuality of research subject. The actuality of research subject derives from the importance of tax policies in USA, which often are designed with the intention of stimulating economic growth. The USA tax system being structured on 3 levels, often creates difficulties in taxation, particularly for individuals, because each country has a distinct fiscal system and it is not a uniform procedure for all federal states in adopting the budget. Even if the USA exercises sovereign jurisdiction over a number of possessions and territories, they are not subject to American federal taxation.

Discussions. Being a federation, the tax and tax system develops on three levels: federal, state, and municipal (local), in some cases. [8, p.1]

Federal tax is applied to all incomes earned by a person working in the US. The amount of the federal tax depends on the salary and can reach up to 25%.

The federal income tax is the most visible, complicated, and debated tax in the U.S. [2]

State taxes are applied to any person working in the US, less in the states: Alaska, Florida, Nevada, New Hampshire, South Dakota, Texas, Washington and Wyoming. Some states apply a different tax system.

Local Tax is applied to people in certain cities and regions. It usually does not exceed 3% of revenue and constitutes 13 percentages of total US taxes. [8]

The activity of fiscal bodies and fiscal operations are monitored by the Internal Revenue Service (IRS). [5] Most US states perceive income tax, corporation tax and a general sales tax (the value added tax levied in most European countries).

Subjects of taxation in US are individuals and economic agents. For each category of subjects there are established specific tax regulations. Individual

taxation is divided into: taxes for Social and Medical Insurance, income taxes and unemployment tax. Social Insurance and Medical Insurance taxes can be deducted from salary in some cases. All people working with Visa do not necessarily have to pay these taxes, except for students or those who work in the US for more than 183 days. The tax for Medical Insurance is 1.45% of all wages, without a maximum ceiling. [1, Title 26, § 1.1]

Currently, employers and employees each pay 1.45 percentages of earnings, while self-employed workers pay 2.9 percentages of their net earnings. [4]

American citizens and residents are subject to income taxation from all over the world, no matter where they reside. [1, Title 26, § 1.1–1] Foreigners are subject to taxation if they become US residents or if they obtain certain types of income from US. [1, Title 26, § 1.1–1, b)] Aliens are treated as US residents if they have an American Green Card and are in the territory of the country or have tested substantial presence in the US. This test assumes that a person is present in the US for at least 31 days during the current calendar year and at least 183 days during the two previous years, determined as follows: each day of presence in the current year is considered one day, each day of presence in the penultimate year is 1/3 days and each day of presence in the last year is 1/6 days. [11]

The total taxable individual income is calculated in the following successive steps:

- Determination of gross income;
- Decrease certain legal deductions in order to obtain adjusted gross income;
- Decrease of the following: a standard deduction or total amount of deductible items and exempt personal amounts. [11]

The tax rates used depend on the status of the taxpayer: the married persons who complete the tax return together; the head of the family (e.g. the person who owns the household where the dependent child or other dependents live, at least half of the tax year); unmarried individuals and married persons who complete separate tax returns. [1, Title 26, § 1.6015 (a)–1 - (j)–1]

Children must draw up a tax return and pay tax for their own income.

A specific feature of the tax system is the unemployment tax. The unemployment tax is imposed by the "Federal Act on the Imposition of Unemployment" (FUTA). The tax provides a 6, 2% salary rate of up to \$ 7,000. The OASDI rate for self-employed individuals is 12, 4%.

For some categories of taxpayers, the US tax system guarantees exemptions and deductions. For individuals are allowed two types of deductions: low deductions from gross income and low deductions from adjusted gross income to reach taxable income. [1, Title 26, § 1.4–1-3] Deductions from adjusted gross income are the standard deduction or the total amount of deductible items, for example: interest on principal and secondary mortgages up to a certain fixed amount; state and local taxes for real estate. [1, Title 26, § 1.1]

Taxpayers benefit of three categories of exemption: personal exemption, exemption for spouse (if they complete a tax return together) and exemption for

every child under the age of 14 or fewer than 24 (if the child is a student). The fixed amount for each personal exemption is set annually and indexed by the inflation index. [1, Title 26, § 1.2–1] The fixed amount of the personal exempt decreases as much as the taxpayer's adjusted gross income exceeds a predetermined amount (2% for every \$ 2,500 that exceeds this ceiling).

The United States of America is using a classic system of taxation for economic agents. [10] Legal entities subject to tax for profit include: corporations; associations; joint-stock companies; insurance companies; banks.

The deductible expenses include: business expenses; depreciation and amortization; interest payments; state taxes. Dividends and interest derived from sources within the USA by a non-resident alien who is a resident of Switzerland or by a Swiss corporation or other entity, are subject to United States tax at reduced rates, if such alien, corporation, and has no permanent establishment in the US. [1, Title 26, § 509.103, d)]

The corporate taxing system is one progressive and may vary from 15% to 35 %. The most used is the tax of 22 %. [1, Title 26, § 1.11–1 c)]

Resources for state budgets are now quite limited, with spending needs and desires growing faster than state revenues. [7] According to the 2015 statistical data, the tax rates in the USA are lower than those in the European countries. [9] An important problem is that 28 states currently use a consensus process (governor and legislators), an increase from the 23 states that used the process from 1997, and this mean that in 23 states, the budget is prepared by governor or by legislators. [3] A consensus-type process creates a sense of ownership, consensus, and acceptance among competing actors who find political power in the budgeting process. Federal budget, it is proposed by the president and approved by Congress. [6] On September 27, the Trump Administration and US Congress leaders launched the "Unified Framework for Fixing Our Fractured Tax Code" which includes specific tax cuts. It is proposed to reduce the maximum tax rate for profit from 35% to 20%. [10] This fiscal policy is thought to try to repatriate foreign capital and create a favourable environment for investment.

Concluding the foregoing, we affirm that the American fiscal system has an important role in the development of the economy. The structure of fiscal system is similar to that of the European states, with certain features: the lack of value added tax, the procedure for adopting the budget. The problems identified during the analysis the subject can be solved by the uniformity of the budget adoption procedure and through bilateral and multilateral agreements, US has such agreements with Switzerland, Ireland, France, Denmark. Certainly, the US fiscal system may be considered an example for one of European fiscal systems, especially for Moldovan fiscal system.

References

1. Code of Federal Regulation of the United States of America, Published by the Office of the Federal Register National Archives and Records Administration as a Special Edition of the Federal Register (Revised as of April 1, 2017).
2. http://www.ase.tufts.edu/gdae/education_materials/modules/Taxes_in_the_United_State.pdf/Taxes in the United States: History, Fairness, and Current Political Issues by Brian

Roach

3. <https://www.cbpp.org/research/state-budget-and-tax/improving-state-revenue-forecasting-best-practices-for-a-more-trusted>
4. https://www.fiscal.treasury.gov/fsreports/rpt/finrep/fr/16frusg/CitizensGuide_2016.pdf
5. <https://www.irs.gov/privacy-disclosure/tax-code-regulations-and-official-guidance>
6. <http://www.investopedia.com/ask/answers/012715/who-sets-fiscal-policy-president-or-congress.asp>
7. www.nasbo.org/mainsite/reports-data/issue-brief// Fiscal Year 2016 Proposed & Enacted Budget Summaries
8. <http://www.ncsl.org/documents/fiscal/statefederalandlocaltaxes.pdf>
9. <http://www.taxpolicycenter.org/briefing-book/how-do-us-taxes-compare-internationally>
10. <http://www.scribbr.com/economie/finante/FISCALITATEA-IN-STATELE-UNITE-65338.php> (Taxation in the USA)
11. <http://www.zf.ro/opinii/administratia-trump-si-reforma-sistemului-fiscal-american-dece-vor-americanii-sa-treaca-de-la-sapte-praguri-de-impozitare-a-profitului-la-trei-de-12-25-si-35-16764764> (Trump and tax reform American system of the Americans want to go at seven threshold of tax to gross to three).

AVRAM EUGENIA

*Student in the fourth year, specialty Law,
Academy of Economic Studies of Moldova, Chisinau City*
EU JOINT POLICY IN THE FIELD OF MIGRATION

Annotation. International migration has an impact on the EU and the Member States. The phenomenon of globalization like and the various events on the international scene have helped to increase migratory flows, especially in recent years. Thus, the European space develops its multi-ethnic character and diversity cultural. In this context, the EU is proposing a global European policy to address the challenges of migration. European policy builds on the European traditions of asylum and migration, bearing in mind both respect for human rights and humanitarian aspects, as well as the benefits of the European Union migrants and their countries of origin.

Key words: European Union, migration policy, legal migration, consultation process

The actuality of research subject. International migration is growing in scope and complexity and has a serious impact - both positive and negative - on the EU and on the Member States. The EU needs to manage the phenomenon of migration in the broad socio-economic context of Europe, increasingly characterized by a lack of qualifications and labour, competition for highly qualified people, an economic system in which is increasingly globalized and a population of rapidly aging Europe from a demographic point of view.

Discussions. The EU's comprehensive migration policy, as defined by the European Council, provides a coherent and effective way of responding to the challenges and opportunities with regard to the phenomenon of migration. It is based on the conclusions of the Tampere European Council in 1999, The Hague

Program of 2004 and the Global Approach to Migration Phenomenon adopted by the European Council in 2005 and 2006. [8]

In an effort to ensure the coherence of EU migration policy, the European Council adopted in December 2005 the Global Approach to Migration. This concept integrates migration, external relations and development policy, addressing the migration agenda in a comprehensive and balanced manner in the EU's partnership with third countries. [9]

This comprehensive approach covers all migration stays and seeks to use both the benefits of legal migration and insurmountable policies to combat illegal migration and trafficking in human beings. It is also based on the general principle of subsidiarity, proportionality, solidarity and respect for the different legal systems and traditions of the Member States, respect for fundamental human rights and freedoms of migrants, the provisions of the Geneva Convention and proper access to the asylum procedure.

All this requires genuine partnership with third countries and is fully integrated into the Union's external policies. In this way, the EU and its Member States address migration challenges and opportunities for the benefit of all, an area that is one of the EU's top priorities at the turn of the century. The main directions of the EU's common migration policy are [3]:

- Regulating and controlling migratory flows;
- Combating illegal migration
- Integration of immigrants
- International cooperation in the field of migration
- The establishment of a European asylum system.

To solve the problems faced by the EU in the field of immigrant assimilation and the resolution of illegal migrants, the President of the European Commission proposes a five-year plan setting out the following actions to be implemented [6]:

1. The first step provides the implementation of the Common European Asylum System adopted in June 2015. (At present, one and the same asylum seeker may have a chance of 70-75% of being granted asylum in a country of the Union European Union and less than 1% for the same reasons in another country. It is clear where asylum seekers will go first, but this is certainly not a sustainable criterion for sharing responsibility between EU Member States. The Member States are not respecting the new EU rules to ensure that the applicant has the same chances of asylum in any of these states).

2. Increase the practical assistance provided by the European Asylum Support Office. There is also a need for tailored training for asylum officers in each Member State to cross an external border. All Member States need to work very closely with the European Asylum Support Office)

3. It is important to step up cooperation with third countries, especially with the countries of North Africa (To face the challenge of immigration, it would be naive if Europe were just open and hospitable. Even Europe, as the richest continent in the world, will not be able to cope with the discomfort and pain of the

world. It is good that Egypt, Jordan, Morocco and Tunisia are currently countries where our European Bank for Reconstruction and Development is operating, a resource originally built to support change political and economic developments in Central and Eastern Europe).

4. Europe needs more political determination when it comes to legal migration. Europe needs more political determination when it comes to legal migration (The organization of legal migration is also in Europe's own long-term interest. Demographic projections show that by 2060, the EU's active population will drop by 10%, or 50 million people, while the number of pensioners will increase from 17.1% to 30%, from 84.6 million to 151.5 million.

This trend represents a real danger to the EU's economic productivity, especially since there will soon be two people in the working population for each person over 65, instead of four as they are today. Starting in 2015, the demographic decline in the EU will mean two things - one: we will have to replace retirees in the job market and two: we will have to cover new jobs created to serve an increasing number of older people, especially in the care sector.

So, resulting from the actions proposed by Jean Claude Junker, and the purpose of migration policy, we can classify EU migration policy into two categories:

- EU migration policy on its territory (refers to the migration of people within the EU borders and its periphery with third countries);

- EU migration policy towards non-EU countries (Europe is proud of its humanitarian tradition of receiving foreigners and providing asylum for refugees.) At present, the governments of the Member States of the European Union have to cope with an increasing number of immigrants, both legally and illegally, in an area lacking internal borders.

Over time, since the Treaty of Amsterdam, the EU has adopted a number of normative acts in the field of migration, trying to adjust it to the requirements of the new civilization stage. These include [3]:

- The Lisbon Treaty - 2009 - is the first EU treaty that provides a legal basis for promoting EU integration, which states that: "The European Parliament and the Council, in line with ordinary legislative procedures, may lay down measures to provide incentives for action Member States to promote the integration of third-country nationals legally residing in their territory.

- Stockholm Program - An open and secure Europe in the service of citizens and their protection - 2009 which states that "Member States' integration policies must be supported through the continuous development of structures and instruments for knowledge sharing and coordination with other policy areas such as labour, education and social inclusion ". [7]

The Europe 2020 Strategy - adopted in 2010 It is a growth strategy centred on a set of objectives designed to guide both the Member States and the EU. The actions under this priority are aimed at modernizing and strengthening employment, education and training policies as well as social protection systems.[4]

Common Basic Principles (2004) - were adopted by the Justice and Home Af-

fairs Council in November 2004 and form the basic reference for EU integration initiatives, stipulating that member countries should[8, p-1]:

- 1) Continued efforts are being made to safeguard the values that underpin European societies, strengthen tolerance and non-discrimination in European societies.

- 2) To carry out voluntary cooperation between host countries and countries of origin in the pre-departure phase could facilitate reception and integration at national, regional and local level.

- 3) To embark on a holistic, holistic approach to integration implies, among other things, effective reception policies and measures to respond to different migrant groups.

- 4) Involve the private sector in efforts to respect diversity, strengthen non-discrimination in the workplace, etc.

At the same time, the EU Immigration Portal explains the legal ways of crossing the border to the EU and describes the risks associated with illegal migration, such as trafficking and smuggling.

Migrants and potential migrants can find information on governmental and non-governmental organizations, which they can contact to ask for assistance.

Responsible for implementing social policy in the EU is the European Union Council. [1, p-109]

An important role in improving employment opportunities and education development is the European Social Fund, which has allocated 80 billion euro for 2014-2020 for investment in human capital. [2, p-139]

In 2015, 3.8 million people have immigrated to one of the EU Member States and, according to reports; at least 2.8 million emigrants have left an EU Member State.

Of the 3.8 million immigrants registered in 2015, it is estimated that around 1.6 million were third-country nationals, 1.3 million were citizens of another EU Member State than destination, about 870 thousands were citizens of the EU Member State of destination (e.g. "returning home" or foreign-born) and about 12.4 thousand were stateless.

On 1 January 2015, the number of third-country nationals living in the EU-28 was 19.8 million, while the number of non-EU residents living in the EU-28 was 34.3 million. [5]

Here, we note that a large number are those who have been admitted to the EU on the basis of an asylum application. However, the EU is not assured by the assault on illegal immigrants, for whom the EU has set a minimum set of standards for the reception of asylum seekers and granting refugee status.

The European Refugee Fund was also created with an annual budget of 114 million euros. Despite widespread cooperation between national governments, the creation of a common asylum and immigration policy remains an objective not yet achieved.

Concluding the foregoing we can say that the European Union is a supranational construct, which has assumed the role of ensuring the economic and social

progress of the European peoples. The possibility and assistance for the integration of natural persons from the Member States of destination in the EU creates a wave the number of refugees facing the EU reaches its absorption capacity by recipient states. Moreover, many immigrants cross the EU's borders illegally, becoming the germ of some terrorist attacks and organized crime.

References

1. Demerji Ilie, Demerji Maria, Dreptul Uniunii Europene (European Union law), Chisinau 2017
2. Rodica Crudu, Integrare Economică și Economie Europeană(Economic Integration and European Economy), Chisinau 2015
3. <https://europa.eu/>
4. <https://ec.europa.eu/>
5. <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained>
6. <http://juncker.epp.eu>
7. <https://register.consiliiu.europa.eu/>
8. <http://www.firststepsproject.eu/web/content.asp?lng=ro&parent=POLICY&section=Comprehensive>
9. <https://ue.mae.ro/node/401>

MELNIC CORNELIA

Law student, 4th year, Faculty of Economics and Law
the Academy of Economic Studies of Moldova, Republic of Moldova
e-mail: crosinne@gmail.com

Мелник Корнелия

Студентка 4-го курса, Специальность «Право»
Молдавская Экономическая Академия, Республика Молдова»

This scientific approach refers to the anticipation of required human capital for an organization and the planning to meet those needs. By the way, talent management is the science of using strategic human resource planning to improve business value and to make it possible for companies and organizations to reach their goals. Everything done to recruit, retain, develop, reward and make people perform forms a part of talent management as well as strategic workforce planning. A talent-management strategy should link to business strategy to function more appropriately.

Keywords: talent management, market developments, tools, practices, business.

The world today is in a permanent change, which has led to a broad evolution in the field of selection practices. If we take a look at the recruitment and selection practices 20 years ago, we find less diversification, less procedure, and certainly more candidates. This change was directly determined by market developments, the technological process and the arrival of a new generation in the workforce.

Scientific studies and research in the field of Industrial and Organizational Psychology have shown that effective talent acquisition policies lead to better employee productivity, which ultimately leads to better organization perfor-

mance. This is the pressure felt by organizations to attract talent. As McKinsey said, we are witnessing a real war for talent (a reference to the War for Talents Survey, 1997).

The term of talent was coined by McKinsey & Company following a 1997 study. [7] The following year in 1998 "talent management" was entered in a paper. Written by Elizabeth G. Chambers, Mark Foulon, Helen Handfield-Jones, Steven M. Hankin, and Eduard G. Micheals III. However, the connection between human resource development and organizational effectiveness has been established since the 1970s.

Today, talents are key to the profitability and sustainability of a business. Whether it's entry level, middle or top management positions, whether it's highly specialized or less specialized positions, talent management is a critical process in any organization.

I. The purpose of talent management

Talent management aims to attract, identify, develop, engage, retain and implement people who are considered to be of particular value to an organization. Strategic talent management enables organizations to build high-performance jobs, encourage learning organizations, add value to their branding agenda, and contribute to diversity management. For these reasons, HR professionals position talent management in the top of their key priorities.

Talent management begins with a measurable selection process that meets the need for talent acquisition in line with business strategy. It continues with identifying and engaging talents in the organization, properly managing careers, and last but not least, identifying and preparing the nursery leadership and successors to meet the organization's short, medium and long-term needs.

Very often, talent is perceived as a result of graduation from a school or prestigious universities. For example, in French organizations talent is perceived as 'high potential' or 'very high potential'. Unlike the previous definitions, talent has become a synonym for the entire workforce in most organizations. Talent is viewed as a scarce resource. According to Barney, organizations ensure their sustainable competitive advantage when recruit and develop valuable and rare human resources. Therefore, talent can be considered a strategic resource for the organizations that provide competitive advantage. Starting from this, Boudreau and Ramstad promoted a new scientific concept - talentship. In their view, talentship is a combination of talent management and talent strategy. [1]

Talent management, as a process, involves the existence at the company level of a grid for identifying caliber performers and those below standards, recognition of strengths and areas to be improved in the context of the role of each member of the team. It is necessary to identify specific actions to address those with performers below standards and those in the talent nursery to develop what and where needed.

Hogan Assessments and organizational interventions by HART consultants cover all talent management processes, from screening and selection, to boarding, to identifying and engaging talents, finding and developing suitable people

for management positions.

II. Areas of talent management

Well-defined talent selection and development processes bring measurable added value and have a significant financial impact on organizations. Talent management viewed from the perspective of the results translates to:

- *decrease in staff fluctuation;*
- *improving the company's reputation;*
- *increasing sales;*
- *improving leadership and creating a strong performance-oriented culture.*

All this can be achieved through the selection, preservation, training and promotion of talents. Hogan Assessments tools predict performance and matching with company requirements and culture, and provide practical, pragmatic development directions, providing help in talent management programs.

According to the Global Assessment Trends study, we distinguish four main areas of talent management, namely: attracting, developing, managing and evaluating talent. [3]

1. Attracting talents

The ability to attract external talent depends on how potential applicants view the organization, industry or sector in which they operate and share the values of this organization. Creating an attractive employer brand is an important factor in recruiting external talents.

2. Developing talents

Talent development should also involve other learning and development initiatives, including formal and informal learning interventions.

Talent Management Program Participants aim to capitalize on coaching, mentoring, and networking to have the opportunity to meet senior people in the organization.

3. Managing talents

Investing in managing and developing leadership skills has a positive impact on talent retention. The planning process helps many organizations identify and prepare future prospective leaders, who then occupy key positions.

4. Tracking and evaluating talent management

Talent management assessment is difficult, and requires both quantitative and qualitative data, needed to ensure that the investment itself meets organizational needs. A good way would be to correlate employee turnover and retention data for key groups such as leaders or those who have participated in talent programs. [2]

In adverse economic conditions, many companies feel the need to cut expenses. This should be the ideal environment to execute a talent management system as a means of optimizing the performance of each employee and the organization. Selection offers are large return on investments. Job analysis and assessment validation help enhance the predictive power of selection tools. Data points such as cost-per-placement or average time to recruit are critical in predictive analytics for talent management. These evaluation methods use historical data to

provide insight.[4] However, within many companies the concept of human capital management has just begun to develop. With more companies in the process of deepening their global footprints, more questions have been asked about new strategies and products, but very few on the kind of leadership structure that will bring them success in their globalization process. "In fact, only 5 percent of organizations say they have a clear talent management strategy and operational programs in place today."

CONCLUSIONS

In conclusion I'd like to mention that talent's management represents an important issue in order to ensure a good and competitive advantage. That's why, in order to achieve competitiveness, every organization should develop and implement concrete actions to attract talents. Otherwise, they may face various problems. Moreover, it's essential to evaluate in advance the professional knowledge and skills of the required talents. Although, many organizations deal with lack of talents, most of them didn't develop strategies to maintain the existing ones. Due to talent shortages, local organizations become increasingly worried about it. [5]

In these circumstances, in order to cover the need for talents, organizations will be required to identify other sources of recruitment and apply more complex methods of attracting candidates, such as starting to repatriate native labor.

Bibliography

1. Boudreau, J.W., & Ramstad, P. M. (2004). *Talentship and human resource measurement and analysis: From ROI to strategic organizational change*. Los Angeles, CA: University of Southern California.
2. Huselid, M. A. (1995). The impact of human resource management practices on turnover, productivity, and corporate financial performance. *Academy of Management Journal*, 38(3).
3. <http://www.allfun.md/article/40033>
4. Silzer, R., Dowell B. E. (dir.) (2010). *Strategy-Driven Talent Management: A Leadership Imperative*, San Francisco, Jossey-Bass.
5. Cappelli P. (2000), A market driven approach to retaining talent, *Harvard Business Review*. 78(1), p. 103-111.
6. Blass E. Talent Management. Maximising Talent for Business Performance. https://eoeleadership.hee.nhs.uk/.../1237115518_RBgm_ma..
7. The War for Talent, McKinsey Quarterly.

АВЕРКИНА ЕЛЕНА ВИКТОРОВНА
АВЕРКИНА ЕКАТЕРИНА ВИКТОРОВНА

Россия, Санкт-Петербург,
 Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
 averkina.elena97@yandex.ru, catharine.averkina@gmail.com

**ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕН НА БЕНЗИН С 2007 ПО 2016 ГГ.
 И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА НИХ**

В статье рассматриваются факторы, влияющие на цены на бензин в России и иностранных государствах; проводится корреляционный анализ, который позволяет с научной точки зрения оценить влияние следующих факторов на цену на бензин: объем добычи нефти, динамика курса доллара США, объем экспорта нефтепродуктов РФ. По результатам анализа делается вывод, что необходимо рассматривать более широкий круг причин, влияющих на цены на бензин. Также проводится анализ опыта иностранных государств.

Российская Федерация является одним из мировых лидеров по добыче нефти. Нефтегазовая отрасль занимает важное место в Российской экономике, добываемая нефть является главным сырьем для производства топлива (бензина, дизеля, керосина). Производство бензина занимает 50% от общего объема всех изготавливаемых нефтепродуктов в России.

Актуальность данной темы обусловлена постоянно растущим спросом российского населения на автомобильный бензин.

Целью данного исследования является изучение динамики цен на бензин в России, а также выявление и анализ факторов, влияющих на их формирование.

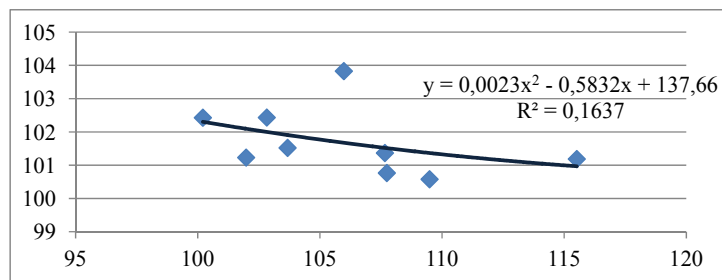


Рисунок 1 - Зависимость цен на бензин от объема добычи нефти

Для проведения исследования были выбраны несколько основных факторов, которые по выдвинутой гипотезе, должны оказывать значительное влияние на динамику цен: объем добычи нефти, динамика курса доллара США и объем экспорта нефтепродуктов РФ. Для осуществления более точного анализа, были отобраны данные за 10 лет с 2007 по 2016 года. По-

сле этого были высчитаны темпы прироста и проведена оценка корреляционной зависимости цен на бензин от вышеперечисленных факторов. Зависимость отражена на рис. 1 [2], рис. 2 [6], рис. 3 [4].

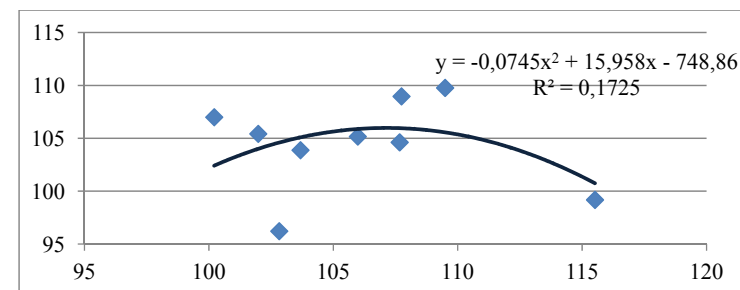


Рисунок 2 - Зависимость цен на бензин от объема экспорта нефтепродуктов

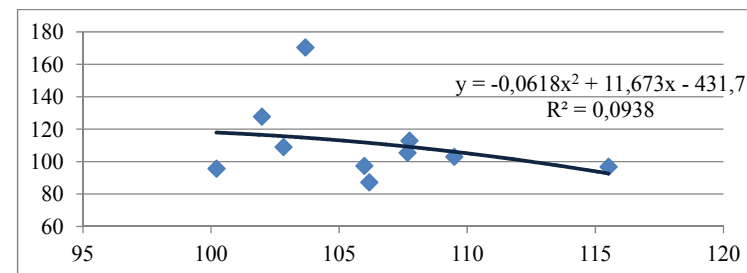


Рисунок 3 - Зависимость цен на бензин от курса доллара США к рублю

По результатам анализа графиков можно сделать вывод, что наибольшее влияние на изменение цен на бензин в РФ оказывает курс доллара США. Однако, коэффициент детерминации на всех графиках меньше 0,5, что свидетельствует о том, что связь между факторами очень слабая, и ни один из них не оказывает значительного влияния на формирование цены на бензин.

Следовательно, выдвинутая гипотеза была опровергнута, поэтому было решено рассмотреть дополнительные факторы, которые также могут влиять на формирование цен, а также проанализировать внешнюю политику государства в нефтяной сфере.

Для начала была рассмотрена зависимость объема экспорта нефти от объема ее добычи. По результатам анализа можно отметить, что с 2013 года с ростом объема добычи нефти падает объем экспорта нефтепродуктов. Можно предположить, что для поддержания стабильного объема экспорта в нашей стране приходится уменьшать объем нефтепродуктов, реализуемых на внутреннем рынке, что влечет за собой повышение цен на бензин внутри страны.

После выявления этой взаимосвязи был поставлен новый вопрос: аналогична ли ситуация в других странах? Были рассмотрены следующие госу-

дарства: Венесуэла, Гонконг, США и Китай. Цены на бензин в рассматриваемых странах представлены на рис 5.

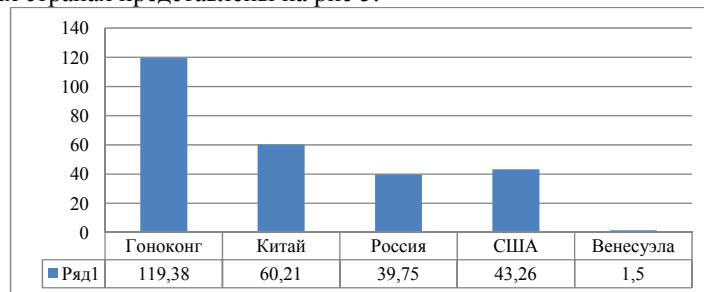


Рисунок 5 - Цены на бензин в иностранных государствах в 2017 г, руб.

В Гонконге в 2017 году средняя цена на бензин составляет 119,38 рубля [5]. Это самая высокая цена на бензин в мире. Данный факт объясняется тем, что Гонконг является одним из самых густонаселенных городов мира, чтобы контролировать количество автомобилей на дорогах города, государство устанавливает высокий налог на 1 литр бензина, тем самым провоцируя повышение цен на него. В Китае, России и США цены на бензин за рассматриваемый период довольно близки друг к другу по своему значению [5]. Превышение цены в Китае цен в США и России также можно объяснить густонаселенностью страны.

Также хотелось бы обратить внимание на страну, располагающую значительным в мировых масштабах объемом нефтяных ресурсов – Венесуэлу [1]. В этой стране цена на бензин находится на уровне 1,5 рубля за литр [5], что является минимальной ценой на бензин в мире. Причиной этого является то, что в Венесуэле, стране-экспортере нефти, цены на нефтепродукты зависят не столько от объемов добываемого и перерабатываемого сырья, сколько от субсидий правительства, благодаря которым цены на бензин в Венесуэле такие низкие.

Был проведен новый анализ, нацеленный на поиск более существенных факторов, влияющих на цены на бензин. Факторы, выявленные в результате анализа:

1. Политика государства и налоговое законодательство.
2. Монополизм на топливном рынке.
3. Уровень применяемой технологии.
4. Сезонность.
5. Плотность населения региона.

В результате можно сделать вывод, что на изменение цен на бензин влияет немало факторов, в отдельности все они оказывают незначительное воздействие, но в совокупности могут сильно изменить динамику цен.

В ходе данного исследования были выполнены следующие задачи:

- 1) проведено исследование, изучающее факторы, влияющие на динамику

цен на бензин;

2) выяснена слабая зависимость между ценами на бензин и обозначенными факторами;

3) произведено сравнение цен на бензин с другими странами;

4) выявлены специфические факторы, сильно влияющие на цену бензина, такие как монополии на рынке топлива, законодательство в сфере налогообложения и внешней торговли, сезонные факторы и другие.

Список литературы

1. BP Statistical Review of World Energy June 2017. – London., 2017. – 50 с.
2. Добыча нефти [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/IssWWW.exe/Stg/d3/13-24.htm – Заглавие с экрана. – На рус. яз. (дата обращения: 9.11.2017)
3. Индекс топливных цен «Петрол Плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.petroplus.ru/fuelindex/?period=years> – Заглавие с экрана. – На рус. яз. (дата обращения: 9.11.2017)
4. Официальные курсы валют на заданную дату, устанавливаемые ежедневно [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/currency_base/daily.aspx?date_req=09.11.2017 – Заглавие с экрана. – На рус. яз. (дата обращения: 9.11.2017)
5. Цены бензина, литр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.globalpetrolprices.com/gasoline_prices/ – Заглавие с экрана. – На рус. яз. (дата обращения: 8.11.2017)
6. Экспорт Российской Федерации сырой нефти за 2000-2015 годы (по данным ФТС России и Росстата) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.aspx?file=crude_oil.htm – Заглавие с экрана. – На рус. яз. (дата обращения: 9.11.2017)

АЛЕНИКОВА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА

Россия, г. Курск, Юго-Западный государственный университет
alenikovao@inbox.ru

РЫКУНОВА ВАЛЕНТИНА ЛЕОНИДОВНА

Россия, г. Курск, Юго-Западный государственный университет
valentina0209@mail.ru

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

В данной статье указано место налога на прибыль организации в налоговой системе РФ. Рассмотрен вопрос оптимизации рисков налогового контроля налогоплательщика в рамках налогообложения прибыли организации, в том числе указаны этапы оптимизации, способы уменьшения налоговой нагрузки. Указаны виды резервов и порядок их включения в налоговую базу, в том числе более подробно рассмотрен резерв по сомнительным долгам. Также уделено внимание влиянию НИОКР на налог на прибыль, и приведён перечень расходов, позволяющих уменьшить налоговую базу по налогу на прибыль организаций при выполнении научных исследований и опытно-конструкторских разработок.

Налог на прибыль организаций занимает значимое место в налоговой системе Российской Федерации. Во-первых, налог на прибыль обладает значимым стимулирующим и регулирующим потенциалом, и активизация его регулирующей функции должна быть в списке приоритетных задач экономической политики. Во-вторых, налог на прибыль организаций является одним из самых влиятельных источников пополнения бюджетной системы РФ и обеспечивает государству возможность выполнения возложенных на него функций [1, с. 162].

Отметим, что главной приоритетной задачей любого предприятия является повышение эффективности и рентабельности. Основной статьей расходов каждой организации выступают налоговые платежи. Серые незаконные схемы по уклонению от уплаты налогов, которые долгое время повсеместно применялись бизнесом, сегодня потеряли свою актуальность, так как экономия на платежах может обернуться санкциями и репрессиями со стороны налоговых органов в несколько раз превосходящими сэкономленные средства. А в некоторых случаях налогоплательщика может настигнуть уголовная ответственность за данные финансовые и налоговые преступления. Тем самым проблема законной оптимизации налогообложения деятельности организации становится актуальной проблемой [2, с. 25].

Налог на прибыль каждой организации, как в абсолютном, так и в относительном выражении занимает первые позиции в общей структуре и общем составе уплачиваемых организацией налогов. Поэтому обнаружение налоговых рисков и оптимизация данного налога на прибыль является важнейшим моментом принятия управленческих решений.

Под риском понимается опасность для субъекта налоговых правоотношений понести финансовые и иные потери, связанные с процессом налогообложения.

Для налога на прибыль организаций наиболее опасными являются риски налогового контроля. Риски налогового контроля зависят от степени активности налогоплательщика в отношении уменьшения налогов. У законопослушного налогоплательщика риски налогового контроля небольшие и приводят к возможности обнаружения налоговыми органами ошибок налогового учета [3, с. 85].

Значительные финансовые потери могут появиться у налогоплательщиков в пределах уголовного преследования за совершение каких-либо правонарушений. При проведении налоговой проверки, для руководителей крупнейших предприятий, возникает вероятность попадания под возбуждение уголовного дела, эта вероятность приближается к 100% [4, с. 399].

При учете данных рисков оптимизация системы налогообложения данной организации приведет к созданию стабильного положения организации, поскольку это позволит избежать крупных убытков в процессе хозяйственной деятельности.

Так, как основным налогом, который уплачивают организации, находящиеся на общей системе налогообложения, является налог на прибыль, и

именно он, как правило, является самым обременительным для налогоплательщиков, то оптимизация налоговой нагрузки является важным инструментом стратегического управления распределением прибыли компании. В стратегической перспективе целесообразно, прежде всего, оптимизировать налоговую нагрузку компании, связанную с налогом на прибыль, т.к. прочие налоги включены в выручку и возмещаются при поступлении выручки от реализации продукции. Потребность в данной оптимизации остро проявляется в процессе текущего функционирования компании, поскольку налоговые выплаты и инкассация дебиторской задолженности могут существенно различаться, что способствует образованию кассовых разрывов, ведет к росту финансовых затрат и влияет на достижение стратегических приоритетов компании [4, с. 405].

Следовательно, при разработке модели налоговой оптимизации необходимо определить критическую с позиции увеличения прибыли до распределения ставку налогообложения. Под критической налоговой ставкой понимается внутренняя оптимальная налоговая ставка на прибыль компании, значение которой является ориентиром для принятия стратегических решений по оптимизации налоговой нагрузки. Если реальная налоговая ставка на прибыль оказывается выше, чем критическая, то наблюдается налоговый перерасход и налоговая нагрузка компании приводит к дестабилизации деятельности компании, поэтому необходимы оптимизационные решения для корректировки налоговой политики компании. Если реальная налоговая ставка на прибыль оказывается ниже критической, то компания имеет дополнительную возможность для финансирования.

Для снижения реальных налоговых выплат компания может воспользоваться:

- законными льготами по налогообложению, предоставляемыми российским законодательством;
- оффшорными механизмами снижения налоговой нагрузки, широко распространенными в мировой практике.

Из налоговых мер, принятых в последнее время для исчисления налога на прибыль и направленных на снижение налоговой нагрузки компании, можно выделить следующие:

- возможность в полном объеме переносить полученные в прошлом убытки на текущие периоды;
- введение «инвестиционной премии» - отнесение к затратам отчетного (налогового) периода расходов на капитальные вложения в размере не более 30 % первоначальной стоимости - в отношении основных средств, относящихся к третьей - седьмой амортизационным группам;
- признание затрат на капитальный ремонт объекта основных средств в прочих расходах, учитывающихся для целей налогообложения в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они были осуществлены, вне зависимости от их оплаты в размере фактических затрат;
- снижение налоговой ставки на прибыль от деятельности компании,

осуществляемой на территории особой экономической зоны, до 12,5 % ;

- снижение ставки налога на прибыль налогоплательщикам - участникам региональных инвестиционных проектов, включенными в реестр участников региональных инвестиционных проектов, до 10 % в течение пяти - десяти налоговых периодов;

- продление применения нулевой ставки налога в отношении доходов, получаемых от реализации произведенной налогоплательщиками сельскохозяйственной продукции;

- исключение из налоговой базы некоммерческих организаций дополнительного источника финансирования - целевого капитала, сформированного за счет поступлений от благотворителей и доходов некоммерческих организаций от управления средствами целевого капитала [5, с. 149].

К выше перечисленным мерам можно также отнести использование компанией отсрочки или рассрочки по уплате налога и предоставление инвестиционного налогового кредита. Использование данных мер по минимизации налоговой нагрузки позволяет снизить эффективную налоговую ставку и увеличить дополнительные возможности для финансирования.

Снижение налоговой нагрузки можно достичь, используя оффшорные механизмы, широко применяемые нашими компаниями. В литературе неоднократно анализировались различные оффшорные схемы организации бизнеса, с целью снижения налогового бремени. Наибольшее распространение на российском рынке получила экспортно-импортная схема, в которой оффшорная компания является промежуточным звеном между российской и иностранной компаниями. В сделках используется рейнвойсинг - занижение или завышение стоимости товара. Прибыль от подобных операций, основанная на разнице между ценой приобретения и стоимостью реализации, аккумулируется на банковском счете оффшорной компании, не облагается налогом и не контролируется местными властями. При этом компания имеет возможность не менять схему доставки товаров, предоставляя транспортной компании лишь документы, оформленные принадлежащей ей оффшорной компании [5, с. 336].

В целом необходимо отметить, что разработка и внедрение оффшорной схемы оценивается экспертами как сравнительно затратный метод налоговой оптимизации компании, а в последнее время и не совсем законный. Вследствие этого основными пользователями оффшорных схем и услуг выступают представители крупного и среднего бизнеса, имеющие возможность поручить разработку соответствующих методик квалифицированным специалистам, профинансировать их внедрение и поддерживать работу [6, с. 150].

Таким образом, для того, чтобы компания имела дополнительную возможность для финансирования своей деятельности, т.е. для уменьшения реальной налоговой ставки на прибыль необходимо скорректировать величину дивидендных выплат в сторону снижения, рассмотреть возможности снижения стоимости заемного капитала, увеличения рентабельности инве-

стиций и воспользоваться законными льготами по налогообложению, предоставляемыми российским законодательством [7, с. 94].

Далее отметим, что равномерное распределение расходов в течение налогового периода позволяет налогоплательщику уменьшить налоговую нагрузку и не уплачивать излишние авансы за отчетные периоды. Правила формирования резервов установлены главой 25 НК РФ.

Если налогоплательщик принимает решение о формировании того или иного резерва, то свое решение он должен закрепить в налоговой учетной политике организации. Резервы относятся в расходы для целей налогообложения в отчетном (налоговом) периоде. Создание резерва является правом налогоплательщика. Перечень резервов и порядок их включения в налоговую базу приведен в таблице 1 [8, с. 476].

Таблица 1 - Виды резервов

Вид резерва	Вид расходов (статья расходов в составе налоговой базы, на которую относится сумма начисленного резерва)	Дата признания расхода в виде начисленного резерва
резерв на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание (ст. 267)	прочие расходы, связанные с производством и реализацией (пп.9 п. 1 ст. 264)	дата реализации товаров (работ) с гарантийными обязательствами (п. 3 ст. 267)
резервы по сомнительным долгам (ст. 266)	внебюджетные расходы (пп.7 п. 1 ст. 265)	последнее число отчетного (налогового) периода (п.3 ст. 266)
резерв на предстоящую оплату отпусков (ст. 324.1)	расходы на оплату труда (п. 24 ст. 255)	ежемесячно исходя из начисленных сумм (п. 4 ст. 272)
резерв на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет; резерв на выплату вознаграждения по итогам работы за год (ст. 324.1)	расходы на оплату труда (п. 24 ст. 255)	ежемесячно исходя из начисленных сумм (п. 4 ст. 272)
резерв предстоящих расходов на ремонт (ст. 324)	прочие расходы, связанные с производством и реализацией (п.1 ст. 260)	в течение года равными долями на последнее число отчетного (налогового) периода (ст. 324)
резервы предстоящих расходов на научные исследования и (или) опытно- конструкторские разработки (ст. 267.2)	прочие расходы, связанные с производством и реализацией (пп.39.3 п.1 ст. 264)	последнее число отчетного (налогового) периода (п.4 ст. 267.2)

Главой 25 НК РФ по некоторым резервам предусмотрена возможность переноса неиспользованного резерва на следующий налоговый период. При недостаточности суммы резерва расходы, произведенные сверх суммы начисленного резерва, включаются в состав расходов на последнюю дату налогового (отчетного) периода.

Порядок создания резервов по сомнительным долгам рассмотрен в п. 3 и п. 4 ст. 266 НК РФ. В том случае, если принято решение о создании резерва, то этот факт следует отразить в учетной политике для целей налогообложения.

Так среди всех резервов уделим большее внимание резерву по сомнительным долгам. Так как можно говорить, что оптимальным способом уменьшения налогооблагаемой база по налогу на прибыль является способ

создание резерва по сомнительным долгам.

Подводя итог вышесказанному, можно отметить, что за счет создания резерва по сомнительным долгам организация оптимизирует платежи по налогу на прибыль.

Резерв по сомнительным долгам может быть использован организацией лишь на покрытие убытков от безнадежных долгов, признанных таковыми в порядке, установленном Налоговым кодексом. Иначе говоря, если налогоплательщик создает резерв по сомнительным долгам, то расходы по списанию безнадежных долгов осуществляются только за счет суммы созданного резерва [9, с. 151].

Хотелось бы отметить, что наиболее выгодно создавать резерв по сомнительным долгам организациям, с которыми несвоевременно рассчитываются покупатели, так как используя такой резерв, предприятие может избежать существенных убытков в каком-то одном отчетном периоде. Организация, не дожидаясь, когда истечет срок исковой давности, может списать в расходы просроченную дебиторскую задолженность [9, с. 152].

Поскольку формирование резервов по сомнительным долгам для целей налогового учета и целей бухгалтерского учета осуществляется независимо друг от друга, то резервы могут быть образованы, например, только в налоговом учете, что не противоречит действующему законодательству.

Кроме этого, особое внимание стоит уделить на налоговые послабления по расходам на НИОКР.

Налоговым законодательством установлен закрытый перечень расходов, позволяющих уменьшить налоговую базу по налогу на прибыль организаций при выполнении научных исследований и опытно-конструкторских разработок. К ним отнесены следующие их виды.

1. Суммы начисленной амортизации по основным средствам и нематериальным активам (за исключением зданий и сооружений). При этом амортизируемое имущество необходимо использовать только в рамках выполнения научных исследований и опытно-конструкторских разработок. Организация вправе учесть дополнительно к сумме начисленной амортизации расходы в виде амортизационной премии. В том случае, если основное средство приобретено (улучшено) в целях выполнения одной конкретной НИОКР, то сумма амортизационной премии подлежит учету в составе других расходов на НИОКР по этому исследованию. По мнению Минфина России, если основное средство приобретено (улучшено) вне прямой связи с проведением конкретной НИОКР, то основания для признания суммы амортизационной премии в составе других расходов на НИОКР отсутствуют, даже если объект приобретен исключительно для использования в различных научных исследованиях и разработках.

2. Произведенные расходы на оплату труда работников, участвующих в создании НИОКР. В состав таких расходов могут быть отнесены суммы выплаченных вознаграждений по трудовым и гражданско-правовым договорам, выплаты компенсирующего и стимулирующего характера, связан-

ные с режимом работы и условиями труда, а также платежи (взносы) по договорам обязательного и добровольного страхования и негосударственного пенсионного обеспечения работников, а также на накопительную часть трудовой пенсии. При этом произведенные работодателем расходы по выплате в соответствии с законодательством Российской Федерации пособий по временной нетрудоспособности за первые три дня временной нетрудоспособности учитываются также в обычном порядке.

3. Материальные затраты, непосредственно связанные с выполнением научных исследований и опытно-конструкторских разработок.

4. Иные виды расходов, непосредственно связанные с выполнением научных исследований; при этом размер таких затрат ограничивается лимитом не более 75% от фонда оплаты труда.

5. Стоимость выполненных работ по договорам на выполнение научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских и технологических работ - для налогоплательщиков, являющихся стороной - заказчиком НИОКР.

6. Отчисления на формирование фондов поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности по закону «О науке и государственной научно-технической политике», при этом размер произведенных затрат также ограничивается лимитом не более 1,5% от суммы полученных доходов [10].

Необходимо отметить, что произведенные налогоплательщиками расходы в отношении материальных затрат, сумм начисленной амортизации, произведенных расходов на оплату труда и иных расходов в рамках заключенных договоров на выполнение НИОКР признаются для целей налогообложения прибыли независимо от полученных результатов. По итогам завершения произведенных исследований и разработок общая сумма расходов по НИОКР подлежит включению в состав прочих расходов отчетного (налогового) периода. При этом действующий порядок признания расходов по НИОКР, независимо от результата их выполнения и после их завершения (подписания сторонами акта сдачи-приемки работ), может привести к снижению заинтересованности как заказчиков, так и исполнителей самих работ в создании новейших научно-исследовательских разработок.

Организации при осуществлении за налоговый период расходов в виде отчислений на формирование фондов поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности по закону «О науке и государственной научно-технической политике» вправе включать в состав прочих расходов по налогу на прибыль суммы фактических затрат с повышающим коэффициентом 1,5. В этом случае организации обязаны представлять в налоговую инспекцию одновременно с налоговой декларацией по налогу на прибыль отдельный отчет при завершении научных исследований или опытно-конструкторских разработок, в том числе их отдельных этапов в специально установленном формате [11, с. 185].

Таким образом, факторы повышения эффективности управления системой налогообложения прибыли организации в целом приводят к снижению

налоговой база, что носит положительный характер для самого предприятия.

Список литературы

1. Рыкунова В.Л. Совершенствование налогового учёта в хозяйствующих субъектах в целях обеспечения экономической безопасности// В.Л. Рыкунова, А.А. Лагутина, Ю.А. Шапкина / В сборнике: Юность и Знания - Гарантия Успеха - 2015 Сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции : В 2-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.- 2015 г.- с. 162-165.
2. Налоговый учёт и отчётность: теория и практика// В.Л.Рыкунова/ Учебное пособие, г. Курск.- 2014 г.
3. Экономическая безопасность в бюджетно-налоговой сфере экономики// Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В., Севрюкова Л.В., Рыкунова В.Л., Трусова Н.С., Барзыкина Г.А., Белоусова С.Н., Артемов Р.В., Клименко П.А., Хардинова Л.Н., Приходченко О.С., Головин А.А., Головин А.А. монография / Курск.- 2016г.- с. 315.
4. Архипенко Е.Д. Оптимизация рисков налогового контроля налогоплательщика в рамках налогообложения прибыли организации// Е.Д. Архипенко/ Электронный вестник Ростовского социально -экономического института.-№ 3-4.- 2015 г.- с. 399- 406.
5. Рыкунова В.Л., Зубрыкина И.С. Влияние офшорных зон на экономическую безопасность России// В.Л. Рыкунова, И.С. Зубрыкина/ В сборнике: Актуальные вопросы налогообложения, налогового администрирования и экономической безопасности сборник научных статей региональной научно-практической конференции, посвященной 25-летию ФНС России. Ответственный редактор Л. В. Севрюкова. -2015 г.- с. 336-340.
6. Герашенко И.П. Модель оптимизации налоговой нагрузки компании// И.П. Герашенко, Г.М. Титова/ Экономика и управление в XXI веке : тенденции развития сборник материалов XXXVI Международной научно-практической конференции. – 2017 г.- с. 145-151.
7. Федирко Е.А., Рыкунова В.Л. Преимущества и негативные последствия при создании консолидированных групп налогоплательщиков в целях уплаты налога на прибыль организации// Е.А. Федирко, В.Л. Рыкунова/ Актуальные вопросы налогообложения, налогового администрирования и экономической безопасности сборник научных статей региональной научно-практической конференции, посвященной 25-летию ФНС России. Ответственный редактор Л. В. Севрюкова. - 2105 г.- с. 93-96.
8. Носов А.В. Оптимизация налогообложения прибыли организации через механизм создания резервов// А.В. Носов/ Формирование гуманитарной среды в вузе: инновационные образовательные технологии. Компетентностный подход.- 2014 г.- №1.- с. 475-480.
9. Нефёдова Т.И. Оптимизация налога на прибыль организации за счёт создания резерва по сомнительным долгам// Т.И., Нефёдова, Н.Н.Давыдова/ Облик, экономика, менеджмент.- 2014 г.- с. 148-153.
10. Налоговый Кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/
11. Налогообложение организаций// Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Трусова Н.С., Афанасьева Л.В., Рыкунова В.Л., Щелкунова А.А., Белоусова С.Н., Хардинова Л.Н., Артемов Р.В., Клименко П.А./ Курск.- 2015 г.- с. 280.
12. Налоги и налоговая система/ Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н.// Курск, 2015.
13. Особенности налогового регулирования доходов субъектов Российской Федерации/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 4 (37). С. 8-14.
14. Развитие бюджетно-налоговых отношений: теория и практика/ Т.Ю.Ткачева

монография, Минобрнауки России, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования "Юго-Западный гос. ун-т" (ЮЗГУ). Курск, 2012.

15. Актуальные направления формирования бюджетно-налоговых отношений на региональном уровне/Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 6 (45). С. 209-217.
16. Механизм гармонизации бюджетно-налоговых отношений на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 157-164.
17. Актуальные вопросы налогового администрирования на современном этапе развития российской налоговой системы/ Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н., Щелкунова А.А., Рыкунова В.Л.// под редакцией Севрюковой Л. В., Ткачевой Т. Ю.. Курск, 2010.
18. Управление бюджетными рисками на региональном уровне с использованием экономико-математических методов оценки/ Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В., Белоусова С.Н.// Научно-методический электронный журнал Концепт. 2014. Т. 20. С. 981-985.
19. Совершенствование бюджетного анализа финансовых потоков на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 2. С. 50-57.
20. Логическая структура бюджетного потенциала и обоснование факторов, влияющих на его развитие/Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2012. № 2. С. 170-176.
21. Ключевые направления развития бюджетно-налоговой политики на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 4. С. 95-102.
22. Проблема альтернативного выбора: налог на добавленную стоимость или налог с продаж/ Севрюкова Л.В., Рыкунова В.Л.// Финансы и кредит. 2009. № 39 (375). С. 40-45.
23. Основные тенденции развития налога на добавленную стоимость в условиях российской налоговой реформы/ Севрюкова Л.В., Рыкунова В.Л.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2009. № 4 (29). С. 90а-95.
24. Показатели результативности налоговых проверок и их оценка на примере инспекции ФНС России по городу Курску/ Севрюкова Л.В., Рыкунова В.Л.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2016. № 2 (19). С. 126-135.
25. Исследование показателей экономической преступности как угрозы экономической безопасности государства/ Рыкунова В.Л., Севрюкова Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2017. Т. 7. № 1 (22). С. 140-147.
26. Совершенствование форм и методов контрольной работы налоговых органов/ Рыкунова В.Л., Севрюкова Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 2. С. 102-106.
27. Актуальные вопросы налогового администрирования на современном этапе развития российской налоговой системы/ Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н., Щелкунова А.А., Рыкунова В.Л.// под редакцией Севрюковой Л. В., Ткачевой Т. Ю.. Курск, 2010.

АЛИМЖАНОВА АЛЬБИНА СЕРИКПАЕВНА

Россия, г. Орск, Орский гуманитарно-технологический институт (филиал) ОГУ
albina_alimzhano@mail.ru

**МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЕМ**

В статье рассматриваются общие положения обеспечения функционирования системы управления предприятием. Раскрывается содержание методического и нормативного обеспечения управления предприятием. Работа выполнена печатным образом на 3 страницах с использованием 3 источников литературы.

Для обеспечения нормального функционирования системы управления предприятием необходимо взаимодействие следующих подсистем: правовое обеспечение управления, информационное обеспечение управления, обеспечение техническими средствами управления, методическое и нормативное обеспечение управления, делопроизводство.

Одна из составляющих системы управления предприятием - методическое и нормативное обеспечение управления предприятием состоит в организации разработки документов и ведении нормативного хозяйства организации [1, с. 125].

Нормативное хозяйство предприятия представляет собой совокупность документов организационного, организационно-методического, организационно-распорядительного, технического, нормативно-технического и экономического характера, устанавливающих нормы, правила, требования, характеристики, методы, используемые для решения задач организации производства и управления на предприятии.

Основными данной подсистемы являются создание правовой, методической и расчетной базы для осуществления управления предприятием и организация производственных процессов и процессов управления на основе научно обоснованных регламентирующих документов и норм предприятия.

Функции, права и обязанности предприятия в целом, его структурных подразделений, а также отдельных работников, в том числе и технологию выполнения управленческих функций, определяют документы организационного, организационно-методического и организационно-распорядительного характера.

Документы технического и нормативно-технического характера определяют технические требования к производимой и осваиваемой продукции, технологии изготовления, оснастке, инструменту, оборудованию, средствам транспорта и связи.

Документы технико-экономического и экономического характера характеризуют натуральные и стоимостные показатели норм расхода ресурсов, необходимых для производства продукции, а также эффективность их использования [2, с. 140 – 142].

Нормативно-методическое обеспечение – это совокупность документов организационного, организационно-методического, организационно-распорядительного, технического, технико-экономического и экономического характера, которая создаёт условия для эффективного процесса управления предприятием.

Среди большого количества нормативно-методических материалов различают:

- нормативно-справочные документы;
- документы организационного, организационно-распорядительного и организационно-методического характера;
- документы технического, технико-экономического и экономического характера.

Первая группа заключается в объединении норм и нормативов, необходимых для решения задач организации и планирования труда в сфере материального производства и управления.

Документы второй группы определяют задачи, функции, права и обязанности подразделений и отдельных работников системы управления персоналом. Они содержат методы и правила выполнения работ по управлению персоналом.

Документы технического, технико-экономического и экономического характера содержат правила, нормы, требования, регламентирующие стандарты всех категорий и видов.

Например, таким стандартами могут быть:

- нормы планировки помещений и рабочих мест;
- стандарты, технические установки, тарифные ставки, коэффициенты доплаты;
- бизнес-планы, сметы затрат на производство, типовые нормы времени и другие внутренние документы предприятия;
- система стандартов по технике безопасности [3, с. 62 – 64].

Положение о подразделении является важнейшим внутренним документом, организационно-регламентирующим деятельность какого-либо структурного подразделения кадровой службы, а именно его задачи, права, функции, ответственность.

В целях совершенствования внутреннего делопроизводства предприятия вправе разрабатывать и вводить в использование некоторые другие виды внутренних документов, в том числе методические рекомендации, внутренние стандарты, регламенты, схемы с соответствующими описаниями.

Необходимость в разработке и внедрении собственных внутренних документов может быть обусловлена особенностями организации делопроизводства предприятия, а также наличием конфиденциальной информации, то есть защиты этой информации от внешней среды (СМИ, конкурентов, иных лиц).

Список литературы

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами - СПб.: Питер,

2014. - 831 с. – ISBN 978-5-91180-771-9.

2. Кузнецова Т.В. Делопроизводство: Учебник для вузов/ Под общ. ред. проф. Т. В. Кузнецовой. – М: МЦФЭР, 2015. – 346 с. – ISBN 5-282-01054-2.

3. Федосеев В. Н. Управление персоналом организации М.: Экзамен, 2015. - 368 с. – ISBN 5-94692-090-1.

УДК 332.74

АЛЫМОВА КРИСТИНА НИКОЛАЕВНА, студентка

Krisal46@yandex.ru

ШЛЕЕНКО АЛЕКСЕЙ ВАСИЛЬЕВИЧ, доц.

Россия, г. Курск, Юго-Западный государственный университет

shleenko77@mail.ru

АНАЛИЗ ЦЕНОВОЙ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. КУРСКА

В данной статье рассматривается ценовая ситуация, спрос и предложения на жилую недвижимость в г. Курске в октябре 2017 г. Представлены факторы, влияющие на стоимость квартир, жилых домов, комнат.

Ключевые слова: жилищная недвижимость, цена, спрос и предложение.

Рынок жилой недвижимости характеризуется сделками по купле-продаже, аренде квартир и домов. Квартиры являются основным объектом этого сегмента рынка недвижимости, так как они составляют основную долю по сделкам с жилой недвижимостью. Все тенденции рынка рассматриваются на примере квартир. Цены и спрос на жилые дома немного отличаются от цен и спроса на квартиры, но в целом изменяются по одному и тому же закону.



Рисунок 1 - Анализ спроса и предложения

Виды жилых объектов недвижимости:

- квартира
- жилой дом

- комната

Для проведения анализа спроса и предложения мы использовали сайт (<https://www.avito.ru/kursk>) по городу Курску, исходя из этого сделали следующий вывод, что предложение значительно превосходит спрос.

Анализ ценовой ситуации рынка жилой недвижимости предоставлен в таблицах 1,2,3.

Таблица 1 - Анализ ценовой ситуации однокомнатных квартир в г.Курске

Однокомнатные квартиры			
	1	2	3
Адрес	Курская область, Курск пр. Победы 44	Курская область, Курск ул. Гагарина, 23А	Курская область, г. Курск, ул. Агрегатная вторая д 57
Округ	Центральный	Сеймский	Железнодорожный
Общая площадь	45 м²	48 м²	41 м²
Цена предложения, руб.	2 240 000	1 715 000	1 300 000
Цена предложения, руб/кв.м	49 778	35 729	31 707

Таблица 2 - Анализ ценовой ситуации двухкомнатных квартир в г.Курске

Двухкомнатные квартиры			
	1	2	3
Адрес	Курская область, Курск ул. Майский бульвар	Курская область, Курск ул. Дайнеки	Курская область, Курск ул. Союзная
Округ	Центральный	Сеймский	Железнодорожный
Общая площадь	73 м²	76.4 м²	61 м²
Цена предложения, руб.	2 620 800	2 780 700	2 560 435
Цена предложения, руб/кв.м	35 901	36 397	41 974

Таблица 3 - Анализ ценовой ситуации трехкомнатных квартир в г.Курске

Трехкомнатные квартиры			
	1	2	3
Адрес	Курская область, Курск ул. Звездная 11	Курская область, Курск ул. Дейнеки, д. 1Б	Курская область, Курск ул. 1 Агрегатная д 38 Б
Округ	Центральный	Сеймский	Железнодорожный
Общая площадь	94 м²	92 м²	92 м²
Цена предложения, руб.	3 228 000	3 435 900	2 910 000
Цена предложения, руб/кв.м	34 340	37 347	31 630



Рисунок 2 - Ценовая ситуация квартир г. Курска

Анализируя таблицы 1,2,3 и рис. 2 можно сделать следующие выводы:

1) Центральном округе жилая недвижимость продается намного больше, чем в Сеймском и Железнодорожном округе. Из приведенных выше таблиц видим, что цена однокомнатных квартир колеблется от 31707 руб/м² до 49778 руб/м², двухкомнатных от 35901 руб/м² до 41977 руб/м², трехкомнатных от 31630 руб/м² до 34340 руб/м².

2) Такое определение цены зависит от месторасположения квартир, площади и типа дома.

Список литературы

1. Бредихин В.В. Развитие производственно-технического потенциала строительной отрасли / В.В. Бредихин, А.В. Шлеенко, Н.В. Бредихина. Курск: Изд-во Юго-Зап. гос. ун-та. – 2016. – 114 с.
2. Юрьева О.В., Шлеенко, А.В. Экономическая эффективность использования земельных ресурсов региона // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2014. – №6. – С. 13-16.
3. Сайт объявлений [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.avito.ru/> (Дата обращения 22.10.17)
4. Шлеенко, А.В. Моделирование эволюционного развития социально-экономических систем. / А.В. Шлеенко, С.Н. Волкова, Е.Е. Сивак // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. – 2013. – №4. – С. 133-137.
5. Волкова С.Н. Проблема моделирования и прогнозирования процессов развития социально-экологической системы / С.Н. Волкова, Е.Е. Сивак, М.И. Пашкова, А.В. Шлеенко // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2016. – №6. – С. 76-70.
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. Прогнозирование регионального развития/ Волкова С.Н., Сивак Е.Е., Пашкова

М.И., Шлеенко А.В.// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2015. № 6. С. 9-11.

8. Инновационные решения как фактор повышения экономической эффективности сахарной отрасли/ Шлеенко А.В., Волкова С.Н.// Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2010. Т. 5. № 1 (15). С. 93-95.

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. Развитие профессионального управления объектами коммерческой недвижимости в России/ Шлеенко А.В., Шаповалов И.Г., Басова Д.А.// В сборнике: Молодежь и XXI век – 2016, Материалы VI Международной молодежной научной конференции: в 4-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2016. С. 344-348.

**АМЕЛИЧКИН АРТЕМ ВАЛЕРЬЕВИЧ
ХАРИТОНОВА НАДЕЖДА ПАВЛОВНА**

Орловский государственный институт культуры
Amel88@yandex.ru, nadyusha.kharitonova@mail.ru

КОММУНИКАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ ТУРИСТСКИХ ДЕСТИНАЦИЙ

Данная статья посвящена коммуникационному маркетингу туристских дестинаций. Рассматриваются средства формирования комплекса маркетинговых коммуникаций туристских дестинаций: реклама, связи с общественностью и стимулирование сбыта.

В настоящее время региональному развитию туризма в России уделяется большое внимание. Правительством Российской Федерации реализуются масштабные федеральные целевые программы «Развитие культуры и туризма в Российской Федерации (2013-2020 годы)» [2] и «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)» [1]. В связи с этим возникает вопрос о способах разработки и реализации стратегии развития российских территорий как туристских дестинаций.

Туристская дестинация – это управляемая социально-экономическая территориальная система, обладающая туристским ресурсным потенциалом, представляющим конкурентоспособную потребительскую ценность [10, с. 82]. Значимой составляющей системы туристских дестинаций менеджмента является территориальный туристский коммуникационный маркетинг.

Маркетинговые коммуникации – это процесс взаимодействия субъектов маркетинговой системы по поводу согласования и принятия тактических и стратегических решений в маркетинговой деятельности [9, с. 506]. Маркетинговые коммуникации в туристской индустрии рассматриваются как сложное многоаспектное понятие, включающее систему взаимосвязей и взаимоотношений, обуславливающее возможности обмена информацией

между различными субъектами рынка туристских услуг. Эффективность маркетинговых коммуникаций туристских дестинаций зависит от личностных характеристик каждого из субъектов маркетинговой системы, а также от используемых средств осуществления и методов стимулирования коммуникаций. Маркетинговые коммуникации в туристской индустрии иницируются и осуществляются коммуникатором в условиях окружающей среды.

Эффективная реклама туристской территории способна поддерживать ее добрую репутацию, повысить продажи. В процессе рекламации туристской дестинации используются следующие средства: рекламные издания, материалы периодической печати, наружная реклама, теле-, радио-, кинореклама, выставки, ярмарки, конференции, почтовая реклама, интернет-реклама.

Рекламные идеи должны быть с самого начала убедительными и привлекательными, они должны не просто возбуждать любопытство у населения, но формировать устойчивый интерес к предлагаемым услугам, который должен непременно откристаллизироваться в реальные потребности, в желание воспользоваться теми или иными туристскими услугами [8, с. 15]. Формируя спрос и стимулируя сбыт, заставляя потребителей покупать товары и ускоряя процесс «купли-продажи», реклама выполняет на рынке экономическую функцию. Кроме того, она осуществляет и информационную функцию. В этой роли реклама обеспечивает потребителей направленным потоком информации о производителе и его товарах, в частности, их потребительской стоимости. Вместе с тем, очевидно, что, являясь частью системы маркетинга, реклама перешагивает узкие рамки информационной функции и берет на себя еще функцию коммуникационную. С помощью применяемых в процессе изучения рекламной деятельности анкет, опросов поддерживается обратная связь с потребителем. Это позволяет оптимизировать процесс продвижения услуг, создать и закрепить у потребителя устойчивую систему предпочтений к ним, в случае необходимости быстро корректировать процесс сбытовой и рекламной деятельности. Для того, чтобы рекламный процесс был эффективным, ему должны предшествовать соответствующие маркетинговые исследования, стратегическое планирование и выработка тактических решений, диктуемые сбытовыми целями рекламодателя и конкретной обстановкой на рынке [5, с. 90].

Связи с общественностью – это искусство и наука достижения гармонии посредством взаимопонимания, основанного на правде и полно информированности; одна из функций управления, способствующая установлению и поддержанию общения, взаимопонимания, расположения и сотрудничества между организацией и целевой общественностью. Налаживание эффективной связи с общественностью, направлено на формирование и поддержание благоприятного имиджа организации и/или территории, на убеждение общественности в необходимости деятельности хозяйствующего субъекта и его благоприятном влиянии на жизнь общества. Работа с общественностью является инструментом коммуникативной политики турист-

ских дестинаций и базируется на принципах взаимопонимания, правдивости, ясности, полной информированности и сотрудничества, единства слова и дела [9, с. 522].

Связи с общественностью выступают в роли системы управления социальной информацией, включая весь процесс изготовления и продвижения информации с целью создания благоприятного отношения к территории тех кругов общественности, в которой она заинтересована. Связи с общественностью содействуют формированию контактов с прессой, общественными деятелями, правительством, представителями бизнеса [4, с. 135].

Стимулирование сбыта представляет собой систему побудительных приемов поощрения приобретения туристских услуг. Основной целью данного средства маркетинговых коммуникаций является увеличение объема продаж, превращение потенциального покупателя в реального.

Выделяют три группы мероприятий, направленных на стимулирование сбыта туристских услуг: стимулирование потребителя, стимулирование торговых посредников, стимулирование производителя. К мероприятиям первой группы относят: скидки с цены на условиях приобретения оговоренного количества услуг; бонусные, сезонные, праздничные скидки; скидки по категориям потребителей; скидки при покупке за наличный расчет; распространение купонов, конкурсы, лотереи. К мероприятиям второй группы относят: скидки с цены при зафиксированном объеме партии приобретаемой продукции; бесплатное предоставление определенного количества товара, указанного в договоре купли-продажи, при условии закупки его установленного объема; обучение и повышение квалификации персонала; конкурсы дилеров; скидки с цены в зависимости от объема, оборота и повторных покупок. К мероприятиям третьей группы относят: материальное и моральное поощрение персонала; конкурсы продавцов; распространение книг, буклетов, справочников о сбыте [3, с. 47].

Каждый инструмент маркетинговых коммуникаций туристских дестинаций имеет более высокую результативность в том случае, если он применяется по назначению и / или в сочетании с другими элементами продвижения. В зависимости от целевого сегмента и коммуникативной стратегии на рынке может применяться различное сочетание форм продвижения, которое называется комплексом маркетинговых коммуникаций [7, с. 65].

Таким образом, объединяющая политика туристских дестинаций не должна быть раз и навсегда разработанной. Требуется ее постоянно обновлять и учитывать информационные нагрузки покупателей, а также уровень развития систем внутреннего и внешнего взаимосвязей хозяйственного субъекта с субъектами маркетинговой среды и растущее многообразие инструментов и средств коммуникаций. Инновации в коммуникативной политике стали обязательным условием и фактором стабильности и конкуренции туристических дестинаций.

Список литературы

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 02.08.2011 г. № 644 «О Федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федера-

ции (2011-2018 годы)» // Собр. Законодательства Рос. Федерации. – 2011. - № 34.

2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27.12.2012 г. № 2567-р «О Программе развития культуры и туризма. URL.:http://www.rnkrf.ru

3. Амеличкин А.В. Маркетинговые коммуникации в социально- культурной сфере: учебное пособие для бакалавров / А.В. Амеличкин. – Орел: ОГИК, 2016. – 127 с.

4. Амеличкин А.В. Применение маркетинговых коммуникаций в сфере культуры // Модернизация культуры: порядки и метаморфозы коммуникации: материалы III Международной научно-практической конференции / под редакцией С.В. Соловьевой, В.И. Ионесова, Л.М. Артамоновой. Самара: Самарский государственный институт культуры, 2015. С. 134-138.

5. Амеличкин А.В. Теоретико-методологические основы маркетинговых коммуникаций в социально-культурной сфере // Коммуникационное пространство культуры: материалы Международной научной конференции / Ответственные редакторы: А.В. Овсянников, А.Г. Пастухов. – Орел: Орловский гос. ин-т культуры, 2017. С.88-92.

6. Амеличкин А.В. Теоретико-методологические основы спонсоринга в социально-культурной сфере // Научно-методический электронный журнал Концепт. Т. 31. - Киров: Межрегиональный центр инновационных технологий в образовании. 2017. С. 581-585.

7. Амеличкин А.В. Формирование комплекса маркетинговых коммуникаций туристских дестинаций // Культурное наследие музеев, библиотек и архивов и проблемы востребованности в туристской индустрии: сборник материалов VII Международных музейных чтений «Современные проблемы музеологии» / гл. ред. Паршиков Н.А. Орел: Орловский государственный институт искусств и культуры, 2015. С. 59-65.

8. Амеличкин А.В., Тарасова Ю.М. Маркетинговые коммуникации в туристической индустрии: теория и практика применения // Закономерности и особенности функционирования экономики РФ как системы взаимодействующих регионов: материалы региональной научной конференции молодых ученых. Орел: Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС. - 2015. С. 15-16.

9. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг: учебник для вузов. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 736 с.

10. Рассохина Т.В. Менеджмент туристских дестинаций: учебник. – М.: Российская международная академия туризма, 2014. – 248 с.

АНКУДИНОВА АЛЕНА ПАВЛОВНА

Россия, г.Екатеринбург, Уральский государственный экономический университет
ankudinova.usue@mail.ru

МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВ НАСЕЛЕНИЯ

В статье рассмотрены основные особенности государственной социальной политики России на современном этапе. Проведен комплексный анализ современного состояния и ключевых проблем финансов населения. Рассмотрены возможности регулирования доходов и расходов населения с помощью материнского (семейного) капитала.

В современных условиях социальная политика занимает важное место в государственном управлении. Основные долгосрочные направления государственной социальной политики России [1]: повышение конкурентоспособности кадрового потенциала, рабочей силы и социальных секторов экономики; улучшение качества социальной среды и условий жизни людей.

Основные сферы долгосрочной государственной социальной политики [1]: демографическая политика, политика модернизации здравоохранения и образования, политика развития пенсионной сферы, политика развития социальной помощи, политика развития культуры, политика формирования эффективных рынков труда и жилья.

Создание комфортной и безопасной социальной среды [1] обусловлено: значительным снижением уровня преступности, повышением эффективности системы защиты граждан от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, развитие системы страхования гражданской ответственности в сфере функционирования потенциально опасных объектов.

Основной целевой ориентир государственной социальной политики, обозначенный Президентом РФ в Послании Федеральному собранию [2], - сбережение людей, умножение человеческого капитала как главного богатства России. Для достижения данной цели необходимо: продолжать изменения в социальной сфере, чтобы она становилась ближе к людям, к их запросам, была более современной и справедливой; стимулировать привлечение квалифицированных людей в социальную сферу; повышать зарплаты специалистов социальной сферы, улучшать условия их труда.

С точки зрения финансов населения государственная социальная направленность государственной политики выражается в: выплате социальных трансфертов (пенсии, стипендии и тд.); корректировке финансирования социальной сферы (образование, здравоохранение, социальная политика и тд.); регулировании расходов населения с точки зрения налогов, сборов и иных обязательных платежей.

Влияние государственной социальной политики на финансы населения подтверждается динамикой и структурой денежных доходов и расходов на-

селения (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика и структура денежных доходов и расходов населения РФ в 2006-2016 гг. [3]

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Всего денежных доходов, млрд. рублей	17 290,1	21 311,5	25 244,0	28 697,5	32 498,3	35 648,7	39 903,7	44 650,4	47 920,6	53 525,8	54 102,5
в том числе (в процентах):											
Оплата труда, включая скрытую зарплату	65,0	67,5	68,4	67,3	65,2	65,6	65,1	65,3	65,8	65,6	64,7
Доходы от предпринимательской деятельности	11,1	10,0	10,2	9,5	8,9	8,9	9,4	8,6	8,4	7,9	7,8
Социальные выплаты	12,0	11,6	13,2	14,8	17,7	18,3	18,4	18,6	18,0	18,3	19,2
Доходы от собственности	10,0	8,9	6,2	6,4	6,2	5,2	5,1	5,5	5,8	6,2	6,3
другие доходы	1,9	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Всего денежных расходов, в процентах	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:											
Покупка товаров и оплата услуг	69,0	69,6	74,1	69,8	69,6	73,5	74,2	73,6	75,3	71,0	72,6
Обязательные платежи и разнобразные взносы	10,5	11,8	12,3	10,5	9,7	10,3	11,1	11,7	11,8	10,9	11,4
сбережения	10,3	9,6	5,4	13,9	14,8	10,4	9,9	9,8	6,9	14,3	11,2
покупка валюты	6,8	5,2	7,9	5,4	3,6	4,2	4,8	4,2	5,8	4,2	4,0
прирост (уменьшение) денег на руках у населения	3,4	3,8	0,3	0,4	2,3	1,6	0,0	0,7	0,2	-0,4	0,8

По представленным данным видно:

- за исследуемый период отмечается устойчивая динамика роста денежных доходов населения;
- основное место в структуре денежных доходов населения занимает оплата труда;
- за последние годы отмечается рост социальных трансфертов в структуре доходов населения;
- роль предпринимательских доходов в структуре доходов населения постепенно увеличивается, но при этом играет не столь значительную роль.

С точки зрения расходов населения можно выделить следующие основные тенденции:

- общий рост денежных расходов населения;

- в структуре основную роль занимают расходы на товары и услуги;
- рост расходов на исполнение налоговых обязательств и иных аналогичных платежей;
- увеличение долговой нагрузки населения.

Таким образом, можно выделить основные проблемы финансов населения:

- высокая зависимость от социальных трансфертов;
- низкая значимость и сокращение предпринимательских доходов;
- неустойчивые потребительские расходы;
- относительно высокая обязательственная нагрузка;
- малая доля инвестиционных доходов и расходов.

На государственном уровне используются различные инструменты для решения указанных проблем. Одним из наиболее действенных инструментов является материнский капитал.

Материнский (семейный) капитал (МСК) – это мера государственной поддержки российских семей, в которых с 2007 по 2018 год включительно родился (был усыновлен) второй ребенок (либо третий ребенок или последующие дети, если при рождении (усыновлении) второго ребенка право на получение этих средств не оформлялось) [4].

Данная выплата была введена как инструмент регулирования демографической ситуации и инструмент финансовой поддержки населения. Важно отметить, что данному направлению на государственном уровне уделяется особое внимание, о чем свидетельствует динамика МСК (таблица 2).

Таблица 2 – Размер материнского (семейного) капитала в 2007-2017 гг. [4]

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015-2017
Размер МСК	250 000	276 250	312 162	343 378	365 698	387 640	408 960	429 408	453 026

По представленным данным видно, что за исследуемый период МСК вырос в 2 раза, что обусловлено не только ростом цен и изменением социально-экономической ситуацией, но и четкой социальной направленностью государственной политики.

Важно также отметить, что данный инструмент успешно реализуется не только на федеральном, но и на региональном уровне. В большинстве субъектов РФ действуют дополнительно собственные программы МСК, размер которых зависит уже от финансовых возможностей региона и существенно отличается.

МСК – один из наиболее действенных и эффективных инструментов поддержки финансов населения в российской практике. Он в комплексе позволяет стабилизировать финансовое положение малообеспеченных граждан, нивелировать негативные аспекты материально-имущественного положения за счет возможности инвестирования в улучшение жилищных условий. Так же важным аспектом является возможность обналичивания определенной денежной суммы МСК на покрытие наиболее важных расхо-

дов, а также возможность его использования на адаптацию детей с ограниченными возможностями.

Социальная направленность является важнейшим ориентиром не только в текущем формате, но и на перспективный период.

На перспективу государственном уровне планомерно укрепляется финансирование социальной сферы (таблица 3).

Таблица 4 – Расходы бюджетов бюджетной системы РФ по разделам функциональной классификации в 2017-2020 гг., млрд. рублей [5]

Показатель	2017		2018		2019		2020	
		%ВВП		%ВВП		%ВВП		%ВВП
Всего	32 490	35,2	33 703	34,6	34 522	33,4	36 187	32,8
Общегосударственные вопросы	1 922	2,1	2 026	2,1	1 998	1,9	2 049	1,9
Национальная оборона	3 057	3,3	2 774	2,8	2 801	2,7	2 811	2,5
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	2 151	2,3	2 239	2,3	2 269	2,2	2 289	2,1
Национальная экономика	4 012	4,3	4 127	4,2	4 233	4,1	4 412	4,0
Жилищно-коммунальное хозяйство	1 088	1,2	1 236	1,3	1 270	1,2	1 352	1,2
Охрана окружающей среды	115	0,1	113	0,1	118	0,1	126	0,1
Образование	3 299	3,6	3 523	3,6	3 657	3,5	3 873	3,5
Культура, кинематография	483	0,5	534	0,5	552	0,5	578	0,5
Здравоохранение	3 480	3,8	3 952	4,1	4 047	3,9	4 164	3,8
Социальная политика	11 550	12,5	11 765	12,1	12 188	11,8	12 640	11,5
Физическая культура и спорт	311	0,3	288	0,3	275	0,3	291	0,3
Средства массовой информации	127	0,1	126	0,1	111	0,1	111	0,1
Обслуживание государственного и муниципального долга	896	1,0	999	1,0	1 001	1,0	1 062	1,0
Условно утвержденные расходы	0	0,0	0	0,0	0	0,0	429	0,4

В разрезе бюджетов бюджетной системы на будущее отмечается усиление расходов на социальную сферу при сохранении ее безусловного первенства в структуре расходов. Видно, что социальная сфера продолжит занимать основное место в расходах бюджетов. Небольшое сокращение по социальной политике обусловлено тем, что в 2017 г. производились единовременные выплаты по индексации пенсий.

Социальный характер государственной политики так же подтверждается расходами на развитие стратегически важного направления - поддержку семьи и детей (таблица 4).

Таблица 4 – Расходы на государственную поддержку семьи и детей, млрд. руб. [5]

Показатель	2017	2018	2019	2020
Расходы на поддержку семьи и детей	558,2	571,3	538,9	525,9

Таким образом, социальная политика занимает важное место в общей системе управления финансами населения. Появляется все больше инструментов социальной политики. Анализ российской практики показал, что

материнский капитал можно рассматривать как один из наиболее действенных и эффективных инструментов государственной поддержки населения на современном этапе. На государственном уровне рассматриваются возможности развития данного инструмента, а также разрабатываются альтернативные.

Список литературы

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/28c7f9e359e8af09d7244d8033c66928fa27e527/
2. Послание Президента РФ В.В. Путина Федеральному собранию РФ от 01.12.2016 г. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/53379>
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#
4. Официальный сайт Пенсионного фонда РФ. – Режим доступа: http://www.pfrf.ru/grazdanam/family_capital/chto_nuzh_znat/
5. Официальный сайт Министерства финансов РФ. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2017/10/main/buklet_inet_130x300_1.pdf

АРТАМОНОВА АЛЕКСАНДРА АЛЕКСАНДРОВНА АМЕЛИЧКИНА КАРИНА ИГОРЕВНА

Россия, Брянск, Финансовый университет при Правительстве РФ
shura.artamonova2013@gmail.com chizhikova.carina@yandex.ru

СОВРЕМЕННЫЙ МЕТОД ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются определения финансовой безопасности предприятия, приведенных в литературе, и авторское определение. Представлены методы оценки финансовой безопасности и выявлено наиболее распространенное.

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, методы оценки, индикаторный метод оценки финансовой безопасности, финансовые индикаторы.

Понятие финансовой безопасности можно обозначить как способность предприятия разрабатывать и обеспечивать эффективную финансовую стратегию в условиях неопределенной среды, обеспечивая финансовое равновесие и устойчивость, платежеспособность и ликвидность предприятия в долгосрочном периоде.

Как отмечает Гукова А. В., финансовая безопасность представляет такое состояние предприятия, которое:

- позволяет обеспечить финансовое равновесие, устойчивость, платежеспособность и ликвидность предприятия в долгосрочном периоде;
- удовлетворяет потребности предприятия в финансовых ресурсах для

устойчивого расширенного воспроизводства предприятия;

- обеспечивает достаточную финансовую независимость предприятия;
- способно противостоять существующим и возникающим опасностям и угрозам, стремящимся причинить финансовый ущерб предприятию, или изменить нежелательно структуру капитала, или принудительно ликвидировать предприятие;
- обеспечивает достаточную гибкость при принятии финансовых решений, защищенность финансовых интересов собственников предприятия» [2, с.99].

В то же время, например, А.В. Киров рассматривает сущность понятия «финансовая безопасность предприятия» более широко - не только как определенное состояние защищенности предприятия от угроз. [1]

Финансовая безопасность формирует общую экономическую безопасность предприятия. [3]

Возможные угрозы финансовой безопасности предприятия:

1. Внешние:

- Правительственные кризисы.
- Устойчивость нормативно-правовой базы.
- Нестабильность налоговой, кредитной и страховой политики.
- Уровень инфляции и ее прогноз.
- Нестабильность валютной политики государства или валютного курса.

2. Внутренние:

- Неквалифицированное управление, ошибки в стратегическом планировании и принятии тактических решений.
- Слабая маркетинговая проработка рынка.
- Недостаточная ликвидность активов предприятия.
- Низкий уровень квалификации основного персонала.
- Неконкурентная ценовая политика.

Слабое техническое вооружение предприятия. и др.

На наш взгляд, финансовую безопасность предприятия необходимо рассматривать как отдельный объект управления, поскольку жизнедеятельность субъекта хозяйствования непосредственно зависит от его финансового состояния. Под финансовой безопасностью предприятия следует понимать его способность обеспечить устойчивость состояния и поступательность развития в условиях постоянно изменяющейся внутренней и внешней среды, сохранять иммунитет к действию угроз.

Поскольку предприятие является динамической системой, постольку и его финансовая безопасность не является статичным явлением, что вызывает потребность постоянного мониторинга уровня финансовой безопасности предприятия.

Для определения уровня финансовой безопасности предприятия в настоящее время используются различные методы:

1) На основе расчета относительных финансовых показателей и динами-

ки их изменений;

2) На основе оценки последствий угроз безопасности через определение материального ущерба;

3) Индикаторный метод, по отклонениям фактической величины показателя от пороговой;

4) На основе расчета интегрального показателя с использованием экспертных оценок.

Наиболее распространенным сейчас является индикаторный подход, который заключается в выборе определенных показателей, характеризующих финансовую безопасность, и в сравнении их фактических значений с пороговыми.

Способ расчета интегрального показателя финансовой безопасности основан на применении индикаторного подхода и определении пороговых значений коэффициентов. Он включает в себя следующие расчеты:

1. Расчет показателей, характеризующих финансовую безопасность предприятия.

2. Для каждого i -го показателя определяется пороговое значение.

3. Определяется степень отклонения фактического значения каждого i -го показателя от порогового по следующим формулам [4, с. 90]:

$X_i = A_i/A_{ip}$ (1) где: A_i – фактическое значение показателя; A_{ip} – пороговое значение показателя.

Далее определяется интегральная оценка уровня финансовой безопасности предприятия по формуле: $R = x_1 (+-) x_2 (+-) x_3$

Но поговорим мы о наиболее распространенном индикаторном подходе. В процессе оценки финансовой безопасности предприятия, прежде всего, необходимо сформировать систему показателей (индикаторов), позволяющих осуществлять ее диагностику. Например, в систему показателей оценки состояния финансовой безопасности предприятия Р.С. Папехин [2] включает:

- финансовые коэффициенты (покрытия, автономии, финансового левериджа, обеспеченности процентов к уплате, рентабельности активов, рентабельности собственного капитала);
- средневзвешенную стоимость капитала (WACC);
- показатель развития компании;
- временную структуру кредитов;
- показатели диверсификации покупателей (поставщиков);
- темпы роста прибыли, реализации продукции, активов;
- соотношение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.

При выборе индикаторов следует исходить из того, что для таких показателей можно рассчитать критические и нормальные значения. Критическое значение определяет минимально допустимый уровень безопасности, преодоление которого означает переход предприятия в зону деятельности, характеризуется неэффективным использованием ресурсов и возникновением

негативных воздействий различного типа. Нормальные значения определяют потенциал предприятия, степень которого достаточен для обеспечения способности его к расширенному воспроизводству и стабильному функционированию в текущем периоде и в перспективе, их следует устанавливать с учетом периодов развития экономики и отраслевых особенностей.

В качестве пороговых (критических) значений индикаторов финансовой безопасности ученые понимают их предельные величины, несоблюдение которых приводит к формированию негативных тенденций (возникновению угроз) в сфере финансовой безопасности, а, следовательно, диспропорциям в хозяйственной деятельности предприятия и нарушению его развития в целом.

Наивысшая степень безопасности достигается при условии, что весь комплекс показателей находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одного показателя достигаются не в ущерб другим.

При применении данной методики проблемным вопросом является определение пороговых значений индикаторов, а также выбор самих индикаторов. Следует стремиться к тому, чтобы система индикаторов не была громоздкой. Ограничение числа показателей не только повышает наглядность результатов, но и дает возможность прийти к однозначным выводам относительно финансовой безопасности предприятий и повышает оперативность оценки. В числе индикаторов должны быть показатели, учитывающие специфические отраслевые особенности, наиболее характерные для данного предприятия и имеющие для последнего важное стратегическое значение. Система индикаторов должна соответствовать составу и важности основных угроз финансовой безопасности предприятия. При определении пороговых значений необходимо учитывать особенности деятельности предприятия, специфику и условия рынка, на котором реализуется продукт, и другие факторы.

Так, в Государственной стратегии экономической безопасности РФ зафиксировано, что для ее реализации должны быть разработаны количественные и качественные параметры состояния экономики, выход за пределы которых вызывает угрозу экономической безопасности страны, что дает право полагать использование индикативного подхода для оценки экономической безопасности РФ. Между тем, разработка методологии построения предельно критических показателей очень сложна. Это, прежде всего, связано со сложностью российской статистики, достоверность и надежность которой часто вызывает нарекания. Так, Федеральный орган государственной статистики РФ не исчисляет дефлятор ВВП, а правительство оперирует собственными оценками этого трудоемкого показателя. Определение предельных пороговых значений грешит субъективизмом и эклектикой. В качестве порогов берутся данные по отдельным (или группе) развитым странам, а также по самой РФ в лучшие ее времена, либо оценки различ-

ных авторов.

Многие авторы придерживаются мнения о необходимости определения интегрального показателя финансовой безопасности предприятия. Но на сегодня не существует единого общепризнанного способа его расчета.

Учитывая сложности с получением информации, а также с расчетом критических пороговых значений показателей, большое распространение при оценке финансовой безопасности на практике получил метод экспертных оценок. При его применении возможно, с одной стороны, установить важность каждой составляющей финансовой безопасности предприятия в формировании ее общего уровня на основании весовых коэффициентов, а с другой стороны, рассчитать интегральный показатель общего уровня финансовой безопасности предприятия.

Список литературы

1. Киров А.В. Финансовая безопасность как условие финансовой устойчивости фирмы // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2010. № 6.
2. Папехин Р.С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Волгоград, 2007/
3. Шварова Е.В., Коростелева Т.В. Методические подходы к оценке уровня экономической безопасности предприятия// Экономика и предпринимательство. 2015. № 4-2 (57-2). С. 852-855.

АТРЕПЬЕВА КРИСТИНА ОЛЕГОВНА

Россия, Курск, Юго-Западный государственный университет
atrepeva.kristina@mail.ru

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ

Актуальность статьи обусловлена наличием серьезных кризисных явлений на валютном рынке РФ, что, в свою очередь, оказывает негативное влияние всю финансовую систему государства. На примере валютного рынка показана зависимость финансовой системы от стабильности каждого ее элемента.

Ключевые слова: финансовый рынок, валютный рынок, финансовая система, экономическая безопасность, национальная безопасность.

Роль финансового рынка в экономике велика, без него невозможно накопление крупного капитала, с одной стороны, и его инвестирование в крупные проекты – с другой. Через механизмы конкуренции большого количества продавцов и покупателей на рынке формируется единая цена на финансовые активы и достигается информационная прозрачность. За счет большого объема операций в специализированных посреднических структурах происходит снижение издержек обращения денег и других активов, страхование рисков и обеспечивается ликвидность торгуемых инструмен-

тов.

Экономическая безопасность является фундаментальной основой национальной безопасности, так как именно она является материальной базой всей системы безопасности государства, выражает основополагающие интересы людей, хозяйствующих субъектов, общества и государства. Она основана на общенациональном комплексе мер, направленных на постоянное устойчивое развитие и совершенствование экономики страны [1, с.41].

Национальная безопасность явление, которое обеспечивается четкими механизмами государственного воздействия на экономическую, политическую и социальную сферу, направленное на защиту национальных экономических интересов, независимость национальной экономики и обеспечение высокого уровня жизни населения в долгосрочной перспективе.

Состояние развития экономики обуславливает все факторы обеспечения национальной безопасности. Финансовые рынки играют немалую роль в поддержании стабильного развития экономики. Эффективно действующие финансовые рынки призваны (наряду с развитой банковской системой) аккумулировать сбережения экономических агентов, трансформировать их в инвестиции, а также обеспечивать их распределение между различными секторами экономики [2, с.341].

Таким образом, финансовый рынок включает сегменты, в которых формируется спрос и предложение на различные финансовые активы. Прежде всего это денежный рынок, рынок ценных бумаг, рынок драгоценных металлов (в том числе золота, платины, серебра и т.п.), рынок недвижимости, рынок кредитных ресурсов, страховой рынок. Кроме того, в структуру финансового рынка входит валютный рынок, который за последнее время существенно пострадал.

К сожалению, в условиях санкций со стороны Европы, а также провозглашения Российской Федерации государством-агрессором в мировом сообществе, о стабильности финансовой сферы говорить сложно, а прогнозы аналитиков относительно данного процесса крайне неоднозначны. На сегодняшний день положение отечественного финансового рынка очень противоречиво, ведь крупнейшая из его секций, а именно рынок валют, не просто нестабилен, но и испытывает на себе целый ряд кризисных явлений. Таким образом, один «нездоровый» элемент делает неустойчивой всю систему, мешая развитию финансового сектора страны [3, с. 227].

Валютный рынок – это сфера экономических отношений по поводу купли-продажи иностранной валюты. Участниками валютного рынка являются уполномоченные банки, инвестиционные компании, биржи, брокерские конторы, иностранные банки, осуществляющие валютные операции. Операции на валютном рынке проводятся между банками (межбанковские валютные расчеты) и банками со своими клиентам, поэтому валютный рынок можно отнести к межбанковскому.

Поэтому необходимо проанализировать и оценить показатели валютного рынка в современных условиях. На курс российской валюты оказывает

влияние и ситуация на мировом нефтяном рынке. Снижение стоимости на энергоносители приводит к сокращению долларовых доходов нефтяных компаний РФ и, как следствие, к снижению курса рубля [4, с. 97]. Рассмотрим изменения цены, на нефть марки Brent представленные на рисунке 1.

Как видно на рисунке 1 в 2014 и 2015 году произошло резкое снижение цены на нефть, которая в 2015 году была равна 39 долларов США за баррель нефти. В 2016 и 2017 г. ситуация немного улучшается и стоимость барреля нефти составляет 53,7 долларов США.

Стоимость барреля нефти марки Brent является, одним из главных факторов, влияющим на курс рубля. Дело в том, что Россия катастрофически зависит от нефтяных доходов. При этом выручка от реализации сырья упала в разы. Абсолютный рекорд прибыли от его продажи был установлен в 2011 г., в котором было получено более 181 млрд. долларов. Для сравнения в 2015 г. Россия смогла получить от экспорта нефти лишь 89,6 млрд. долларов. Однако доходы России от экспорта нефти в период с января по июль 2017 года выросли на 35% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года и составили 53,14 миллиарда долларов.

Так как покупатели российской нефти расплачиваются за нее долларами, то при снижении цены черного золота происходит укрепление курса доллара по отношению к рублю [5,с.134].

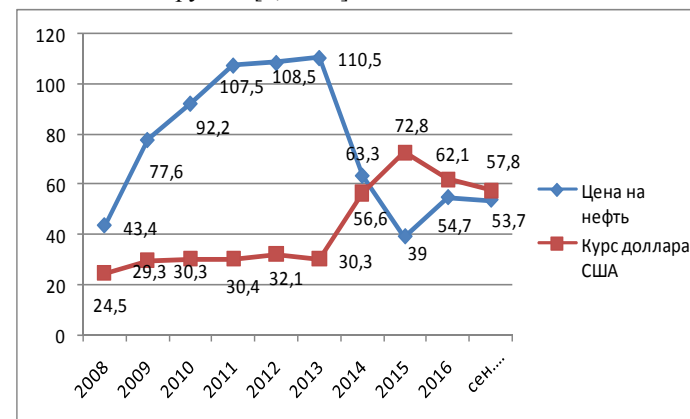


Рисунок 1 – Изменение цены на нефть марки Brent и курса доллара США в 2008- сентябрь 2017 гг.

Снижение стоимости на энергоносители приводит к сокращению долларовых доходов нефтяных компаний РФ и, как следствие, к снижению курса рубля.

Конечно, влияние нефти на рубль всё-таки немного переоценено, ведь кроме углеводородов Россия отправляет на экспорт зерновые, металлы, руды, минералы, лесную продукцию. Прямые поступления от нефтегазового сектора – это лишь видимая часть налогов и сборов, так как существенная

доля подобных доходов поступает в казну косвенно через НДС, налоги на доходы физических лиц и др. [6, с. 4].

В соответствии со Стратегией развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года в целях обеспечения эффективного развития необходимо:

- создание правовых механизмов, направленных на предотвращение инсайдерской торговли и манипулирования на финансовом рынке;
- построение системы надзора за профессиональными участниками рынка ценных бумаг;
- создание условий для секьюритизации финансовых активов;
- правовое регулирование осуществления выплат компенсаций гражданам на рынке ценных бумаг;
- обеспечение эффективности рыночной инфраструктуры [7].

Таким образом, финансовый рынок России является достаточно важным, а потому необыкновенно опасный инструмент. С его помощью можно выйти из кризиса, но и не исключена и печальная альтернатива - усугубление сложившихся в экономике негативных тенденций. Лишь очень взвешенные решения, принимаемые на высшем уровне после серьезного анализа ситуации, рассмотрения альтернативных путей воздействия финансового рынка на экономику государства, дадут положительные результаты и обеспечат экономическую безопасность страны.

Список литературы

1. Ткачева, Т.Ю. Экономическая безопасность в бюджетно-налоговой сфере экономики [Текст] / Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В., Севрюкова Л. В., Рыкунова В. Л., Трусова Н. С., Барзыкина Г. А., Белоусова С. Н., Артемов Р. В., Клименко П. А., Хардинова Л. Н., Приходченко О. С., Головин А. А., Головин А. А. // Юго-Западный государственный университет. – 2016. – 315 с.
2. Боди, З. Финансы [Текст]: учеб. /З. Боди, Р. Мертон; Вильямс. – М.: 2007. – 529с.
3. Сушко, И.А. Влияние кризисных явлений валютного рынка на состояние российской финансовой системы [Текст] / Сушко И.А. // Ленинградский юридический журнал.-2015.- с. 226-230.
4. Экономическая безопасность России: Общий курс [Текст]: учеб. / под ред. В.К. Сенчагова- 2-е изд.; – М.: Дело, 2005. – 896 с.
5. Клоков, В.И. Оценка влияния стоимости нефти на курсы валют [Текст] / Клоков В.И., Кичко С.И. // Управленческое консультирование. – 2011. № 3. – С. 132-138.
6. Истомина, О.В. Сценарный прогноз социально - экономического развития РФ в 2015-2016 гг. [Текст] / Истомина О.В., Костина В. И., Алферова М. Н.// Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук.-2015.№12-3.-С.1-4.
7. Об утверждении Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства РФ от 29.12.2008 № 2043-р. Доступ из справ.- правовой системы «КонсультантПлюс».

БАХТИН АЛЕКСЕЙ СЕРГЕЕВИЧ, студент

Россия, Липецк, Липецкий государственный технический университет
e-mail: sloomo@icloud.com

СПЕЦИФИКА МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ НА АВТОМОБИЛЬНОМ РЫНКЕ ПРЕМИУМ СЕГМЕНТА

Данная статья посвящена изучению специфики маркетингового управления продажами на автомобильном рынке премиум сегмента в РФ (на примере дилера Мерседес-Бэнц).

За последние 10 лет в РФ выросло количество продаваемых премиальных автомобилей. Дилера Мерседес-Бэнц эта тенденция не обошла стороной.

В 2006 году продажи автомобилей Мерседес-Бенц (МБ) в РФ составляли около 2000 легковых автомобилей и внедорожников [1]. Количество дилеров в РФ было около 20. В 2015 году эти показатели выросли до 39 тысяч автомобилей и 50 дилеров. Столь большой рост продаж и числа дилеров привел к качественно новой ситуации в дилерской сети Мерседес-Бенц [2]. Дальнейший рост продаж в условиях нарастающей конкуренции внутри сети, а также других производителей автомобилей премиум сегмента, требует привлечения потенциала маркетингового управления продажами.

Принципиально устройство автомобильных дилеров ничем не отличается и включает в себя отдел продаж автомобилей, отдел сервиса и отдел продаж запасных частей - «три в одном». Основным отделом является отдел продаж, его основная задача выполнять план предприятия по продаже автомобилей. Он, как правило, обеспечивает от 30 до 50% прибыли дилера.

Региональный менеджер (РМ) - контактное лицо, куратор от Представительства для дилера. Он решает все возникающие вопросы по ходу бизнес-процесса и следит за соответствием дилерским стандартам всего, что связано с подразделением продаж дилера. По отзывам РМ, по выполнению плана, по взаимодействию дилера с представительством, его активности, участию в рекламной компании к концу года дилеру выставляется балл, по которому существенно корректируется его вознаграждение (до 3% от стоимости автомобиля по прайс-листу, при 9% регулярного вознаграждения). У представительства всегда есть резервы (сохраняются специально или возникают объективно), всегда есть затоваривание по каким-то позициям. По дефицитным автомобилям существуют квоты (ограниченное количество готовых автомобилей или мест в производственной программе). Хороший РМ, как правило, «добывает» для своих подопечных дилеров квоты. Приходится ему распределять в «добровольно-принудительном» порядке и избыточные, неплановые автомобили, которые по разным причинам остались непроданными. По таким автомобилям для дилеров в сложных случаях предоставляются дополнительные скидки.

Каждая модель имеет определенную продолжительность жизни в производственной программе завода (обычно 5-8 лет). Продуктовая линейка со-

стоит из моделей, находящихся в разных фазах своей жизни. График продаж на протяжении цикла обычно имеет вид пологой волны. Для поддержания продаж в середине жизненного цикла производится рестайлинг (обновление). Он растягивает волну графика продаж (в части, близкой к вершине). Возникает «картинка» из набора моделей, каждая из которых находится на своем графике продаж и в своей фазе на этом графике.

Производство автомобилей в период от выхода концерна Мерседес-Бенц на российский рынок по настоящее время претерпело существенные изменения. В начале 90-х производственная линейка легковых автомобилей составляла всего несколько моделей. У автомобилей Мерседес-Бенц были классы: C, E, S, SL, G. В них неоднократно сменялись кузова. Но в дополнение к ним появилось еще 9 классов, каждый из них с большим количеством возможных двигателей и версий исполнения. С одной стороны, практически все возможности удовлетворить запросы потребителей. С другой - множество новых проблем и трудностей.

Цены существенно зависят от двигателя (в любом кузове). В Е-классе разброс от 50 000 евро за Е 200К («Особая серия») до 120 000 евро за Е 500. В S-классе разброс от 100 000 евро за S 350 до 160 000 евро за S 600L и более. При этом комплектация автомобилей существенным образом отличается, по оборудованию, материалам, дизайну.

В России действует единый прайс-лист для всех регионов страны. Цены в нем формируются достаточно сложным образом. К стоимости автомобиля на заводе в Германии добавляется стоимость транспортировки и таможенного оформления. В конечном итоге клиент оплачивает и все сопутствующие расходы: доставку до пункта выдачи автомобиля, складскую обработку, хранение, предпродажную подготовку, услуги дилера и т. д.

Борьба за клиента ведет к ослаблению бизнеса. В настоящее время дилерские предприятия предлагают клиенту множество программ и услуг, входящих вместе с автомобилем в «пакет». Именно возможности этого дилерского пакета и отличают одного от другого и позволяют достигать успеха или терпеть поражение в работе, дилерской конкуренции.

В дилерском предприятии менеджер по продажам располагает скидкой от 1 до 3%, с обязательным последующим информированием у директора по продаже. Директор по продаже располагает скидкой от 4 до 6%, с обязательным последующим обоснованием у руководителя предприятия. Руководитель предприятия вправе сделать скидку до 9%. Представительство не поощряет предоставление клиентам скидок, особенно на «дефицитные» автомобили. В войне за клиента низкие цены могут привести и к потере прибыльности предприятия. В любом случае, предоставление скидок должно быть серьезно обосновано. Менеджеру приходится быть очень подготовленным специалистом. Нужны знания о продукте достаточного уровня, умение и способность реализовать возможности предприятия в предоставлении клиенту сопутствующих услуг, знания о ситуации на рынке и дилерской сети, владение основами психологии и техниками удержа-

ния клиента, способности довести свою работу с клиентом до логического завершения, навыки вести параллельно еще множество других дел и контролировать ситуацию. Наконец, надо быть человеком, увлеченным своей работой, и привлекательным для клиента [3].

Создание искусственных ограничений в предложении - инструмент повышения интереса к продукту и увеличения сбыта. С момента выхода на российский рынок Мерседес-Бенц придерживался стратегии невмешательства в проблемы дилеров. Каждый из дилеров самостоятельно ввозил в страну автомобили и самостоятельно проводил таможенное оформление, не всегда корректно. Для приведения ситуации с ввозом автомобилей в норму вновь образованный ДКАР (Даймлер-Крайслер Автомобили Рус) с 1 апреля 2007 года стал генеральным импортером. Стоимость автомобилей в дилерских центрах подскочила одновременно процентов на 20 и более. В первые месяцы после введения генерального импорта положение с продажами было катастрофическим. Стало понятно, что дилерам самостоятельно не справиться со сложным положением. Падение продаж влекло за собой проблемы, каждая из которых могла стоить жизни дилерским предприятиям [4].

Рыночная доля Мерседес-Бенц ограничена высокой ценой. Если проанализировать премиум сегмент рынка, то в него входит всего несколько настоящих крупных производителей. Мерседес-Бенц, БМВ, Ауди. Война за долю рынка ведется постоянно и бескомпромиссно. Ценовые ниши соперников: Мерседес-Бенц занимает верхнюю ценовую планку, за ним БМВ с ценами на 10-15% ниже, Ауди с ценами на 5-10% ниже БМВ. Эта оценка усредненная, но она задает общую тенденцию.

Российскому автомобильному рынку немногим более 20 лет. Первый официальный дилер Мерседес-Бенц появился в Москве в 1992 году. Становление и развитие дилерской сети Мерседес-Бенц шло достаточно сложно и бессистемно. Решения принимались в большей степени интуитивно и часто с опозданием, как реакция на уже появившуюся проблему. Вступление в пору зрелости позволяет использовать классические инструменты маркетинга, с успехом применяемые на развитых мировых автомобильных рынках.

Список литературы

1. Аналитическое агентство АВТОСТАТ // www.autostat.ru.
2. Сайт Мерседес-Бенц в России // www.mercedes-benz.ru.
3. Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление: принципы управленческих решений и российская практика/ 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЭКСМО, 2008. - 509 с.
4. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг менеджмент. Пер. с англ./ 12-е изд., [изм. и доп.]. СПб.: Питер, 2011. - 814 с.

**БЕРЕЗИНА АЛИНА ФАРИДОВНА
КАГАРМАНОВА АСИЯ БАЛТАГАЛИЕВНА
МУРАТОВА АЙСЫЛУ РАВИЛОВНА**

Россия, Республика Башкортостан, г.Уфа, БГПУ им.М.Акумуллы
bajazitova.alina@yandex.ru

**МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ОБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ
ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ МОДЕЛИ ОБУЧЕНИЯ**

В статье рассматривается новая модель практико-ориентированного обучения. Описываются функции модели. Также проведен SWOT-анализ, по результатам которого выделены преимущества данной модели обучения и сделаны выводы.

В современном мире рынок нуждается в инициативных, творческих, самостоятельных специалистах, которые способны выступать новаторами, приносить прибыль, предлагать неординарные решения проблем личности, обладающие инновационным мышлением. В становлении такого специалиста ведущую роль для современного профессионального образования играет практико-ориентированное обучение. Но его содержание и формы еще не получили достаточной теоретической и методической разработки. Как следствие, актуальной проблемой педагогики сегодня является создание практико-ориентированной образовательной среды учебного заведения, и изучение ее влияния на самосовершенствование, реализацию и становление личности. Важным фактором является то, что «практико-ориентированное обучение отличается постоянная нацеленность на конечный результат» [2; С.349].

Практико-ориентированное обучение, в отличие от традиционного образования, направлено на приобретение, помимо триады знаний, умений, навыков - опыта практической деятельности. Благодаря отработке теоретических знаний на практике «в рамках практико-ориентированного обучения развивается внутренняя мотивация студента, поскольку появляется возможность свободного выбора способов решения обсуждаемой проблемы; студенты ощущают собственную компетентность; переживают собственную автономию» [4; С. 138].

Как показывает практика трудоустройства выпускников, работодатели при выборе специалистов заинтересованы в тех выпускниках, которые помимо специального образования обладают практическим опытом работы. В связи с этим молодые специалисты испытывают трудности. Основной проблемой низкой профессиональной компетентности выпускников и их неконкурентоспособности является отсутствие практики решения задач в области будущей профессиональной деятельности. По нашему мнению, «важной составляющей практико-ориентированного обучения является практическая подготовка студентов на предприятиях (в учреждениях и организациях)» [3; С. 72].

Для преодоления обозначенных проблем необходимо уже сегодня переопределить принципы, методы и процедуры формирования содержания профессионального образования. В связи с этим мы предлагаем практико-ориентированную модель обучения, целью которой является качественная подготовка специалистов и разработка практико-ориентированных дисциплин [1; С. 134].

В ходе практического применения образовательной модели происходит чередование получения теоретических знаний и их отработка на базах практик, в соответствии с направлением деятельности, в течении месяца. (Например, БГПУ направляют своих студентов в школы, БГМУ в больницы, УГНТУ на север или на заводы).

Студент при выпуске сможет сразу окунуться в рабочий процесс. при хорошей отработке практик возможно дальнейшее трудоустройство.

Функции образовательной практико-ориентированной модели:

- Диагностическая функция – определение мотивации обучения студентов, с одной стороны и соответствие им ресурсов ВУЗа с другой. В данном случае, преподаватель совместно со студентами должен определить цели практико-ориентированного обучения для более эффективной организации учебного процесса.
- Образовательная функция – использование всей совокупности имеющихся ресурсов ВУЗа для закрепления у студентов определенных общекультурных и профессиональных компетенций как основной цели практико-ориентированного обучения.
- Развивающая функция – предполагает развитие профессионально значимых качеств у студентов, их актуализацию. Создает основу для самостоятельного получения студентами новых знаний, умений, владений, что так же способствует их профессиональному развитию.
- Интегрирующая функция – заключается в достижении синергетического эффекта от получения, обработки и систематизации накопленных студентами знаний, умений, владений по изучаемым дисциплинам.

Наша модель обучения направлена на студентов ВУЗов очного вида обучения в возрасте от 17/18 лет до окончания ВУЗа.

Для наглядности и структурирования всего выше сказанного мы провели SWOT-анализ. Сущность SWOT-анализа заключается в анализе внутренних и внешних факторов, оценке рисков и конкурентоспособности услуги в отрасли. Преимущества SWOT-анализа заключаются в том, что он позволяет достаточно просто, в правильном разрезе взглянуть на положение услуги в отрасли, и поэтому является наиболее популярным инструментом в управлении рисками и принятии управленческих решений.

Сильные стороны

1. спрос на опытных специалистов;
2. понимание студентом своей будущей специальности;
3. сотрудничество ВУЗа с различными базами практик;
4. корректировка учебных планов в части увеличения практических занятий, изменений форм проведения занятий, переход к интенсивному обучению;
5. обучение студентов деловому иностранному языку;
6. высокая степень трудоустройства выпускников по специальности;
7. высокий конкурс среди абитуриентов.

Возможности

1. формирование практических навыков студентов с учётом реальных потребностей работодателей;
2. наличие высококвалифицированных специалистов с развитым профессиональным суждением;
3. политика поддержки инновационной деятельности со стороны государства;
4. наличие инфраструктуры предприятий города и региона.

Слабые стороны

1. недостаточно ведётся учёт потребностей работодателей и студентов при формировании учебных планов;
2. недостаточное обеспечение библиотечным фондом. Литература по специальным дисциплинам нуждается в постоянном обновлении;
3. низкий уровень междисциплинарной интеграции;
4. отсутствие часов на исследовательскую работу;
5. недостаточный охват студентов, задействованных во внеучебной деятельности.

Угрозы

1. усиление конкуренции на рынке образовательных услуг со стороны вузов по смежным специальностям;
2. отсутствие показателей эффективности инновационной деятельности;
3. ограничения на финансовую деятельность, накладываемые формой ГОУ;
4. слабое использование инфраструктуры предприятий и организаций для осуществления учебной и исследовательской деятельности.

Таким образом, благодаря сотрудничеству ВУЗа с различными базами практик формируются практические навыки у студентов. Студент, понимая в чем заключается его специальность, на выпуске является высококвалифицированным специалистом с развитым профессиональным суждением. Сотрудничество ВУЗа с различными базами практик увеличивает использование инфраструктуры предприятий и организаций для осуществления учебной и исследовательской деятельности.

Список литературы

1. Дмитриева, Ф.В. Формирование профессиональных компетенций у студентов СПО через внедрение в образовательный процесс практико-ориентированных задач [Текст] / Ф.В. Дмитриева // Вестник СВФУ им. М.К. Аммосова. - 2012. - Т. 9, № 3. - С. 131-135.
2. Краснова, С.А. Модель практико-ориентированного обучения среднего медицинского персонала [Текст] / С.А.Краснова // Вектор науки ТГУ. - 2011. - №3. - С. 348-351.

3. Мигунова А.В. Студенческая практика в системе практико-ориентированного обучения [Текст] / И.А. Исакова, А.В. Мигунова // Вестник НГУ им. Н.И. Лобачевского. - 2014. - № 3. - С. 71-74.

4. Просалова В.С. Принципы внедрения практико-ориентированного обучения в вузе [Текст] / В.С. Просалова // Вестник ВГУЭС. - №4. - 2012 - С.136-141.

БИКТИМИРОВА ЭЛЬЗА РАДИКОВНА, студент

(e-mail: elzok.biktimirova@yandex.ru)

Российский государственный гидрометеорологический университет,
г. Санкт-Петербург, Россия

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КОМИ

В данной статье проведен анализ особенностей развития малого бизнеса. На основе статистических данных сделан вывод о снижении активности малого предпринимательства. Главная причина этого – снижение реальных доходов населения, что привело к уменьшению спроса на продукцию и услуги малых предприятий.

Ключевые слова: развитие малого бизнеса, экономическое развитие региона, государственный заказ.

Экономический кризис отрицательно сказывается на развитии малого бизнеса. В Республике Коми происходит снижение числа малых предприятий, так же происходит уменьшение их оборота и числа занятых в них работников. Это актуализирует анализ развития малого бизнеса в Коми.

Специфика малого бизнеса состоит в том, что основными товарами и услугами потребителями является население. Например, в структуре численности малых предприятий Республики Коми наибольшая доля приходится на предприятия торговли и услуг. На начало 2017 г. их общая доля от числа предприятий составила 43,5%. В структуре оборота также наибольшая доля приходится на торговлю и услуги.

Снижение реальных доходов населения с 2014 г. привело к сокращению спроса на товары и услуги малых предприятий, что отрицательно сказалось на обороте малых предприятий. Так за 2014-16 г. оборот малого бизнеса Республики Коми снизился с 124,4 до 110,3 млрд.руб. или на 11,3% в относительном измерении. Если учесть инфляцию, то снижение выручки малых предприятий будет ещё больше. Среднесписочная численность работников предприятий малого бизнеса за этот же период снизилась на 14272 чел. или на 21,8% в относительном измерении [3].

Следующим сдерживающим фактором развития малого бизнеса является резкое изменение денежно-кредитной политики ЦБ РФ. Рост процентных ставок по кредитам, что связано с высокой учетной ставкой, привело к увеличению цены использования заемного капитала. Малые предприятия используют заемный капитал как для финансирования оборотных средств,

так и для покупки основных средств. Особенно негативно повышение процентных ставок по кредитам отразилось на работе предприятий торговли, т.к. размер оборотного капитала у них значительной, что создает потребность в заемном капитале[2].

Для малых предприятий, занятых в производстве, увеличение стоимости использования кредитных средств резко ограничило возможности по обновлению основных средств. Многие малые предприятия были вынуждены отказаться от планов по приобретению новой техники и оборудования[3]. В Республике Коми малые предприятия активно занимаются лесозаготовками и переработкой леса. Невозможность обновления основных средств привело к закрытию многих таких организаций.

С учетом географического положения республики, было бы целесообразно обратить внимание на такой механизм функционирования малого бизнеса как фриланс [6, с.193]. Это помогло бы снизить уровень безработицы в регионе. Фриланс мог бы стать привлекательным для молодых образованных людей, которые в настоящее время по тем или иным причинам не могут работать вне дома: молодые матери, студенты старших курсов, временно безработные. В этой ситуации следует помнить и о социальной функции предпринимательства [5, с.335].

Для поддержки малого бизнеса используются специальные налоговые режимы. Так согласно закону, Закону Республики Коми от 17.11.2010 № 121-РЗ отдельные категории налогоплательщиков могут применять уменьшенную налоговую ставку в размере 10 %. [2] Однако данной налоговой льготой пользуются далеко не все малые предприятия. Это связано с тем, что многие предпочитают платить налоги по системе «Доходы», когда расчет налога ведется от объема доходов. Иные малые предприятия вообще не используют упрощенную систему налогообложения, так как это не позволяет им выделять отдельной строкой налог на добавленную стоимость. В свою очередь, это оказывает существенное влияние на ценообразование [7, с.174].

В Республике Коми поддержка малого бизнеса осуществляется в следующих направлениях: субсидирование части расходов на лизинг, субсидирование расходов по открытию малого предприятия, субсидирование части процентных расходов по кредитам, субсидирование части расходов на участие в выставках.

Стоит отметить, что указанные мероприятия никак не касаются основной проблемы малого бизнеса Республики Коми – сокращения реальных доходов населения. Поэтому необходимо предложить меры по увеличению выручки малых предприятий. На уровне региона это возможно путем использования возможностей российского законодательства Федерального закона № 44 от 5 апреля 2013 года [1]. Минимальный объем закупок, который государственные и муниципальные заказчики обязаны размещать у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций, установлен частью 1 статьи 30 Закона № 44-

ФЗ на уровне 15 процентов от их общего годового объема закупок. При этом в общем объеме не учитываются закупки: для обеспечения обороны страны и безопасности государства, у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя), работ в области использования атомной энергии и т.д. (ч. 1.1 ст. 30 Закона № 44-ФЗ) [1]. В комплексе мер поддержки малого бизнеса, государственный заказчик для размещения у малых предприятий этих 15 процентов заказа может либо проводить специальные закупки, в которых участвуют только малые предприятия, либо устанавливать в закупочной документации условие о привлечении малого бизнеса в качестве субподрядчика. Еще одним преимуществом для малого бизнеса является то, что размер обеспечения заявки не может для такого участника государственной закупки превышать 2 процента начальной (максимальной) цены контракта (ч. 15 ст. 44 Закона № 44-ФЗ).

В Республике Коми следует увеличить объем размещения государственных заказов среди малых предприятий. Также требуется предоставить муниципальные площади для размещения объектов малого предпринимательства. Субсидирование по кредитам малого бизнеса надо наращивать. Для продвижения продукции местных производителей региону необходимо брать часть расходов по участию предпринимателей в выставках и ярмарках. Это положительно отразится на развитии малого бизнеса и приведет к росту его вклада в экономику республики

Список литературы

1. Федеральный закон № 44 от 5 апреля 2013 года «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (дата обращения: 26.10.17).
2. Закону Республики Коми от 17.11.2010 № 121-РЗ «Об установлении ставки налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения для отдельных категорий налогоплательщиков, выбравших в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов»
3. Малое и среднее предпринимательство. Официальный сайт Комистат. Электронный ресурс. Режим доступа: http://komi.gks.ru/wps/komi.ru/statistics/enterprises/small_and_medium_enterprises/ (дата обращения 21.10.17 г.)
4. Официальный сайт Республики Коми. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.rkomi.ru> (дата обращения 21.10.17 г.)
5. Семенов Р.И. Социальная функция предпринимательства/ Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования/научно-практический журнал №1(19), 2017 Изд. ЗАО «Университетская книга», г.Курск, 2017 с.334-338
6. Семенова Ю.Е. Фриланс как механизм предпринимательской деятельности, обусловленный развитием современных информационных технологий/ Новая наука: теоретический и практический взгляд: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (Ижевск, 4 февраля 2017). - Стерлитамак: АМИ, 2017. - №2-1, с.193-194
7. Семенова Ю.Е. Ценообразование как инструмент повышения конкурентоспособности предприятий розничной торговли в условиях кризиса/ Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем, Сборник статей Международной научно-практической конференции 10 октября 2016 г., Нижний Новгород: НИЦ Аэтерна, 2016, с.174-175

БУЛГАКОВА ОЛЬГА АЛЕКСЕЕВНА**КОРНЕВА ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА**Россия, Курск, Юго-Западный государственный университет
bulgakova.2030@mail.ru, j.korneva94@yandex.ru**СОВЕШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕНИЯ
КАМЕРАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК**

В статье рассмотрена методика проведения камеральной налоговой проверки, представлен анализ показателей отчета 2-НК по России и по Курской области, структура дополнительных начислений по результатам проведения камеральных налоговых проверок по Курской области. Предложены меры по совершенствованию методики проведения камеральных налоговых проверок.

Ключевые слова: налоговый контроль, налоговые проверки, методика проведения камеральных налоговых проверок, механизм налогового контроля.

В механизме налогового контроля камеральная налоговая проверка занимает одно из основных мест, так как именно она является наиболее эффективным методом, позволяющим предупредить и пресечь правонарушения и преступления в налоговой сфере на их начальной стадии.

Налоговые проверки – это важнейшая и неотъемлемая часть контрольной деятельности налоговых органов, позволяющая наиболее полно и обстоятельно проверить правильность исчисления, своевременность и полноту уплаты налогов и сборов путем сопоставления фактических данных, полученных в результате контрольных мероприятий, с данными налоговых деклараций и иных отчетных документов, представленных налогоплательщиками в налоговые органы [1, с.44].

Налоговая проверка направлена не только на установление фактов нарушения налогового законодательства, в результате которых бюджетной системой не получены суммы причитающихся к уплате налогов и сборов, но и на предупреждение и пресечение последствий несоблюдения действующих на территории РФ правил осуществления предпринимательской деятельности, ведения учета и заполнения отчетности [2, с.219].

Основу правового регулирования назначения и проведения камеральных налоговых проверок составляют ст. 87–88 НК РФ. В дополнение к этому налоговым ведомством разработано и утверждено огромное количество методических указаний по проведению камеральных налоговых проверок по различным основаниям, но все они предназначены для служебного пользования, не являются согласно п. 2 ст. 4 НК РФ нормативными правовыми актами и обязательны для исполнения только сотрудниками налоговых органов [3, с.33].

Для выявления проблемных аспектов деятельности налоговых органов, разработки перспективных направлений необходим более детальный ана-

лиз показателей, характеризующих эффективность и качество контрольной работы налоговых органов. В таблице 1 представлен анализ показателей по результатам проведения камеральных налоговых проверок по России за 2014-2016 гг.

Таблица 1 – Анализ показателей по результатам проведения камеральных налоговых проверок по России (2014-2016 гг.)

Показатели	2014	2015	2016	2015/2014		2016/2015	
				Отклонение	Т.р., %	Отклонение	Т.р., %
Всего проведено камеральных проверок, ед.	32869796	31932313	39977955	-934483	97,2	8045642	125,2
Из них выявившие нарушения, ед.	1963317	1948611	2254430	-14706	99,3	305819	115,7
Результативность проведения проверок, %	5,96	6,1	5,6	0,14	102,3	-0,5	91,8

*Источник: таблица сформирована автором на основании данных статистической налоговой отчетности по форме №2-НК Отчет о результатах контрольной работы налоговых органов по России

На основании данных таблицы 1 можно сделать вывод, что в 2015 году по сравнению с 2014 годом количество проведенных камеральных проверок снизилось на 934483 ед. Также снизилось число проверок, выявивших нарушения на 14706 ед. Результативность проведения камеральных налоговых проверок в 2015 году составляла 6,1%. В 2016 году число проведенных камеральных налоговых проверок составило 39, 977 тыс. ед. Прирост по сравнению с 2015 годом составил 25,2%. Также увеличилось число проверок, выявивших нарушения на 305819 ед. Прирост данного показателя составил 15, 7%. Результативность проведения в 2016 году снизилась и составила 5,6 %.

Повышению результативности проведения камеральных налоговых проверок способствует совершенствование методики их проведения. Эффективность налоговых проверок напрямую зависит от налогового законодательства и условий, в которых проводятся эти проверки [4, с.103].

В таблице 2 рассмотрим показатели дополнительно начисленных платежей по результатам проверок некоторых налогов.

Представленные в таблице данные свидетельствуют о том, что в 2016 году сумма доначислений снизилась по сравнению с 2014 годом на 41,8% и составила 100 330 тыс. руб. При этом сумма доначислений по налогу на прибыль организаций за исследуемый период увеличилась почти в 9 раз и составила 3432,8 тыс. руб. Сумма начисленного налога на добавленную стоимость на товары, реализуемые на территории РФ по камеральным налоговым проверкам в 2016 году значительно снизилась и составила 56675 тыс. руб. Также уменьшилась и сумма налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения (в 2016 году составила

14033 тыс. руб. Сумма других налогов за исследуемый период имеет тенденцию снижения. В 2016 году данный показатель составил 12744 тыс. руб.

Таблица 2 – Показатели дополнительно начисленных платежей по результатам проверок по налогам за 2014-2016 гг. по России

Показатели	Всего			По камеральным налоговым проверкам			Темп роста, %
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	
Дополнительно начислено платежей по результатам проверок (тыс. руб.)	2954656	1122862	4094980	169529	228411	100330	59,2
Налог на прибыль организаций	712370	123775	114709	427	167	14658	3432,8
НДС на товары, реализуемые на территории РФ	1870498	650291	3722586	132161	155636	56675	42,9
Налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	72997	63303	45712	22516	26990	14033	62,3
Другие налоги	287603	277849	204475	14297	45462	12744	89,1

*Источник: таблица сформирована автором на основании данных статистической налоговой отчетности по форме №2-НК Отчет о результатах контрольной работы налоговых органов по России

В таблице 3 представлены показатели доначисления по результатам проведения камеральных налоговых проверок по Курской области за 2014-2016 гг.

Таблица 3 – Показатели доначисления по результатам проведения камеральных налоговых проверок по Курской области за 2014-2016 гг.

Показатели	2014	2015	2016	2015/2014		2016/2015	
				Отклонение	Т.р., %	Отклонение	Т.р., %
Всего дополнительно начислено без ВВП	114064358	132291707	186059050	18227349	115,9	172829343	140,6
Дополнительно начислено по КНП	48443932	75083462	99748333	26639530	154,9	24664871	132,8
Уд. Вес, %	42,5	56,8	53,6	146,2	133,6	14,3	94,5
Пени и штрафные санкции за несвоевременную уплату налогов	65620426	57208245	86310717	-8412181	87,2	29102472	131,5
Уд. Вес, %	57,5	43,2	46,4	-46,2	75,2	16,8	93,5

*Источник: таблица сформирована автором на основании данных статистической налоговой отчетности по форме №2-НК Отчет о результатах контрольной работы налоговых органов по Курской области

По данным таблицы видно, что сумма дополнительных начислений в 2016 году значительно увеличилась, прирост данного показателя составил 40,6%. Сумма дополнительных начислений по камеральным налоговым проверкам увеличилась в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 2,466 тыс. руб. Прирост составил 32,8%. Удельный вес дополнительных начис-

лений по камеральным налоговым проверкам в 2015 году увеличился и составил 56,8%, соответственно данный показатель за анализируемый период имеет тенденцию к увеличению. Пени и штрафные санкции за несвоевременную уплату налогов в 2015 по сравнению с 2014 годом снизились на 8,412 тыс. руб., а в 2016 году выросли и достигли значения в 8,631 тыс. руб. Прирост данного показателя составил 31,5%.

В таблице 4 представлена структура дополнительных начислений по выездным и камеральным налоговым проверкам за 2014-2016 гг.

Таблица 4 – Сравнение структуры дополнительных начислений по выездным и камеральным налоговым проверкам за 2014-2016 гг. по Курской области

Показатели	Уд. вес ВВП к общей сумме доначислений, %			Уд. вес КНП к общей сумме доначислений, %		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Дополнительно начислено платежей по результатам проверок, %	100	100	100	100	100	100
Налог на прибыль организаций	25,8	16,4	2,3	0,3	0,07	14,6
НДС на товары, реализуемые на территории РФ	72,0	55,4	94,5	77,9	68,1	56,5
Налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	1,2	2,3	0,1	13,3	11,8	13,9
Другие налоги	1,0	25,9	3,1	8,5	20,03	15

*Источник: таблица сформирована автором на основании данных статистической налоговой отчетности по форме №2-НК Отчет о результатах контрольной работы налоговых органов по Курской области

Наибольший удельный вес в структуре дополнительно начисленных платежей по результатам проверок занимает налог на добавленную стоимость на товары, реализуемые на территории РФ. Наибольшую долю в ходе проведения выездных налоговых проверок по НДС составляет 94,5 в 2016 году. А самый значительный удельный вес доначислений в ходе проведения камеральных налоговых проверок по НДС имеет место в 2014 году (77,9%). Далее доля по дополнительным начислениям в ходе проведения камеральных налоговых проверок по НДС имеет тенденцию снижения (в 2016 г. 56,5%).

Также значительный удельный вес выездных налоговых проверок к общей сумме доначислений в 2014 году имеет налог на прибыль организаций (25,8%). Удельный вес камеральной налоговой проверки к общей сумме доначислений по налогу на прибыль организаций за исследуемый промежуток времени увеличивается и в 2016 году составил 14,6%. Значительный удельный вес камеральных налоговых проверок к общей сумме доначислений по налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения. Доля других налогов увеличивается в 2015 году по сравнению с 2014 годом и составляет 25,9 по выездным налоговым проверкам и 20,03 – по камеральным.

Анализ практики работы налоговых органов показывает, что многие ас-

пекты налогового контроля не отработаны достаточно четко, что создает существенные трудности для участников налоговых правоотношений и снижает эффективность контрольной работы налоговых органов [4, с.104].

Для совершенствования механизма проведения камеральной налоговой проверки можно предложить следующие мероприятия:

-наличие эффективной системы отбора налогоплательщиков для проведения камеральных налоговых проверок, дающее возможность наиболее оптимально использовать ограниченное число кадров;

-применение эффективным форм и методов проведения камеральных налоговых проверок, основанных на законодательной базе, представляющей налоговым органам широкие полномочия;

-использование системы оценки работы налоговых инспекторов, позволяющей объективно оценить их возможности и грамотно распределить нагрузку;

-совершенствование действующего программного обеспечения и внедрение программно-информационных ресурсов.

Таким образом, основным направлением совершенствования методики проведения камеральных налоговых проверок является внедрение и переход к информационным технологиям, позволяющим полностью автоматизировать процесс отбора налогоплательщиков с наиболее характерными отклонениями.

Список литературы

1. Бородин Е.В., Рыкунова В.Л. Методика проведения камеральной налоговой проверки по налогу на добавленную стоимость // Е.В. Бородин, В.Л. Рыкунова / В сборнике: Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты материалы 2-й Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Горохов А.А..-2012.-С. 44-46.
2. Рыкунова В.Л., Подкопаева Л.Н. Налоговые проверки и пути повышения их результативности // Рыкунова В.Л., Подкопаева Л.Н. / В сборнике: Модернизация в России: история, перспективы, проблемы Сборник статей круглого стола, посвященного 20-летию юридического факультета Юго-Западного государственного университета. Ответственный редактор: Пашин В.П..-2012.- С. 219-221.
3. Рыкунова В.Л., Константинова И.М. Совершенствование форм налогового контроля на современном этапе развития Российской налоговой системы // Рыкунова В.Л., Константинова И.М. / Государство и общество: вчера, сегодня, завтра. Серия: Экономика.-2016.-№ 2 (13).-С. 32-39.
4. Рыкунова В.Л., Севрюкова Л.В. Совершенствование форм и методов контрольной работы налоговых органов // В.Л. Рыкунова., Л.В. Севрюкова / Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент.-2013.-№ 2.-С. 102-106.
5. Проблема альтернативного выбора: налог на добавленную стоимость или налог с продаж / Севрюкова Л.В., Рыкунова В.Л. // Финансы и кредит. 2009. № 39 (375). С. 40-45.
6. Основные тенденции развития налога на добавленную стоимость в условиях российской налоговой реформы / Севрюкова Л.В., Рыкунова В.Л. // Известия Юго-Западного государственного университета. 2009. № 4 (29). С. 90а-95.
7. Показатели результативности налоговых проверок и их оценка на примере инспекции ФНС России по городу Курску / Севрюкова Л.В., Рыкунова В.Л. // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Ме-

неджмент. 2016. № 2 (19). С. 126-135.

8. Исследование показателей экономической преступности как угрозы экономической безопасности государства / Рыкунова В.Л., Севрюкова Л.В. // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2017. Т. 7. № 1 (22). С. 140-147.

9. Совершенствование форм и методов контрольной работы налоговых органов / Рыкунова В.Л., Севрюкова Л.В. // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 2. С. 102-106.

10. Актуальные вопросы налогового администрирования на современном этапе развития российской налоговой системы / Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н., Щелкунова А.А., Рыкунова В.Л. // под редакцией Севрюковой Л. В., Ткачевой Т. Ю.. Курск, 2010.

11. Налоги и налоговая система / Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н. // Курск, 2015.

12. Особенности налогового регулирования доходов субъектов Российской Федерации / Ткачева Т.Ю. // Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 4 (37). С. 8-14.

13. Развитие бюджетно-налоговых отношений: теория и практика / Т.Ю.Ткачева монография, Минобрнауки России, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования "Юго-Западный гос. ун-т" (ЮЗГУ). Курск, 2012.

14. Актуальные направления формирования бюджетно-налоговых отношений на региональном уровне / Ткачева Т.Ю. // Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 6 (45). С. 209-217.

15. Механизм гармонизации бюджетно-налоговых отношений на региональном уровне / Ткачева Т.Ю. // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 157-164.

16. Актуальные вопросы налогового администрирования на современном этапе развития российской налоговой системы / Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н., Щелкунова А.А., Рыкунова В.Л. // под редакцией Севрюковой Л. В., Ткачевой Т. Ю.. Курск, 2010.

17. Управление бюджетными рисками на региональном уровне с использованием экономико-математических методов оценки / Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В., Белоусова С.Н. // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2014. Т. 20. С. 981-985.

18. Совершенствование бюджетного анализа финансовых потоков на региональном уровне / Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В. // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 2. С. 50-57.

19. Логическая структура бюджетного потенциала и обоснование факторов, влияющих на его развитие / Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В. // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2012. № 2. С. 170-176.

20. Ключевые направления развития бюджетно-налоговой политики на региональном уровне / Ткачева Т.Ю. // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 4. С. 95-102.

БУЛГАКОВА ОЛЬГА АЛЕКСЕЕВНА
КУЗЬМИНА НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВНА

bulgakova.2030@mail.ru, ubarut46@mail.ru,
 Россия, Курск, Юго-Западный государственный университет

КОРРУПЦИЯ КАК УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В статье рассмотрена актуальная на сегодняшний день проблема – проблема коррупции. Акцентируется внимание на коррупции, которая оказывает негативное влияние на национальную экономику государства. Представлены приоритетные направления по борьбе с коррупцией на ближайший период времени.

Ключевые слова: коррупция, теневая экономика, национальная безопасность, экономическая безопасность.

Современное развитие российской государственности вполне определенно позиционирует коррупцию как ключевую угрозу национальной безопасности и одно из самых серьезных препятствий на пути развития страны. Вполне очевидно, что коррупция и теневая экономика представляют собой тесно переплетенные и взаимопорождающие друг друга явления.

Коррупция является довольно сложным социально-правовым явлением, которое можно рассматривать с точки зрения различных наук. Это, скорее всего, связано с тем, что на данный момент нет точного определения этого понятия.

Экономисты считают, что истоки коррупции кроются в экономических и институциональных деструкциях в развитии общественных отношений, а издержки ее существования накладываются на все общество. Предельно лаконичное определение основных причин коррупции экономисты выражают следующей формулой: Коррупция = Монополия + Произвол - Ответственность. Это значит, что возможности коррупции прямо зависят от монополии государства на выполнение некоторых видов деятельности (производить закупки оружия и т. д.) и от бесконтрольности деятельности чиновников, а также обратно зависят от вероятности и тяжести наказаний за злоупотребления [1, с.245]

В настоящее время много говорится и пишется о коррупции. Масштаб и глубина коррупции в России приобрели угрожающий характер, и подрывают не только отдельные сферы и отрасли жизни общества, но и саму государственность. Действительно, проблемой коррупции озаботились представители широкого диапазона наук: юристы, экономисты, социологи, политологи, психологи и т.д. Однако анализ результатов существующих научных изысканий вынуждает нас констатировать, что экономические исследования фундаментального и прикладного характера в этой области явно не соответствуют остроте возникшей проблемы [2, с.120].

До недавнего времени в России понятие коррупции не было определено

законодательно. Однако сейчас уделяется пристальное внимание проблеме коррупции в нашей стране. Так, приняты законодательные акты, регламентирующие борьбу с коррупцией, основополагающими из которых стали Указ Президента РФ от 01.04.2016 №147 «О национальном плане противодействия коррупции на 2016-2017 годы» и Федеральный закон «О противодействии коррупции» от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ.

Проблема коррупции выходит за рамки государства и носит международный глобальный характер. Коррупция оказывает разлагающее влияние на все сферы жизни общества: экономику, политику, социальную сферу. Негативные последствия, порождаемые этим явлением, не только препятствуют прогрессивному развитию общества, но и представляют серьезную угрозу для национальной и экономической безопасности государства.

В экономической сфере коррупция способствует развитию следующих процессов и явлений:

- нарушает механизм рыночной конкуренции;
- влечёт за собой неэффективное распределение средств государственного бюджета, препятствуя эффективной реализации правительственных программ;
- приводит к несправедливому распределению доходов, обогащая субъектов коррупционных отношений за счет остальных членов общества;
- способствует повышению цен на другие товары и услуги за счёт так называемых коррупционных «накладных расходов», в результате чего страдает потребитель;
- является средством, способствующим обеспечению благоприятных условий для формирования и развития коррупционной деятельности и теневой экономики [3, с.210].

Приоритетными направлениями в борьбе с коррупцией на 2016-2017 годы названы следующие:

- усиление работы по пресечению конфликта интересов;
- выработка мер по обеспечению неотвратимости имущественной ответственности коррупционеров;
- организация эффективного противодействия коррупции на уровне регионов [4, с.113].

С учетом интересов национальной безопасности Российской Федерации необходимо учитывать прогноз развития коррупционных проявлений в экономической сфере. Особое внимание необходимо обратить на прогнозирование развития следующих наиболее распространенных видов теневой экономики:

- уклонение от налогов;
- коррупция;
- неформальная занятость;
- контрфактическое производство (торговое пиратство);
- нелегальная миграция [5, с.103].

Коррупция – это явление с отрицательными социально-экономическими

последствиями, которое искажает цели и ценности страны, наносит существенный ущерб экономическому, социальному развитию и статусу России в мире. В связи с этим необходимо предпринимать меры по противодействию коррупционным проявлениям путем совершенствования законодательства, проведения разумной экономической государственной политики, усиления контроля за деятельностью экономических субъектов, создания в обществе атмосферы нетерпимости к коррупции и т. д. Это непременно должно способствовать пресечению отрицательного влияния коррупции на развитие государства.

Таким образом, для решения проблемы противодействия коррупции необходимы комплексный, системный подход, мобилизация всех здоровых сил российского общества на противодействие данному общественно опасному явлению, включая совершенствование юридической ответственности.

Список литературы

1. Бузин Р.В. Коррупция как внутренняя угроза экономической безопасности национальной экономики России// Р.В. Бузин// Вестник Воронежского государственного аграрного университета.- 2016.-№1 (48).-С.244-250.
2. Егоров В.А. Современный взгляд на коррупцию и методы борьбы с ее проявлением// В.А. Егоров// Успехи современной науки.-2016.-Том 7.-№12.-С.119-123.
3. Ковалёв В.Н. Коррупция. Возникновение коррупции в России// В.Н. Ковалёв// В сборнике: Интеллектуальный и научный потенциал XXI века сборник статей международной научно-практической конференции: в 6 частях.2016.С.210-211.
4. Сидоров А.И. Коррупция: и диагноз, и приговор// А.И. Сидоров// Социологические исследования.-2013.-№2.-С.111-117.
5. Юрьев В.М., Юхачев С.П. Коррупция как угроза национальной безопасности Российской Федерации// В.М. Юрьев, С.П. Юхачев// Социально-экономические явления и процессы.-2014.-№4.-С.101-104.
6. Проблема альтернативного выбора: налог на добавленную стоимость или налог с продаж/ Севрюкова Л.В., Рыкунова В.Л.// Финансы и кредит. 2009. № 39 (375). С. 40-45.
7. Основные тенденции развития налога на добавленную стоимость в условиях российской налоговой реформы/ Севрюкова Л.В., Рыкунова В.Л.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2009. № 4 (29). С. 90а-95.
8. Показатели результативности налоговых проверок и их оценка на примере инспекции ФНС России по городу Курску/ Севрюкова Л.В., Рыкунова В.Л.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2016. № 2 (19). С. 126-135.
9. Исследование показателей экономической преступности как угрозы экономической безопасности государства/ Рыкунова В.Л., Севрюкова Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2017. Т. 7. № 1 (22). С. 140-147.
10. Совершенствование форм и методов контрольной работы налоговых органов/ Рыкунова В.Л., Севрюкова Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 2. С. 102-106.
11. Актуальные вопросы налогового администрирования на современном этапе развития российской налоговой системы/ Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н., Щелкунова А.А., Рыкунова В.Л.// под редакцией Севрюковой Л. В., Ткачевой Т. Ю.. Курск, 2010.
12. Налоги и налоговая система/ Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н.//

Курск, 2015.

13. Особенности налогового регулирования доходов субъектов Российской Федерации/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 4 (37). С. 8-14.

14. Развитие бюджетно-налоговых отношений: теория и практика/ Т.Ю.Ткачева монография, Минобрнауки России, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования "Юго-Западный гос. ун-т" (ЮЗГУ). Курск, 2012.

15. Актуальные направления формирования бюджетно-налоговых отношений на региональном уровне/Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 6 (45). С. 209-217.

16. Механизм гармонизации бюджетно-налоговых отношений на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 157-164.

17. Актуальные вопросы налогового администрирования на современном этапе развития российской налоговой системы/ Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н., Щелкунова А.А., Рыкунова В.Л.// под редакцией Севрюковой Л. В., Ткачевой Т. Ю.. Курск, 2010.

18. Управление бюджетными рисками на региональном уровне с использованием экономико-математических методов оценки/ Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В., Белоусова С.Н.// Научно-методический электронный журнал Концепт. 2014. Т. 20. С. 981-985.

19. Совершенствование бюджетного анализа финансовых потоков на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 2. С. 50-57.

20. Логическая структура бюджетного потенциала и обоснование факторов, влияющих на его развитие/Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2012. № 2. С. 170-176.

21. Ключевые направления развития бюджетно-налоговой политики на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 4. С. 95-102.

БУРМАК АЛЕКСАНДР АНАТОЛЬЕВИЧ, бакалавр

МЕДВЕДЕВ ПАВЕЛ МИХАЙЛОВИЧ, бакалавр

Национальный исследовательский

Московский государственный строительный университет

Gustap.lera@gmail.com

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТОВ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ

Авторами рассматривается вопрос незастроенных территорий в Москве. Нельзя не согласиться, что и комплексное освоение земельных участков, и развитие застроенной территории являются двумя альтернативными процедурами застройки территорий населённых пунктов. Выбор в пользу той или иной процедуры зависит от ряда факторов, в том числе от масштабов планируемой строительной деятельности, экономических и юридических предпочтений инвестора, а также проводимой в конкрет-

ном населённом пункте градостроительной политики.

Ключевые слова: Строительство, территория, предприятие, недвижимость, проектирование.

Абсолютно известный всем факт, что свободных, незастроенных территорий в больших городах не осталось, во всяком случае в Москве. Вместе с тем потребности в строительстве новых объектов постоянно возникают, темпы строительства, как это не странно, но увеличиваются.

Перед законодателями остро встал вопрос совмещения интересов инвесторов, имеющих финансовую возможность воплощать в жизнь любые градостроительные проекты, и с другой стороны - собственников существующих ветхих и изрядно потрёпанных зданий, строений, сооружений.

Наиболее интересными в данной ситуации являются относительно новые правовые институты, введенные Федеральным законом от 29 декабря 2004 г. № 191-ФЗ, - комплексное освоение в целях жилищного строительства (далее для удобства будет использовано сокращённое название - комплексное освоение), и Федеральным законом от 18 декабря 2006 г. № 232-ФЗ, - развитие застроенной территории.

Единственным способом приобретения прав на осуществление комплексного освоения, равно как и на развитие застроенной террито-

1 Градостроительный кодекс Российской Федерации // Аграрное и земельное право. 2007. № 7(31). С. 47-126.

2 Шарапов В.В. Развитие застроенных территорий // Право и экономика. 2008. № 2.

Однако здесь необходимо отметить, что в отношении комплексного освоения в целях жилищного строительства Федеральным законом «О введении в действие ЗК РФ» было сделано одно исключение. В частности, п. 15 ст. 3 была установлена возможность предоставления до 30 декабря 2007 г. земельного участка лицу в аренду для комплексного освоения на основании заявления без проведения торгов, если предоставление участка такому лицу было предусмотрено соглашением, заключённым таким лицом с исполнительным органом государственной власти или органом местного самоуправления при одновременном соблюдении следующих условий:

- соглашение заключено с таким лицом до 30 декабря 2004 г.;
- соглашением предусмотрены осуществление таким лицом передачи жилых помещений, снос объектов капитального строительства либо строительство объектов коммунальной или социальной инфраструктуры и на момент заключения договора аренды земельного участка указанные обязательства выполнены полностью.

Поскольку указанным Федеральным законом ограничен срок такого договора - 9 месяцев без права пролонгации, то этот вид предоставления участков вне процедуры торгов уходит в историю.

Необходимо сказать пару слов в отношении органа власти, уполномоченного принимать решения по процедуре комплексного освоения и разви-

тия застроенной территории.

Согласно ст. 46.1 Градостроительного кодекса РФ, принимается только органом местного самоуправления, в Москве - Правительством Москвы, по инициативе либо органов власти субъекта РФ, либо физических, юридических лиц. [1] Хотелось бы обратить особое внимание, что федеральные органы власти исключены из перечня лиц, обладающих правом инициативы.

Учитывая достаточно активизировавшуюся деятельность по разграничению государственной собственности на землю, представляется скорее технической ошибкой, нежели обоснованным положением, непредоставление органам федеральной власти права инициировать развитие застроенной территории, в которой достаточно большое количество территории может находиться в федеральной собственности. [2]

В целях ускорения процесса представляется целесообразным, конечно же, предусмотреть все необходимые положения в одном распорядительном документе. Однако здесь важно отметить требования ст. 32 Жилищного кодекса РФ, согласно п. 11 которой в случае, если в отношении территории, на которой расположен многоквартирный дом, признанный аварийным и подлежащим сносу или реконструкции, принято решение о развитии застроенной территории, то орган, принявший решение о признании такого дома аварийным, обязан предъявить к собственникам помещений в указанном доме требование о его сносе или реконструкции и установить срок не менее шести месяцев для подачи заявления на получение разрешения на строительство, снос или реконструкцию указанного дома.

Таким образом, в случае, если на застроенной территории, предлагаемой к развитию, расположен жилой дом, решение о развитии застроенной территории и решение о проведении аукциона совмещено быть не может. Более того, минимальный срок с момента принятия решения о развитии застроенной территории и признании домов аварийными до возможности вынесения территории на торги должно пройти не менее 1,5 лет (6 месяцев для подачи заявления на получение разрешения на строительство, снос или реконструкцию указанного дома и год согласно Гражданскому кодексу РФ с момента государственной регистрации решения об изъятии земельного участка).

Для принятия решения о развитии застроенной территории кадастрового учёта не требуется. Согласно ст. 46.1. Градостроительного кодекса РФ, развитие застроенной территории предполагает строительство объектов в границах элемента планировочной структуры (квартала, микрорайона) или его части (частей), в границах смежных элементов планировочной структуры или их частей, то есть практически на любой территории.[1]

Норма о развитии застроенной территории значительно облегчает осуществление на практике квартальной застройки, поскольку в решении о развитии застроенной территории достаточно указать её местоположение и площадь, перечень адресов зданий, строений, сооружений, подлежащих сносу, реконструкции.

Однако есть и ограничивающий фактор, а именно: развитие застроенной территории может проводиться только, если на такой территории расположены многоквартирные дома, признанные в установленном Правительством РФ порядке аварийными и подлежащими сносу. При этом, из застроенной территории, в отношении которой принимается решение о развитии, должны быть исключены иные объекты капитального строительства. [3]

Список литературы

1. "Градостроительный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 30.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.01.2016)
2. Поршакова А.Н. Экономический механизм управления надежностью реализации проектов комплексной жилой застройки территорий / диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, спец. 08.00.05 // Пенза, 2011.
3. Бабенко С.В. Проблемы и перспективы реализации концепции комплексного освоения территорий в крупных городах России // Журнал правовых и экономических исследований. – 2013. - №2. – С. 137-140.

БУРМАК АЛЕКСАНДР АНАТОЛЬЕВИЧ, бакалавр

МЕДВЕДЕВ ПАВЕЛ МИХАЙЛОВИЧ, бакалавр

Национальный исследовательский

Московский государственный строительный университет

Gustap.lera@gmail.com

ПОНЯТИЕ, КРИТЕРИИ И ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ ИНЖЕНЕРНО-ГЕОЛОГИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЗДАНИЙ

Автором проанализированы все этапы жизненного цикла проекта. Выполнение всех видов инженерных изысканий для строительства всегда должно начинаться с оценки предшествующей изученности природных или природно-техногенных условий. В полной мере это относится и к производству инженерно-геологических изысканий. Вместе с тем приходится констатировать, что в нормативных документах и научно-технической литературе нет четких определений соответствующих понятий, отсутствуют представления о принципах и критериях выделения уровня изученности рассматриваемых условий.

Ключевые слова: Девелопмент земельных участков, объекты недвижимости, комплексное освоение территории, инвестиционные проекты

Инженерно-геологическая изученность территории – понятие, характеризующее, главным образом, наличие и масштаб инженерно-геологической съемки осваиваемой или освоенной строительством территории. Используется, главным образом, на этапах предпроектных работ. Изученность инженерно-геологических условий строительства – понятие, характеризующее уровень изученности инженерно-геологических условий создаваемой и/или созданной ранее природно-технической системы «геологическая среда – строительный объект – территория его размещения и техногенного влияния».

Используется на всех этапах жизненного цикла строительного объекта. С целью единообразия использования терминов в нормативных докумен-

тах при характеристике природных условий и строительных объектов (категории сложности инженерно-геологических условий, геотехнической категории сложности строительных объектов и др.) представляется целесообразным ввести термин категория изученности инженерно-геологических условий и выделять три категории: низкая – I, средняя – II и высокая – III. Необходимость введения в нормативные документы категорий изученности ИГУ для строительства особо опасных и технически сложных объектов была обоснована МИСИ-МГСУ ещё в 1980 г. при разработке первых в стране рекомендаций к инженерно-геологическим изысканиям для строительства АЭС, а затем в 2005 г. в связи с актуальными задачами городского строительства [1; 3].

Первым и удачным опытом разработки категорий изученности ИГУ строительства на территории городов явились исследования, проведенные Н.В. Тюниной, изложенные в её диссертации и опубликованной статье. Хотя в этой работе автором рассматривалась инженерно-геологическая изученность территории города, но ряд используемых критериев позволял оценивать и изученность ИГУ строительства применительно к задаче выбора объекта-аналога на стадии подготовки проектной документации.

В одном из последних нормативных документов по инженерным изысканиям для размещения, проектирования и строительства АЭС требования к оценке инженерно-геологической изученности территорий и категории изученности инженерно-геологических условий строительства отдельных зданий и сооружений АЭС содержатся в текстовой части документа, но, к сожалению, отсутствует приложение, конкретизирующее критерии выделения таких категорий.

В методологическом отношении важнейшее значение имеет концепция системного подхода к установлению, оценке и учету категории изученности ИГУ строительства при изысканиях. С этих позиций авторы считают необходимым руководствоваться следующими принципами её оценки: системности – оценка и учет категории изученности ИГУ на всех этапах жизненного цикла строительных объектов (ЖЦСО); адекватности – соответствия особенностям ПТС, этапу ЖЦСО, стадии/этапу изыскательских работ, и, следовательно, решаемым задачам; комплексности – учёт всех факторов, характеризующих сложность ИГУ; приоритетности – выделение приоритетно значимой информации для конкретной ПТС, этапа ЖЦСО и решаемых задач инженерных изысканий; верификации – проверки надежности источников изыскательской информации, времени и способов её получения, а также выполнение в необходимых случаях «заверочных» разведочных работ; своевременности – своевременная оценка и оперативный учет уровня изученности ИГУ при выполнении изыскательских работ.

Необходимо отметить широкий спектр задач инженерных изысканий, требующих предварительной оценки категории изученности ИГУ строительства и/или строительного объекта:

– анализ и согласование технического задания на проведение инженер-

но-геологических изысканий;

- разработка программ инженерно-геологических изысканий;
- поиск объекта-аналога при использовании метода инженерно- геологических аналогий;
- выработка изыскательских рекомендаций;
- экспертиза материалов инженерно-геологических изысканий;
- обоснование постановки изыскательского прогнозного и охранного мониторинга;
- составление изыскательского раздела Паспорта строительного объекта;
- оперативное обоснование управляющих и технических решений при возникновении чрезвычайных ситуаций, в том числе для установления причин аварий зданий и сооружений.

Чем выше категория изученности ИГУ строительства, тем более объективен подход к решению указанных задач.

Категорию изученности ИГУ следует оценивать и учитывать на всех этапах ЖЦСО, причем не только применительно к изученности строительной площадки или контуру здания/сооружения, но и в пределах зоны влияния данного объекта на окружающую застроенную или застраиваемую территорию. В общем случае при установлении категории изученности ИГУ должны рассматриваться те же факторы, которые определяют и категорию сложности инженерно-геологических условий конкретной территории и строительного объекта. При этом инженерный аспект инженерно-геологических изысканий требует рассмотрения, оценки и учёта не только качественных, но и, главным образом, количественных значений характеристик (параметров) геологической среды и её компонентов. [2]

Список литературы

1. Воронцов Е.А. Некоторые особенности изученности инженерно-геологических условий территорий города Москвы с разной застройкой, их учет при постановке и проведении инженерно-геологических изысканий // Сб. «Денисовские чтения. I». М.: МГСУ, 2000. С. 106- 110.
2. Дудлер И.В., Хайме Н.М. Оценка категорий сложности инженер-но-геологических условий для строительства особо опасных, технических сложных и уникальных объектов. // Геоэкология, инженерная геология, гидрогеология, геокриология. 2011. № 1. С. 75-86.
3. Дудлер И.В., Тюнина Н.В. Концепция применения метода инженерно-геологических аналогий при изысканиях для строительства и реконструкции на городских территориях // VII-я Международная конференция «Новые идеи в науках о Земле». Материалы докладов. Т.4. КДУ, 2005. С. 72

БЫТИНА ВЛАДИСЛАВА СЕРГЕЕВНА ВОДЯГО ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА

Россия, г.Брянск, Брянский филиал ФГОБУ ВО «Финансового университета при Правительстве Российской Федерации» (Брянский филиал Финуниверситета)
yuliya.vodyago@mail.ru, bytina_vladislava@mail.ru

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

События, происходящие в мире в 2014 – начале 2015 гг., показали, сколь значимым является вопрос обеспечения финансовой безопасности государства. От успешности реализации этой задачи во многом зависит не только устойчивость экономического развития государства, но и его суверенитет и в конечном итоге – его территориальная целостность [3, с 8]. Именно реализуемая государством денежно- кредитная политика, организация валютного и налогового регулирования составляют основу финансовой системы государства.

Для Российской Федерации проблема обеспечения финансовой безопасности является на сегодняшний день одной из наиболее острых. Не секрет, что формирование мировой финансовой системы прошло без участия Российской империи, соответственно СССР и, тем более, современной Российской Федерации. По существу Россия вынуждена была вступить в игру мировых финансов, не принимая участия в определении правил. Последствия этого наша страна постоянно ощущает. Это и экономический кризис 1998 года, и угроза Д. Кэмерона об отключении банковской системы России от системы SWIFT (Societyfor Worldwide Interbank Financial Telecommunications) из-за позиции по Украине, и давление на Россию посредством введения экономических санкций и т.д. Все это самым негативным образом сказывается на всей внешнеэкономической деятельности государства. [1, с 12]

В современных условиях воздействие геофинансов, мировых финансовых систем на отдельно взятое государство переходит на качественно новый уровень. С учетом господствующего положения, занимаемого финансовой составляющей в современной экономике, мы вправе характеризовать последнюю как экономику, управляемую в основе своем финансовым образом, через финансовые механизмы, с помощью финансовых рычагов, финансовых стимулов и в финансовых целях, а глобализм, демонстрируемый в настоящее время экономической цивилизацией, как раз и создает условия для установления особой финансовой власти, которая посредством владения мировыми деньгами и распоряжения стоимостью, управления финансовыми потоками позволяет воздействовать как на все мировое хозяйственное пространство, так и на отдельные государства. [5, с 114]

Финансовая безопасность рассматривается под разными углами, в частности:

- с позиции ресурсно-функционального подхода, финансовая безопас-

ность защищенность финансовых интересов субъектов хозяйствования на всех уровнях финансовых отношений; обеспеченность домашних хозяйств, предприятий, организаций и учреждений, регионов, областей, секторов экономики государства финансовыми ресурсами, достаточными для удовлетворения их потребностей и выполнение соответствующих обязательств;

- с точки зрения статистики, финансовая безопасность – такое состояние финансовой, денежно-кредитной, валютной, банковской, бюджетной, налоговой, инвестиционной, таможенно-тарифной и фондовой систем, которые характеризуются сбалансированностью, стойкостью к внутренним и внешним отрицательным влияниям, способностью предупредить внешнюю финансовую экспансию, обеспечить эффективное функционирование национальной экономической системы и экономический рост;

- в контексте нормативно-правового регламентирования, финансовая безопасность предусматривает создание таких условий функционирования финансовой системы, при которых, во-первых, фактически отсутствует возможность направлять финансовые потоки в незакрепленные законодательными нормативными актами сферы их использования и, во-вторых, до минимума снижена возможность злоупотребления финансовыми ресурсами.

Таким образом, финансовая безопасность – это защищенность финансовых интересов на всех уровнях финансовых отношений; определенный уровень независимости, стабильности и стойкости финансовой системы страны в условиях влияния на нее внешних и внутренних дестабилизирующих факторов, которые составляют угрозу финансовой безопасности; способность финансовой системы государства обеспечить эффективное функционирование национальной экономической системы и постоянное экономическое возрастание. [4, с 18]

Финансовая безопасность государства – основное условие его способности осуществлять самостоятельную финансово-экономическую политику в соответствии со своими национальными интересами. Финансовая безопасность государства состоит в способности:

- обеспечивать устойчивость экономического развития государства, платежно-расчетной системы и основных финансово-экономических параметров;
- нейтрализовать воздействие мировых финансовых кризисов и преднамеренных действий мировых факторов (государств, транснациональных корпораций и др.), теневых (кланово-корпоративных, мафиозных и др.) структур на национальную экономическую и социально-политическую систему;
- предотвращать крупномасштабную утечку капиталов за границу, «бегство капитала» из реального сектора экономики;
- предотвращать конфликты между властями разных уровней по поводу распределения и использования ресурсов национальной бюджетной

системы; - наиболее оптимально для экономики страны привлекать и использовать средства иностранных заимствований;

- предотвращать преступления и административные правонарушения в финансовых правоотношениях (в том числе легализацию – отмыwanie – доходов, полученных преступным путем).

Финансовая система должна иметь определенный запас прочности на случай непредвиденных и чрезвычайных обстоятельств, для того чтобы государственные органы могли оперативно и своевременно отреагировать на возникновение угроз и нейтрализовать факторы, способствующие их развитию и предотвратить потенциальные социально-экономические потери. [1, с 82] При этом финансовая безопасность является составным элементом общей экономической безопасности региона. [6]

Финансовая безопасность региона - финансовая самостоятельность (автономия), которая в первую очередь проявляется в осуществлении контроля над ресурсами региона и определяется возможностями наиболее полно использовать конкурентные преимущества региона; это стабильность региональной экономики, которая предусматривает надежность всех элементов экономической системы, защита всех форм собственности, создание гарантий для эффективной предпринимательской деятельности, сдерживание влияния дестабилизирующих факторов; способность к развитию и прогрессу, то есть самостоятельно реализовать и защищать региональные экономические интересы, осуществлять модернизацию производства, эффективную инвестиционную и инновационную политику, развивать интеллектуальный и трудовой потенциал региона. [3, с 11]

Комплексный анализ региональных кризисных ситуаций осуществляется на основе следующей системы оценочных показателей:

- собственные доходы территориального бюджета (с учетом паритета покупательной способности) на душу населения;
- доля федеральных дотаций территориальному бюджету в общей величине его доходов, включая дотации;
- расходы территориального бюджета на душу населения, в том числе по направлениям: на социально-культурные мероприятия; развитие народного хозяйства; прочие цели;
- общий объем прибыли предприятий по всем отраслям экономики;
- темпы роста прибыли предприятий по всем отраслям экономики;
- общий объем убытков предприятий по всем отраслям экономики;
- доля убыточных предприятий по всем отраслям экономики;
- разность между общими объемами прибыли и убытков на одного занятого в народном хозяйстве;
- средняя рентабельность промышленных, сельскохозяйственных, строительных и транспортных предприятий (отношение прибыли к суммарной стоимости основных производственных фондов и материальных оборотных средств);

- доля просроченной кредиторской задолженности в общей величине кредиторской задолженности;
- доля просроченной дебиторской задолженности в общей величине дебиторской задолженности;
- отношение общих объемов кредиторской к объемам дебиторской задолженности;
- просроченная задолженность по выдаче средств на потребление предприятиями и организациями промышленности, строительства и сельского хозяйства.

Критериальная характеристика степени остроты кризисной ситуации в области финансовой устойчивости региона – среднестатистический уровень его бюджетной обеспеченности за счет собственных источников доходов, рассчитанный с учетом паритета покупательной способности населения. При этом величина порогового значения указанного показателя составляет 60 % среднего по всем регионам уровня для кризисных ситуаций и 75 % – для предкризисных. [1, с 65]

Список литературы

1. Богомолов, В.А. Экономическая безопасность: учебное пособие для вузов / В.А. Богомолов. - М.: ЮНИТИ-Дана, 2015. - 303 с.
2. Литвиненко, А.Н. Финансовая безопасность государства: проблема управления рисками. /А.Н. Литвиненко. - М.: Экономист, 2014. - 315с.
3. Масленников, А.А. Экономическая безопасность России / А.А. Масленников, Д.Е. Плисецкий // Банковское дело.- 2014.- № 12.- С. 11-15
4. Рабкин, С. Финансовая безопасность предприятия / С. Рабкин // Экономист.- 2015.- № 12.- С. 53-58
5. Сенчагов, В.К. Экономическая безопасность России: общий курс: учебник / под ред. В.К. Сенчагова. - М.: Дело, 2015. - 895 с.
6. Шварова Е.В., Рахматуллова М.У. Анализ уровня экономической безопасности Брянской области// Экономика и предпринимательство. 2016. № 8 (73). С. 612-616.

УДК 332.74

ВАСИЛЬЕВА ОЛЬГА ЮРЬЕВНА, студентка

vasilieva.o2018@yandex.ru

ШЛЕЕНКО АЛЕКСЕЙ ВАСИЛЬЕВИЧ, доцент

shleenko77@mail.ru

Россия, г. Курск, Юго-Западный государственный университет

РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ, АНАЛИЗ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ В Г.КУРСКЕ

Коммерческая недвижимость (КН) — это недвижимость, которая используется юридическими и физическими лицами для извлечения прибыли, например, в торговой или производственной деятельности.

Виды коммерческих объектов недвижимости :

- Гостиницы

- Офисные помещения
- Помещения общественного питания
- Помещения свободного назначения
- Производственные помещения
- Складские помещения
- Торговые помещения

Анализируя сайт (<https://www.avito.ru/kursk>) по г. Курску сразу можно сделать вывод, что предложение превосходит спрос, причем значительно, так как предложений о продаже коммерческой недвижимости 218, а предложений о продаже всего 2.

Проведем анализ каждого вида объекта коммерческой недвижимости отдельно.

Таблица 1 – Офисные помещения

Офисные помещения				
	Объект 1	Объект 2	Объект 3	Объект 4
Адрес	Курская область, Курск, ул. Павлуновского, д.3А	Курская область, Курск, ул. Лысая Гора, 1	Курская область, Курск, г.Курск, ул.Дейнеки 5е	Курская область, ул Сумская 27
Округ	Центральный	Центральный	Сеймский	Сеймский
Общая площадь	156,1	165	181	204
Цена предложения, руб.	3 122 000	5 280 000	2 896 000	4 200 000
Цена предложения, руб./кв.м	20 000	32 000	16 000	20 588

Таблица 2 – Анализ гостиниц

Гостиницы		
	Объект 1	Объект 2
Адрес	Курская область, Курск, проезд Магистральный 18/30	Курская область, Курск, Курск ул. Сеймская
Округ	Центральный	Сеймский
Общая площадь	545	450
Цена предложения, руб.	12 000 000	13 500 000
Цена предложения, руб./кв.м	22018	30 000

Анализируя коммерческую недвижимость в городе Курске, а именно офисную недвижимость, можно сделать вывод, что в Центральном округе офисной недвижимости продается намного больше, чем в Сеймском и Железнодорожном округе. Как видно из таблицы №1 цены колеблются от 16 000 до 32 000 рублей за квадратный метр, это обусловлено местоположением

ем офисных помещений.

Анализируя предложения на гостиницы, можно сделать вывод, что спрос на них очень мал. Цены колеблются от 22 018 до 30 000 рублей за квадратный метр, что составляет малую разницу.

Таблица 3 – Объекты общественного питания

Объекты общественного питания		
	Объект 1	Объект 2
Адрес	Курск, ул. Верхняя Луговая, д. 65	Курская область, Курск, ул. Павлуновского, д. 3А
Округ	Центральный	Центральный
Общая площадь	1231	174
Цена предложения, руб.	56 000 000	3 488 000
Цена предложения, руб./ кв.м	45 491	20 046

Объекты общественного питания в г. Курск не пользуются особым спросом и предложением. На продажу выставлено несколько объектов, и как можно наблюдать их цены колеблются от 20 046 до 45 491 рублей за квадратный метр, что обусловлено площадью объектов общественного питания.

Таблица 4 – Помещения свободного назначения

Помещения свободного назначения						
	Объект 1	Объект 2	Объект 3	Объект 4	Объект 5	Объект 6
Адрес	Курск, ул. Ленина, 66	Курск, Дружбы пр-кт, 4	Курск, проезд Магистральный, д. 176	Курск, Гагарина ул, 23А	Курск, 2-я Рабочая, 23	Курск, Рабочая вторая ул, 23
Округ	Центральный	Центральный	Сеймский	Сеймский	Железнодорожный	Железнодорожный
Общая площадь	123,4	350	977,1	80	3550	5300
Цена предложения, руб.	25 000 000	18 000 000	14 500 000	2 945 000	10 700 000	19 000 000
Цена предложения, руб./ кв.м	202 593	51 429	14 840	36 813	3 014	3 585

Цена на помещения свободного назначения в Центральном районе выше и доходит до 202 593 рублей за квадратный метр, в Сеймском и Железнодорожном округах данная недвижимость стоит от 3 014 рублей за квадратный метр и имеют большую площадь по сравнению с Сеймским и Центральным округом, а стоимость одного квадратного метра намного ниже,

чем в Центральном округе.

Таблица 5 – Производственные помещения

Производственные помещения					
	Объект 1	Объект 2	Объект 3	Объект 4	Объект 5
Адрес	Курск, ул. 2-я Рабочая, 23	Курск, ул. Прогонная 46	Курск, Курская область, п. 1-я Моква	Курск, ул. Халтурина д.6	Курск, г. Курск, ул. Привокзальная, 8
Округ	Железнодорожный	Железнодорожный	Центральный	Центральный	Сеймский
Общая площадь	5390	532	852	937,8	8050
Цена предложения, руб.	17 000 000	8 900 000	15 000 000	14 147 600	15 000 000
Цена предложения, руб./ кв.м	3 154	16 729	17 606	15 086	1 864

Как видно из таблицы №5 цены колеблются от 1 864 до 17 606 рублей за квадратный метр, цены разнятся из-за размера площади производственных помещений, на формирование стоимости влияет местоположение объектов.

Таблица 6 – Складские помещения

	Объект 1	Объект 2	Объект 3
Адрес	Курск, ул. Строительная первая, 8в	Курск, ул. Еремина 3-5	Курск, Силикатный проезд
Округ	Центральный	Сеймский	Сеймский
Общая площадь	5500	400	660
Цена предложения, руб.	80 000 000	2 500 000	4 000 000
Цена предложения, руб./ кв.м	14 545	6 250	6 061

На рынке коммерческой недвижимости немного предложений о продаже складских помещений. Цены колеблются от 6 061 до 14 545 рублей за квадратный метр, что обусловлено площадью. В данном случае, чем больше площадь, тем выше цена.

Большое количество торговых помещений продается на рынке коммерческой недвижимости, исходя из таблицы цены начинаются с 6 457 рублей за квадратный метр и доходят до 60 000 рублей за квадратный метр, цена формируется за счет площади объекта и его местоположения.

Таблица 7 – Торговые помещения

Торговые помещения						
	Объект 1	Объект 2	Объект 3	Объект 4	Объект 5	Объект 6
Адрес	Курск, ул Радищева, 8	Курск, Карла Маркса ул 15	Курск, 1 й Ольховский переулок дом 3	Курск, Ул. Харьковская	Курск, ул.3-я Агрегатная 23 ж	Курск, улНовоселовка вторая, 44
Округ	Центральный	Центральный	Сеймский	Сеймский	Железнодорожный	Железнодорожный
Общая площадь	273	90,3	240	271	103	464,6
Цена предложения, руб.	16 380 000	5 300 000	14 000 000	10 000 000	2 350 000	3 000 000
Цена предложения, руб./кв.м	60 000	58 693	58 333	36 900	22 816	6 457

Подводя итог, можно сделать вывод, что вся коммерческая недвижимость делится на 7 видов (гостиницы, офисные помещения, помещение общественного питания, помещение свободного назначения, производственное помещение, складское помещение и торговое помещение). В г. Курске больше всего продается помещений свободного назначения, и очень малое количество помещений общественного питания, гостиниц и складских помещений.



Рисунок 1 – График продаж по видам коммерческой недвижимости

Если же сравнивать по округам г. Курска, то больше коммерческой недвижимости продается в Центральном районе города, намного меньше в Железнодорожном и Сеймском округах.

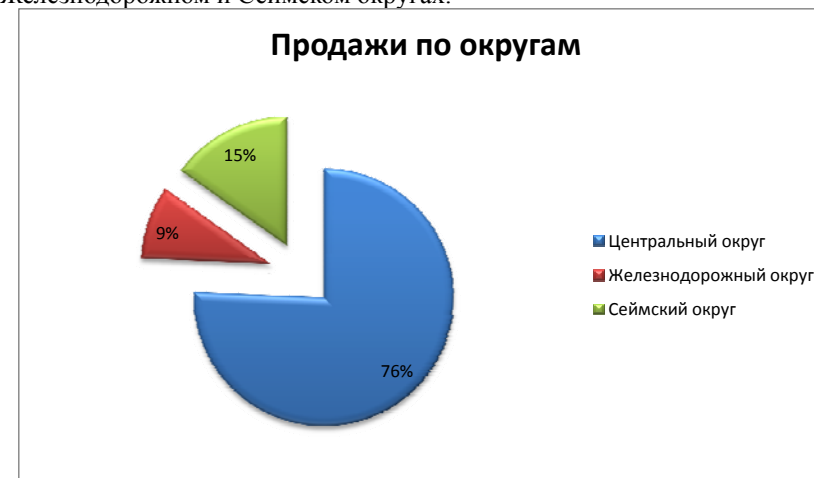


Рисунок 2 – График продаж коммерческой недвижимости по округам

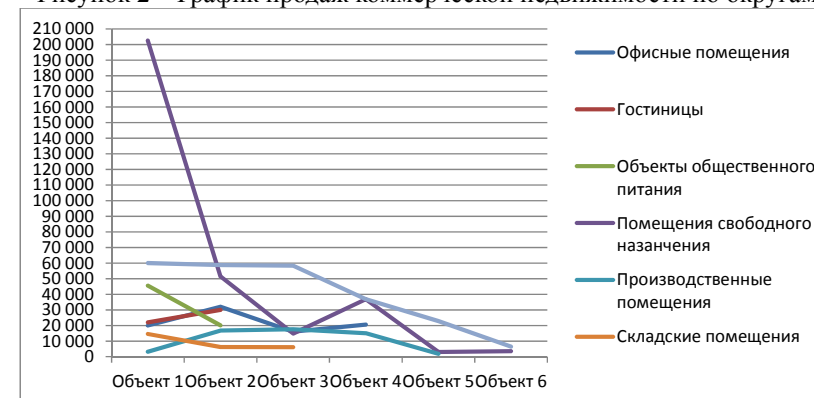


Рисунок 3 – График цен коммерческой недвижимости

Исходя из полученных графиков, можно сделать вывод, что минимальную стоимость за квадратный метр имеют складские помещения, чуть выше стоимость производственных и офисных помещений, а так же гостиниц. Объектов общественного питания на рынке коммерческой недвижимости г. Курска представлено немного, и стоимость за квадратный метр в промежутке от 20 000 до 50 000 рублей за квадратный метр. Торговые помещения неоднородны по своей цене, и их стоимость за квадратный метр начинается с 5 000 и достигает 60 000 рублей, тоже можно сказать о помещениях свободного назначения, их цена разнится от 3 000 до 200 000 руб-

лей за квадратный метр.

Список литературы

1. Сайт объявлений [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.avito.ru/> (Дата обращения 03.10.17)
2. Бредихин В.В. Развитие производственно-технического потенциала строительной отрасли / В.В. Бредихин, А.В. Шлеенко, Н.В. Бредихина. Курск: Изд-во Юго-Зап. гос. ун-та. – 2016. – 114 с.
3. Юрьева О.В., Шлеенко, А.В. Экономическая эффективность использования земельных ресурсов региона // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2014. – №6. – С. 13-16.
4. Шлеенко, А.В. Моделирование эволюционного развития социально-экономических систем. / А.В. Шлеенко, С.Н. Волкова, Е.Е. Сивак // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. – 2013. – №4. – С. 133-137.
5. Волкова С.Н. Проблема моделирования и прогнозирования процессов развития социально-экологической системы / С.Н. Волкова, Е.Е. Сивак, М.И. Пашкова, А.В. Шлеенко // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2016. – №6. – С. 76-70.
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. Прогнозирование регионального развития/ Волкова С.Н., Сивак Е.Е., Пашкова М.И., Шлеенко А.В.// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2015. № 6. С. 9-11.
8. Инновационные решения как фактор повышения экономической эффективности сахарной отрасли/ Шлеенко А.В., Волкова С.Н.// Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2010. Т. 5. № 1 (15). С. 93-95.
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. Развитие профессионального управления объектами коммерческой недвижимости в России/ Шлеенко А.В., Шаповалов И.Г., Басова Д.А.// В сборнике: Молодежь и XXI век – 2016, Материалы VI Международной молодежной научной конференции: в 4-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2016. С. 344-348.

ВЛАСОВА НАТАЛЬЯ ИВАНОВНА
ЛАЗАРЕВА ТАТЬЯНА ГЕОРГИЕВНА
 ФГБОУ ВО Самарская ГСХА, г. Самара, Россия
 n.i.vlasova@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены экономическая сущность и необходимость кредитования сельского хозяйства, формы кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей. На основании рассмотренного материала выделены основные особенности кредитования сельского хозяйства.

Россия взяла курс на интенсивное развитие сельскохозяйственной сферы, которой, к сожалению, долгое время не уделялось вообще никакого внимания. Теперь же развитие сельского хозяйства – одна из приоритетных задач государства. Принимаются все возможные меры для стимулирования интереса населения к фермерскому хозяйству и к жизни деревни в целом. Когда-то люди стремились уехать из деревни как можно быстрее, теперь же все чаще приходит понимание, что именно деревня и сельское хозяйство – это залог успешного развития государства. Одна из мер по развитию сельского хозяйства – это специальные банковские кредиты со льготными процентными ставками.

Льготные кредиты для сельского хозяйства делятся на 4 типа:

- под залог техники;
- на развитие личного подсобного хозяйства (ЛПХ);
- под площади земли с/х назначения;
- займ под залог урожая.

Кредиты выдаются на текущие цели и для проведения сезонных работ (сроком до 2 лет). Эти деньги можно использовать для закупки отечественного сельскохозяйственного сырья, запасных частей и материалов для ремонта техники, для закупки горюче-смазочных материалов, удобрений, семян, кормов, ветеринарных препаратов, для закупки молодняка скота и птицы.

Кредит на инвестиционные цели используется для создания материально-технической базы: закупка техники, оборудования, транспортных средств и племенного скота. Такой кредит выдается сроком до 3 и 5 лет.

Для получения кредита сельскохозяйственное предприятие или потребительский кооператив должен иметь собственное административное помещение, оснащенное современными средствами связи, и иметь квалифицированный персонал. В кооперативе должно быть не менее 5 граждан и не менее 2 юридических лиц.

Обязательно создание резервного фонда – не менее 10% от паевого фонда. В свою очередь паевой фонд должен быть полностью оплачен членами кооператива, и его размер не должен превышать размер чистых активов кооператива.

Помимо указанных требований, кооператив не должен иметь просроченной задолженности перед бюджетами всех уровней, за последний отчетный год не должно быть убытков, а кредитная история должна быть только положительной [1].

Для получения инвестиционного кредита кооператив должен, прежде всего, предоставить инвестиционный проект (бизнес-план) и расчеты, которые подтвердят эффективность проекта. Например, если цель инвестиционного кредита – это строительство объектов недвижимости производственного назначения, необходимо предоставить проектно-сметную документацию и документы, подтверждающие право собственности на землю, предназначенную для строительства.

Для получения кредита предоставьте в банк заявку, причем некоторые банки принимают заявки в произвольной форме. После этого на адрес кооператива банк отправляет анкету-заявку на получение кредита. К анкете прилагается список документов, которые нужно представить для рассмотрения анкеты.

Сумма кредита определяется в каждом случае индивидуально, в зависимости от показателей развития кооператива. Минимальная сумма кредита – 300 000 р. Процентная ставка чаще фиксированная, обычно 14-17%.

Одним из главных условий при оформлении сельскохозяйственного кредита является точное планирование затрат. Заемщику необходимо со всей ответственностью прогнозировать уровень возможных расходов на определенный период кредитования. Отдельные банки могут потребовать ежемесячный прогноз, в некоторых за основу берутся расходы за квартал.

Для получения сельскохозяйственного кредита необходимо предоставить банку определенный перечень документов, чаще всего это:

- бизнес-план;
- копии документов, подтверждающих право собственности;
- справка о наличии счета в банке;
- справка о том, что недвижимость не была залогом;
- отчетность за прошедший отчетный период.

А так же другие документы, требования на которые указывает сам банк.

Главной проблемой рефинансирования кредитования в России является высокая процентная ставка. В ведущих мировых странах размер процентной ставки составляет 0,25-1%. В России ставка рефинансирования составляет 11%, что требует пересмотра в пользу уменьшения [2].

Один из основных факторов, снижающих привлекательность аграрного сектора для банков — высокие риски. Территория России охватывает несколько климатических зон, включая территории с повышенными факторами риска для потери урожая.

Страхование является эффективным инструментом, позволяющим распределить ущерб от утраты урожая между предприятиями, тем самым снижая нагрузку на сельское хозяйство.

Поэтому одним из факторов повышения ликвидности для банков является управление рисками предприятия. С этой целью в сельском хозяйстве развивается система страхования урожая. На текущем этапе в России система страхования урожая развита слабо.

Как правило, в случае возникновения ущерба страховые компании возмещают только 5% от стоимости урожая, в то время как поражение достигает порядка 30%. По этой причине многие предприятия сельскохозяйственной отрасли отказываются от страхования урожая [3].

Таким образом, кредитование является одним из основных инструментов развития сельскохозяйственной отрасли в России. В сложившихся условиях банки не заинтересованы в кредитовании аграрного комплекса из-за низких сроков окупаемости производства и отсутствием возможности у

фермеров предоставления залогового имущества. Решением проблемы может стать добровольная кооперация фермеров с целью расширения кредитных возможностей. Также возрастает роль государственной поддержки и регулирования кредитного рынка.

Список литературы

1. Ручкина. Г. Ф. Государственная поддержка малого предпринимательства в сельском хозяйстве: проблемы кредитования // Законы России: опыт, анализ, практика 2014 — №9 — С.105-108.
2. Мельникова О.Ю. Особенности и проблемы кредитования сельского хозяйства в России // Экономика: экономика и сельское хозяйство, 2015. №3.
3. Власова, Н.И., Лазарева Т.Г., Перспективы развития централизации сельскохозяйственного страхования // Перспективы развития научной и инновационной деятельности молодежи: материалы международной научно – практической конференции для аспирантов и молодых ученых. Тюмень. – 2016. - № 6.5. – С. 105 – 107.

ГАЛКИНА СВЕТЛАНА ВАСИЛЬЕВНА

Россия, г.Курск, Юго-Западный государственный университет
s.galkina2208@yandex.ru

СТРАХОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО В РОССИИ КАК ОДНА ИЗ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В данной статье рассмотрено понятие «страхового мошенничества», определено его значение для субъектов страхового рынка. Так же были рассмотрены способы мошеннических действий, определена классификация посягательств по критерию субъекта преступной деятельности. Выявлены причины возникновения страхового мошенничества, а так же предложены методы борьбы с ним.

Сложившаяся экономическая ситуация в Российской Федерации требует всесторонней поддержки и комплексного анализа развития института страхования. Развитие страхового рынка является одним из наиболее важных факторов становления эффективной экономики. На сегодняшний день существует множество проблем, которые препятствуют развитию рынка страхования в России. К ним можно отнести: неразвитость института страхования, несовершенство законодательной базы, низкий уровень страховой культуры, а так же появление признаков страхового мошенничества.

Страховое мошенничество развивается параллельно общему состоянию экономики.

Проблема мошенничества в сфере страховой деятельности сегодня является одной из значимых для субъектов страхового рынка. Точная статистика потерь от мошенничества в Российской Федерации отсутствует, однако, по мнению экспертов и страховщиков, масштабы данного явления велики.

В международной практике под страховым мошенничеством понимается умышленное преступление, направленное на обман страховой компании и

совершенное страхователем с целью необоснованного обогащения за счет страховщика путем искажения информации об объекте страхования, совершения действий, направленных на наступление страхового случая или увеличение суммы страхового возмещения [1].

Эксперты в сфере страхования отмечают как рост мошенничества со стороны клиентов страховых компаний, так и значительное увеличение количества отказа страховщиков в выплатах страхового возмещения. Из чего следует, что страховой рынок функционирует в условиях обоюдного обмана субъектами рынка страхования друг друга.

На сегодняшний день насчитывается более двухсот способов совершения преступлений в страховой сфере, суть совершения которых зависит от конкретного вида страхования: обязательное или добровольное, страхование жизни, здоровья, имущества, транспортных средств, гражданской или профессиональной ответственности и других видов.

Развития сектора страхования, увеличение объема денежных средств страховщиков не могли пройти незаметно для организованных преступных формирований, которые стали применять в отношении страховых компаний приемы, отработанные на банковском секторе.

Практически, полное игнорирование государством проблем участников страхового рынка, ежедневно подвергающихся преступным действиям со стороны отдельных преступников и организованных преступных групп, специализирующихся в различных видах страхования, приводит к возникновению у правоприменителей ложного чувства «отсутствия проблемы», а у преступников чувства безнаказанности, и уже как следствие, качественному и количественному росту случаев страховых преступлений [2].

Отсутствие официального учета преступлений совершаемых в страховой сфере, который должен осуществляться, прежде всего, за счет информации, предоставляемой страховыми организациями, не может способствовать формированию общественного мнения об истинных масштабах указанных преступлений, и не позволяет выстроить стройную и эффективную систему мер по предупреждению преступлений в страховой сфере.

Так же отсутствие специализированных государственных и коммерческих организаций по борьбе с преступлениями в сфере страхования является одной из причин галопирующего роста числа совершенных преступлений в страховой сфере.

Чаще всего при совершении мошеннических действий в отношении страховой компании применяется такой способ преступления, как инсценировка преступных действий третьих лиц. Данный способ страхового мошенничества применяется в отношении практически любого объекта, который подлежит имущественному страхованию.

В криминалистической литературе преступные посягательства в сфере страхования классифицируются по критерию субъекта преступной деятельности на следующие крупные группы преступлений:

1) преступные посягательства страхователей, застрахованных лиц, выго-

доприобретателей;

2) преступные посягательства сотрудников страховых организаций, страховых агентов и иных посредников в сфере страхования;

3) преступные посягательства руководителей и иных высокопоставленных сотрудников страховых организаций.

Что касается первой группы, то присутствует понимание того, что такие деяния, как правило, совершаются страхователями – физическими лицами, нередко в соучастии со страховыми агентами, а так же другими сотрудниками страховой организации, консультантами, экспертами, оценщиками, сотрудниками ГИБДД. При этом ущерб причиняется страховщику [3].

Вторая группа являет собой разновидность экономических афер. Такие преступления сводятся к одному – лживому обещанию держателю страхового полиса, что компания своевременно выплатит компенсацию при наступлении страхового случая.

Последняя же группа преступных посягательств в сфере страхования означает обман со стороны менеджеров страховой организации. В этом случае ущерб причиняется клиентам страховой компании, ее сотрудникам, а так же государству.

Одной из явных причин всех видов страхового мошенничества застрахованных субъектов является недостаточный уровень проверки данных, предоставляемых при оформлении полиса, связанный с заинтересованностью самой компании в привлечении клиентов по ряду направлений, которые не пользуются популярностью.

В таких ситуациях, невнимательность страхового агента объясняется расстановкой приоритетов, в пользу привлечения клиентов, а появляющиеся впоследствии страховые прецеденты рассматриваются и оспариваются уже по факту их возникновения.

Со страховым мошенничеством можно бороться при помощи общенаучных методов. А именно это:

- составление «черных списков» неблагонадежных страхователей и агентов;
- создание единых баз данных застрахованного автотранспорта;
- создание общественных организаций по борьбе со страховыми мошенничествами на региональном, национальном и международном уровнях;
- обеспечение соблюдения принципа гласности раскрытых мошенничеств.

Страховым компаниям в типовых формах договоров страхования, заявлений о страховании и о страховой выплате следует более четко оговаривать ответственность страхователя за предоставление ложных сведений [4].

Мошеннические действия в сфере страхования в Российской Федерации являются уголовно наказуемыми, особенно если совершаются в совокупности с другими правонарушениями. Мошенничество в сфере страхования рассматривается в контексте статьи 159 «Мошенничество» Уголовного кодекса.

В большинстве случаев страховые компании не стремятся осуществлять уголовное преследование мошенников, а стараются бороться с этим злом внутри страховой компании. Страхователи в свою очередь чаще всего закрывают глаза на факты мошенничества, как со стороны страховщиков, так и со стороны компетентных органов, имеющих непосредственное отношение к процессу страхования.

Список литературы

1. Изабакаров И., Махдиева Ю. Государственное регулирование российского страхового рынка в условиях мирового финансового кризиса // Финансы и кредит. 2009. №20. С. 39.
2. Жилкина М.С. Страховое мошенничество: Правовая оценка, практика выявления и методы пресечения. — М.: Волтерс Клувер, 2005.
3. Боровских Р.Н. Проблемы криминализации и декриминализации страховой деятельности в России: монография / науч. ред. М.П. Клейменов. — М.: Российская криминологическая ассоциация, 2011. — 166с.
4. Киясханов Х. Ш. Современные тенденции страхового мошенничества // Бизнес в законе. 2011. №6. С.139.

УДК 658

ГАРИПОВ АЛЬБЕРТ РИНАТОВИЧ

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа, Уфимский
государственный авиационный технический университет
Albert060494@yandex.ru

КАЙЗЕН. КЛЮЧ К УСПЕХУ ЯПОНСКИХ КОМПАНИЙ

Рассмотрена система KAIZEN на примере японских компаний. Выявлены основные причины, по которым данная система не уживается в России. Рассмотрены десять классических принципов KAIZEN, которые практикуются в японских компаниях.

Для большинства руководителей система KAIZEN стала стилем жизни, чем просто стилем управления [1]. Кайзен – это постоянное стремление к совершенству всего. Цель кайзен – развитие за счет внутренних резервов, без привлечения крупных финансов извне.

Концепция кайзен признана по всему миру и является очень эффективной как в промышленности, так и в сфере услуг.

Возникает вопрос: «Если концепция кайзен настолько эффективна, то почему лишь немногие решаются на ее активное внедрение, а у большинства все остается на уровне интереса?» [2].

Большинство людей считают, что для внедрения данной системы и модернизации производства необходимо иметь большие финансы для приобретения дорогостоящего оборудования и новейших технологий. Японцы первыми поняли, что развитие заключается не только в количестве имеющихся денег. Главное – это уметь планировать и правильно распределять ресурсы. В Японии говорят: «Если у вас нет денег, работайте мозгами или просто работайте интенсивнее» [2].

Внедрение системы кайзен позволяет:

- 1) повысить не только качество продукции и услуг, но и взаимоотношений между сотрудниками и качество работника в отдельности;
- 2) экономить материальные ресурсы, время и финансовые затраты;
- 3) повысить рентабельность, конкурентоспособность и производительность в несколько раз.

Так же нельзя не отметить тот факт, что в системе кайзен все происходит постепенно. Поэтому люди воспринимают это не так остро и им легче к этому привыкнуть и освоить.

В идеологии кайзен сотрудник должен быть заинтересован в развитии фирмы не меньше, чем руководитель. Для этого руководство должно позволять сотрудникам высказывать свои идеи, выражать свое мнение. Также ошибки, допущенные сотрудниками, не должны приводить к всяческим унижениям со стороны руководства и приводить к увольнениям. Как мы знаем, не ошибается только тот, кто ничего не делает. В кайзен любая ошибка – это возможность роста. Человек учится на своих ошибках и тем самым развивается и стремится стать лучше. В России и США на ошибки людей сложился свой взгляд и чаще всего – это повод для увольнения.

Самая большая ошибка России в том, что у нас есть четкое разделение директор – сотрудник. Кайзен предписывает не делить людей на сорта и касты и не разделять людей разных уровней по разным кабинетам. В России для руководства даже предусматривают отдельные обеденные залы, в Японии это считается неприличным.

Как известно, в Японии действует система пожизненного найма. Такая система позволяет не только снизить текучесть кадров, но и мотивирует людей более тщательно подходить к выбору работы и заниматься тем, что действительно нравится. Система кайзен позволяет развиваться и познавать новое в определенной области вместо того, чтобы всю жизнь заниматься однотипной, рутинной работой. У людей появляется мотивация к работе, а вместе с тем развивается сама фирма. Ведь лучший работник – это мотивированный работник. Как обстоят дела в России. Люди идут на работу, чтобы побыстрее отработать норму и уйти домой.

В Японии компании, использующие систему кайзен, относятся к сотруднику не просто как к «трудовому ресурсу», а как к «целой личности». Они признают важность сотрудников и команд, их знаний и участия во всех сферах жизни компании. Все это позволяет вдохновлять, мотивировать и направлять сотрудника [1, 3].

Японские сотрудники за улучшение качества рабочего места или совершенствование рабочего процесса получают премии. Даже небольшой вклад обязательно отмечается руководством. Если какие-то идеи позволили сократить расходы компании или сэкономить средства, то японцы выплачивают сотрудникам солидные вознаграждения. В России даже предложения, приносящие огромную выгоду компании, никак не поощряются [3, 4].

Рассмотрим десять классических принципов кайзен, которые практику-

ются в японских компаниях (табл. 1).

Таблица 1 – Классические принципы кайзен

	Принцип	На что он направлен
1	Концентрация на клиентах	Производство качественных товаров и качественное обслуживание покупателя
2	Непрерывные изменения	Поиск путей совершенствования не прекращается после того, как было внедрено очередное улучшение
3	Открытое признание проблем	Вынесение проблем на открытое обсуждение с целью нахождения наиболее лучшего варианта его решения
4	Пропаганда открытости	Равные условия труда (руководитель и сотрудник размещаются в одном кабинете)
5	Создание рабочих команд	Сотрудник входит в несколько групп, которые формируются в зависимости от конкретной цели. Это позволяет вовлечь работника в жизнь компании и быть более ответственным
6	Управление проектами при помощи межфункциональных команд	Для успешной реализации проекта необходимо, чтобы все группы людей работали сообща (от отдела маркетинга до сборочного участка)
7	Формирование «поддерживающих» взаимоотношений	Избегание внутренних (межличностных) конфликтов
8	Развитие самодисциплины	Способность сотрудника к гармоничному взаимодействию с коллегами и клиентами
9	Информирование каждого сотрудника	Персонал должен быть полностью и постоянно информирован о своей компании
10	Делегирование полномочий каждому сотруднику	Каждому сотруднику предоставляется возможность обучаться и действовать в соответствии с предоставленной ему информацией

Из этих десяти принципов пять (5-9 и 10) имеют отношение к обучению и развитию людей. Эти принципы проще всего внедрить в западную компанию, в которой хотят использовать систему кайзен. Они охватывают энергию, стремление и энтузиазм сотрудников, а также помогут сформировать чувство общности всех сотрудников компании ради достижения новых вершин [2, 3].

Список литературы

1. Кайзен: Ключ к успеху японских компаний / Масааки Имаи ; Пер. с англ. – 5-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2011. – 274 с. – (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»).
2. Сухова Н.А. Разработка основ проектирования организации производственных процессов // Экономическая безопасность: правовые, экономические, экологические аспекты: сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. 2017. С. 252-255.
3. Юрьев В.Л., Старочкина С.В., Сухова Н.А. Техничко-экономическое обоснование инвестиций в техническое перевооружение авиадвигателестроительных предприятий // Наука - производству Ежегодный научно-технический сборник под общей редакцией В.Л.Юрьева. – Уфа, 2013. С. 15-24.
4. Майорова Е. Метаморфозы технологии кайдзен в России // Управление персоналом. – 2008. – № 21. – С. 35-37.

ГАШНИКОВ РОМАН АЛЕКСЕЕВИЧ, магистрант
Саратовский социально-экономический институт (филиала) РЭУ им. Г.В.Плеханова

ПРОБЛЕМА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье показаны современные конкурентные позиции российской экономики в мире, выявлены основные проблемы повышения конкурентоспособности экономики на данный момент, а также предложен путь решения существующих проблем и выхода из сложившейся ситуации для различных групп отечественных предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность, российская экономика.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что конкурентоспособность отечественной экономики играет большую роль для нас, потребителей. Ведь, чем эффективнее функционирует наша экономика, тем выше благосостояние граждан нашей страны.

Для начала следует провести оценку конкурентоспособности национальной экономики Российской Федерации в соответствии с рейтингом глобальной конкурентоспособности, составленном ВЭФ, 2016-2017 г.



Рисунок 1 - Влияние групп факторов на экономику России в 2016-2017 гг.

Несмотря на рецессию экономики, финансовый кризис и санкции, по сравнению с прошлым годом Российская Федерация буквально в конце сентября 2017 года поднялась в рейтинге на два пункта и заняла 38 место из 138, при этом суммарная оценка составляет 4,5 из 7 возможных¹. Все последующие данные будут проанализированы в соответствии с рейтингом глобальной конкурентоспособности.

На диаграмме 1, построенной на основе показателей рейтинга (см. приложение 2) показано, какие факторы в 2016 году оказали наибольшее влия-

¹ The Global Competitiveness Report 2016–2017. [Электронный ресурс] // <http://www.weforum.org/reports/globalcompetitiveness-report-2015-2016> (дата обращения 1.11.2016).

ние на индекс конкурентоспособности России.

Видно, что для России наибольшее влияние на рейтинг имеют факторы эффективности (5-10), далее следуют базовые параметры (1-4), а наименьшее влияние на итог оказывают факторы инноваций, где весьма низка конкурентоспособность компаний (11-12).

Анализируя факторы эффективности, можно заметить, что Россия имеет большую ёмкость рынка (размеры внешнего и внутреннего, занимая по этим параметрам 5 и 6 места соответственно), при размере ВВП (с учетом ППС) 3717,6 млрд. долларов и занимаем по этому показателю 6 место в рейтинге. Однако по объему экспорта к ВВП мы занимаем 90-е место среди стран.

При этом по данным Росстата в товарной структуре экспорта около 70% составляют минеральные продукты. Это свидетельствует о сильной зависимости от других государств в инновационных областях и их спроса на сырье.

Таким образом, Россия находится на четвёртом периоде, переходном от эффективной к инновационной стадии развития экономики, т.к. по объему ВВП страна соответствует критериям инновационной стадии, но доля сырьевых товаров в экспорте свидетельствует о принадлежности к третьей - эффективной.

В России развита система среднего и высшего образований (32 место). По охвату высшего образования (в %) наша страна занимает 18 место (78,7%). Но по уровню подготовки кадров находится всего лишь на 78 месте, что свидетельствует о плохом качестве образования и большой степени коррумпированности при его получении.

Видна также недостаточная эффективность товарных (87 место) и финансовых (108 место) рынков. Нормативно-правовая база и принципы налогообложения, действующие в нашей стране, являются главными препятствиями к инвестированию (по влиянию налогообложения на стимулы к инвестированию Российской Федерации занимает 106 место, распространенность торговых барьеров – 111 место). В связи с санкциями продолжает сокращаться объем импорта (128 место).

Рассматривая базовые факторы, стоит отметить противоречивое положение в макроэкономической среде (91 место). По величине государственного долга мы занимаем 10 место (17,7 % от ВВП)².

Критическим показателем является уровень инфляции, составляющий 15,5 % (в 2015 г. он составлял 7,8%). По данному показателю Россия находится в замыкающей десятке рейтинга – 132 место из 138.

Сильной стороной является хорошее развитие инфраструктуры (35 место), особенно авиалинии (13 место) и железные дороги (25 место). Однако известная проблема качества дорог России продолжает быть актуальной

² The Global Competitiveness Report 2016–2017. [Электронный ресурс] // <http://www.weforum.org/reports/globalcompetitiveness-report-2015-2016> (дата обращения 1.11.2016).

(123 место)³.

Таким образом, можно сделать вывод, что к конкурентным преимуществам и недостаткам можно отнести следующие показатели (см. таблица 1)

Таблица 1 - Преимущества и недостатки экономики РФ в 2016 г. по рейтингу глобальной конкурентоспособности

Сильные стороны		Слабые стороны	
Показатель	Место	Показатель	место
Величина внутреннего рынка	5	Инфляция	132
Величина внешнего рынка	6	Объем импорта	128
ВВП	6	Распространенность иностранной собственности	126
Государственный долг	10	институты прав собственности	123
Обеспеченность авиалиниями	13	Защита интеллектуальной собственности	117
Охват высшим образованием	18	Качество дорог	123

Неразвитость финансовых институтов, плохо действующая антимонопольная политика (эффективность антимонопольной политики – 82 место), слабое развитие среднего и малого бизнеса вследствие отсутствия притока инвестиций (особенно иностранных), а значит и медленно растущий инновационный потенциал показали несовершенство экономической политики.

Необходимо постоянно повышать эффективность нашей экономики, в частности стоит уделить внимание слабым сторонам, которые представлены в рейтинге конкурентоспособности.

Для повышения конкурентоспособности следует развивать отечественный промышленный комплекс, который позволит снизить цену на продукцию в магазинах, т.к. большая ее часть будет сделана отечественными предприятиями. Для этого также стоит отремонтировать дорожный комплекс страны. В конечном итоге, это уже существенно повысит отечественный показатель конкурентоспособности.

Усиление роли антимонопольного законодательства в деятельности корпораций, сфере закупок и других областях предпринимательства позволят сохранить большую часть заработанных средств в нашей стране, тем самым снизив инфляцию и увеличив финансирование в социально значимые проекты.

На данный момент не решена главная проблема – создание среднего класса, что также подрывает экономику регионов и страны в целом. Создание среднего класса позволит преодолеть классовую «пропасть» между бедными и богатыми.

При помощи вышеуказанных и сохраненных денежных средств стоит их

³ The Global Competitiveness Report 2016–2017. [Электронный ресурс] // <http://www.weforum.org/reports/globalcompetitiveness-report-2015-2016> (дата обращения 1.11.2016).

инвестировать в создание новых рабочих мест, социальные проекты и другие значимые вещи, которые в конечном итоге смогут вывести людей из-за черты бедности в средний класс.

Список литературы

1. The Global Competitiveness Report 2016–2017. [Электронный ресурс] // <http://www.weforum.org/reports/globalcompetitiveness-report-2015-2016> (дата обращения 1.11.2016).
2. Тарский М.О. Конкурентоспособность – основное проявление качества управления организацией // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования. – 2014. – №2. – с. 63-66.
3. Чуйкин А.М. Стратегическая конкурентоспособность организации в знаниевой экономике // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. – 2013. – №3. – с. 114-124.
4. Акмаева Р.И. Становление быстродействующих и самообучающихся организаций – основа повышения конкурентоспособности Российских компаний в условиях инновационной экономики // Р.И. Акмаева, Н.Ш. Епифанова // Вестник АГТУ. Сер. Экономика. – 2013. – №2. – с. 12-18.
5. Дрягина И.В. Повышение инновативности как фактор конкурентоспособности организации // Вестник государственного и муниципального управления. – 2012. – №1. – с. 72-77.
6. Формирование конкурентной среды, конкурентоспособность и стратегическое управление предприятиями, организациями и регионами: сборник статей Международной научно-практической конференции / МНИЦ ПГСХА. – Пенза: РИО ПГСХА, 2015. – 120 с.
7. Байда Е.А. Обеспечение конкурентоспособности производственных организаций // Вестник СибАДИ – 2015. – №3 – с. 79-83.

ГЕРАСИМОВА КСЕНИЯ СЕРГЕЕВНА

Россия, Курск, Юго-Западный государственный университет
kgerasimova2013@yandex.ru

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ

В настоящей статье рассмотрено понятие культурной среды как важнейшее условие улучшения качества жизни и обеспечение экономической безопасности в РФ. Перечислены задачи государственной культурной политики и проанализированы расходы бюджета, которые позволяют государству поддерживать, развивать и совершенствовать систему социально-культурного обеспечения населения в рамках экономической безопасности.

Развитие Российской Федерации на современном этапе характеризуется повышенным вниманием общества к культуре.

Современного уровня интеллектуального и культурного развития, возможно, достичь только в культурной среде, позволяющей осознать цели и нравственные ориентиры развития общества.

Культурная среда - это, во-первых, результат всей совокупности культур-

ной деятельности общества - прошлой и настоящей, во-вторых, институт приобщения граждан к нравственным ценностям, хранимым ею, в-третьих, область творческой реализации духовного потенциала людей, в том числе молодого поколения [1, с.23].

В связи с этим формирование и развитие культурной среды становится важнейшим условием улучшения качества жизни и обеспечение экономической безопасности в РФ [2, с.115].

Следующие задачи, безусловно, являются приоритетными при реализации государственной культурной политики с целью обеспечения экономической безопасности и могут быть решены только путем укрепления и развития культурной среды:

- сохранение культурных ценностей и традиций народов РФ, использование его в качестве ресурса духовного и экономического развития;
- воспитание подрастающего поколения в духе правовой демократии, гражданственности и патриотизма, приобщение к мировой и отечественной культуре, обеспечение свободы творчества;
- поддержание высокого престижа российской культуры за рубежом и расширение международного культурного сотрудничества [3, с.412].

В России на финансирование социально-культурных мероприятий ежегодно направляются значительные бюджетные средства. За последние 7 лет было направлено 183779,6 млн. рублей, из них 178021,9 млн. рублей - средства федерального бюджета, 5757,7 млн. рублей - прочие источники (таблица 1).

Эти расходы позволяют государству поддерживать, развивать и совершенствовать систему социально-культурного обеспечения населения.

Кроме того, расходы федерального бюджета на социально-культурные мероприятия имеют не только социальное, но и экономическое значение, ведь они опосредованно влияют на общественное производство, так как способствуют улучшению качественного состава трудовых ресурсов, создают условия для повышения производительности труда за счет использования его научной организации и передовых научных достижений в этой области [4, с.212].

Таблица 1 – Расходы бюджета направленные на развития культуры РФ
(млн.руб.)

Источники финансирования, направления расходов	2010 – 2016 годы - всего	В том числе						
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Всего в том числе:	183779,6	20021,8	21305,5	21980,8	29382,2	29896,9	30146,8	31045,3
федеральный бюджет	178021,9	19770,9	20729,3	21347,0	28453,8	28879,3	29027,4	29814,0
прочие источники	5757,7	250,9	576,2	633,8	928,3	1017,6	1119,4	1231,3

Источник: Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 №302 (в ред. от 23.05.2017) Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие культуры»

В результате доля средств, направляемая через государственный бюджет на обеспечение социальной сферы, науки и культуры, увеличивается быстрее, чем на отрасли производства.

Расходы на создание условий для успешного развития культуры РФ неуклонно растут: в 2010 г. – 20021,8 млн. руб., в 2016 г. – 31045,3 млн. руб. это говорит нам о том, что бюджет РФ стал выделять больше средств на развитие культуры. Наибольший удельный вес в данной группе расходов приходится на средства федерального бюджета.

Однако, для обеспечения финансовыми ресурсами мероприятий по социальному и культурному развитию необходима координация и концентрация денежных средств хозяйствующих субъектов, бюджетов и привлеченных средств населения. Важное место среди источников финансовых ресурсов регионов принадлежит тем, которые непосредственно формируют доходную базу субъектов Федерации и местных самоуправлений, так как в территориальных бюджетах и бюджетах муниципальных образований сосредоточена основная часть бюджетных расходов на социальную сферу (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика расходов бюджета расширенного правительства на культуру, кинематографию и СМИ в РФ

Год	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Объем ВВП, млрд. руб.	21 609,8	26 917,2	33 247,5	41 276,8	38 807,2	45 172,7	54 585,6
Общая сумма расходов консолидированного бюджета, млрд. руб.	6 820,6	8 375,2	11 378,6	14 157,0	16 048,3	17 616,7	19 994,6
Сумма расходов консолидированного бюджета на культуру, кинематографию и средства массовой информации, млрд. руб.	157,8	188,6	246,2	310,6	324,4	353,4	360,2
Государственная доля, %	31,56	31,11	34,22	34,30	41,35	39,00	36,63
Структурная доля, %	0,73	0,70	0,74	0,75	0,84	0,78	0,66

Источник: Социально-экономические показатели Российской Федерации в 1991–2015 гг. (приложение к статистическому сборнику «Российский статистический ежегодник 2016»)

Из данных, полученных в таблице 2, можно сделать выводы о том, что практически при стабильном росте общего объема ВВП, общей суммы расходов консолидированного бюджета, а также расходов консолидированного бюджета на культуру, кинематографию и СМИ государственная и структурная доли расходов имеют тенденцию к увеличению.

Так, если за период с 2010 по 2014 гг. доля государственных расходов в ВВП увеличилась почти на 10 % до уровня 41,4 %, то за последующие два года данный показатель снизился практически на 5 %.

Что касается доли расходов консолидированного бюджета на культуру, кинематографию и средства массовой информации, то данный показатель снизился на 0,18 % до уровня 0,66 %, что на 0,07 % ниже того уровня, который представлен в начале отчетного периода (в 2010 г. структурная доля

составляла 0,73 %).

Таблица 3 – Структура расходов консолидированного бюджета РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов (исполнено) в сфере культуры, кинематографии и средств массовой информации, (в процентах)

Статьи расходов	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Расходы на культуру, кинематографию, средства массовой информации, в т. ч.:	1,88	2,25	2,16	2,19	2,02	2,01	2,03
— культура	1,05	1,56	1,51	1,55	1,38	1,35	1,39
— кинематография	0,04	0,05	0,04	0,04	0,03	0,04	0,04
— телевидение и радиовещание	0,23	0,31	0,29	0,28	0,32	0,34	0,33
— периодическая печать и издательства	0,07	0,09	0,10	0,09	0,08	0,08	0,08
— прикладные научные исследования в области культуры, кинематографии, средств массовой информации	0,003	0,004	0,003	0,003	0,003	0,002	0,002
— другие вопросы в области культуры, кинематографии, средств массовой информации	0,49	0,25	0,21	0,23	0,21	0,19	0,19

Источник: Социально-экономические показатели Российской Федерации в 1991–2015 гг. (приложение к статистическому сборнику «Российский статистический ежегодник 2016»)

Согласно таблице 3, за отчетный период средняя доля расходов на культуру, кинематографию и СМИ в структуре консолидированного бюджета РФ и государственных внебюджетных фондов составляет 2,08 %. Динамика данных показателей достаточно нестабильна, однако в абсолютном выражении они имеют явную тенденцию к увеличению.

В целом, прирост объема расходов на культуру, кинематографию и СМИ за период с 2010 по 2016 гг. составил 57,2 %, причем наибольший рост произошел в периоде с 2012 по 2013 гг. (на 64 380,78 млн. руб. или же 26,1 %). Такое увеличение может быть связано с увеличением объема расходов в консолидированном бюджете РФ и государственных внебюджетных фондов в целом.

Если же рассмотреть расходы бюджетов на культуру, кинематографию и СМИ по подразделам, то по данным таблицы 3 можно сказать, что в течение рассматриваемого периода наибольший удельный вес занимали расходы на культуру (средняя доля показателя - 1,4 %).

Вторыми по доле расходов являются расходы на телевидение и радиовещание (в среднем 0,3 %). Что касается расходов на прикладные научные исследования в области культуры, кинематографии, СМИ, то их удельный вес в структуре расходов на культуру, кинематографию и СМИ занимают наименьшую долю в подразделе — менее 0,003 %.

Развитие культуры требует социокультурной трансформации всех сфер общественного жизнеустройства, а не только проведения организационно-

экономических мероприятий в рамках одной отдельно взятой отрасли. Что касается перспектив реализации политики государственных расходов в сфере культуры в РФ, то здесь следует отметить активную политику государства, направленную на развитие данных сфер деятельности общества и экономики. Культура должна быть введена в ранг национальных приоритетов. Также необходима смена взгляда на роль государства в поддержке культуры от государства-мецената к государству-инвестору [5, с.173].

Таким образом, развитие культуры в силу особой специфики культурной деятельности требует активной государственной поддержки.

Список литературы

1. Гришин Г.В. Менеджмент как феномен культуры [Текст] / Г.В. Гришин // Культура: управление, экономика, право. - 2013. - № 1. - С. 23-24.
2. Афанасьева Л.В., Ткачева Т.Ю., Циклаури В.Ю. Антикризисное управление и механизмы обеспечения экономической безопасности: учеб. пособие [Текст] / Курск. 2014. - 180с.
3. Зимин И.А.: Социально-культурная деятельность: учеб. пособие [Текст] / И.А. Зимин. М.: ТАНДЕМ, ЭКМОС, 2012. - 412с.
4. Циклаури В.Ю., Приходченко О.С., Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В. Противодействие теневой экономике в системе экономической безопасности государства: учеб. пособие [Текст] / ИЗД: ЮЗГУ, Курск. 2016. - 244с.
5. Набиуллина Л. А. Анализ государственных расходов в области развития культуры и средств массовой информации // Молодой ученый. — 2013. — №1. — С. 169-173.
6. Налоги и налоговая система/ Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н.// Курск, 2015.
7. Особенности налогового регулирования доходов субъектов Российской Федерации/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 4 (37). С. 8-14.
8. Развитие бюджетно-налоговых отношений: теория и практика/ Т.Ю.Ткачева монография, Юго-Западный гос. ун-т (ЮЗГУ). Курск, 2012.
9. Актуальные направления формирования бюджетно-налоговых отношений на региональном уровне/Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 6 (45). С. 209-217.
10. Механизм гармонизации бюджетно-налоговых отношений на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 157-164.
11. Актуальные вопросы налогового администрирования на современном этапе развития российской налоговой системы/ Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н., Щелкунова А.А., Рыкунова В.Л.// под редакцией Севрюковой Л. В., Ткачевой Т. Ю.. Курск, 2010.
12. Управление бюджетными рисками на региональном уровне с использованием экономико-математических методов оценки/ Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В., Белоусова С.Н.// Научно-методический электронный журнал Концепт. 2014. Т. 20. С. 981-985.
13. Совершенствование бюджетного анализа финансовых потоков на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 2. С. 50-57.
14. Логическая структура бюджетного потенциала и обоснование факторов, влияющих на его развитие/Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2012. № 2. С. 170-176.
15. Ключевые направления развития бюджетно-налоговой политики на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 4. С. 95-102.

ГРЕБЕННИКОВА АЛИНА ИГОРЕВНА МАРЧЕНКО ЕЛИЗАВЕТА ВЛАДИМИРОВНА

Россия, Брянская область, г.Брянск, Брянский филиал
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
(Брянский филиал Финуниверситета)
lina.grebennikova@yandex.ru, marchena99@mail.ru

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье определяется роль факторов безопасности предприятия, дается теоретическая оценка этих факторов: понятие, виды, основная цель. В работе проанализированы основные виды факторов экономической безопасности предприятия и влияние каждого фактора на экономическую деятельность.

Глобальные изменения экономических отношений в настоящее время ставят проблему обеспечения экономической безопасности не только макроэкономических субъектов, но и всех экономических агентов, которые включают предприятия разных уровней. Для России проблемы экономической безопасности относительно новые. Только лишь после распада СССР, разгосударствления предприятий и появление бизнес структур экономическая безопасность всех субъектов национальной экономики стала быть значимой.

Множество определений, факторов влияния экономической безопасности можно найти в современной литературе. Каждый автор стремится дать более точное понятие экономической безопасности.

Для определения экономической безопасности в научной литературе выделяют два направления. Во-первых, определение экономической безопасности отталкиваясь из угроз функционирования предприятия, а во-вторых, определенное состояние экономической системы без ссылок на угрозы.

Так можно отнести понятие О. А. Грунина и С. О. Грунина «экономическая безопасность предприятия - это такое состояние хозяйствующего субъекта, при котором он при наиболее эффективном использовании корпоративных ресурсов добивается предотвращения, ослабления или защиты от существующих опасностей и угроз или других непредвиденных обстоятельств и в основном обеспечивает достижение целей бизнеса в условиях конкуренции и хозяйственного риска».[2] Данное определение основывается на существовании угрозы, опасности и риска.

Экономическая безопасность предпринимательской структуры понимается защищенность ее жизненно важных интересов от внутренних и внешних угроз, т.е. защита предпринимательской структуры, ее кадрового, интеллектуального потенциала, информации, технологий, капитала и прибыли, которая обеспечивается системой мер специального, правового, экономического, организационного, информационно-технического и социально-

го характера - данное понятие дал С. Л. Маламедов.

«Экономическая безопасность предприятия – это наличие конкурентных преимуществ, обусловленных соответствием материального, финансового, кадрового, технико-технологического потенциалов и организационной структуры предприятия его стратегическим целям и задачам.» - так дали понятие Козаченко А.В., Пономарев В.П., Ляшенко А.Н..[3]

С самого начала под экономической безопасностью понималось изучение существующих внешних факторов-угроз, которые могут влиять отрицательно на желаемый результат деятельности и предотвращение либо самих факторов, либо минимизация их негативного влияния. В качестве основной угрозы рассматривались происки конкурентов.

Безуглая Н.С. пишет, что «экономическая безопасность - это идеальное состояние экономической системы, при котором она находится в равновесии, способна к саморегулированию в изменяющихся условиях существования и достигает максимально возможного результата, который является целью существования системы. Но идеальное состояние, это то, к чему можно бесконечно стремиться, в реалиях же достижение полной экономической безопасности практически невозможно, для чего и существует процесс, называющийся обеспечением экономической безопасности».[1]

А.Г. Шаваев считает, что экономическая безопасность предприятия - это положение наиболее эффективного использования ресурсов для предотвращения угроз и обеспечение стабильного функционирования предприятия на настоящее время и в будущем.

С целью избежание угрозы потери экономической безопасности предприятия следует учитывать весь спектр многочисленных факторов, от которых зависит жизнеспособность предприятия. [5]

К факторам гарантирования экономической безопасности предприятия принадлежат:

Во-первых, степень адаптивности стратегического потенциала предприятия, что определяется не только внутренними, но и внешними влияниями. В первую очередь, такое влияние возникает через спрос на продукцию предприятия, изменчивость которого предопределена комплексом причин экономического, политического, демографического и социально-культурного характера. На адаптивность стратегического потенциала предприятия влияет также конъюнктура, что складывается на рынках материальных ресурсов, финансовых рынках, рынках рабочей силы, информации, услуг и тому подобное.

Во-вторых, зависимость предприятия от интенсивности кооперирующих его связей с поставщиками разного рода ресурсов. Речь идет о зависимости предприятия от стабильности снабжений необходимых ресурсов как с точки зрения качества ресурсов, которые поставляются, так и полноты и своевременности этих снабжений.

В-третьих, охрана коммерческой тайны предприятия, с одной стороны, и нагромождение информации о возможном вмешательстве других экономи-

ческих агентов в деятельность предприятия — с другой. Распространение конфиденциальной информации за пределы предприятия может нанести ему существенного вреда. Одновременно с охраной коммерческой тайны предприятие должно организовывать сбор, нагромождение и обработку информации о деятельности реальных и потенциальных конкурентов, которые могут повлиять на существующий статус фирмы.

В-четвертых, степень возможного риска принятых решений. Экономическая безопасность предприятия практически определяется способностью руководства умело рисковать при принятии стратегически важных для будущего предприятия решений. Необходимо постоянно сравнивать возможные выигрыши и расходы. Как свидетельствует практика, вероятность работы без риска чрезвычайно мала. Кроме того, необходимо помнить и о возможных последствиях реализованных решений в будущем для самого предприятия, а также и для региона страны, в первую очередь экологических.

Таким образом, экономическая безопасность коммерческого предприятия обеспечивается комплексом взаимосвязанных организационно-управленческих мер, позволяющих предотвратить возможный ущерб его деятельности от влияния внешних и внутренних угроз.

Список литературы

1. Безуглая Н.С. Экономическая безопасность предприятия. Сущность экономической безопасности предприятия. / Российское предпринимательство.- 2014. -№ 4-1.с. 63-67.
2. Грунин О.А., Грунин С.О. Экономическая безопасность организации. - СПб: Питер.- 2015.- 160с.
3. Козаченко А.В., Пономарев В.П., Ляшенко А.Н. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения.- [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://safetyfactor.narod.ru/doc/notion.html> (Дата обращения 25.10.2017г.)
4. Торьянников Б.Н., Красковский А.П. Экономическая безопасность предприятий / Методическое пособие для предпринимателя. - СПб, ЗАО «Кредитреформа-Санкт-Петербург», 2015.-160 с.
5. Шварова Е.В., Коростелева Т.В. Методические подходы к оценке уровня экономической безопасности предприятия// Экономика и предпринимательство. 2015. № 4-2 (57-2). С. 852-855.

УДК 336.225.67

ГРУНСКАЯ АННА ВЯЧЕСЛАВОВНАРоссия, Курск, Юго-Западный государственный университет
grunskaya.a@mail.ru**АРБИТРАЖНАЯ ПРАКТИКА ПО ВОПРОСАМ НАЧИСЛЕНИЯ
НАЛОГА РАСЧЕТНЫМ ПУТЕМ**

В статье рассматривается арбитражная практика по вопросам начисления налога расчетным путем, предусмотренная подп. 7 п. 1 ст. 31 Налогового Кодекса Российской Федерации.

Ключевые слова: налоговый орган, расчетный путь начисления налога, аналогичные налогоплательщики, арбитражная практика.

Налоговый кодекс Российской Федерации предоставляет налоговым органам право определять сумму налогов расчетным путем [1]. Причем, как указывают арбитры, наделение налоговых органов правом исчисления налогов расчетным путем направлено как на реализацию целей и задач налогового контроля, осуществление которых не должно иметь произвольных оснований, так и на создание дополнительных гарантий прав налогоплательщиков и обеспечение баланса публичных и частных интересов.

Иными словами, данное право не должно применяться односторонне, учитывая лишь интересы государства, чем зачастую грешат налоговики.

Таким образом, для налогоплательщиков расчетный путь может быть как благом, на применении которого нужно настаивать в суде, так и, напротив, излишним обременением, которое необходимо оспорить.

В соответствии с подп. 7 п. 1 ст. 31 НК РФ налоговики могут определить суммы налогов, подлежащие уплате налогоплательщиками в бюджетную систему РФ, расчетным путем на основании имеющейся у них информации о налогоплательщике, а также данных об иных аналогичных налогоплательщиках. Возможность использования этого метода законодательство ограничивает.

Так, основанием для его применения служат [2 с. 47]:

- отказ хозяйствующего субъекта допустить должностных лиц инспекции к осмотру производственных, складских, торговых и иных помещений и территорий, используемых им для извлечения дохода либо связанных с содержанием объектов налогообложения;
- непредставление налогоплательщиком в ИФНС необходимых для расчета налогов документов в течение более чем двух месяцев;
- отсутствие учета доходов и расходов;
- учет объектов налогообложения с нарушением установленного порядка, что привело к невозможности определить сумму налогов.

Какие-либо критерии, по которым выбираются аналогичные налогоплательщики, законодательством не установлены, что и порождает проблемы в применении указанной нормы, которую вынуждены толковать суды приме-

нительно к каждой конкретной ситуации. Так, в постановлении ФАС Поволжского округа от 11.08.11 по делу № А12-19867/2010 признано, что в налоговом законодательстве отсутствуют строго установленные критерии отбора аналогичных налогоплательщиков, тем не менее, в постановлении ФАС Северо-Кавказского округа от 16.04.12 по делу № А32-12547/2010 констатируется, что должны быть сопоставимы: ассортимент реализуемой продукции, рынки сбыта, объем и условия реализации, численность работников, производственные мощности. Вместе с тем конституционность данной нормы подтверждена в Определении КС РФ от 05.07.05 № 301-О, в котором подчеркнуто, что допустимость применения расчетного пути исчисления налогов непосредственно связана с обязанностью правильной, полной и своевременной их уплаты и обуславливается неправомерными действиями (бездействием) налогоплательщика, поэтому сам по себе расчетный путь исчисления налогов при обоснованном его применении не может рассматриваться как ущемление прав налогоплательщиков.

Таким образом, положения подп. 7 п. 1 ст. 31 НК РФ корреспондируют норме, содержащейся в п. 2 ст. 52 НК РФ, согласно которой обязанность по исчислению налога может быть возложена на налоговый орган.

Доначисленная сумма налогов, определенная инспекцией расчетным путем, может быть успешно оспорена в суде, только если налоговики не представят доказательств наличия объективных обстоятельств, в силу которых был применен данный метод.

К примеру, применение расчетного пути может быть признано необоснованным, если налоговая не доказала тот факт, что налогоплательщик отказался представить необходимые документы.

Кроме того, зачастую, если налог рассчитывается с разницы между доходами и расходами, при определении недоимок расчетным путем налоговики берут в расчет лишь доходы налогоплательщика, предусмотрительно игнорируя понесенные им расходы. В частности, такая позиция не редкость, если речь идет о доначислении налога на прибыль или налога, взимаемого в связи с применением УСН с объектом налогообложения «доходы минус расходы». В этом случае арбитры чаще всего встают на сторону налогоплательщика, указывая, что при расчетном методе ревизорам не следует брать во внимание только данные о выручке.

Отметим также, что, если по объективным причинам представить в инспекцию первичные документы невозможно, налогоплательщик вправе требовать от инспекции определения сумм налога расчетным путем, на основании имеющейся у нее информации и данных об аналогичных налогоплательщиках [3, с. 7].

Более того, даже частичное представление налогоплательщиками в рамках проведения выездной налоговой проверки первичных документов бухгалтерского и налогового учета не является обстоятельством, освобождающим налоговые органы от применения расчетного метода, так как задачей налогового контроля, как поясняет ВАС РФ, является объективное ус-

тановление размера налогового обязательства проверяемого налогоплательщика (постановление Президиума ВАС РФ от 19.07.2011 № 1621/11).

Применение расчетного метода налоговым органом должно основываться как на данных, частично имеющихся у самого налогоплательщика, так и на сведениях, полученных у других налогоплательщиков, соответствующих критериям аналогичности, которые, как уже отмечалось, в законодательстве отсутствуют.

Так, в постановлении ФАС Западно-Сибирского округа от 28.11.11 по делу № А81-896/2011 констатируется, что организации, которые налоговый орган считал аналогичными по отношению к налогоплательщику, не могут быть признаны аналогичными, поскольку подразумевают различные виды работ, выполняемые в ходе осуществления этих видов деятельности, эти виды работ существенно различаются по размерам доходов и расходов, численности персонала и другим факторам, влияющим на формирование налоговой базы по соответствующим налогам. Налоговый орган, приняв в качестве сопоставимого показателя выручку аналогичных налогоплательщиков по данным налоговой отчетности, не представил обоснования тех критериев, которыми он руководствовался при выборе аналогичных налогоплательщиков, и методики произведенного расчета. В результате суд пришел к выводу, что инспекция исходила из экономических показателей налогоплательщиков, не являющихся аналогичными по отношению к налогоплательщику.

В постановлении ФАС Московского округа от 17.04.12 по делу № А40-81961/11-75-348 был признан необоснованным расчет налога на прибыль, поскольку инспекция применяла данные о налогоплательщиках, которые не являются аналогичными по отношению к заявителю в силу существенной разницы в размере выручки и количестве работников. На несопоставимость показателей налогоплательщиков, выбранных налоговыми органами в качестве аналогов, указывается в целом ряде решений судов (постановления ФАС Северо-Кавказского округа от 10.08.11 по делу № А32-13600/2010, Московского округа от 24.02.12 по делу № А40-12381/11-129-55).

Таким образом, можно сказать, что при применении расчетного способа налоговый орган должен учесть следующее [4, с. 8]:

1. Применять его только в случаях, установленных пп. 7 п. 1 ст. 31 Налогового кодекса РФ.

2. Расчет налогов производится либо на основании полной информации о налогоплательщике, либо по данным об иных аналогичных налогоплательщиках.

3. При исчислении налогов следует учитывать не только имеющиеся данные о выручке от реализации товаров (работ, услуг) и других результатах предпринимательской деятельности, формирующих налоговую базу по соответствующим налогам, но и данные о расходах и иных экономических показателях, принимаемых к налоговым вычетам.

4. Использовать достоверную документально оформленную информацию, отражающую сведения о доходах и расходах налогоплательщика.

5. Не допускать использования информации, полученной выборочным методом.

6. Осуществлять обоснованный выбор аналогичных налогоплательщиков.

Только в таком случае может быть соблюден баланс публичных и частных интересов, учтена способность налогоплательщика к уплате налога и экономически обоснована сумма налога, определенная расчетным путем.

Список литературы

1. Налоговый Кодекс РФ (часть первая) от 31.07.1998 г. №146-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // Правовой сервис «Консультант Плюс»/[Электронный ресурс]: www.consultant.ru
2. Медведев А.Н. Определение налогов расчетным путем // Бухгалтерский учет. - 2012. - №12. - с. 47.
3. Артемов Р.В., Надеина А.Ю. Разрешение налоговых споров в российской федерации и сша // В сборнике: Актуальные вопросы экономики и управления на современном этапе развития общества сборник докладов по итогам III Международной научно-практической интернет-конференции. 2016. С. 5-11.
4. Москалева А.Э., Артемов Р.В. Проблемы и перспективы разрешения налоговых споров в РФ // Современные аспекты экономики. 2016. № 6 (226). С. 5-9.
5. Налоги и налоговая система/ Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н.// Курск, 2015.
6. Особенности налогового регулирования доходов субъектов Российской Федерации/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 4 (37). С. 8-14.
7. Развитие бюджетно-налоговых отношений : теория и практика/ Т.Ю.Ткачева монография, Минобрнауки России, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования "Юго-Западный гос. ун-т" (ЮЗГУ). Курск, 2012.
8. Актуальные направления формирования бюджетно-налоговых отношений на региональном уровне/Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 6 (45). С. 209-217.
9. Механизм гармонизации бюджетно-налоговых отношений на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 157-164.
10. Актуальные вопросы налогового администрирования на современном этапе развития российской налоговой системы/ Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н., Щелкунова А.А., Рыкунова В.Л.// под редакцией Севрюковой Л. В., Ткачевой Т. Ю.. Курск, 2010.
11. Управление бюджетными рисками на региональном уровне с использованием экономико-математических методов оценки/ Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В., Белоусова С.Н.// Научно-методический электронный журнал Концепт. 2014. Т. 20. С. 981-985.
12. Совершенствование бюджетного анализа финансовых потоков на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 2. С. 50-57.
13. Логическая структура бюджетного потенциала и обоснование факторов, влияющих на его развитие/Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2012. № 2. С. 170-176.
14. Ключевые направления развития бюджетно-налоговой политики на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 4. С. 95-102.

ГУКОВА МАРИНА ОЛЕГОВНА

Новосибирский государственный университет экономики и управления-«НИНХ»
guklyamo@gmail.com

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ И АНАЛИЗ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ РОССИИ

Региональный финансовый рынок может быть сформирован только при наличии развитой сети коммерческих банков. В статье рассмотрена территориальная неравномерность развития банковской инфраструктуры Российской Федерации. Проведен количественный анализ финансового состояния банковского сектора в Сибирском Федеральном округе, на данном этапе развития. Для проведения анализа в работе применялись статистические методы для анализа динамики показателей состояния банковского сектора, а также метод цепей Маркова для прогнозирования структуры распределения региональных банков в Российской Федерации. Выявлены особенности развития региональных банков.

Текущий кризис достаточно сильно отразился на прибыльности российских банков. Темпы роста экономики замедляются, а благосостояние населения почти не растет. Все это ведет к тому, что заемщики не в состоянии выплачивать дорогие кредиты, и они становятся не привлекательными для населения. Актуальность исследования вызвана особым положением банковской системы в рыночной экономике, которая играет важную роль в обеспечении функционирования отраслей и всей экономики страны. Осуществляя расчетные, депозитные, кредитные и другие операции, банки выполняют общественно необходимые функции. Предметом исследования является финансовая деятельность коммерческих банков в регионах. Объект исследования: развитие рынка банковских услуг. Целью исследования является изучение неравномерности распределения рынка банковских услуг по регионам Российской Федерации. Для достижения данной цели был поставлен ряд задач: изучение обеспеченности региональной экономики банковской инфраструктурой, а также количественный анализ основных показателей экономической деятельности региональных банков.

Количество российских банков за последние годы существенно сокращается. В соответствии с данными Банка России [4], по состоянию на 1 января 2017 г. в России количество кредитных организаций уменьшилось на 501 по сравнению с 2008 годом, и их число составило 635 банков. Такое уменьшение связано с ужесточением требований Банка России к размеру уставного капитала кредитных организаций. Последние три года ЦБ активно отзывает лицензии у банков, многим из них требуется санация, не находя инвесторов банки принимают решение в пользу объединения, тем самым улучшая свое положение.

Так же наблюдается неоднородность распределения региональных бан-

ков, их количество представлено в таблице 1.

Количество зарегистрированных коммерческих банков, на территории Центрального Федерального округа составляет 58% к общему числу банков, зарегистрированных на территории России.

Таблица 1- Сведения о количестве действующих кредитных организаций и их филиалов в территориальном разрезе по состоянию на 01.01.2017 г.

Наименование региона	01.01.2017 г.				01.01. 2020 г.			
	Кол-во КО в регионе	% к итогу	Кол-во филиалов в регионе	% к итогу	Кол-во КО в регионе	% к итогу	Кол-во филиалов в регионе	% к итогу
Российская Федерация	623	100,00	1 098	100,00	214	100	1095	100
Центральный федеральный округ	358	57,46	218	19,85	119	55,72	218	19,89
Северо-Западный федеральный округ	49	7,87	165	15,03	17	8,08	169	15,49
Южный федеральный округ	38	6,10	122	11,11	15	6,96	121	11,05
Северо-Кавказский федеральный округ	17	2,73	53	4,83	3	1,60	33	3,01
Приволжский федеральный округ	77	12,36	205	18,67	29	13,37	197	17,97
Уральский федеральный округ	29	4,65	136	12,39	10	4,74	142	12,99
Сибирский федеральный округ	37	5,94	132	12,02	13	6,26	138	12,58
Дальневосточный федеральный округ	18	2,89	67	6,10	7	3,28	77	7,02

Наименьшее число банков зарегистрировано в Дальневосточном и Северо-Кавказском федеральном округах, однако территория Дальневосточного федерального округа значительно больше, а доля кредитных организаций составляет всего 3%, кроме того этот регион имеет наименьшее количество филиалов на своей территории, что говорит о слабой обеспеченности и недостаточной развитости банковских услуг в данном регионе.

Применяя метод цепей Маркова на основе имеющихся данных, был произведен прогноз структуры распределения кредитных организаций и их филиалов в каждом регионе до 2020г., получены следующие результаты, которые представлены в таблице 1. По данному распределению структуры можно сказать, что неоднородная структура сохранится без особых изменений, наибольшая доля по-прежнему будет приходиться на Центральный федеральный округ. Можно предположить, что к 2020 г. ЦБ по-прежнему будет вести политику, направленную на ужесточение требований к кредитным организациям, действующие банки начнут широко распространять свои сети филиалов и дополнительных офисов.



Рисунок 1 - Общий объем прибыли /убытков, полученных кредитными организациями, действующими в СФО, млн. руб.

Динамика прибыли кредитных организаций в Сибирском федеральном округе представленная на рисунке 1 показывает, что наибольшая доходность пришлась на январь 2013г. Затем заметно резкое снижение до января 2015 г., в абсолютном выражении данное снижение составило 9630,1 млн. руб. Сокращение произошло на фоне общего ухудшения внутренней и внешней экономической ситуации в стране. Основным фактором снижения прибыли стало формирование дополнительных резервов на возможные потери [5]. После чего с января 2015 по январь 2017г., наблюдается улучшение показателя на 4032,2 млн.руб.

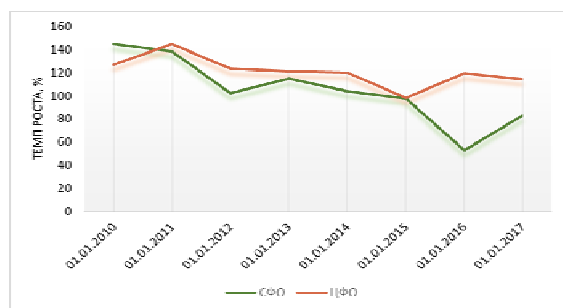


Рисунок 2 – Вклады физических лиц в банках, зарегистрированных в СФО и ЦФО, %.

Динамика рублевых вкладов физических лиц в банках, зарегистрированных в СФО, (рис. 2) свидетельствует о снижении темпов роста с января 2013 г. по январь 2016 г. на 62 п.п., затем наблюдается увеличение к январю 2017 г. Сравнение темпов роста вкладов Центрального и Сибирского федеральных округов показывает существенную разницу в тенденциях развития банковского сектора в округах: в ЦФО наблюдается увеличение темпов роста объема вкладов с января 2015 г. (что говорит о доверии насе-

ления к московским банкам), в СФО – снижение.

Регион с развитым сектором региональных банков может выступать как донор для других регионов. Проводился анализа для выявления таких регионов в банковском секторе, для этого использовались данные по объему кредитов физическим лицам в федеральном разрезе, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Объем кредитов физическим лицам, предоставленных КО по федеральным округам РФ на 01.01.2017 г.

	Объем кредитов, полученных округом (за исключением кредитов выданных физлицам данного округа)	объем кредитов, предоставленных другим округами
Центральный федеральный округ	69605	4230724
из них: г. Москва	34217	5341994
Северо-Западный федеральный округ	814560	29124
Южный федеральный округ	501056	11014
Северо-Кавказский федеральный округ	168073	920
Приволжский федеральный округ	1138339	78271
Уральский федеральный округ	608463	31344
Сибирский федеральный округ	845691	5228
Дальневосточный федеральный округ	303005	62167

Данные представленные в таблице свидетельствуют о том, что на данном этапе имеется большая разнородность, из всех субъектов донором является только Центральный федеральный округ, включая Москву, все остальные регионы можно отнести к реципиентам. Такая неоднородность связана с тем, что московские банки имеют тенденцию к распространению своих филиалов не столько на территории Москвы, сколько на территории других регионов, поэтому они успешно кредитуют население за счет широкой сети доп. офисов и филиалов. Также преимущество имеют те банки, которые предлагают свои услуги в торговых сетях, московские банки активно распространяют в них свои продукты, что делает их более доступными.

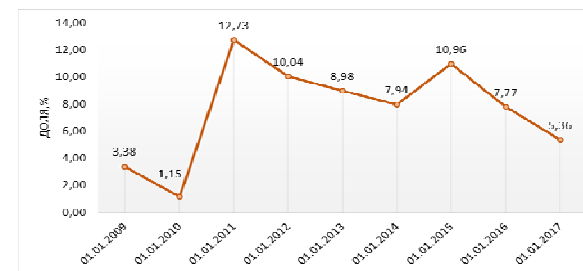


Рисунок 3 - Доля просроченной задолженности в общем объеме задолженности зарегистрированных на территории СФО

Анализируя качество кредитного портфеля, необходимо рассмотреть динамику доли просроченной задолженности в общем объеме кредитов (рисунк 3). В период с 01.01. 2011 г. по 2014 г. на ту же отчетную дату наблюдается тенденция к нормализации ситуации с просроченной задолженностью, к январю 2015 абсолютный прирост доли просроченной задолженности по сравнению с 2014 составил 3,02 п.п., основной причиной послужило снижение активности банков в сегментах необеспеченного потребительского кредитования и автокредитования [4], что повлекло за собой снижение темпов роста кредитов, после чего заметно улучшение качества кредитного портфеля и к 01.01.2017 г. доля составила 5,36%.

В 2016 году показатели деятельности банковского сектора постепенно восстанавливались после резкого снижения всех показателей на фоне нестабильной экономической ситуации в стране.

Сибирский федеральный округ по-прежнему с развитой сетью банковских учреждений, хотя количество внутренних структурных подразделений сократилось, что собственно и отражает общую тенденцию сокращения кредитных организаций во всех округах, уменьшение по всем федеральным округам идет равномерно. В 2017 г. централизация банковской системы продолжится, но скорее всего с более низкими темпами. В связи с таким сокращением региональных банков у вкладчиков возникает недоверие. Можно предположить, что в скором времени будет наблюдаться перетекание кредиторов и вкладчиков в крупные федеральные банки с государственным участием

Список литературы

1. Банковский портал Банки.ру [Электронный ресурс] URL: /http://www.banki.ru/
2. Информационное агентство Bankir.Ru [Электронный ресурс] URL: /http://bankir.ru/
3. Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] URL: /http://www.consultant.ru/
4. Официальный сайт Центрального Банка России [Электронный ресурс] URL: /http://www.cbr.ru/
5. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс] URL: /http://www.raexpert.ru

ДЕНИСОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Руководитель **КНЯЗЬКИНА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА**, к.т.н. доцент
Россия, г. Новокузнецк, Сибирский государственный индустриальный университет
(e-mail: malek_anastasiya@mail.ru)

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ВУЗОВ

Раскрываются особенности государственных и негосударственных вузов. Представлены конкурентные преимущества государственных и негосударственных учреждений. Проанализирована статистика за 2014-2016 годы о не прохождении аккредитации негосударственных вузов в Российской Федерации. Рассмотрена финансовая ситуация государственных вузов.

Актуальность. Роль высшего образования на сегодняшний день возрастает с каждым днем, потому приобретает значение изучение детерминант качества услуг, предоставляемых учебными заведениями, составляющих основу конкурентного преимущества вузов.

На данный момент в России существует единая система высшего образования, включающая основу из государственных и негосударственных вузов. Система негосударственного образования осуществляет удовлетворение общественной потребности, актуальной для общества в целом, что дает возможность получения высшего образования всем, кто хотел бы их получить, но государство не смогло предоставить такой возможности. Из этого следует то, что в обществе благодаря негосударственным вузам появляется возможность удовлетворения множества частных интересов, а не только интересов государственных.

Изначально существовали в России только государственные вузы и все обучались за счет государства, основная сложность состояла в поступлении в вуз. Позже появились негосударственные высшие учебные заведения. Они предлагают инновационный подход к обучению, используются авторские программы обучения, постоянно совершенствуется материально-техническая база, к тому же, многие негосударственные вузы предоставляют обучающимся возможность пройти стажировку за рубежом [1]. Но это не означает, что государственный вуз не может обладать тем же.

Согласно федеральному закону об образовании [5] высшие учебные заведения обязаны соответствовать образовательному стандарту, принятому в стране, поэтому они проходят, раз в пять лет проверку под названием «государственная аккредитация». Известно множество случаев, когда негосударственные вузы закрывались при не прохождении этой проверки, особенно остро этот вопрос стал сейчас в связи массовым закрытием вузов, если на 1 января 2014 года было 2486 вузов и филиалов, а на 4 марта 2016 года 1450, таким образом, число аккредитованных вузов в Российской Фе-

дерации сократилось на 42% за два года и их число продолжает уменьшаться [7]. И если раньше обучающиеся могли лишиться обучения по данной специальности (направлению подготовки), то сейчас согласно приказу Министерства образования Российской Федерации от 7 октября 2013 г. N 1122 г. Москва «Об утверждении Порядка и условий осуществления перевода лиц, обучающихся по образовательным программам среднего профессионального и высшего образования, в другие организации, осуществляющие образовательную деятельность по соответствующим образовательным программам, в случае приостановления действия лицензии, приостановления действия государственной аккредитации полностью или в отношении отдельных уровней образования, укрупненных групп профессий, специальностей и направлений подготовки» [5] обучающиеся могут продолжить обучение в другом образовательном учреждении.

Для негосударственных вузов одной из существенных проблем является сложность роста материальной базы. Для усовершенствования негосударственного сектора образования имеет большое значение финансовая обеспеченность вуза, которая гарантирует получение качественного образования. Так сложилось, что негосударственные вузы в подавляющем большинстве функционируют за счет средств, вносимых за обучение. Но теперь и в государственных вузах в связи с кризисными явлениями доля финансирования из бюджета снижается [2].

Раньше очень веским отличием государственного вуза от негосударственного было то, что для государственных вузов из муниципального бюджета выделялись средства на обучение на бюджетной основе для успевающих и академически талантливых обучающихся по итогам вступительных испытаний, однако на сегодняшний день некоторые коммерческие аккредитованные вузы также предлагают абитуриентам бюджетные места, появившиеся за счет передачи мест от государственных вузов согласно Федеральному закону «Об образовании в Российской Федерации», который гарантирует всем вузам равный доступ к госзаказу [6].

Успешность деятельности прикладного вуза определяется, в большинстве своем, размерами капиталовложений в его развитие. Такой вуз может возникать с нуля, без всякой начальной базы. К категории таких вузов относятся многочисленные технологические, юридические, экономические вузы, удовлетворяющие спрос на рынке труда инженеров, юристов, экономистов, аудиторов и т.д. Собственно все негосударственные вузы построены по этой схеме [3]. Негосударственные вузы превосходят по таким показателям, как «большинство дисциплин преподаются интересно», «понятно, доходчиво», «институт предоставляет гибкие графики изучения дисциплин» [4].

Обобщив все сказанное, выделим конкурентные преимущества государственных и негосударственных вузов. Преимущества государственных вузов следующие:

1. Финансирование осуществляется из федерального бюджета, что обес-

печивает финансовую устойчивость вуза.

2. Государственные вузы обычно предоставляют бюджетные места для абитуриентов, набравших более высокие баллы на ЕГЭ и вступительных экзаменов, в отличие от негосударственных.

3. В нашей стране каждый государственный вуз имеет свою историю, потому обладают хорошей репутацией и кредитом доверия к ним.

4. Дипломы государственных вузов больше ценятся работодателями.

Преимущества негосударственных вузов следующие:

1. Используют инновационный подход к обучению.

2. Обеспечивают оперативную ориентацию на реальные требования рынка труда, в том числе на переподготовку и повышение квалификации выпускников.

3. Проявляют гибкость и динамизм в подготовке нужных специалистов.

4. Развитая материально-техническая база, используются финансовые вложения в науку.

Содержание образовательной деятельности как в государственных, так и в негосударственных вузах устанавливается государственным стандартом, контролируется посредством процедур лицензирования, аттестации и аккредитации согласно Федеральному закону «Об образовании» [5]. Негосударственные вузы начали участвовать в конкурсах государственного заказа. Принципиально важными являются не только внутренние процессы, происходящие в системе государственных и негосударственных вузов, но и те внешние условия, в которых осуществляется их деятельность.

В завершение стоит сказать, что негосударственные вузы ориентированы на текущий рынок в подготовке выпускников, так же дают своим обучающимся больше практических знаний. Государственные вузы же в России существуют давно и случаи их не аккредитации в наше время крайне редкие, дипломы государственных учреждений ценятся работодателями и материальная база хоть и меньше чем у негосударственных, но более стабильно. Каждый из типов вузов имеет свои весомые преимущества, которые позволяют им продолжать существовать и развиваться на рынке образовательных услуг.

Государственный или негосударственный вуз – выбор только за абитуриентом. Но гораздо важнее обращать внимание не на форму собственности учреждения образования, а на отзывы о нем, на его профессорско-преподавательский состав, материально-техническую базу и перспективные возможности дальнейшего трудоустройства.

Список литературы

1. Заборова Е.Н. Конкурентные преимущества: сравнительный анализ государственных и негосударственных вузов [Электронный ресурс]. – Точка доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=9208817>.

2. Бюллетень о сфере образования «Проблемы финансового обеспечения сферы образования» [Электронный ресурс]. – Точка доступа: <http://ac.gov.ru/publications/4411/>.

3. Т. К. Екшикеев «Конкурентоспособность и конкурентные преимущества ВУЗа» [Электронный ресурс]. – Точка доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentosposobnost-i-konkurentnye-preimuschestva-vuza>.

4. Шимановская С.В. Концептуальные подходы к решению проблемы преемственности и непрерывности образования в системе «школа-негосударственный вуз» [Электронный ресурс]. – Точка доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptualnye-podhody-k-resheniyu-problemy-preemstvennosti-i-nepreryvnosti-obrazovaniya-v-sisteme-shkola-negosudarstvennyy-vuz>.

5. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 N 273-ФЗ [Электронный ресурс]. – Точка доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/

6. Андрушак Г.В. Комментарии к статье У.О. Брауна Источники финансирования и их воздействие на качество образования в высшей школе. – [Электронный ресурс]. Точка доступа: [https://www.hse.ru/mirror/pubs/lib/data/access/ram/ticket/29/1509629652899a2c9bflfac11e2551bdb2cf0ae3cc08abraun\[1\].pdf](https://www.hse.ru/mirror/pubs/lib/data/access/ram/ticket/29/1509629652899a2c9bflfac11e2551bdb2cf0ae3cc08abraun[1].pdf)

7. Число аккредитованных вузов в РФ сократилось на 42% за два года. [Электронный ресурс]. – Точка доступа: <http://www.interfax.ru/russia/500572>

ДОЛГАНОВА ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА

Россия, Екатеринбург, Уральский государственный экономический университет
u.dolganova@mail.ru

ЭВОЛЮЦИЯ СУВЕРЕННЫХ ФОНДОВ РОССИИ

В статье представлена эволюция законодательства по суверенным фондам России – от сформированного Стабилизационного фонда в 2004 г. до Фонда национального благосостояния, который с февраля 2018 г. станет единым, объединив средства с Резервным фондом. В основе статьи лежит анализ изменений Бюджетного кодекса, который регламентирует порядок формирования и использования средств суверенных фондов.

С целью сохранения финансовой стабильности в период кризиса и как инструмент глобального инвестирования государства формируют суверенные фонды [1]. Большая половина таких фондов (около 65% от общего числа фондов) являются сырьевыми, и в основном источник их формирования – нефть [2]. К таковым относятся и фонды РФ – существующий пока Резервный фонд и Фонд национального благосостояния. К февралю 2018 г. Резервный фонд прекратит свое существование, став частью Фонда национального благосостояния [3, с. 2].

История развития суверенных фондов в России началась с создания Стабилизационного фонда в 2004. Порядок формирования и использования средств этого фонда регламентировался главой 13.1 Бюджетного кодекса РФ, которая была введена в конце декабря 2003 г. Надо отметить, что все последующие изменения по регулированию деятельности суверенных фондов заблаговременно вносились в Бюджетный кодекс, давая тем самым возможность учесть новшества в планировании федерального бюджета.

Стабилизационный фонд являлся частью средств федерального бюджета, образующейся за счет превышения цены на нефть над базовой ценой, то есть той, которая заложена при плановом расчете доходов федерального бюджета. Единственным назначением фонда было обеспечение сбалансированности федерального бюджета при снижении цены на нефть ниже базовой. Самое интересное, что возможность осуществления бюджетных инвестиций за счет средств суверенного фонда появилась в России только с 2015 г. (то есть через 10 лет формирования накоплений), тогда как мировое сообщество считает, что одна из главных задач подобных фондов, наравне с покрытием дефицита центрального бюджета, – инвестирование в перспективные проекты посредством аккумуляирования избыточных экспортных поступлений.

Интересным фактом является то, что изначально базовая цена на нефть утверждалась Бюджетным кодексом. В настоящее время это сложно представить – ни одного конкретного стоимостного показателя в Бюджетном кодексе не упоминается, только относительные. Первый показатель цены на нефть, упомянутый в законодательстве, составлял 20 долларов США за один баррель нефти сырой марки «Юралс» (на 2004 год), на 2006 г. – 27 долларов и далее она не изменялась в Бюджетном кодексе, вплоть до ликвидации Стабилизационного фонда. Неудивительно, что на протяжении первого десятилетия 2000-х годов федеральный бюджет исполнялся с профицитом, ведь фактическая стоимость нефти на мировом рынке держалась на уровне от 49 долларов в 2004 г. до 140 в 2008 г. с последующим снижением [4]. Но, несмотря на снижение, вплоть до 2014 г. Россия планировала более низкую цену, чем это оказывалось в реальности [5]. Ситуация кардинально изменилась с осени 2014 г. и сохраняется по сей день: по действующей методике расчета стоимости нефти при планировании федерального бюджета плановый показатель оказывается завышен. Только с 2018 г. можно ожидать превышение факта над планом – в проекте федерального бюджета на 2018 г. заложена цена 40 долларов [6] при сегодняшнем показателе на уровне 60. Но это уже будет очередной этап изменения законодательства по суверенным фондам.

Стабилизационный фонд просуществовал до 2008 г., не будучи использованным по первоначально задуманному назначению. Средства его направлялись на выплату внешнего долга и покрытие дефицита Пенсионного фонда.

В ноябре 2007 г. глава 13.1 Бюджетного кодекса РФ утратила свою силу, уступив место главе 13.2 «Использование нефтегазовых доходов федерального бюджета». В феврале 2008 г. Стабилизационный фонд был разделен на два суверенных фонда: Резервный (куда поступило 80% средств) и Фонд национального благосостояния (20% средств). Причем, изначально Фонд национального благосостояния планировалось назвать Фондом будущих поколений, но это название фигурировало только в Бюджетном кодексе и всего около двух месяцев.

Был определен конкретный перечень доходов федерального бюджета, часть которых поступала в суверенные фонды – нефтегазовые доходы: налог на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья и вывозные таможенные пошлины на нефть сырую, газ природный и товары, выработанные из нефти. Однозначно трактуемая цена нефти с указанием величины расчетного уровня, как критерий для определения объема доходов Стабилизационного фонда, была заменена сложным понятием нефтегазового трансферта. В результате, средства Резервного фонда и Фонд национального благосостояния теперь направлялись не напрямую на покрытие дефицита федерального бюджета, а на осуществление нефтегазового трансферта в случае недостаточности нефтегазовых доходов для финансового обеспечения указанного трансферта. Источником формирования фондов стало превышение объема нефтегазовых доходов над установленной величиной нефтегазового трансферта. Назначение Фонда национального благосостояния было определено более конкретно: обеспечение софинансирования добровольных пенсионных накоплений граждан РФ, а также обеспечение сбалансированности (покрытия дефицита) бюджета Пенсионного фонда РФ. Эта формулировка просуществовала без изменений, но с 2018 г. в связи с объединением двух фондов в один в Бюджетный кодекс внесены изменения.

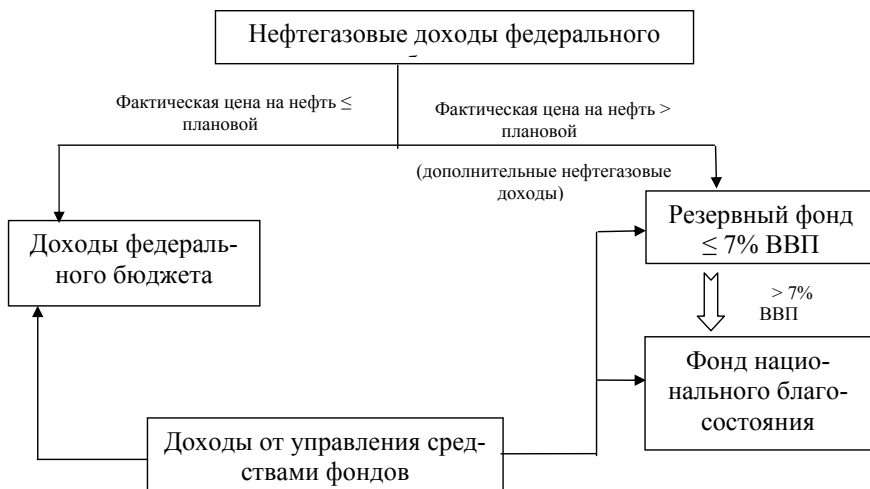


Рисунок 1 – Использование нефтегазовых доходов федерального бюджета

2013 г. можно охарактеризовать как очередной этап в развитии законодательства о суверенных фондах. Исключено понятие нефтегазового трансферта – порядок расчета объема поступлений в Резервный фонд и Фонд национального благосостояния стал более понятным, да и сам порядок расчета цены на нефть, учитываемой при оценке доходов федерального

бюджета, начал изменяться. Фонды стали формироваться за счет дополнительных нефтегазовых доходов (рис. 1).

Во всех странах мира средства суверенных фондов не лежат мертвым грузом на счетах в банке, а «управляются» в целях обеспечения стабильного уровня доходов от их размещения в долгосрочной перспективе. До 2015 г. был определен следующий порядок управления: средства фондов могут размещаться в иностранную валюту и финансовые активы, номинированные в иностранной валюте (долговые обязательства иностранных государств, иностранных государственных агентств и центральных банков, международных финансовых организаций; депозиты и остатки на банковских счетах в иностранных банках и кредитных организациях и в Центральном банке РФ). Для Фонда национального благосостояния дополнительно были определены долговые обязательства и акции юридических лиц, паи (доли участия) инвестиционных фондов. Но за период с 2013 по 2017 гг. доходы от управления средствами фондов так ни разу и не поступили по назначению, а, в связи с существенным дефицитом федерального бюджета, зачислялись в его доходы. Примечательно, что с 2015 г. вступило в силу положение, в соответствии с которым Фонд национального благосостояния, наконец, может осуществлять свою инвестиционную задачу: 10% объема средств фонда могут направляться на финансирования самокупаемых инфраструктурных проектов.

Наконец, в 2018 г. произойдут новые изменения – Резервный фонд прекратит свое существование, став частью Фонда национального благосостояния. Новая редакция Бюджетного кодекса уже вступила в силу. Теперь Фонд национального благосостояния будет отвечать и за покрытие дефицита бюджета Пенсионного фонда, и дефицита федерального бюджета и, как и прежде, за софинансирование добровольных пенсионных накоплений граждан. Чтобы новый единый фонд не был «проеден» так же, как ликвидируемый сейчас Резервный, введены пороговые ограничения: допускается тратить на покрытие дефицита не больше объема недополученных нефтегазовых доходов, если размер фонда превышает 5% ВВП; если остаток средств фонда опустится ниже этого порога, использовать можно будет не более 1% ВВП.

Список литературы

1. Суверенные фонды в России и в мире. Вклад в формирование благосостояния государств [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tass.ru>.
2. Суверенный фонд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>.
3. Вислогузов, В. Госдума объединила значащие // Коммерсантъ – 15.07.2017 – № 127. С. 2.
4. Динамика цены на нефть Брент (Brent) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.calc.ru>.
5. Цены на нефть в российском бюджете [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economic-definition.com>.
6. Бюджет на 2018-2020 годы: от стабилизации к перспективе роста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tass.ru>.

ДРОНОВ АНТОН СЕРГЕЕВИЧ

Россия, г.Курск, Юго-Западный государственный университет
E-mail: anton-3741@yandex.ru

СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

В данной статье проанализированы обобщающие показатели инвестиционно-строительной деятельности в Курской области.

Город Курск является одним из стремительно развивающихся российских населенных пунктов с высоким индустриальным, строительным и инновационным потенциалом.

Одними из основных принципов инновационного развития являются ориентированность на высокие технологии, потребности рынка; поиск новизны, связанной с новыми секторами, новыми рынками.

Строительный комплекс области включает в себя около 1500 предприятий, организаций, юридических лиц, зарегистрированных в установленном порядке на территории Курской области и имеющих соответствующие лицензии на осуществление строительной деятельности, из них около 50 организаций, осуществляющих капитальное строительство; свыше 10 предприятий, осуществляющих производство строительных материалов; более 10 проектных организаций [1]. Наиболее яркими примерами являются такие предприятия как: ОАО «Михайловский ГОК», ООО НПО «Композит», ООО «Агропромкомплектация – Курск», ООО Агропромышленный холдинг «Мираторг», АО «Сейм-Агро», АО «Корпорация «ГРИНН», АО «КОНТИ-РУС», ООО «Совтест АТЕ». На долю строительной отрасли приходится свыше 10% от общего числа занятого населения города.

Основу законодательства Курской области в инвестиционной деятельности составляет закон, вступивший в силу 12 августа 2004 г. № 37-ЗКО «Об инвестиционной деятельности в Курской области». Последние актуальные изменения были внесены 22 июля 2012 г. №70 – ЗКО. Положения закона ориентированы на развитие, формирование инвестиционной деятельности в регионе. Нормативно правовой акт регулирует инвестиционную деятельность, осуществляемую в форме капитальных вложений; отношения между участниками инвестиционной деятельности; а также деятельность иностранных инвесторов на территории Курской области [2]. Среди зарубежных стран, инвестирующих в Курскую область можно выделить такие страны, как Германия, Италия, Казахстан, Кипр, Польша, США, Украина.

Представим основные показатели инвестиционно-строительной деятельности в Курской области за 2009-2015 гг. (табл. 1).

Таблица 1 - Основные показатели инвестиционно-строительной деятельности в Курской области [3].

Показатели	Годы						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Число действующих строительных организаций (на конец года), ед	1283	1152	1122	1304	1385	1366	1379
Доля строительства в суммарном годовом объеме Валового Регионального Продукта	5,0	5,4	6,7	5,4	6,2	6,5	-
Инвестиции в основной капитал: за счет всех источников финансирования, всего по области, млрд. руб	41,18	46,09	58,52	66,64	71,55	73,7	70,38
к предыдущему году (в сопоставимых ценах), %	84,9	111,9	114,1	107,0	101,0	99,4	88,0
Инвестиции в основной капитал строительства: (в фактически действовавших ценах), млн. руб.	2065,3	1549,1	1779,7	1299,5	452,7	538,5	256,3
% к итогу	5,0	3,4	3,0	2,0	0,6	0,7	0,7

Число действующих строительных организаций в 2015 году увеличилось на 7% по сравнению с числом, зафиксированным в 2009 году с 1283 организаций до 1379. Несмотря на это инвестиционная активность экономики в области демонстрирует упадок. В 2015 году наблюдался спад инвестиций в основной капитал и составил 12% к уровню 2014 г. В 2014 году также наблюдался спад, но всего лишь на 0,6% к показателям 2013 года. Общий объем инвестиций в основной капитал за 2015 г. составил 70,38 млрд. руб., их доля в валовом региональном продукте (ВРП) области варьировалась в течение 2009-2015 гг. от 15 до 20%. Доля инвестиций в основной капитал отрасли в 2013-2015 годах составила в среднем 0,63 % от объема инвестиций в основной капитал области. Для сравнения доля инвестиций в основной капитал в 2009 - 2012 гг. в среднем составила 3,35%.

По результатам исследований рейтингового агентства «Эксперт РА», опубликованным в декабре 2015 года, Курская область занимает по инвестиционному потенциалу — 36-е место среди субъектов Российской Федерации, по инвестиционному риску — 5-е место, входит в категорию 3А1 «Пониженный потенциал — минимальный риск».

Факторами, которые своим влиянием сдерживают экономический рост в Курской области, являются:

1. Однонаправленная структура промышленного производства;
2. Уменьшение собственной сырьевой базы для перерабатывающей промышленности;
3. Недостаточное развитие базы строительной отрасли и промышлен-

ности строительных материалов;

4. Низкий уровень развития малого предпринимательства;
5. Неравномерное экономическое и социальное развитие территории области;
6. Высокая себестоимость ввода в эксплуатацию объектов капитального строительства;
7. Недостаточная поддержка инновационной деятельности со стороны государства.

Учитывая вышеизложенное можно резюмировать, что задача региональных властей заключается в нижеперечисленных аспектах:

- создание дополнительных условий, которые активизируют инвестиционную деятельность в регионе, как следствие возрастает качество, и конкурентоспособность выпускаемой продукции;
- организация дополнительного привлечения государственных инвестиций в региональные инновационные проекты.

Список литературы

1. Бредихин В.В. Анализ существующих методов решения проблемы воспроизводства объектов жилой недвижимости: Монография / В.В. Бредихин. – Курск: ЮЗГУ, 2012. – 112 с.;
2. Белоусова Л.С. Вклад строительного комплекса в социально экономический потенциал региона / Л.С.Белоусова // Экономические науки. – 2009. – №1(50). – С. 192-197.;
3. Статистический ежегодник Курской области. 2016: Статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курской области. – Курск, 2016. – 448 с.

ДРОНОВ АНТОН СЕРГЕЕВИЧ

Россия, г.Курск, Юго-Западный государственный университет
E-mail: anton-3741@yandex.ru

РЕАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

В данной статье представлен обзор осуществляемых проектов действующего предприятия инвестиционно-строительного комплекса АО «Курский завод КИД им. А.Ф. Дериглазова».

АО «Курский завод крупнопанельного домостроения им. А.Ф. Дериглазова» является действующим предприятием по выпуску железобетонных конструкций для строительства жилых домов, столярных изделий, товарного бетона, раствора, фундаментных блоков, различных конструкций и оборудования.

В настоящий момент АО «Курский завод КИД им. А.Ф. Дериглазова» реализует различные типы инновационных проектов. Проекты различают-

ся по четырем признакам [1]:

1. Масштаб проекта (Инвестиционно-строительные проекты точечной, квартальной и микрорайонной застройки);
2. Территориальное местонахождение (Инвестиционно-строительные проекты в г.Курске, в Курской области, в РФ за пределами Курской области, за пределами РФ);
3. Приоритет для компании (Проекты высокого и среднего приоритета);
4. Новизна (Проекты, впервые реализуемые компанией и проекты повторно реализуемые).

Одним из наиболее ярких представителей реализуемых проектов является проект ЖК «Пос. Северный». Целью проекта является строительство жилого комплекса «Пос. Северный», состоящего из 22 объектов (14 многоквартирных жилых домов, 1 малоэтажный многоквартирный дом, 4 таунхауса, храм, детский сад, спортклуб). Из общего числа объектов 20 уже введены в эксплуатацию, в пос. Северный г. Курска. В настоящее время в стадии проектирования и строительства находятся 2 объекта по адресу ул. Хабаровская, 54а и по ул. Хабаровская (спортклуб). Сроки реализации проекта: 1 квартал 2005 года – 1 квартал 2017 года [2].

В целях совершенствования инновационной деятельности, а также повышения сроков реализации разрабатываемых проектов АО «Курский завод КИД им. А.Ф. Дериглазова» предполагает приобрести новую технологическую линию (серии ГС-XXX-Б-КМ, мощностью от 8 до 1 000 кВт.) в основной цех для увеличения производства кирпича.

Стоимость технологической линии составляет 18 530 тыс. руб., срок эксплуатации - 5 лет, прибыль за вычетом налога на нее от реализации по истечении срока их службы составит 926,5 тыс. руб.

Денежные потоки (прибыль за вычетом налога на нее и амортизационных отчислений от стоимости введенной в действие за счет капитальных вложений) прогнозируется в следующих объемах: 5 406 тыс.руб. в первый год эксплуатации (2017 год), 6 006 тыс.руб. во второй, 5 706 тыс.руб. – в третий, 5 506 тыс.руб. – 4-й и 5 406 тыс.руб. в пятый год эксплуатации (2021 год).

Таблица 1 - Эффективность проекта, тыс. руб.

	Денежные Потоки	PV 12%	PV 15%	PV 16%	PV 17%
2016 год	-18530	-18530	-18530	-18530	-18530
2017 год	5406	4826,79	4700,87	4660,34	4620,51
2018 год	6006	4787,95	4550,00	4448,89	4383,94
2019 год	5706	4061,21	3753,95	3657,69	3566,25
2020 год	5506	3507,01	3146,29	3041,99	2944,39
2021 год	5406	3071,59	2689,55	2574,28	2469,86
Прибыль	926,5	526,42	460,94	441,19	423,06
NPV	-	1198,13	771,60	294,38	-121,99
PI	-	1,09	1,015	-	-
ARR, %	63,8	-	-	-	-

Для определения целесообразности реализации проекта, автором была проведена оценка эффективности инвестиций, основанная на дисконтировании [3] (табл. 1).

Значение общей накопленной величины дисконтируемых доходов (PV) было определено при ставках дисконта 12%, 15%, 16% и 17%.

Исходя из произведенных расчетов можно сделать вывод, что функция $NPV=f(r)$ меняет свой знак на интервале (16%, 17%). Это означает, что ставка 16% является критической для данной суммы вложений при данных условиях. Индекс прибыльности (PI) при ставке дисконта 12% составил по расчетам автора 1,09, при ставке дисконта 15% составил 1,015. Коэффициент прибыльности инвестиционного проекта составляет 63,8%.

Основываясь на представленных результатах исследования можно сделать вывод о том, что полученные результаты указывают на экономическую целесообразность данного проекта. На данный момент управление инновационной деятельностью АО «Курский завод КПД им. А.Ф. Дериглазова» находится на таком уровне развития, когда регламентация деятельности в рамках управления качеством проекта является целесообразной. Высшее руководство компании, а также менеджеры среднего звена осознают выгоды, приносимые внедрением проектного управления.

Список литературы

1. Бредихин В.В. Методология формирования и развития совокупного производственно-технического потенциала территории города и региона: Монография / В.В. Бредихин. – Курск: ЮЗГУ, 2013. – 122 с.;
2. ОАО «Курский завод КПД имени А.Ф. Дериглазова». [Эл. ресурс] Режим доступа: <http://zavodkpd.ru/> (Дата обращения: 01.11.2017 г.);
3. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова. – М.: Экономика, 2003. – 478 с.

ДУРРАНИ ПОЛИНА НАИМОВНА

ЛАФЕР ВЕРА ВИКТОРОВНА

МАЛЮТЕНКОВА СВЕТЛАНА МИХАЙЛОВНА

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
v.lafer@yandex.ru

АНАЛИЗ РЫНКА ЧИЛИЙСКИХ ВИН

В статье рассматриваются основные винодельческие регионы Чили, приводится ассортимент чилийских вин крупных специализированных предприятий торговли. Исходя из полученных данных, в специализированных магазинах существует проблема недостаточной глубины ассортимента. В крупных специализированных предприятиях торговли ассортимент чилийских виноградных вин представлен различными регионами.

Актуальность: На международном рынке чилийские вина появились не так давно, примерно 15-20 лет назад, однако сразу же стали пользоваться

достаточно устойчивым спросом. Достоинствами вин Чили являются насыщенный аромат и яркий фруктовый вкус, а также доступные цены. Эти необычные качества позволяют чилийским винам составлять серьезную конкуренцию европейскими. Изучение ассортимента вин, предложенного в специализированных магазинах, отражает зависимость между спросом покупателей и предложенным в магазине товаром. Особо актуально изучить предложенный ассортимент и сопоставить с их ценой, ведь в Чили нет привязки сортов винограда от их географического наименования.

В стране существует 8 основных регионов, занимающихся производством вин. Вина каждого региона отличаются своими особыми характеристиками и свойствами [1].

Аконкагуа является самым северным регионом виноделия в Чили. Наиболее распространенные сорта винограда, выращиваемые здесь: Каберне Совиньон, Каберне Фран, Карменер, Сира, Санджовезе, Мерло.

Касабланка относится к наиболее молодым винодельческим регионам, отличающимся прохладным климатом. В 1982 году здесь были высажены первые виноградники, и с тех пор их площадь непрерывно растет. Регион широко известен своими тонкими белыми винами.

Регион Майпо располагается между двумя горными грядами. Его можно охарактеризовать как самый известный, так как его название наиболее часто можно встречается на этикетках. Климат здесь почти идеальный: лето засушливое, а зима дождливая. Значительная разница между дневной и ночной температурами воздуха позволяет выращивать виноград с насыщенным и изысканным вкусом. В основном здесь произрастает виноград сортов Каберне Совиньон, а также Карменер, Мерло, Каберне Фран, Мальбек, Шардоне, Пти Вердо.

Регион Рапел дополнительно разделяется на два субрегиона – Качаполь и Кольчагуа. При этом в долине Качаполь по большей части выращивается черный виноград, сбор которого осуществляется с февраля по май. Долина Кольчагуа, в свою очередь, занимает лидирующую позицию на рынке по производству красного вина. Значительные перепады температур способствуют формированию особого фруктового характера вин.

Умеренным климатом отличается регион Курико, где произрастает виноград для производства более дешевых и простых вин. Однако в настоящее время здесь осуществляется высадка винограда сорта Совиньон Блан, что позволит в дальнейшем наладить выпуск более изысканных напитков.

Наиболее прохладным и облачным регионом является Мауле, расположенный на юге Чили и имеющий площадь виноградников в 24000 гектар. Мауле специализируется на выпуске белых вин. Разнообразие видов почв и климата позволяет проводить множество экспериментов с букетами вин и получать по-настоящему оригинальные продукты. Основные выращиваемые здесь сорта: Шардоне, Паис, Пино Нуар, Совиньон Блан, Карменер, Мерло, Каберне Совиньон, Сира.

Для вин из винограда Пино Нуар и других белых сортов наиболее пер-

спективным является регион Итата, который в настоящее время мало освоен, но обладает обширным потенциалом.

При проведении данного исследования были изучены следующие специализированные магазины алкогольной продукции: «Ароматный мир», «Wine&Whiskey» и «Winebrothers», в основном представляющие свой ассортимент винами различных стран. В таблице 1 представлены данные исследования, полученные при изучении их ассортимента.

Таблица 1 – Структура ассортимента специализированных магазинов «Ароматный мир», «Wine&Whiskey» и «Winebrothers» по региону и сорту вина [2,3,4]

Регион	«Ароматный мир»	«Winebrothers»	«Wine&Whiskey»
Долина Касабланка	Шардоне, Совиньон Блан	-	-
Долина Лейда	Совиньон Блан, Пино Нуар	-	-
Долина Рапель	Совиньон Блан	-	-
Западный Кейп	Шенен Блан, Совиньон Блан	-	-
Сантьяго	Шираз	-	-
Центральная Долина	Каберне Совиньон, Шардоне, Карменер, Пино Нуар, Мерло, Мускат Александрийский, Сира, Совиньон Блан, Шираз, Мальбек, Пти Вердо, Аликанте	Каберне Совиньон, Мерло, Совиньон Блан, Мерло Роуз, Карменер, Сира, Шардоне, Пино Нуар, Семильон, Гевюрцтраминер	Мерло, Каберне Фран, Каберне Совиньон, Сира, Карменер, Шардоне, Совиньон Блан
Долина Курико	Каберне Совиньон, Карменер	-	-
Долина Мауле	Шардоне	-	-
Кольчагуа	Каберне Совиньон, Шираз, Карменере, Шардоне, Пти Вердо, Каберне Фран, Мальбек	Сира, Совиньон Блан, Карменере	-
Аканкагуа	-	Пино Нуар	-
Долина Лимари	-	Совиньон Блан, Шардоне, Вионье, Пино Нуар, Сира, Каберне Совиньон, Мерло	-
Долина Майпо	-	Каберне Совиньон	-
Долина Эльки	-	Каберне Совиньон, Карменер, Сира, Совиньон Блан	-

Исходя из данных, можно заметить, что даже в специализированных магазинах существует проблема недостаточной глубины ассортимента. В «Ароматном мире» представлены более распространенные вина, тогда как

«Winebrothers» представляют выбор для изысканных любителей вина, включая в свой ассортимент довольно редкие регионы и соответственно вкусы вина. В условиях усиливающейся конкуренции необходимо развивать маркетинговые стратегии, искать новые ниши и подходы к продвижению продукции на существующих сегментах.

Список литературы

1. Сергей Проць, Чилийское красное сухое вино. Высококачественные красные и белые вина из Чили [Электронный ресурс]: URL: <http://fb.ru/article/265362/chiliyskoe-krasnoe-suhoe-vino-vysokokachestvennyie-krasnyie-i-belyie-vina-iz-chili>.
2. Винная география: чилийские вина [Электронный ресурс]: URL: <http://vinodell.ru/vinnaja-geografija/vina-chili>.
3. Официальный сайт магазина «Ароматный мир» [Электронный ресурс]: URL: <https://amwine.ru/>.
4. Официальный сайт магазина «Winebrothers» [Электронный ресурс]: URL: <http://winebrothers.ru/>.
5. Официальный сайт магазина «Wine&Whiskey» [Электронный ресурс]: URL: <http://winewhiskey.ru/>.

ЖУКОВА НАТАЛЬЯ АНДРЕЕВНА

Руководитель **КНЯЗЬКИНА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА** к.т.н. доцент
Россия, г. Новокузнецк, Сибирский государственный индустриальный университет
(e-mail: n.yurc@yandex.ru)

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА: АНАЛИЗ СИТУАЦИИ В РОССИИ

Освящена проблема роста теневой экономики в Российской Федерации. Приведена статистика за 2016 и 2017 (не завершённый) годы. Произведен обзор регулирования теневой экономики с помощью государства: нововведение и реформы.

Ключевые слова: легальная экономика, теневая экономика, официальное трудоустройство, не официальное трудоустройство, государство, Российская Федерация.

Сегодня все знают, а многие пользуются товарами и услугами теневой экономики. Но официально такая экономика не существует. В статистических данных ее нет: налоги не платятся, работники не охвачены социальным страхованием и пенсионным обеспечением.

Теневая экономика – это процессы, которые не афишируются, скрывают своих участников, не контролируются государством и обществом, не фиксируются общегосударственной статистикой. Теневая экономика стала существовать, когда возникли товарно-денежные отношения. Существование экономики без теневых секторов просто нереально, как и существование совершенной конкуренции. В мире не существует ни одной страны, где не проявлялся бы теневой сектор экономики.

В конце 2016 года теневая экономика снова начала расти. Исследователи

имеют в виду не криминальную занятость, а работу без официального оформления или получение части зарплат в конвертах. Рост неформального сектора они объясняют последствиями кризиса: найти работу с заключением официальных трудовых отношений и высокой зарплатой сейчас сложно.

Официальные трудовые отношения не оформляют самозанятые работники. Они обычно пытаются решить все договоренности в устной форме. Почти 66% объясняют вызванное нежелание оформлять официально трудовые отношения из-за возможности получить дополнительный доход. Еще 43% респондентов полагают, что таким способом они могут совмещать несколько работ. 37% пытаются уклониться от выплаты налогов, алиментов, кредитов и других взысканий. Около 11% находятся в теневом секторе, чтобы не терять социальные льготы, 22% жалуются, что по-другому не найдут работу из-за различных ограничений, например, по возрасту или здоровью. Еще почти 19% опрошенных поясняют, что в теневом секторе требования к квалификации работника ниже [1].

По данным Росстата доля теневой экономики в России составляет 10-14% [2]. Это средняя цифра, так как в некоторых других секторах доля ненаблюдаемой экономики достигает практически 50%. В теневой экономике участвуют миллионы наемных работников. Например: сельское хозяйство, потому что там личные подсобные хозяйства. Операции с недвижимым имуществом – почти 50%: это люди сдают свои квартиры. Торговля – примерно 10-11%; строительство – порядка 16-18%, серьезная доля; в образовании порядка 5-6% – это репетиторство» [3].

По данным АССА, объем теневой экономики в России составляет 33,6 трлн. рублей, или 39% от размера ВВП страны за 2016 год. По данному показателю нашу страну превосходят только Азербайджан (66,12%), Нигерия (46,99%) и Украина (46,1%). Наименьшие объемы теневой экономики по соотношению к ВВП страны по итогам 2016 года были зафиксированы в США (7,8%), Японии (10%) и Китае (10,2%) [1].

В 2017 году российские чиновники и эксперты регулярно обсуждали программы реформ, которые помогли бы российской экономике расти быстрее. Больше всего они обсуждали рост производительности труда. Глава Центра стратегических разработок предлагал увеличить рост расходов на образование, здравоохранение и новые технологии – так как образованные люди смогут более эффективно работать.

В заключении, можно сказать, что теневая экономика существовала, и будет существовать в любом государстве, независимо от системы хозяйствования: рыночная, административно-командная или переходная. Сколько бы государство не старалось бороться с теневой экономикой, будет все равно жить, хотя бы маленькая доля, на которую не влияют факторы в целом: безработица, кризис, инфляция и другие. Теневая экономика уживается при любой форме собственности. Однако мы можем рассматривать экономические процессы, являющиеся теневой экономикой только внутри страны.

Список литературы

1. Теневая экономика в России: больше вреда или пользы? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bbc.com/russian/features-41130228>
2. Росстат. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
3. Росстат: теневая экономика в России составляет 10-14% / Интернет-Газета Знак // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.znak.com/2017-03-29/rosstat_tenevaya_ekonomika_v_rossii_sostavlyayet_10_14
4. Макроэкономика. Учебное пособие / Галаева Е.В. Корсакова А.А. Марыганова Е.А. Назарова Е.В. Юрьева Т.В. – М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2003. – 267 с.

ЗЕНЧЕНКО ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА МИНЕЙЧЕВА РИММА РАДИКОВНА

Россия, г. Орск, Оренбургский государственный университет
(Орский гуманитарно-технологический институт (филиал) ОГУ
irinazenchenko@list.ru, radikovna-94@mail.ru

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ АО «МК ОРМЕТО-ЮУМЗ»

Статья посвящена финансово-экономическому состоянию деятельности АО «МК ОРМЕТО-ЮУМЗ». В данной статье приводится оценка финансовых результатов, капитала, имущества предприятия, а также коэффициенты эффективности финансово-экономического состояния АО «МК ОРМЕТО-ЮУМЗ».

В современных условиях экономики России, в период роста налоговой нагрузки на различные ее сектора, роста инфляции и обесценивания российского рубля, вопросы связанные с финансово-экономическим состоянием деятельности предприятия приобретают особый характер по множеству факторов. Во-первых, сегодня резко возрастает значение финансово-экономического состояния деятельности российских субъектов хозяйствования в частности предприятий машиностроительного комплекса, это значительно увеличивает роль анализа их финансового состояния. Во-вторых, в нынешних реалиях выявить внутренние признаки несостоятельности предприятия и степень вероятности наступления кризисного состояния, не всегда возможно, используя типичные финансовые параметры – необходим углубленный анализ финансово-экономического состояния деятельности предприятия на предмет поиска путей совершенствования управления финансами [1, с. 88].

Оценка финансово-экономического состояния деятельности предприятия является не просто важным элементом управления предприятием, результаты этой оценки служат визитной карточкой, рекламой, досье, позволяю-

щим определить переговорную позицию предприятия при контактах с представителями различных партнёрских групп [2, с. 116].

АО МК «ОРМЕТО-ЮУМЗ» - ведущее предприятие металлургического машиностроения и лидер по производству горнорудного, перегрузочно-усреднительного оборудования в России и представляет собой промышленный комплекс с законченным циклом производства, от выплавки жидкого металла, до выпуска готовых механических изделий. АО МК «ОРМЕТО-ЮУМЗ» производит свыше 20% продукции машиностроения области и около 40% общероссийского объема доменного и сталеплавильного оборудования.

Крупнейшие предприятия отрасли машиностроения в Оренбургской области представлены на рисунке 1 и АО МК «ОРМЕТО-ЮУМЗ» - первое среди них.

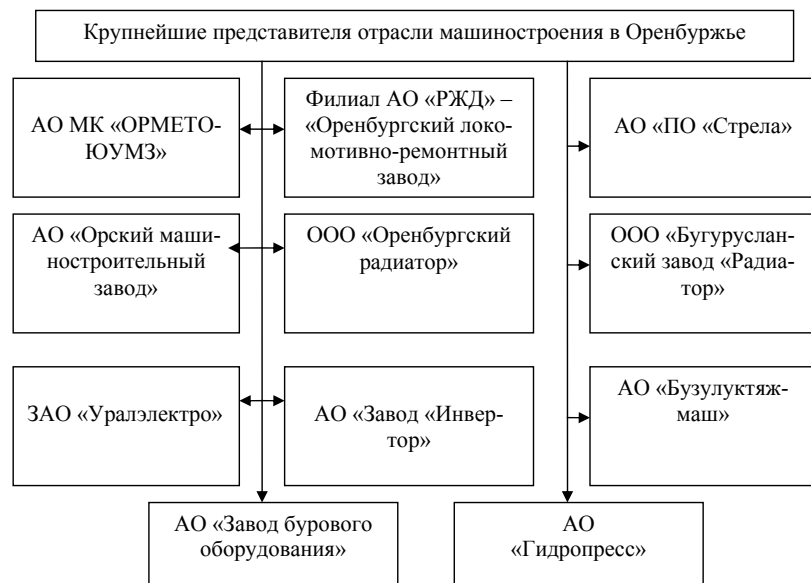


Рис. 1 - Крупнейшие предприятия отрасли машиностроения в Оренбургской области

*Источник: составлено на основе годовой отчетности АО МК «ОРМЕТО-ЮУМЗ»

В таблице 1 представлены показатели динамики использования капитала предприятия.

Таблица 1 - Показатели динамики использования капитала АО МК «ОРМЕТО-ЮУМЗ» за 2014-2016 гг., тыс.руб.

Статьи баланса	2014г.	2015г.	2016г.	Темп прироста, %		
				2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
1	2	3	4	5	6	7
1 Собственные средства	443789	447193	533094	0,8	19,2	20,1
1.1 Нераспределенная прибыль	128147	131551	217451	2,66	65,30	69,69
1.2 Уставный капитал	300600	300600	300600	0	0	0
1.3 Резервный капитал	15042	15042	15042	0	0	0
2 Заемные средства	1948775	2587631	2791956	32,8	7,9	43,3
2.1 Долгосрочные пассивы	554420	952926	815130	71,9	-14,5	47,0
2.2 Краткосрочные кредиты	522192	266804	458919	-48,9	72,0	-12,1
2.3 Кредиторская задолженность	872163	1367901	1517907	56,8	11,0	74,0
Итого капитал	2392703	3034825	3377872	26,8	11,3	41,2

*Источник: составлено на основе годовой отчетности АО «ОРМЕТО-ЮУМЗ»

Все элементы заемных средств предприятия: долгосрочные пассивы, кредиторская задолженность и краткосрочные кредиты увеличиваются за весь исследуемый период.

В таблице 2 представлена структура показателей капитала предприятия.

Таблица 2 - Структура показателей капитала АО МК «ОРМЕТО-ЮУМЗ» за 2014-2016 гг., тыс.руб.

Статьи баланса	Значение показателя			Удельный вес, %		
	2014г.	2015г.	2016г.	2014г.	2015г.	2016г.
1 Собственные средства	443789	447193	533094	18,5	14,7	15,8
1.1 Нераспределенная прибыль	128147	131551	217451	5,4	4,3	6,4
1.2 Уставный капитал	300600	300600	300600	12,6	9,9	8,9
1.3 Резервный капитал	15042	15042	15042	0,6	0,5	0,4
2 Заемные средства	1948775	2587631	2791956	81,4	85,3	82,7
2.1 Долгосрочные пассивы	554420	952926	815130	23,2	31,4	24,1
2.2 Краткосрочные кредиты	522192	266804	458919	21,8	8,8	13,6
2.3 Кредиторская задолженность	872163	1367901	1517907	36,5	45,1	44,9
Итого капитал	2392703	3034825	3377872	100	100	100

*Источник: составлено на основе годовой отчетности АО «ОРМЕТО-ЮУМЗ»

Наибольший вес имеет заемный капитал предприятия – более 80% от всего объема капитала. Собственные средства к 2016 г. занимают 15,8% от всей величины капитала завода. На основе отчетности предприятия за

2014-2016гг. проанализируем финансовые коэффициенты АО МК «ОРМЕТО-ЮУМЗ».

В таблице 3 представлены коэффициенты, характеризующие ликвидность и платежеспособность организации

Таблица 3 - Коэффициенты, характеризующие ликвидность и платежеспособность АО МК «ОРМЕТО-ЮУМЗ» за 2014-2016 гг.

Показатель	Значение показателя			Темп прироста, %	
	2014г.	2015г.	2016г.	2015/ 2014	2016 / 2015
Коэффициент текущей ликвидности	1,16	1,16	1,04	0,0	-10,3
Коэффициент срочной ликвидности	0,40	0,50	0,60	25,0	20,0
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,01	0,00	0,0	-100,0
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,19	0,15	0,16	-21,1	6,7
Коэффициент финансовой зависимости	4,39	5,79	5,24	31,9	-9,5
Коэффициент общей оборачиваемости	1,02	1,12	1,13	9,8	0,9
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,3	0,48	0,21	60,0	-56,3
Коэффициент маневренности функционирующего капитала	0,43	0,21	0,35	-51,2	66,7
Доля оборотных средств в активах, %	0,711	0,642	0,622	-9,7	-3,1

*Источник: составлено на основе годовой отчетности АО «ОРМЕТО-ЮУМЗ»

При оценки платежеспособности предприятия было выявлено, что коэффициент текущей ликвидности к 2015 г. оставался на неизменном уровне, но к 2016г. данный показатель упал на 10,3%. Коэффициент срочной ликвидности за 2014-2016 гг. демонстрировал рост в 25 и 20% соответственно. Коэффициент абсолютной ликвидности на протяжении всего исследуемого периода имеет весьма низкие значения.

Коэффициент финансовой независимости на протяжении 2014-2015 гг. снижается, что является неблагоприятным фактором в деятельности концерна. Но к 2016г. наблюдается рост в 6,7% данного показателя.

В таблице 4 представлена оценка финансовой устойчивости организации и финансового состояния.

Таблица 4 - Оценка финансовой устойчивости и финансового состояния АО МК «ОРМЕТО-ЮУМЗ» за 2014-2016гг.

Показатель	Значение показателя			Абсолютное отклонение	
	2014г.	2015г.	2016г.	2015/ 2014	2016 / 2015
Коэффициент капитализации	0,18	0,16	0,15	-0,02	-0,01
Коэффициент обеспечения собственными источниками финансирования	0,3	0,48	0,21	0,18	-0,27
Коэффициент финансовой независимости	0,19	0,15	0,16	-0,04	0,01
Коэффициент финансовой устойчивости	0,01	0,06	0,09	0,05	0,03
Коэффициент финансирования	4,39	5,79	5,24	1,4	-0,55
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	2,28	3,15	4,31	+0,87	+1,16
Коэффициент оборачиваемости запасов	2,31	3,19	4,33	+0,88	+1,14
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	4,51	4,23	3,23	-0,28	-1
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	2,81	2,49	2,51	-0,32	0,02
Период оборачиваемости денежных средств	157,9	114,3	83,5	-43,6	-30,7
Период оборачиваемости запасов	155,8	112,9	83,1	-42,9	-29,7
Период оборачиваемости дебиторской задолженности	79,8	85,1	111,5	+5,2	+26,3
Период оборачиваемости кредиторской задолженности	128,1	144,6	143,4	+16,4	-1,15

*Источник: составлено на основе годовой отчетности АО «ОРМЕТО-ЮУМЗ»

Коэффициент оборачиваемости денежных средств и запасов увеличивается за 2014-2016гг.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей имеет тенденцию к снижению.

Скорость оборота денежных средств увеличилась, так к 2016г. денежные средства оборачивались за 83 дня, что на 74 дня меньше, чем в 2014г. период оборачиваемости запасов также имеет тенденцию к снижению, что является свидетельством роста эффективности использования запасов АО

МК «ОРМЕТО-ЮУМЗ».

Дебиторская задолженность оборачивалась в 2014г. за 79 дней, что на 31 день меньше, чем в 2016г.

Увеличение периода оборачиваемости дебиторской задолженности – следствие неэффективной кредитной политики предприятия.

В целом, на сегодняшний день ситуация на предприятии такова, что практически все показатели финансового состояния свидетельствуют о стагнации в финансовом развитии и улучшении платежеспособности АО МК «ОРМЕТО-ЮУМЗ».

В таблице 5 представлены показатели, характеризующие прибыльность деятельности организации.

Таблица 5 - Показатели, характеризующие прибыльность деятельности АО МК «ОРМЕТО-ЮУМЗ» за 2014-2016 гг., тыс.руб.

Показатель	Значение показателя			Темп роста, %		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Выручка от реализации продукции	244958 5	341113 9	381027 3	39,3	11,7	55,5
Себестоимость реализации продукции	186129 3	252624 1	279043 5	35,7	10,5	49,9
Валовая прибыль	884898	588292	101983 8	-33,5	73,4	15,2
Коммерческие расходы	148832	120458	166137	-19,1	37,9	11,6
Управленческие расходы	474572	616337	644795	29,9	4,6	35,9
Прибыль (убыток) от реализации	6738	119729	208906	1676,9	74,5	3000,4
Проценты к получению	357	0	246	-100,0	-	-31,1
Проценты к уплате	103448	90955	104023	-12,1	14,4	0,6
Прочие доходы	164147	206841	77410	26,0	-62,6	-52,8
Прочие расходы	173046	214970	126139	24,2	-41,3	-27,1
Прибыль (убыток) до налогообложения	118728	20645	56472	-82,6	173,5	-52,4
Текущий налог на прибыль, в том числе	4833	0	0	-100,0	-	-100,0
Постоянные налоговые обязательства (активы)	891	8255	42003	826,5	408,8	4614,1
Изменение отложенных налоговых обязательств	346	18998	40007	5390,8	110,6	11462,7
Изменение отложенных налоговых активов	20169	6614	9299	-67,2	40,6	-53,8
Прочее	2452	4858	1281	98,1	-73,6	-47,8
Чистая прибыль	96544	3403	85901	-96,5	2424,3	-11,0

*Источник: составлено на основе годовой отчетности АО «ОРМЕТО-ЮУМЗ»

На протяжении 2014-2015гг. увеличивается выручка от реализации на 39,3%, к 2016г. данный показатель растет на 11,7% и составляет 3,81 млрд.руб. Стоит заметить, что относительно 2014г. уровень выручки вырос 55,5%. На 35,5% увеличилась себестоимость реализации продукции за 2014-2015гг., за 2015-2016гг. увеличение по данному показателю составило 10,5%. Темпы роста выручки от реализации и себестоимости продаж свя-

заны с увеличением объемов производства предприятия. Темпы роста себестоимости превышают темпы роста выручки от реализации. В 2016 г. себестоимость снизилась на 36% относительно уровня 2014г. На предприятии наблюдается благоприятная динамика увеличения прибыли от реализации. На величину чистой прибыли в 2015г. предприятия оказало влияние увеличение налоговых выплат и прочих расходов. Чистая прибыль предприятия за 2014-2015гг. упала с 96,5 млн.руб. до 3,4 млн.руб. К 2016 г. чистый финансовый результат составил 85,9 млн.руб.

В таблице 6 представлены показатели рентабельности АО МК «ОРМЕТО-ЮУМЗ» за 2014-2016 гг.

Таблица 6 - Показатели рентабельности АО МК «ОРМЕТО-ЮУМЗ» за 2014-2016 гг.

Показатель	2014г.	2015г.	2016г.	Абсолютное отклонение	
				2015г. от 2014г.	2016г. от 2015г.
Рентабельность общих активов, %	4,03	0,11	2,54	-3,92	2,43
Рентабельность собственного капитала, %	21,75	0,76	16,11	-20,99	15,35
Рентабельность продаж, %	3,94	0,10	2,25	-3,84	2,15
Рентабельность продукции, %	0,36	4,74	7,49	4,38	2,75

*Источник: составлено на основе годовой отчетности АО МК «ОРМЕТО-ЮУМЗ»

Из анализа динамики показателей рентабельности АО МК «ОРМЕТО-ЮУМЗ» за 2014-2016 гг. можно сделать вывод, что рентабельность общих активов за 2014-2015гг. снижается, но к 2016г. данный показатель увеличивается. Рентабельность собственного капитала также имеет тенденцию к снижению в 2015г., однако в 2016г. происходит рост данного показателя на предприятии.

Предложения по улучшению финансового состояния предприятия ориентированы на оптимизацию текущей деятельности завода.

Значительные резервы повышения эффективности использования финансов кроются непосредственно в самом предприятии.

Так, на стадии создания производственных запасов таковыми могут быть:

- 1) внедрение экономически обоснованных норм запаса;
- 2) приближение поставщиков сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий и др. к потребителям;
- 3) широкое использование прямых длительных связей;

4) расширение складской системы материально-технического обеспечения, а также оптовой торговли материалами и оборудованием;

4) комплексная механизация и автоматизация погрузочно-разгрузочных работ на складах.



Рисунок 2 - Предлагаемые приоритетные задачи финансовой службы АО МК «ОРМЕТО-ЮУМЗ»

На стадии незавершенного производства:

1) ускорение научно-технического прогресса (внедрение прогрессивной техники и технологии, особенно безотходной и малоотходной, роботизированных комплексов, роторных линий, химизация производства);

2) развитие стандартизации, унификации, типизации;

3) совершенствование форм организации промышленного производства, применение более дешевых конструктивных материалов;

4) совершенствование системы экономического стимулирования экономного использования сырьевых и топливно-энергетических ресурсов;

5) увеличение удельного веса продукции, пользующейся повышенным спросом.

На стадии обращения:

1) приближение потребителей продукции к ее изготовителям;

2) совершенствование системы расчетов;

3) увеличение объема реализованной продукции вследствие выполнения

заказов по прямым связям, досрочного выпуска продукции, изготовления продукции и сэкономленных материалов;

4) тщательная и своевременная подборка отгружаемой продукции по партиям, ассортименту, транзитной норме, отгрузка в строгом соответствии с заключенными договорами.

Разработаем основные приоритетные задачи для финансовой службы АО МК «ОРМЕТО-ЮУМЗ», которые отражены на рисунке 2.

Таким образом, на протяжении 2014-2015гг. увеличивается выручка от реализации. Стоит заметить, что относительно 2014г. уровень выручки вырос более чем на 55%. Увеличилась себестоимость реализации продукции за 2014-2015 гг. Темпы роста выручки от реализации и себестоимости продаж связаны с увеличением объемов производства предприятия. Управленческие расходы в разы превышают коммерческие расходы. Данные показатели напрямую оказали влияние на размер прибыли от реализации. На предприятии наблюдается благоприятная динамика увеличения прибыли от реализации. На величину чистой прибыли в 2015г. предприятия оказало влияние увеличение налоговых выплат и прочих расходов. Чистая прибыль предприятия за 2014-2015 гг. уменьшалась, а к 2016 г. чистый финансовый результат демонстрировал рост. Но в целом за весь анализируемый период финансовые результаты компании имели отрицательную динамику. При оценке платежеспособности предприятия было выявлено, что коэффициент текущей ликвидности к 2015 г. оставался на неизменном уровне, но к 2016г. данный показатель снизился. Коэффициент срочной ликвидности за 2014-2016 гг. демонстрировал уверенный рост. Коэффициент абсолютной ликвидности на протяжении всего исследуемого периода имеет весьма низкие значения. Коэффициент финансовой независимости на протяжении 2014-2015 гг. снижается, что является неблагоприятным фактором в деятельности концерна.

Список литературы

1. Дробозина, Л. А. Финансы : учебник / Л. А. Дробозина. – М. : ЮНИТИ, 2016. – 347с.

2. Ефимова, О.В. Финансовый анализ : учеб. пособие / О. В. Ефимова. – М. : Бухгалтерский учет, 2016. – 208 с.

ЗЮЗЬКО ВИКТОРИЯ НИКОЛАЕВНА
КАНИЧЕВА ДАРЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Россия, г. Брянск, Брянский филиал, Финансовый университет
 при Правительстве Российской Федерации
 vica.zyzko@mail.ru, dasha.kanicheva@yandex.ru

**РОЛЬ PEST-АНАЛИЗА В РАЗРАБОТКЕ ФИНАНСОВОЙ
 СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Статья раскрывает содержание понятия «PEST-анализ», проведение которого широко распространено в организациях для изучения факторов внешней среды, которые могут повлиять на деятельность организации в будущем. Также рассмотрен PEST-анализ на примере предприятия АО «Брянконфи» и дана оценка его деятельности.

Как известно, каждая организация находится и функционирует как в рамках внешней, так и в рамках внутренней среды. Оценка внешней среды организации является обязательным условием разработки стратегии. Из-за того, что количество факторов макросреды достаточно велико, рекомендуется ограничиться рассмотрением только четырех направлений, оказывающих наиболее существенное влияние на деятельность организации. Таким образом, аналитики стратегического потенциала предприятия проводят PEST-анализ.

«PEST-анализ (или STEP-анализ) представляет собой анализ ключевых элементов макросреды организации: политических (Political), экономических (Economic), социальных (Social) и технологических (Technological) факторов внешней среды [2, с. 14]».

Политика изучается потому, что она регулирует власть, которая в свою очередь определяет среду компании и получение ключевых ресурсов для её деятельности (формы и методы государственного регулирования финансового рынка, финансовой деятельности предприятия; политика государственной поддержки отдельных отраслей и сфер деятельности; стандарты финансовой отчетности предприятий и др.). Основная причина изучения экономики - это создание картины распределения ресурсов на уровне государства, которая является важнейшим условием деятельности предприятия (темпы инфляции; система налогообложения юридических и физических лиц; динамика валютных курсов; динамика учетной ставки национального банка и др.). Не менее важные потребительские предпочтения определяются с помощью социальной компоненты (образовательный и культурный уровень трудоспособного населения и др.). Целью исследования технологической среды является выявление тенденций в технологическом развитии, которые в основном являются причинами изменений и потерь рынка, а также появления новых продуктов (инновации в сфере технических средств управления, финансовых технологий и инструментов) [3].

Таблица 1 – PEST-анализ внешней среды АО «Брянконфи»

Факторы	Возможности	Угрозы
Р (Политические)	1. Прозрачность законодательной базы для открытых акционерных обществ позволяет действовать в рамках закона и получать прибыль для развития предприятия; 2. Стабилизация современной ситуации в стране, благоприятная для бизнеса, позволяет искать новые рынки сбыта и новых поставщиков; 3. Уменьшение таможенных пошлин на экспортируемую продукцию, что позволяет отправлять продукцию за рубеж.	1. Вступление России во Всемирную торговую организацию впускает в страну иностранных конкурентов; 2. Ужесточение экологического законодательства вынуждает предприятие увеличивать затраты на охрану окружающей среды; 3. Непродуманная налоговая политика в отношении зарубежных конкурентов увеличивает напряженность конкурентной борьбы в кондитерской отрасли.
Е (Экономические)	1. Увеличение уровня безработных позволяет принять на работу высококвалифицированный персонал; 2. Увеличение темпов роста производства муки уменьшает затраты на сырье; 3. Увеличение уровня жизни и позволяет увеличить цены на продукцию и прибыль; 4. Уменьшение налогового бремени увеличивает прибыль предприятия.	1. Увеличение цен на ресурсы увеличивает себестоимость и уменьшает прибыль; 2. Увеличение МРОТ увеличивает затраты на оплату труда персонала; 3. Уменьшение доходов населения уменьшает покупательскую способность населения и уменьшает объем продаж предприятия. 4. Выход на рынок новых конкурентов.
С (Социальные)	1. Рост уровня урбанизации привлекает новых клиентов и новые рынки сбыта; 2. Наблюдаемый рост населения позволяет сформировать новый пласт покупателей.	1. Изменение структуры потребления в связи с увеличением темпа жизни уменьшает объем продаж дорогостоящей продукции премиум-класса; 2. Рост уровня смертности уменьшает потребительскую базу предприятия.
Т (Технологические)	1. Технический прогресс развивается в сторону автоматизации и механизации производства, что позволяет уменьшить затраты на оплату труда рабочего персонала.	1. Медленное развитие технического прогресса в области сельского хозяйства повышает затраты на покупку сырья; 2. Высокая стоимость новой современной техники не позволяет своевременно включиться в конкурентную борьбу.

«Анализ выполняется по схеме «фактор — предприятие». Результаты анализа оформляются в виде матрицы, подлежащим которой являются факторы макросреды, скажем — сила их влияния, оцениваемая в баллах, рангах и других единицах измерения. Результаты PEST-анализа позволяют оценить внешнюю экономическую ситуацию предприятия[4]». Таким образом, главной задачей PEST-анализа является прогнозирование изменения существенных факторов внешней среды, которые могут оказать реальное влияние на деятельность предприятия в будущем.

Далее рассмотрен анализ внешней среды предприятия АО «Брянконфи».

Таблица 2– Матрица профиля внешней среды АО «Брянконфи»

Факторы среды	Важность для отрасли, X	Влияние на организацию, Y	Средняя оценка Z	Оценка с поправкой на вес (Y*(Z/35))
Прозрачность законодательной базы	3	2	2,5	0,14
Стабилизация современной ситуации в стране	2	1	1,5	0,04
Уменьшение таможенных пошлин на экспортируемую продукцию	2	2	2	0,11
Ужесточение экологического законодательства	2	1	1,5	0,04
Непродуманная налоговая политика в отношении зарубежных конкурентов	2	0	1	0,00
Увеличение уровня безработных	1	2	1,5	0,09
Увеличение темпов роста производства муки	3	3	3	0,26
Увеличение уровня жизни	2	2	2	0,11
Увеличение цен на ресурсы	3	3	3	0,26
Увеличение МРОТ	1	3	2	0,17
Уменьшение доходов населения	2	2	2	0,11
Выход на рынок новых конкурентов	1	3	2	0,17
Рост уровня урбанизации	1	2	1,5	0,09
Рост населения	1	2	1,5	0,09
Автоматизация и механизация производства	2	3	2,5	0,21
Медленное развитие технического прогресса в области сельского хозяйства	2	1	1,5	0,04
Высокая стоимость новой современной техники	2	3	2,5	0,21
Итого	32	35	33,5	33,5

Проанализировав факторы внешней макросреды АО «Брянконфи», мож-

но сделать вывод, что в целом наблюдается благоприятная ситуация для его развития, в частности внедрения новых технологий.

Для оценки значимости факторов составим матрицу профиля внешней среды (таблица 2), где оценка 3 означает большое значение или влияние на отрасль и организацию, 2 - умеренное, 1 - слабое, 0 - отсутствие влияния.

Матрица профиля внешней среды показала, что наиболее значимыми факторами для АО «Брянконфи» являются экономические и технологические факторы, в частности, увеличение темпов роста производства муки, увеличение цен на ресурсы, а наименее – непродуманная налоговая политика в отношении зарубежных конкурентов и медленное развитие НТП в области сельского хозяйства.

Последний этап – приведение расчетов в матричный вид, где факторы нужно расположить в порядке убывания их значимости.

Политические		Экономические	
Прозрачность законодательной базы	0,14	Увеличение цен на ресурсы	0,26
Социальные		Увеличение темпов роста производства муки	0,26
Рост уровня урбанизации	0,09	Технологические	
Рост населения	0,09	Автоматизация и механизация производства	0,21
		Высокая стоимость новой современной техники	0,21

Выберем конкретные виды функциональных стратегий:

- 1) поиск новых рынков сбыта;
- 2) повышение качества продукции, расширение номенклатуры;
- 3) поиск путей экономии издержек предприятия;
- 4) привлечение инвестиций с целью приобретения новых более высокопроизводительных и автоматизированных видов оборудования.

Таким образом, анализ внешней среды является важным и сложным процессом для разработки стратегии организации, который требует тщательного изучения происходящих в среде процессов, оценки факторов и установления связи между факторами и теми сильными и слабыми сторонами организации, а также возможностями и угрозами, которые заключены во внешней среде.

Список литературы

1. Андрейчиков А.В. Стратегический менеджмент в инновационных организациях. Системный анализ и принятие решений: Учебник / А.В. 31 Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА- М, 2013. - 396 с.
2. Маркетинговый анализ: Учеб.пособие. – М.: - ИНФРА-М, 2014. – 240 с.
3. Сесюнина Е.В., Сухарев О.С. Инновационная активность предприятия – фактор его устойчивого развития// В сборнике: Инновационные процессы в управлении предприятиями и организациями II Международная научно-практическая конференция. 2003. С. 168-170.
4. Стратегическое управление организацией: роль PEST-анализа [Электронный ресурс] // Менеджмент организаций (курс обучения). URL: <https://profmeter.com.ua/communication/learning/course/course12/lesson253/> (дата обращения: 6.11.2017).

КАЛМЫКОВА АЛЕКСАНДРА ЮРЬЕВНА

Новосибирский государственный университет экономики и управления – «НИНХ»
kalmykova07@inbox.ru

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ И ФОНДОВЫХ БИРЖ

В данной статье анализируется развитие российского рынка ценных бумаг. В качестве направлений анализа выступают: динамика капитализации фондового рынка, изменение структуры рынка ценных бумаг. Определены ведущие отрасли по капитализации.

Функционирование современной экономики невозможно без привлечения и перераспределения капиталов. Одним из основных механизмов для этого является фондовый рынок, где капитал перераспределяется при помощи купли-продажи ценных бумаг, однако темпы развития фондового рынка России еще очень низкие. Поэтому целью исследования является статистический анализ фондового рынка.

Задачи исследования:

- 1) исследовать особенности становления Российского рынка ценных бумаг;
- 2) провести статистический анализ рынка ценных бумаг;
- 3) выявить основные тенденции в развитии Российского фондового рынка;
- 4) провести анализ структуры фондового рынка.

Объектом исследования выступает российский рынок ценных бумаг, предметом исследования - процессы, характеризующие развитие рынка ценных бумаг в России.

В качестве статистического инструментария использовались методы анализа рядов динамики и прогнозирования.

Информационную базу исследования составили официальные статистические материалы Федеральной службы государственной статистики; официальные данные Центрального банка РФ; данные, полученные на веб-сайтах Фондового рынка Группы "Московская Биржа".

Российскому фондовому рынку свойственны характеристики, типичные для развивающегося рынка, а именно:

- высокая волатильность, резкие ценовые колебания;
- сравнительно низкая капитализация рынка, что не в последнюю очередь обусловлено тем фактом, что в свободном обращении находится только малая часть зарегистрированных ценных бумаг.

Секция фондового рынка Московской Биржи включает в себя два крупных рынка, которые условно можно разделить по технологиям и видам допущенных к торгам инструментов:

- **Рынок акций и паев.** На рынке проводятся торги российскими и иностранными акциями, депозитарными расписками, инвестиционными

паями ПИФов, ИСУ, ЕТФ. Основной режим торгов – "Стакан Т+2" (Режим основных торгов Т+). Торги проводятся по технологии с центральным контрагентом, частичным обеспечением и отложенным исполнением.

— **Рынок облигаций.** На рынке проводятся торги ОФЗ, региональными и муниципальными облигациями, российскими корпоративными (в т.ч. биржевыми) облигациями, номинированными в рублях и иностранной валюте, корпоративными еврооблигациями и суверенными еврооблигациями РФ.

Совокупный объем торгов на фондовом рынке Московской Биржи в 2012 году составил 24,1 трлн рублей. Общая капитализация рынка акций на конец 2012 года составила 24,7 трлн рублей.

Ведущей отраслью по объему капитализации в 2012 – Нефть и газ, доля этой отрасли составила 52,6%. Так же большой удельный вес занимали такие отрасли как – Металлы и добыча и Банки и финансы. Их доли составили 11,4% и 14,2% соответственно. Значения долей остальных отраслей составили: Инновации – 0,03%, Машиностроение – 0,68%, Потребительский сектор – 2,89%, Строительство и девелопмент – 1,65%, Телекоммуникации – 5,69%, Транспорт – 0,81%, Химия и нефтехимия – 4,09%, Электроэнергетика – 6,01%.

Общая капитализация рынка акций на конец 2013 года составила 25,3 трлн рублей. Темп прироста по отношению к предыдущему году составил 2,4 %.

Общая капитализация рынка акций в 2014 году составила 22,8 трлн руб. Капитализация снизилась на 9,6 % по сравнению с 2013 годом.

Общая капитализация рынка акций на конец 2015 года составила 31,2 трлн рублей. Прирост составил 36,7 %.

Общий объем торгов в 2016 году составил 9,3 трлн рублей, что на 1,3 % ниже, чем в 2015 году.

Общая капитализация рынка акций на конец 2016 года составила 37,8 трлн рублей. Комиссионные доходы рынка облигаций увеличились на 25,4 %, до 1,5 млрд рублей, в основном за счет роста объема бумаг в обращении.

Суммарный объем торгов облигациями в 2016 году составил 14,6 трлн рублей, что на 31,0% выше показателя 2015 года.

Ведущими отраслями в 2016 году, как и во всех предыдущих, являлись – Банки и финансы (16,8%), Металлы и добыча (16,9%), Нефть и газ (46,9%) [3].

Рассмотрим матрицу БКГ на основе рыночной капитализации ценных бумаг по отраслям, по итогам торгов на конец 2016 года фондовом рынке ПАО Московская Биржа.

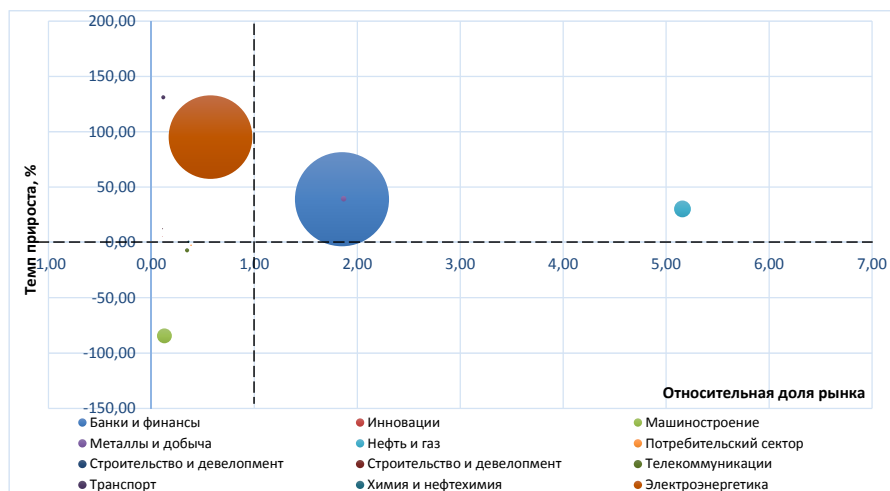


Рисунок 1 – Матрица «рост рынка – относительная доля рынка»

В качестве порогового значения роста рынка используется темп прироста ВВП России. Пороговая величина относительной доли рынка – 1,00.

На рисунке 1 видно, что к позиции «трудный вопрос» относятся отрасли – электроэнергетика, транспорт, строительство и девелопмент, иновации, химия и нефтехимия.

«Звезды» - банки и финансы, металлы и добыча, нефть и газ, что говорит о высоких темпах прироста и относительной доли рынка.

«Голодные собаки» - потребительский сектор, машиностроение, телекоммуникации.

С использованием метода цепей Маркова был осуществлен прогноз по структуре ценных бумаг фондового рынка на 2021 год. Прогноз распределения отраслей выглядит: Банки и финансы – 18,87%, Металлы и добыча – 21,37%, Нефть и газ – 41,84%, Иновации – 1,70%, Машиностроение – 1,51%, Потребительский сектор – 3,98%, Строительство и девелопмент – 0,60%, Телекоммуникации – 1,74%, Транспорт – 1,24%, Химия и нефтехимия – 2,62%, Электрэнергетика – 4,53%.

На основе полученных данных видно, что доли ведущих отраслей Банки и финансы, Металлы и добыча увеличились, а доля отрасли Нефть и газ снизилась.

Анализ структуры фондового рынка показывает, что на российском рынке ценных бумаг, который является частью финансового рынка, проводятся операции в основном с такими ценными бумагами, как акции и облигации. Эти операции осуществляют Московская биржа и Национальный расчетный депозитарий, и именно они отвечают перед участниками рынка за бесперебойную торговлю ценными бумагами, расчеты по сделкам и хранение ценных бумаг.

Список литературы

1. Глинский В.В. Статистические методы поддержки управленческих решений. – Новосибирск: НГУЭУ, 2008. – 256 с.
2. Глинский В.В., Ионин В.Г. Статистический анализ: Учебное пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. – 241 с.
3. Официальный сайт Московской Биржи [Электронный ресурс] URL: <http://moex.com/>
4. Фондовый рынок (рынок ценных бумаг). Сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс] URL: https://www.cbr.ru/finprosvet/print.aspx?file=finpotreb/m_securities.html&pid=fingrmef&sid=itm_48569

КАРНАЕВА РЕГИНА СЕРГЕЕВНА, бакалавр
СИНЬКОВА АНАСТАСИЯ ДМИТРИЕВНА, бакалавр
 Национальный исследовательский
 Московский государственный строительный университет
 belyev.kon@gmail.com

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье анализируется менеджмент качества на строительном предприятии. В процессе развития инновационного потенциала значительную роль должен играть так называемый отдел инновационного развития. В структуру данного отдела должны входить подразделения, имеющие специальный статус, соответствующую организационную структуру, специально подготовленный персонал и четко определённые функции.

Ключевые слова: Материал, техника, эффективность, организация, комплекс, экономика, труд.

Мероприятия по внедрению новой техники и технологии затрагивает все звенья производственного механизма и управления.

Сама же организация труда тоже постоянно совершенствуется, заставляя организацию внедрять все более современные нововведения в области научной организации труда (НОТ). Внедрение НОТ осуществляется в целях эффективного освоения нового или модернизированного изделия, внедрение новых сложных машин и оборудования, новых технологических приемов и изменений организации производства. В задачу технической подготовки производства входит создание технических, организационных и экономических условий, полностью гарантирующих перевод производственного процесса на более высокий технический и социально-технический уровень на основе достижений науки и техники. Для проведения мероприятий по НОТ создается специальная комиссия, которая состоит из главного инженера, зав.производства, начальника цеха, зам.генерального по сбыту, гл.технолога, нач.отдела маркетинга, начальника ПЭО. Далее комиссия осуществляет работу занимается:

- проведением прикладных исследований, связанных с совершенствованием изготавливаемой продукции, техники, технологии, составом применяемых материалов, организации производства;
- проектированием новой продукции и модернизацию ранее выпускавшейся;
- разработку технологического процесса изготовления продукции;
- изготовление пробных партий, анализ, обсуждение, корректировки;
- совещание, обсуждение и согласование с генеральным директором предприятия;
- приобретения специального оборудования, инструментов и полуфабрикатов со стороны;
- материально-техническое обеспечение производства;
- подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров;
- разработка норм и нормативов, технологической, технической и организационной структуры аппарата управления и информационного обеспечения.

Развитие инновационной деятельности - одно из основных путей получения высокого уровня прибыли. Инновационная деятельность способствует и формирует положительный имидж предприятия в целом, повышает все его хозяйственно-экономические показатели. Для того, чтобы сократить негативные процессы, ухудшающие развитие инновации, на рассмотренном предприятии необходимо реформировать инновационную политику, под которой понимается комплекс мероприятий касающихся стимулирования разработки, управления, реформирования и контроля процессов инновационной деятельности в сфере техники, производства и персонала.[1]

Инновационная политика должна основываться на приоритетах экономической политики, включая в себя:

- законодательную базу регулируемой деятельности;
- систему стимулирования инновационного персонала;
- создание научной инфраструктуры.

Для создания благоприятного инновационного климата на мой взгляд, необходимы следующие меры:

- разработка концепции развития инновационной деятельности;
- формирование нормативно-правовых основ инновационной деятельности;
- информационное обеспечение в виде единого и доступного инновационного банка данных;
- развитие образования и подготовка кадров для инновационной деятельности.

В целях совершенствования управления инновационными процессами на предприятии необходима систематизированная программа действий руководителей с чётким указанием конкретных целей, ресурсного обеспечения, сроков, структур, непосредственно ответственных за реализацию действий по соответствующим направлениям, способна создать действенный

механизм управления инновационными процессами.

Нормативные акты, издаваемые на предприятии, должны чётко определять объёмы финансирования, структуру управления, взаимодействие различных уровней организационной структуры.

По существу это должен быть орган комплексного планирования и координации инновационной деятельности на предприятии, важной задачей которого должно стать формирование инновационной инфраструктуры, обеспечивающей как наращивание инновационного потенциала области, так и выход инновационной продукции на рынки.

Систематическая циркуляция на предприятии новейшей технологической информацией должны содействовать созданию атмосферы нацеленности на инновации.

Развитие инновационной деятельности напрямую зависит от обеспечения её высококвалифицированными профессиональными кадрами, адекватно реагирующими на запросы инновационного развития промышленного производства. В организационном плане, после механизма обновления системы управления уровнем предприятия, в организационном плане в первую очередь необходимо создание особого организационного звена структуры управления - инновационного подразделения, которое способствовало бы восприятию нового как благоприятной возможности. Работа инновационного подразделения должна охватывать такие направления, как сбор и обобщение информации об инновациях, разработка стратегических программ и перспективных решений, планирование нововведений, адаптация производственного процесса к нововведениям и др.

Структура показателей инновационной деятельности предприятия включает в себя кадровый потенциал, затраты на инновации и финансовое обеспечение инновационной деятельности, результаты инновационной деятельности в виде выпуска инновационной продукции и услуг.

Предлагаются следующие основные мероприятия по совершенствованию инновационной деятельности:

- создать отдел по инновационному развитию, в функции которого входила бы разработка проекта по внедрению инновационных технологий. Предприятию необходимо внедрить элементы цивилизованного менеджмента, ввести в штат специалистов в области менеджмента организации, оформить должностную инструкцию, в которой конкретно указать область деятельности специалистов, обеспечить их рабочими местами и всем необходимым для осуществления своих полномочий (персональный компьютер, программное обеспечение, интернет-коммуникации). [2]

Список литературы

1. Матанцев А.Н. Эффективность рекламы. - М.: Финпресс. 2009.
2. Панкратов Ф.Г., Баженов Ю.К., Серюгина Т.К., Шахурин В.Г. Рекламная деятельность: Учебник для высших учебных заведений. -М.: ИВЦ "Маркетинг", 2008.
3. Проблемы пенсионной системы РФ/ Михайлова С.М., Горюхов А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 4 (22). с. 151-156.

4. Сравнительный анализ моделей пенсионного обеспечения России и Германии/ Горохов А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 4 (22). С. 61-68.

5. Проблемы функционирования системы безналичных расчетов в России/ Родионова И.Н., Горохов А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 4 (22). С. 192-195.

6. Формы безналичных расчетов/ Горохов А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 4 (22). С. 69-75.

7. Особенности производства и реализации золота на международных рынках/ Горохов А.А., Пайкович П.Р.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 2 (20). С. 49-53.

8. Анализ бюджета федерального фонда обязательного медицинского страхования РФ/ Пайкович П.Р.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 2 (20). С. 137-142.

9. Экономическое содержание и назначение государственных внебюджетных фондов/ Пайкович П.Р., Горохов А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 266-271.

10. Структура и особенности мирового рынка золота/ Горохов А.А., Пайкович П.Р.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 87-93.

11. Пути повышения эффективности управления государственным долгом/ Пайкович П.Р.// Экономика и предпринимательство. 2014. № 6 (47). С. 235-240.

12. Бюджетные расходы и их эффективное использование/ Пайкович П.Р.// В сборнике: Актуальные проблемы экономического развития, Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян А.А.. 2014. С. 198-205.

13. Инновационная экономика и ее финансовые механизмы/ Пайкович П.Р.// В сборнике: Наука и технологии в современном обществе, материалы Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. 2014. С. 141-149.

КЕКЕНОВА ЛИЛИЯ ВАЛЕРИЕВНА

Россия, Ростов-на-Дону, Донской государственный технический университет
kekenova2016@mail.ru

ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ JUST-IN-TIME НА ПАО «ТАГМЕТ»

В данной статье будет рассмотрена концепция управления производством «Just-in-Time» и условия необходимые для её внедрения на российском металлургическом предприятии ПАО «ТАГМЕТ».

Снижение себестоимости продукции - основа конкурентоспособности продукции, предприятия и отрасли. Применение концепции «Just-in-Time» способствует повышению эффективности производства за счёт снижения потерь, любых действий, добавляющих стоимость продукции, но не повышающие его ценности. [1, 6]

«Just-in-Time» - это система производства, при которой выпускается только та продукция, которая нужна, в необходимом количестве и точно в нужное время. Данная концепция хорошо подходит к регулярно повто-

ряющимся процессам. Это производственные процессы, в которых изделия или компоненты производятся серийно.

Публичное акционерное общество «Таганрогский металлургический завод» (ПАО «ТАГМЕТ») - это старейшее металлургическое предприятие юга России. Производственный потенциал - 1,5 млн. тонн стальных труб в год [3].

На данный момент концепция «Just-in-Time» не реализована на ПАО «ТАГМЕТ», что, возможно, является существенным недостатком. Эффективное применение «Just-in-Time» является также одним из основных принципов бережливого производства. Стоит отметить, что концепция «Бережливого производства» успешно реализуется на заводе и имеет важное значение для руководства организации.

Для применения концепции «Just-in-Time» на ПАО «ТАГМЕТ» необходимо выполнение нескольких условий:

- установление тесных взаимоотношений между покупателями и поставщиками, с точки зрения обмена информацией и координации планов, а также повышение требований к качеству поставляемых материалов и комплектующих;

- спрос должен отвечать двум требованиям:

- 1) Объём продаж должен быть достаточно высок.

За прошлый год себестоимость проданных товаров, работ, услуг составила 25983191000 рублей, что является достаточным высоким объёмом продаж. [3]

- 2) Число моделей в рамках товарной линии должно быть небольшим.

Ассортимент основной продукции, выпускаемый ПАО «ТАГМЕТ» на данный момент: безмуфтовое резьбовое соединение обсадных труб ТМК UP ТМК-1, высокогерметичное резьбовое соединение обсадных труб ТМК UP GF, ТМК UP FMC, ТМК UP PF и ТМК UP PF ET [3];

- устранение ненужных технологических операций;
- минимизация деятельности обязательных технологических операций;
- устранение простоев;
- минимизация хранения сырья, материалов и готовой продукции;
- изменение способа мышления всего персонала завода [4, 5].

Технологические процессы на ПАО «ТАГМЕТ» прописаны во внутренней документации, и для успешного использования концепции «Just-in-Time» необходимо точно следовать им, при этом сократить как можно больше возможных задержек от перехода от одного процесса к другому.

Применение данной концепции повлечёт за собой весомые затраты временные и материальные. Кроме закупки соответствующего оборудования, необходимо повышение квалификации сотрудников, заключение контрактов с поставщиками или поиск новых, разработка необходимой внутренней документации и одобрение руководства. [2]

При соблюдении необходимых рыночных и управленческих условий «Just-in-Time» потенциально способен кардинально улучшить производст-

во. Система уже неоднократно демонстрировала способности по одновременному уменьшению запасов, снижению затрат и повышению качества, что в совокупности может значительно повысить конкурентоспособность и прибыльность предприятия.

Кроме того, внедрение системы «Just-in-Time» на ПАО «ТАГМЕТ» обеспечивает короткие производственные циклы и, следовательно, быстрое удовлетворение потребностей клиентов, что особенно важно в современной экономике.

Список литературы

1. Мугак Т.А., Терехин И.А. Применение концепции Just-in-Time на отечественных предприятиях 2014. – №7. – С141-143.
2. Азаров В.Н. Всеобщее управление качеством. Изд-во УМЦ ЖДТ (Маршрут), 2013. – 572с.
3. История ПАО «ТАГМЕТ» // Энциклопедия «ТАГМЕТ». URL: <http://tagmet-history.tmk-group.ru/> (дата обращения: 01.10.2017).
4. Маркво, И.А. Формирование мотивационного обеспечения персонала как этап построения СМК на предприятии / Маркво И.А., Яковлева Т.И. // Сборник материалов 9-й Международной научно-практической конференции «Состояние и перспективы развития сельскохозяйственного машиностроения» в рамках 19-й Международной агропромышленной выставки «Интерагромаш-2016», Ростов/Дон, 2016. – С. 431-432.
5. Тарасенко, А.В. К вопросу повышения эффективности СМК путём мотивации персонала / Тарасенко А.В., Зубрилина Е.М., Маркво И.А. // Сборник научных трудов Международной молодежной научно-практической конференции (17-18 ноября 2015 года) - Курск: Из-во ЗАО «Университетская книга», 2015. – Т. 2. – С. 315-318.
6. Бородаева, М.Г. Анализ публикационной активности по использованию методов и средств управления качеством в производственных процессах / Бородаева М.Г., Зубрилина Е.М., Маркво И.А. // Сборник материалов 9-й Международной научно-практической конференции «Состояние и перспективы развития сельскохозяйственного машиностроения» в рамках 19-й Международной агропромышленной выставки «Интерагромаш-2016», Ростов/Дон, 2016. – С. 381-383.

КОВАЛЕВА ИРИНА АЛЕКСЕЕВНА, студентка

СОСНОВА ИРИНА ИГОРЕВНА, студентка

АВРОРОВА НАТАЛИЯ АНАТОЛЬЕВНА, студентка

Россия, г.Курск, Юго-Западный государственный университет
(ira.kovaleva.96@list.ru)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Постоянное усиление факторов, угрожающих экономической безопасности предприятия и обуславливающих его депрессивное развитие, ставит вопрос о создании системы мониторинга состояния и динамики развития предприятия с целью заблаговременного предупреждения грозящей опасности и принятия необходимых мер защиты и противодействия.

Экономическая безопасность организации, предприятия (ЭБ) - это состояние защищенности жизненно важных интересов предприятия от внут-

ренних и внешних угроз, формируемое руководством и коллективом предприятия путем реализации мероприятий правового, экономического, организационного и социально-психологического направлений [4, с.19].

При определении направлений обеспечения экономической безопасности предприятия предусматриваются два подхода к защите:

1) упреждающая деятельность, т.е. разработка и осуществление комплекса управленческих мероприятий, носящих предупредительный характер и направленных на предотвращение или уменьшение ущерба для безопасности структурных подразделений предприятия.

2) реагирующая деятельность, т.е. осуществление комплекса мер и мероприятий, направленных на выявление факторов нарушения режима безопасности и проверку соблюдения требований режима безопасности и сигналов в отношении конкретных лиц, организаций, событий [7, с.23].

Предпринимательская деятельность связана с решением организационных вопросов, правовыми и экономическими проблемами, кадровыми и т.д. Особенно усложняется управление деятельностью, когда предприятие имеет широкие деловые связи и значительное число контрагентов: поставщиков, кредиторов, клиентов. По линиям внутренних и внешних связей предприятия могут реализовываться угрозы его экономической безопасности. Для обеспечения максимальной защиты от этих угроз необходима деятельность, которая имеет системный характер.

Инструментарий анализа и диагностики состояния фирмы позволяют с достаточной полнотой исследовать комплекс факторов, угрожающих экономической безопасности, целенаправленно организовать и выполнить необходимый мониторинг, системно анализировать динамично меняющуюся социально-экономическую ситуацию, проводить технико-экономическое обоснование принимаемых управленческих решений.

Основные цели мониторинга должны быть следующими: оценка состояния и динамики развития производства предприятия; выявление деструктивных тенденций и процессов развития потенциала этого производства; определение причин, источников, характера, интенсивности воздействия угрожающих факторов на потенциал производства; прогнозирование последствий действия угрожающих факторов, обеспечиваемые продукцией и услугами этого потенциала; системно-аналитическое изучение сложившейся ситуации и тенденций ее развития, разработка мероприятий по парированию угроз предприятию [1, с.78].

Мониторинг должен являться результатом взаимодействия всех заинтересованных служб предприятия. При осуществлении мониторинга должен действовать принцип непрерывности наблюдения за состоянием объекта мониторинга с учетом фактического состояния и тенденций развития его потенциала, а также общего развития экономики.

Для проведения мониторинга необходимо соответствующее методическое, организационное, информационное, техническое обеспечение. Содержание и последовательность осуществления мониторинга представле-

ны в таблице 1.

Таблица 1 - Содержание и последовательность осуществления мониторинга

Этап	Содержание этапа мониторинга
1	Идентификация предприятия (хозяйствующего субъекта) - объекта мониторинга.
2	Формирование системы технико-экономических показателей оценки экономической безопасности предприятия с учетом специфики его функционирования.
3	Сбор и подготовка информации, характеризующей состояние объекта мониторинга.
4	Выявление факторов, характеризующих перспективные направления развития предприятия.
5	Моделирование и формирование сценариев или стратегий развития предприятия.
6	Расчет технико-экономических показателей предприятия на всю глубину прогнозного периода.
7	Проведение анализа показателей экономической безопасности предприятия.
8	Разработка предложений по предупреждению и нейтрализации угроз экономической безопасности предприятия.

Изложенный методический подход и инструментарий анализа и диагностики состояния предприятия позволяют с достаточной полнотой исследовать комплекс факторов, угрожающих экономической безопасности предприятия, осмысленно организовать и выполнить необходимый мониторинг, системно анализировать динамично меняющуюся социально-экономическую ситуацию, проводить технико-экономическое обоснование принимаемых решений [3, с.56].

Общий уровень экономической безопасности ученые определяют как средневзвешенное значение показателей текущей, тактической и стратегической безопасности (формула 1) [2, с. 13].

$$\text{ЭБ} = \frac{(1) \times \Pi + (\Pi) \times T_k + (\Pi \times T_k) \times C}{(1) + (\Pi) + (\Pi \times T_k)}, \quad (1)$$

где ЭБ – уровень экономической безопасности предприятия; (1), (Π), (Π × T_к) – коэффициенты значимости текущей, тактической и стратегической безопасности соответственно.

При оценке уровня экономической безопасности следует учитывать тот факт, что оцениваются критерии состояния на момент вычисления, поэтому важно при принятии решений на основе проведенного оценивания учитывать фактор времени. Имеется в виду то, что приняты меры для нейтрализации угроз являются эффективными лишь в течение короткого периода

времени и нуждаются в постоянной интерпретации и адаптации к новым условиям. Таким образом, для комплексной оценки уровня экономической безопасности промышленного предприятия, необходимо осуществить алгоритм действий, изображенный на рис. 1.

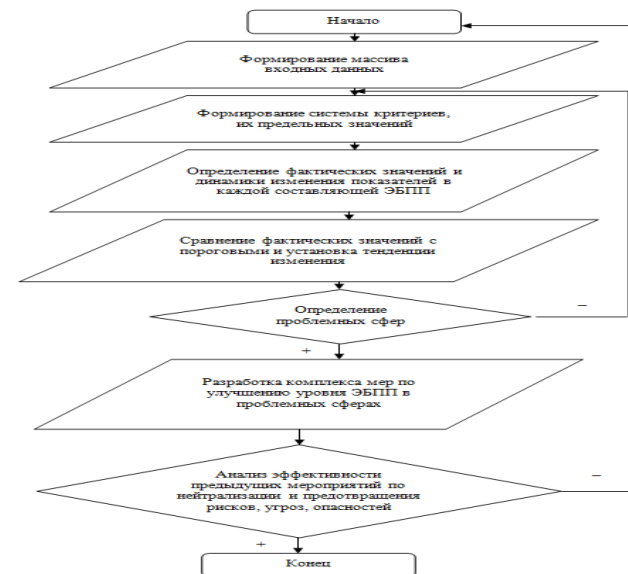


Рисунок 1 - Алгоритм комплексной оценки уровня экономической безопасности промышленного предприятия за определенный период времени

Следует отметить, что оценка уровня экономической безопасности по предложенному на рис. 1 алгоритмом осуществляется в течение недолгого времени, поскольку предприятие — это динамическая система и внешняя среда также. Поэтому периодически необходимо осуществлять просмотр комплекса критериев и предельных значений. В связи с этим, комплекс критериев экономической безопасности в течение определенного времени можно представить с помощью формулы (2).

$$X_i = (X_1, X_2, \dots, X_{n-1}, X_n) \quad (2)$$

где X – критерий экономической безопасности промышленного предприятия;

i – период времени;

n – количество критериев.

В случае, если критерием выбрать прибыльность деятельности промышленного предприятия, то можно с точки зрения экономической безопасности ее представить в виде формулы (3).

$$\Pi = D - B = f(X_1, X_2, \dots, X_{n-1}, X_n) \quad (3)$$

где Π – прибыльность деятельности промышленного предприятия, руб.;

Д – доход, руб.;

В – расходы, руб.

Но должно при этом выполняться условие (4)

$$(X_1, X_2, \dots, X_{n-1}, X_n) \geq Z \quad (4)$$

где Z – надлежащий уровень экономической безопасности промышленного предприятия.

Таким образом, увеличение приводит к улучшению уровня экономической безопасности, а низкое значение свидетельствует о кризисе на предприятии. Стоит отметить, что критерий дохода и расходов на промышленном предприятии не является постоянной величиной, а является сложной функцией, зависит от ряда факторов.

На основе проведенного исследования можно сделать вывод об отсутствии единого адаптированного подхода для определения уровня экономической безопасности промышленных предприятий. Перспективой дальнейших исследований является разработка системы критериев, их предельных значений и динамики изменения для определения уровня экономической безопасности промышленного предприятия в разрезе ее составляющих.

Список литературы

1. Бабаш, А.В. Информационная безопасность. Лабораторный практикум: Учебное пособие / А.В. Бабаш, Е.К. Баранова, Ю.Н. Мельников. - М.: КноРус, 2015. - 136 с.
2. Власенко М.Н. Системный подход к обеспечению экономической безопасности хозяйствующих субъектов в условиях современной рыночной экономики. «Директор по безопасности – 2016 - февраль.
3. Гафнер, В.В. Информационная безопасность: Учебное пособие / В.В. Гафнер. - Рн/Д: Феникс, 2017. - 324 с.
4. Громов, Ю.Ю. Информационная безопасность и защита информации: Учебное пособие / Ю.Ю. Громов, В.О. Драчев, О.Г. Иванова. - Ст. Оскол: ТНТ, 2016 - 384 с.
5. Ефимова, Л.Л. Информационная безопасность детей. Российский и зарубежный опыт: Монография / Л.Л. Ефимова, С.А. Кочерга. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. - 239 с.
6. Партыка, Т.Л. Информационная безопасность: Учебное пособие / Т.Л. Партыка, И.И. Попов. - М.: Форум, 2016 - 432 с.
7. Унижаев Н.В. Использование системного подхода при организации информационно-аналитического обеспечения безопасности хозяйствующего субъекта - М.: Журнал. Научная жизнь. - №3 – 2017
8. Налоги и налоговая система/ Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н.// Курск, 2015.
9. Особенности налогового регулирования доходов субъектов Российской Федерации/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 4 (37). С. 8-14.
10. Развитие бюджетно-налоговых отношений: теория и практика/ Т.Ю.Ткачева монография, Минобрнауки России, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования "Юго-Западный гос. ун-т" (ЮЗГУ). Курск, 2012.
11. Актуальные направления формирования бюджетно-налоговых отношений на региональном уровне/Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 6 (45). С. 209-217.
12. Механизм гармонизации бюджетно-налоговых отношений на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 157-164.
13. Актуальные вопросы налогового администрирования на современном этапе развития российской налоговой системы/ Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н., Щелкунова А.А., Рыкунова В.Л.// под редакцией Севрюковой Л. В., Ткачевой Т. Ю.. Курск, 2010.

14. Управление бюджетными рисками на региональном уровне с использованием экономико-математических методов оценки/ Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В., Белоусова С.Н.// Научно-методический электронный журнал Концепт. 2014. Т. 20. С. 981-985.

15. Совершенствование бюджетного анализа финансовых потоков на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 2. С. 50-57.

16. Логическая структура бюджетного потенциала и обоснование факторов, влияющих на его развитие/Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2012. № 2. С. 170-176.

17. Ключевые направления развития бюджетно-налоговой политики на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 4. С. 95-102.

КОВАЛЕВА ИРИНА АЛЕКСЕЕВНА, студентка

СОСНОВА ИРИНА ИГОРЕВНА, студентка

АВРОРОВА НАТАЛИЯ АНАТОЛЬЕВНА, студентка

Россия, г.Курск, Юго-Западный государственный университет

(ira.kovaleva.96@list.ru)

ВЫЯВЛЕНИЕ ОШИБОК В РЕГИСТРАХ НАЛОГОВОГО УЧЕТА

Основные положения по организации налогового учета в форме аналитических регистров приведены в статьях 313 и 314 Налогового кодекса РФ.

Аналитические регистры налогового учета — это сводные формы систематизации данных налогового учета за отчетный (налоговый) период, сгруппированных в соответствии с требованиями гл.25 НК РФ, без распределения (отражения) по счетам бухгалтерского учета.

Аналитические регистры налогового учета являются таким же подтверждением данных налогового учета, как первичные учетные документы (включая справку бухгалтера) и расчет налоговой базы.

Формы аналитических регистров налогового учета для определения налоговой базы в обязательном порядке должны содержать следующие реквизиты: наименование регистра; период (дату) составления; измерители операции в натуральном (если это возможно) и в денежном выражении; наименование хозяйственных операций; подпись (расшифровку подписи) лица, ответственного за составление указанных регистров.

Регистры налогового учета ведутся в виде специальных форм на бумажных носителях, в электронном виде и машинных носителях.

Организация может хранить регистры налогового учета в электронном виде при условии, что они заверены электронной цифровой подписью (письмо Минфина России от 24 июля 2008 года N 03-02-07/1-314).

Формы регистров налогового учета (за исключением содержания в них приведенных выше обязательных реквизитов) и порядок отражения в них аналитических данных налогового учета, данных первичных учетных документов разрабатываются налогоплательщиком самостоятельно и устанавливаются приложениями к учетной политике организации для це-

лей налогообложения.

Период, в который вносятся изменения в аналитические регистры налогового учета, зависит от того, привела ли допущенная ошибка к занижению налоговой базы или к завышению.

Если в налоговом учете обнаружена ошибка, которая привела к занижению налоговой базы, то исправления следует вносить в налоговые регистры того отчетного периода, когда была допущена ошибка. При этом момент обнаружения ошибки не имеет никакого значения.

Если определить период совершения ошибки невозможно, то следует вносить корректировки в регистры налогового учета отчетного периода.

Если ошибки привели к излишней уплате налога, то перерасчет налоговой базы и суммы указанного налога может быть произведен за налоговый период, в котором выявлены ошибки. Данная позиция отражена в абз.3 п.1 ст.54 Налогового кодекса РФ, а так же в письме Минфина от 29.03.2010 N 03-02-07/1-131.

Если обнаружены нескольких ошибок, относящихся к прошлым отчетным периодам, повлекших как занижение, так и завышение сумм налога, уточнение производится в отношении каждой обнаруженной ошибки. При этом ошибки, повлекшие занижение налоговой базы, отражаются в периоде, в котором они были совершены, а искажения, увеличившие суммы налога, могут быть исправлены в момент их обнаружения.

Налоговое законодательство не позволяет разделить ошибки на существенные и несущественные, следовательно, любые ошибки, допущенные в налоговом учете, надо исправлять в налоговых регистрах. Нормы статьи 120 Налогового кодекса РФ допускают применение штрафных санкций за несвоевременное или неправильное отражение в регистрах налогового учета хозяйственных операций. Это означает, что за две и более ошибки, допущенные в налоговом регистре в течение календарного года, налоговый инспектор может оштрафовать организацию на сумму 10 000 руб. Штраф вырастет до 30 000 рублей, если подобные нарушения будут обнаружены в нескольких налоговых периодах (п. 2 ст. 120 НК РФ).

Прежде чем исправлять ошибки, нужно определить период, в котором это можно сделать. Выбрать можно один из двух вариантов: – пересчитать налоговую базу за период совершения ошибки и представить уточненную декларацию; – внести исправления в текущем периоде, когда обнаружена ошибка. Согласно общему правилу, при обнаружении ошибок, относящихся к прошлым налоговым или отчетным периодам, перерасчет налоговой базы и суммы налога производится за период, в котором были совершены указанные ошибки.

Если обнаруженная ошибка привела к занижению суммы налога, подлежащей уплате в бюджет, налогоплательщик обязан подать в инспекцию уточненную декларацию. Ситуации, при которых можно исправить ошибку в периоде ее выявления: – если определить период совершения ошибки невозможно; – если допущенная ранее ошибка привела к излишней уплате

налога в бюджет. Безусловно, исправлять ошибки в периоде их обнаружения выгодно налогоплательщику, так как это избавляет его от необходимости представления уточненной декларации, которая может послужить поводом для проведения дополнительных контрольных мероприятий со стороны налоговых органов. Как показывает практика, использование данного варианта налоговыми органами не приветствуется, нередко возникают разногласия между организациями и проверяющими. Однако суды встают на сторону налогоплательщиков, если выполнены нормы Налогового кодекса РФ.

Минфин России по возможности старается ограничить количество исправлений, осуществляемых в соответствии с абзацем 3 п. 1 ст. 54 НК РФ, давая разъяснения по применению данной нормы. Обобщение писем Минфина России позволяет сделать выводы, что при обнаружении ошибки, допущенной в прошлом периоде, необходимо подавать уточненную декларацию в следующих случаях: – если ошибка привела к занижению налога на прибыль или налога при упрощенной системе налогообложения, исчисленного к уплате по декларации. Суды поддерживают такой подход; – если в результате ошибки в прошедшем периоде были занижены расходы, а в текущем периоде получен убыток; – если ошибка в расчете налоговой базы по налогу при упрощенной системе налогообложения с объектом "доходы минус расходы" допущена в декларации, по которой уплачен минимальный налог, а ошибка привела к занижению расходов.

По мнению контролирующих органов, любая ошибка, связанная с применением вычета НДС, исправляется только в периоде ее совершения. Это обусловлено тем, что ст. 54 НК РФ применима при обнаружении ошибок (искажений) в исчислении налоговой базы, а налоговые вычеты, в свою очередь, уменьшают не налоговую базу, а исчисленную сумму налога. К аналогичному выводу пришел Верховный Суд РФ в Определениях от 28.08.2014 по делу N 306-ЭС14-631, А55-15433/2013, от 28.08.2014 по делу N 306-ЭС14-374, А55-15154/2013. Но если ошибки в определении НДС уплате не касаются вычета налога, то применение абзаца 3 п. 1 ст. 54 НК РФ вполне законно, на что указывают суды. Кроме перечисленных требований финансисты, настаивают на том, что положения статьи 54 НК РФ должны применяться с учетом трехлетнего ограничения. Однако суды зачастую не разделяют мнение контролирующих органов и строго руководствуются нормами законодательства. Соответственно, в текущем периоде можно без опасений исправить ошибки, обнаруженные за прошлые периоды, если: – в результате совершения ошибки произошла переплата по налогу за прошлый период; – в периоде совершения ошибки была сформирована налоговая база и уплачен корректируемый налог; – ошибки не касались вычета НДС; – с момента совершения ошибки прошло не более трех лет. В заключение следует отметить, что в бухгалтерском учете применяется совершенно иной подход к выявлению и классификации ошибок и исправлять их следует по правилам, предусмотренным ПБУ 22/2010, утвержден-

ным Приказом Минфина России от 28.06.2010 N 63н.

Список литературы

1. Ордынская, Е. В. Организация и методика проведения налоговых проверок: учебник и практикум для СПО / Е. В. Ордынская ; под ред. Л. С. Кириной. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 406 с.
2. Лыкова, Л. Н. Налоги и налогообложение : учебник и практикум для академического бакалавриата / Л. Н. Лыкова. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 353 с.
3. Налоги и налогообложение : учебник и практикум для СПО / под ред. Г. Б. Поляка. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 474 с.
4. Налоги и налогообложение : учебник и практикум для СПО / под ред. Д. Г. Черника, Ю. Д. Шмелева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 495 с.
5. Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение: теория и практика. В 2 т. Т. 1 : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Г. Пансков. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 336 с.
6. Турищева Т.Б. Об актуальных вопросах исправления ошибок в бухгалтерском и налоговом учете // Аудитор. 2017. Т. 1. № 5.
7. Шишкеева Н.Н. Обнаружение и исправление ошибок в бухгалтерской отчетности // Налоговый вестник: комментарии к нормативным документам для бухгалтеров. 2016. № 2.
8. Налоги и налоговая система/ Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н.// Курск, 2015.
9. Особенности налогового регулирования доходов субъектов Российской Федерации/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 4 (37). С. 8-14.
10. Развитие бюджетно-налоговых отношений: теория и практика/ Т.Ю.Ткачева монография, Минобрнауки России, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования "Юго-Западный гос. ун-т" (ЮЗГУ). Курск, 2012.
11. Актуальные направления формирования бюджетно-налоговых отношений на региональном уровне/Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 6 (45). С. 209-217.
12. Механизм гармонизации бюджетно-налоговых отношений на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 157-164.
13. Актуальные вопросы налогового администрирования на современном этапе развития российской налоговой системы/ Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н., Щелкунова А.А., Рыкунова В.Л.// под редакцией Севрюковой Л. В., Ткачевой Т. Ю.. Курск, 2010.
14. Управление бюджетными рисками на региональном уровне с использованием экономико-математических методов оценки/ Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В., Белоусова С.Н.// Научно-методический электронный журнал Концепт. 2014. Т. 20. С. 981-985.
15. Совершенствование бюджетного анализа финансовых потоков на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 2. С. 50-57.
16. Логическая структура бюджетного потенциала и обоснование факторов, влияющих на его развитие/Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2012. № 2. С. 170-176.
17. Ключевые направления развития бюджетно-налоговой политики на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 4. С. 95-102.

КОВАЛЕВА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА СВЯТЕЦ ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА

Российская Федерация, Брянская область, г.Брянск, Брянский филиал
ФГБОУ ВО «Финансового университета при Правительстве Российской Федерации»
(Брянский филиал Финуниверситета)
olgasyva@mail.ru, tanya_kovaleva87@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены сущность и структура экономического потенциала предприятия, а также различные подходы к его оценке.

Ключевые слова. Экономический потенциал, структура экономического потенциала, оценка экономического потенциала.

Экономический потенциал предприятия, по мнению И.А. Гуниной, представляет собой систему, включающую в себя совокупность кадровых, финансовых, производственных, инновационных, информационных и др. потенциалов (возможностей), направленных на обеспечение долгосрочного экономического развития предприятия на основе принятых к реализации стратегий [3].

В структуре экономического потенциала выделяют следующие частные потенциалы.

Трудовой потенциал характеризует необходимый и достаточный для достижения целей предприятия количественный состав сотрудников, исходя из их персональных способностей, навыков и других качеств, влияющих на трудовую деятельность.

Потенциал основных фондов - это показатель, характеризующий количественный состав и эффективность использования основных средств, находящихся в распоряжении организации.

Потенциал оборотных фондов – это показатель, характеризующий количественный состав и эффективность использования оборотных средств предприятия.

Финансовый потенциал характеризует обеспеченность компании финансовыми ресурсами, необходимыми для его стабильного функционирования, и эффективность их распределения и использования.

Организационно-управленческий потенциал характеризует способность руководства объединять ресурсы предприятия в процессе хозяйственной деятельности для сохранения и создания конкурентных преимуществ.

Маркетинговый потенциал – оценка способности маркетинговой системы своевременно и качественно исполнять маркетинговые функции с целью сохранения и повышения конкурентоспособности предприятия.

Инновационный потенциал – оценка способности предприятия использовать имеющиеся ресурсы для осуществления инновационной деятельности с целью удовлетворения существующих или перспективных потребно-

стей [1,8].

Анализ экономических статей выявил различные подходы авторов по широкому кругу вопросов, охватывающих некоторые аспекты теории и практики исследования экономического потенциала. В настоящее время нет универсальной методики оценки экономического потенциала предприятия. Существуют методики оценки потенциала предприятия на основе методов: денежной оценки, индексного, ресурсно-регрессионного, индикативного, экспертных оценок, интегрального и других [4].

Метод денежной оценки ресурсов предполагает последующее их суммирование в интегральный показатель. Однако элементы экономического потенциала предприятия значительно отличаются друг от друга по форме и по содержанию. Следовательно, единицы измерения различных элементов экономического потенциала будут различны, а по некоторым видам ресурсов (трудовые, земельные и прочие) сложно дать стоимостную оценку.

Индексный метод позволяет с помощью системы индексов соизмерить экономический потенциал, приводя при этом его величины к некоторому общему единству. Данный метод позволяет сопоставлять экономические показатели во времени и используется при изучении сложных явлений, отдельные элементы которых неизмеримы.

В основе ресурсно-регрессионного метода лежат корреляционно-регрессионные модели, которые могут быть использованы в описании функциональных взаимосвязей величины экономического потенциала предприятия. В отличие от предыдущих, этот метод позволяет оценивать влияние структурных изменений потенциала, определять нормативы отдачи ресурсов, выявлять вклад отдельных ресурсов в формирование потенциала.

Сущность индикативного метода состоит в определении отклонения фактических экономических параметров от нормативных или оптимальных. Преимущества индикативной оценки потенциала хозяйствующего субъекта состоят в том, что индикаторы, в отличие от показателей, дающих количественную оценку, носят векторный, направленный характер. Кроме того, индикаторы определяются как параметры границ, в пределах которых возможна реализация выбранной стратегии развития хозяйствующего субъекта.

Метод экспертных оценок основан на использовании опыта и квалификации специалистов (экспертов), пользующихся доступной информацией и выполняющих по собственным методикам анализ как количественных, так и качественных параметров. Практика экспертных оценок разработала ряд методов, при помощи которых рассматриваются и внешние и внутренние факторы развития потенциала: SWOT-анализ, LOTS-анализ, SPACE-анализ, GAP-анализ. Преимуществом этого метода является его простота, однако при наличии большого количества факторов у экспертов могут появиться трудности в согласованности мнений [6].

В методе интегральной оценки использования экономического потен-

циала предприятия наиболее полно отражены вопросы измерения элементов потенциала, но практически не изучены вопросы его оценки в целом. Понятно, что измерить экономический потенциал одним показателем невозможно, необходима система показателей, учитывающая все его функциональные составляющие. Однако наиболее часто в экономической литературе анализ экономического потенциала сводится к его финансовой составляющей. Это связано с тем, что многие показатели финансового состояния имеют нормативные уровни, что позволяет находить отклонения фактических показателей от нормативных значений.

Экономический потенциал (как и входящие в его состав элементы), а также механизм его развития, который необходим для поддержания конкурентоспособности предприятия, в отличие от совокупного потенциала предприятия, отвечает за исследование и развитие предприятия с экономических позиций. В тоже время в рамках совокупного потенциала предприятия могут быть исследованы (помимо экономического) правовой, экологический и другие виды потенциалов [5].

Таким образом, систематизация подходов к анализу и оценке экономического потенциала предприятия позволила заключить, что наиболее адекватным сложившимся рыночным условиям представляется такой подход, который учитывал бы системный характер потенциала, интересы внешних и внутренних пользователей результатов оценки, комплексность решаемых задач, доступность привлекаемой информации и простоту применяемых методик. Оценка экономического потенциала должна основываться на принципах системности, иерархичности, адаптации, сопоставимости, достоверности и оперативности. Методика анализа экономического потенциала должна раскрывать резервы дальнейшего роста экономического потенциала предприятия.

Список литературы

1. Алтуфьева Н.В. Подходы к оценке инновационного потенциала малого и среднего предпринимательства// В сборнике: Проблемы функционирования и развития территориальных социально-экономических систем Материалы X международной научно-практической интернет-конференции. 2016. С. 299-303.
2. Гуазова Д.А., Коровин В.И. Методологические подходы к оценке экономического потенциала предприятия. Экономический вестник Ростовского государственного университета, 2011. - №4 (часть 3).
3. Красненко О.Г. Экономический потенциал хозяйствующего субъекта: сущность и структура / О.Г. Красненко, Е.М. Петрова // Научное и образовательное пространство: перспективы развития: Материалы Междунар. науч.-практ. конф. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – С. 248–250.
4. Петрова Е.М. Проблемы оценки экономического потенциала хозяйствующего субъекта / Е.М. Петрова, О.Г. Красненко // Приоритетные направления развития науки и образования: Материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – №4 (7). – С. 315–316.
5. Петрова Е.М. Современные подходы к оценке экономического потенциала хозяйствующего субъекта [Текст] / Е. М. Петрова // Новое слово в науке: перспективы развития : материалы VIII Междунар. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 10 апр. 2016 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. — № 2 (8).

— С. 240–242. — ISSN 2411-8133.

6. Сычев, М.И. Методические подходы к оценке экономического потенциала предприятия / М. И. Сычев // Вопросы экономики и права. – 2014 – № 5 – С. 87-94.

7. Тимофеева С.А. Сравнительная оценка подходов к анализу экономического потенциала предприятия [Текст] / С.А. Тимофеева, Н.Ю. Снегур // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2011 – № 1 – С. 108-114.

8. Шварова Е.В., Ткач Ж.А. Совершенствование методического аппарата оценки уровня инновационного потенциала хозяйствующих субъектов // Финансовый менеджмент. 2016. №5. С. 88-98.

КОЛЕСНИЧЕНКО ОЛЬГА ЮРЬЕВНА

Россия, г.Пятигорск, Пятигорский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФАНДРАЙЗИНГА В РОССИИ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье рассматривается развитие фандрайзинга в России, раскрываются его проблемные области. Для решения существующих проблем становится актуальным проанализировать и позаимствовать опыт зарубежных технологий и моделей фандрайзинга. В этих целях, для России наиболее интересна будет опыт Великобритании в этой сфере.

В современное время для некоммерческих объединений, государственных учреждений становится актуальным поиск негосударственных источников финансирования. В этом случае, в особенности следует обратить внимание на фандрайзинг, так как это один из тех способов привлечения средств, который подразумевает спонсирование, а также безвозмездное финансирование или предоставление иных ресурсов. Но для начала необходимо понимать сущность фандрайзинга, и на какой стадии развития он находится в России.

Термин «фандрайзинг» происходит от английского fund - материальные ресурсы, средства, активы, и raise, что значит сбор, поэтому, фандрайзинг можно перевести как «привлечение средств», «поиск активов»[1].

В широком смысле под фандрайзингом рассматривается деятельность по поиску финансовых средств, человеческих ресурсов и др., являющихся необходимым условием для обеспечения какой-либо деятельности. В узком смысле фандрайзинг является поиском средств из альтернативных источников для формирования денежных фондов, который ориентирован уже на поиск инвесторов. Последних в большинстве случаев вовлекают под те проекты, конечная цель которых состоит в извлечении прибыли. Специфическая черта фандрайзинга в целом, а особенно в сфере культуры, состоит в том, что средства привлекаются под некоммерческие проекты, которыми призваны заниматься различные виды некоммерческих организаций. Проблема получения прибыли у них занимает вторую планку. И основной целью является не формирование основных фондов, а обеспечение деятель-

ности. И в первую очередь, деятельности в сфере культуры[3, с. 32].

Понятие «фандрайзинг» зародилось из США, где он используется в некоммерческом секторе, отвечающих за выполнение тех задач, на которые частный и государственный секторы экономики не уделяют особого внимания.

Фандрайзинг в большинстве случаев применяется некоммерческими организациями (НКО) и представляет собой вид деловых коммуникаций между НКО и их реальными и потенциальными донорами: коммерческим бизнесом, спонсорами, благотворителями, контролирующими государственный бюджет административными органами[4, с. 32].

Развитие фандрайзинга в нашей стране неразрывно связано с развитием благотворительной деятельности [3, с. 32]. В советское время понятие благотворительности воспринималась негативно, в Большой Советской Энциклопедии 1927 года трактовалось как «явление, свойственное лишь классовому обществу».

Только в конце 80-х годов восстановилась благотворительная деятельность. А в середине 90-х годов прошлого века она вошла в Федеральный закон от 11.08.1995 N 135-ФЗ (ред. от 05.05.2014) "О благотворительной деятельности и благотворительных организациях". Именно в этом периоде и произошло активное развитие и становление некоммерческих организаций, создававшихся в разных сферах для благотворительной деятельности.

Сейчас в России наблюдается подъем отечественного бизнеса – около 80% организаций занимаются благотворительной деятельностью, возникли частные российские фонды и меценаты [5]. Также за это время созданы крупномасштабные фонды, обладающие способностью оказывать более глобальную помощь. Несмотря на это, только около 40 из 40000 зарегистрированных российских фондов - соответствуют общемировому понятию фонда: имеют собственные финансовые ресурсы, выделяют гранты и стипендии, управляются попечительскими советами. Остальные существуют лишь формально, что и подтверждает мировые рейтинги благотворительности России[6].

Основными препятствиями для проведения цивилизованного фандрайзинга является неразвитость технологий привлечения ресурсов на некоммерческие проекты и отсутствие инфраструктуры.

Для решения существующих проблем становится актуальным проанализировать и попытаться перенять опыт зарубежных технологий и моделей фандрайзинга. В этих целях, для России будет интересна Великобритания. Это страна, которая смогла за короткий срок внести большой вклад в развитии спонсорской и фандрайзинговой деятельности и добилась этого благодаря эффективной и скоординированной работе трех составляющих - государства, сферы культуры и частного сектора. Ее опыт в данной области актуален для России еще и потому, что британская государственная модель финансирования культуры ближе к российской по сравнению с моделью США: для Великобритании характерна традиционно значительная государ-

ственная поддержка культуры. Финансирование культуры в Великобритании является сложной системой с большим количеством разнообразных источников средств. В этой системе первую роль играют государственные средства, но немалую долю финансирования составляет и собственный доход организаций. Кроме того, налицо ужесточение критериев выделения государственных субсидий и грантов на всех уровнях и рост конкуренции за бюджетные средства. Тенденция последних двух десятилетий - возрастающее значение внебюджетного финансирования искусства. Сегодня в стране созданы, пожалуй, самые благоприятные условия в Европе для спонсорства и благотворительности в области искусства, и в немалой степени это политика и заслуга британского правительства.

Так, большую часть аренды помещений благотворительных помещений оплачивает государство, работают в нем волонтеры, поэтому количество их с каждым разом все возрастает. И в основном они расположены на оживленных улицах – английских high street. В настоящее время фандрайзинг в Великобритании стала частью английского менталитета, частью культуры. Если говорить о современном периоде, то можно смело утверждать, что благотворительность стала неотъемлемой частью британской жизни. Причем ей в Великобритании занимаются не только члены королевской семьи и знаменитости, но и простые граждане. Около 70% населения регулярно выделяют деньги на благотворительность. Что касается королевской семьи, то ее роль заключается, прежде всего, в патронаже благотворительных организаций. Так королева является покровителем около 600 таких объединений. Например, Action for children (помощь безнадзорным детям и молодым людям), Cancer Research UK (исследование раковых заболеваний и помощь больным раком), Красный Крест и т.д. Распространенным трендом современности стало развитие благотворительности среди знаменитостей. Известные спортсмены, актеры, певцы и т.д. создают свои фонды для помощи нуждающимся. Так, например, Виктория и Дэвид Бекхэмы создали благотворительный фонд в помощь больным детям.

Характерно, что в Великобритании формы оказания помощи носят достаточно разнообразный характер. Знаменитости активно участвуют в аукционах, проводимых благотворительными организациями. На аукцион выставляются вещи известных людей, переданные в фонд. Так, например, деньги, вырученные с продажи кружек знаменитостей, пошли на обеспечение продуктами детей из развивающихся стран. Более того, известные спортсмены и другие знаменитости ежегодно принимают участие в событиях национального масштаба – Лондонском марафоне. Они выступают от имени различных благотворительных организаций, которые имеют право на покупку гарантированных мест в забеге. Схема следующая: «золотая облигация» – пять мест в забеге в течение пяти лет и «серебряная облигация» – одно место раз в пять лет. Бегуны получают эти места с условием заработать определенную сумму в марафоне. Все собранные в ходе забега деньги отдаются на благотворительность. Это самое крупное ежегодное

мероприятие по фандрайзингу в Великобритании. Начиная с 1981 г. было собрано более 500 млн. фунтов. Другим ярким примером того, как знаменитости участвуют в благотворительности, стала запись в апреле 2010г. уникального хита, в котором участвовали более 20 звезд. Доходы с продаж были направлены на борьбу против рака.

Как видно Великобритания, как и другие западные страны, может похвалиться внушительным опытом в области фандрайзинга, устойчивыми традициями спонсорства и меценатства, более благоприятными экономическими и политическими условиями. Но решающими факторами эффективного фандрайзинга остаются профессионализм, креативность и энтузиазм соискателей средств.

Список литературы

1. Артемьева Т. В. , Тульчинский Г. Л. . Фандрайзинг: привлечение средств на проекты и программы в сфере культуры и образования. – СПб. : Лань; ПЛАНЕТА МУЗЫКИ, 2010. – 286с.
2. Калмыков Н.Н., Кацаурова С.Ю. Состояние российской культуры: тренды, проблемы, решения // Креативная экономика: 2017. – Т.11. С.149-168
3. Куликова Ю.П. Фандрайзинг в сфере культуры // Вестн. Том. гос. ун-та. Культурология и искусствоведение. 2012. №4 (8). С.32-39.
4. Совместное заседание Госсовета и Совета по культуре и искусству - [Электронный ресурс] - URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/47324>
5. Чистова М.В., Демина Н.В. Система финансирования учреждений культуры в Российской Федерации // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2016. Том 2 С. 121 – 125.
6. Формирование системы института благотворительности в России- [Электронный ресурс] - URL: <http://www.scienceforum.ru/2013/21/1637>

КОНОВАЛОВА ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА

Руководитель **КНЯЗЬКИНА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА** *к.т.н. доцент*
Россия, г. Новокузнецк, Сибирский государственный индустриальный университет
(e-mail: yuliya.konovalova.9797@mail.ru)

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ НА РЫНКЕ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

Рассматривается развитие на рынке консалтинговых услуг. Определены направления консалтинговой деятельности. Приведены результаты за 2016 и за незавершенный 2017 год. Представлены особенности развития данной деятельности в юридических и налоговых областях за два года в России.

Ключевые слова: консалтинг, экономическая ситуация, перспективы, бизнес, рынок.

Современная рыночная экономика развивается стремительно и поэтому постоянно требуется в любой организации совершенствование и инновации, чтобы стремиться к достижению конкурентных преимуществ. В пер-

вую очередь, развитие рынка деловых услуг, которые помогают достигать конкурентных преимуществ, основы которых заложены на овладении актуальной рыночной информацией и производстве нового знания не только с помощью усилий сотрудников, но и с помощью сторонних консультантов, специализирующихся в тех или иных областях знания и практической деятельности.

Продвинутые руководители понимают, что в моменты кризиса необходимо привлекать профессиональных консультантов, с целью устоять на рынке и достичь высоких результатов [3].

Консалтинг – это очень широкое понятие, и ввиду этого оно мало что объясняет, потому что любая помощь клиенту при решении проблем, возникающих в ходе его деятельности, имеет право называться консалтингом.

Суть консалтинга заключается в помощи клиенту повышать эффективность своей деятельности и создавать стоимость, как путем предоставления информации и рекомендаций, так и предоставляя свои услуги в достижении поставленных целей. Консультантам приходится изучать и анализировать ситуацию, выдвигать гипотезы и предлагать нововведения, а также убеждать клиентов в необходимости предлагаемых мер и претворять их в жизнь.

Невозможно охватить все многообразие направлений консалтинговой деятельности в небольшом обзоре, но можно попытаться классифицировать достаточно широкий спектр услуг, который данные компании предоставляют своим клиентам в несколько основных направлений. Данная классификация носит функциональный характер и основывается на сложившейся мировой практике [4].

Основные направления деятельности организаций, которые осуществляют свою деятельность в сфере консалтинга:

1. Консалтинг в сфере медобслуживания и проектно-конструкторских работ.
2. Консалтинг в области налогообложения и юридические услуги.
3. Налоговое планирование и оптимизация налогового бремени.
4. Правовое обеспечение хозяйственной деятельности клиентов.
5. Управленческий консалтинг.
6. Проверка и подготовка финансовой отчетности.
7. Анализ хозяйственной деятельности. Финансовый менеджмент.
8. Привлечение финансирования.

Консалтинг – это элемент рыночных отношений, и если растет рынок, то растет и консалтинг.

Международный опыт показывает, что принятие любого управленческого экономического решения не обходится без консультаций специалистов [1]. Нельзя не заметить рост популярности консалтинга, как во всем мире, так и в России. Объем рынка консалтинговых услуг в России в 2017 году увеличится на 7-10% и составит 117-121 млрд. руб. Такой прогноз дает Исследовательский центр компании IPT Group, изучивший состояние отрасли.

Объем выручки от финансового консалтинга и оценочной деятельности в 2016 году составил 13,42 млрд рублей, увеличившись за год на 8% (место инвестиционной оценки заняла оценка обязательная, прежде всего по заказу госорганов и госкорпораций). Прирост рынка в 2016 г. фиксируется на уровне 5%.

В 2016 году, когда регионы перешли на новую систему исчисления налогов на имущество, не только юридические, но и физические лица стали активно обращаться за возможностью оспаривания завышенной, по их мнению, кадастровой стоимости. По данным компании, в 2016 г. объем рынка составил 110 млрд. руб., из них 23 – 25 млрд. руб. приходится на юридический и налоговый консалтинг.

Оживление в 2017 г. таких направлений, как сопровождение сделок M&A, работа с проблемными активами, финансовый консалтинг в условиях новых требований надзорных органов, а также стабильно популярные, в последние годы, услуги по внедрению и оптимизации ИТ-решений, дают основания ожидать прироста по итогам года не менее чем на 7 – 10%», – комментирует руководитель департамента маркетинговых коммуникаций IPT Group Ольга Нестеренкова.

Особенностями юридического и налогового консалтинга в 2016-2017 гг. стали:

1. Развитие отдельных «горячих» направлений, наиболее актуальных для бизнеса в части снижения рисков и повышения эффективности (например, оспаривание кадастровой стоимости, оспаривание претензий налоговых органов).
2. Актуальность услуг в отношении «проблемных» активов (duediligence, сделки M&A, процедуры банкротства).
3. Снижение размера «среднего чека» из-за уменьшения у компаний объема ресурсов и давления на цены со стороны тендерных процедур; высокий уровень конкуренции [2].

Важной тенденцией, как показал анализ IPT Group, является большая роль тендеров. По данным компании за январь-июль 2017 г. в России было проведено тендеров на оказание юридических услуг на общую сумму, превышающую 1 млрд. руб. Одним из самых крупных, стал тендер, объявленный в феврале ФГУП «Почта России» на оказание юридических услуг по правовому сопровождению и в сфере интеллектуальной собственности. Цена составила 180 млн. руб. Также можно отметить тендер ПАО «МОЭК» на правовые заключения по вопросам деятельности компании, объявленный в июне. Стоимость услуг оценивается заказчиком в 92 млн. руб. Далее идет объявленный в январе тендер на общую сумму 88 млн. руб., заказчиком которого выступило ПАО «НК «Роснефть»[1].

В заключение можно добавить, что существующие тенденции в сфере консалтинговых услуг в Российской Федерации оказывают значительное влияние на данный рынок. На данный момент считается сложной задачей прогнозировать ситуацию рынка консалтинговых услуг. Возможно, разра-

батывать прогнозы лишь на краткосрочную перспективы и совершенствовать консалтинговую сферу в России.

Список литературы

1. Киселева А. Консалтинг - это элемент рыночных отношений, и если растет рынок, то растет и консалтинг / Эксперт. – 2017. – №43 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://expert.ru/ural/2003/36/36ur-april3_70737/

2. Объем рынка консалтинговых услуг в России в 2017 г. увеличится на 7 – 10% // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://iptg.ru/press/smi/obem-rynka-konsaltingovykh-uslug-v-rossii-v-2017-g-uvelichitsya-na-7-10/>

3. Глушенко А.В., Нестеренко И.Н. Анализ современного состояния на рынке консалтинговых услуг // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_24/Glushenkona%20konsalting.pdf

4. Ярмиш В. Консалтинг – как много в этом слове // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/consulting/review.shtml>

КОРНЕВА ЮЛИЯ ПЕТРОВНА

Россия, г. Курск, Юго-Западный государственный университет
J.Korneva94@yandex.ru

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК

В данной статье проанализированы показатели доначислений по результатам налоговых проверок Инспекции ФНС России по г. Курску за 2014-2016 гг., динамика доначислений по результатам выездных и камеральных проверок, а также проведен анализ результативности налоговых проверок за 2014-2016 гг.. Указаны основные направления повышения эффективности налогового контроля, а также стратегические цели и задачи налоговых органов по осуществлению контроля и повышение её эффективности, определяемыми в Стратегической карте ФНС России на 2016 - 2020 гг.

Налоговый контроль, являясь одним из направлений государственного финансового контроля, представляет собой важнейший элемент процесса управления налоговыми отношениями. Эффективность налогового контроля характеризуется не только уровнем поступления налогов и сборов в бюджетную систему, но и полнотой учета налогоплательщиков и объектов налогообложения, снижением недоимки и задолженности по налогам, снижением числа судебных разбирательств и жалоб налогоплательщиков на действия налоговых органов [1, с. 102].

Налоговый контроль является основополагающим элементом права для своевременного пополнения всех уровней бюджетов в Российской Федерации. Одной из форм налогового контроля являются налоговые проверки, по результатам которых бюджет получает значительные доначисленные суммы.

Главной целью мероприятий налогового контроля является взыскание в бюджет доначисленных платежей. И в случае отсутствия добровольной оп-

латы производится принудительное взыскание задолженности. Но довольно часто на практике встречается неисполнение решения налогового органа, и доначисленные платежи остаются неоплаченными, предприятие признает себя несостоятельным (банкротом), скрываются должностные лица, предприятие мигрирует в другой регион. Поэтому, для того чтобы понять значимость налоговых проверок в России, необходимо рассмотреть статистические данные по выявлению правонарушений со стороны организаций и физических лиц при проведении камеральных, а так же выездных проверок налоговыми органами РФ.

Проведем анализ доначислений по результатам налоговых проверок на примере Инспекции ФНС России по г. Курску за 2014-2016 гг. (таблица 1).

Представленные в таблице данные показывают, что в 2016 году сумма доначислений значительно возросла по сравнению с 2015 годом на 264,7% и составила более 4млрд. руб. При этом сумма доначислений в 2015 году по сравнению в 2014 годом резко снизилась на 62%. Наибольший удельный вес в общей сумме доначислений по результатам налоговых проверок в 2016 году занимают доначисления по налогам и составляют 73,1 %. Сумма доначисленных пеней увеличилась в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 399,1 млн. руб.. Наибольшая сумма пеней за исследуемый период была доначислена в 2014 году, что связано с доначислениями по налогу на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации.

Таблица 1- Показатели доначислений по результатам налоговых проверок Инспекции ФНС России по г. Курску за 2014-2016 гг., тыс.руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015 г. к 2014 г.		2016 г. к 2015 г.	
				Отклонение	Темп роста %	Отклонение	Темп роста, %
1 Всего доначислено по результатам ВВП и КНП организаций и физ. лиц	2954656	1122862	4094980	-1831794	38	2972118	364,7
1.1 в том числе налоги	2138421	694269	2993621	-1444152	32,5	2299352	431,2
1.1.2 в % к доначисленным суммам	72,4	61,8	73,1	-10,6	85,4	11,3	118,3
1.2 Пени	702767	131612	530723	-571155	18,7	399111	403,2
1.2.1 в % к доначисленным суммам	23,8	11,7	12,96	-12,1	49,2	1,26	110,8
1.3 Штрафы	113468	71520	284864	-41948	63	213344	398,3
1.3.1 в % к доначисленным суммам	3,8	6,37	6,96	2,6	167,6	0,59	109,3

Составлено на основании данных официального сайта Федеральной налоговой службы

В 2015 году по сравнению с 2014 годом сумма штрафных санкций снизилась на 41,9 млн.руб., то есть на 37%, что связано со снижением доначислений по выездным налоговым проверкам. В 2016 году сумма доначис-

ленных штрафных санкций увеличилась по сравнению с 2015 годом на 298,3%. Более результативными являются выездные налоговые проверки. Доначисления по каждому из видов проверок представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Динамика доначислений по результатам выездных и камеральных проверок Инспекции ФНС России по г. Курску за 2014-2016гг., тыс.руб.

Показатель	год			Отклонение			
	2014	2015	2016	2015г. к 2014г.		2016г. к 2015г.	
				Абсолют. отклонение, тыс.руб.	Темп роста, %	Абсолют. отклонение, тыс.руб.	Темп роста, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1 Доначислено по контрольной работе, всего	2954656	1122862	4094980	-1831794	38,0	2972118	364,7
1.1. по КНП	449500	228411	100330	-221089	50,8	-128081	43,9
1.1.2 в % к общей сумме доначислений	15,2	20,34	2,45	5,14	133,8	-17,89	0,12
1.2. по ВНП	2505156	668629	3708878	-1836527	26,7	3040249	554,7
1.2.2 в % к общей сумме доначислений	84,8	59,6	90,6	-25,2	70,3	31	152,01
2.Пени и штрафные санкции за несвоевременную уплату налогов	279971	225822	285772	-54149	80,66	59950	126,55
2.1 в % к общей сумме доначислений	9,46	20,11	6,98	10,65	212,58	-13,13	34,71

В 2016 году по сравнению с 2015 годом доначисления по камеральным проверкам снизились на 56,1%, а доначисления по выездным проверкам напротив заметно возросли более чем в 5 раз. При этом в общей сумме доначислений суммы по выездным налоговым проверкам занимают наибольший удельный вес (90,6% в 2016 году). В таблице 3 проведен анализ количества проведенных налоговых проверок в РФ.

Представленные в таблице данные сформированы автором на основе данных статистической налоговой отчетности по форме №2-НК Отчет о результатах контрольной работы налоговых органов

Анализ данных таблицы 12 показал, что количество камеральных налоговых проверок, проведенных Инспекцией ФНС России по г. Курску в 2015 году, увеличилось на 957 единиц по сравнению с 2014 годом, а в 2016

году увеличилось на 16135 единиц по сравнению с 2014 годом или на 14%.

Таблица 3 - Анализ количества налоговых проверок за 2014-2016гг.

Показатель	год			отклонение			
	2014	2015	2016	2015 г. к 2014г.		2016 г. к 2015 г	
				абсолютное, тыс.руб.	темпа, %	абсолютное, тыс.руб.	темпа, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1.Количество проведенных КНП, всего	114000	114957	131092	957	100,8	16135	114,0
1.1 из них, выявивших нарушения	7421	6306	6879	-1115	84,5	573	109,1
1.2 результативность, %	6,5	5,5	6,5	-1	84,6	1	118,2
1.3 Доначислено на 1 результативную КНП, тыс.руб.	60,6	36,2	14,58	-24,4	59,74	-21,92	40,28
2.Количество проведенных выездных проверок	171	208	67	37	121,6	-141	32,2
2.1 из них, выявивших нарушения	167	207	66	40	123,9	-141	32,0
2.2 результативность, %	97,7	99,5	98,5	1,8	101,8	-1	99
2.3 Доначислено на 1 результативную выездную проверку, тыс.руб.	15000,9	3230,1	56195,1	-11770,81	21,53	52965	в 17 раз

Результативность камеральных проверок снизилась 6,5% в 2014 году до 5,5% в 2014 году. В 2016 году результативность камеральных налоговых проверок составила 6,5%.

Результативность выездных налоговых проверок в 2014-2016 гг. составляла в среднем 98,6%, что свидетельствует о качественном планировании выездных налоговых проверок. В 2016 году из 67 проведенных выездных проверок результативными были 66, в результате чего результативность выездных налоговых проверок составила 98,5%. При этом следует отметить, что при снижении результативности выездных проверок, сумма доначислений на одну результативную проверку в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась на 52965 тыс.руб. Рост доначислений на 1 результативную выездную проверку в 2016 году по сравнению с 2015 годом свя-

зано со значительным скачком доначислений налога на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации.

Таким образом, основными направлениями повышения эффективности налогового контроля должны стать:

- использование особой процедуры обработки информации о налогоплательщиках - будущих участниках выездных налоговых проверок позволяющей найти действенное и рациональное направление распределения кадровых ресурсов и финансовых средств контрольных органов для осуществления контрольных мероприятий;
- внедрение современных методов проведения камерального и выездного контроля, совмещенных в едином комплексе мероприятий;
- применение балльной оценки результатов работы инспекторов налоговых служб, позволяющей адекватно оценить вклад каждого инспектора в ход проверок, обоснованно распределить трудовые обязанности в ходе планирования и организации проверок;
- отягощение мер наказания за совершение правонарушений и преступлений, особенно за их повторное совершение;
- поощрение добросовестных плательщиков, путем предоставления им дополнительных стимулов для дальнейшего качественного исполнения налоговых обязательств [3, с. 79].

Стратегическими целями и задачами налоговых органов по осуществлению контроля и повышению её эффективности, определяемыми в Стратегической карте ФНС России, можно считать обеспечение соблюдения законодательства о налогах и сборах; создание комфортных условий для исполнения налогоплательщиками налоговых обязанностей; снижение административной нагрузки и упрощение процедур, развитие открытого диалога с бизнесом и обществом; укрепление и совершенствование кадрового потенциала; оптимизация деятельности налоговых органов с учетом эффективности затрат на её осуществление. На сегодняшний день, работа налоговых органов должна быть ориентирована на усиление аналитической части контроля с применением комплексного экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности подконтрольных субъектов. Кроме того, помимо применения общепринятых методов налогового контроля, на практике должны разрабатываться новые приемы и средства в проведении контрольных мероприятий.

Список литературы

1. Рыкунова В.Л., Севрюкова Л.В. Совершенствование форм методов контрольной работы налоговых органов// В.Л. Рыкунова, Л.В. Севрюкова/ Известия ЮЗГУ. Серия Экономика. Социология. Менеджмент.- 2013 г.- № 2.- с. 102-106.
2. Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn46/>
3. Боровская Л. В. Пути совершенствования налогового контроля в РФ// Л.В. Боровская, Е.Б. Качук/ Science Time.- 2016 г.- № 5 (29).- с. 75-80.
4. Налоги и налоговая система/ Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н.// Курск, 2015.
5. Особенности налогового регулирования доходов субъектов Российской Федерации/ Ткачева

ва Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 4 (37). С. 8-14.

6. Развитие бюджетно-налоговых отношений: теория и практика/ Т.Ю.Ткачева монография, Юго-Западный гос. ун-т. Курск, 2012.

7. Актуальные вопросы налогового администрирования на современном этапе развития российской налоговой системы/ Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н., Щелкунова А.А., Рыкунова В.Л.// под редакцией Севрюковой Л. В., Ткачевой Т. Ю.. Курск, 2010.

8. Управление бюджетными рисками на региональном уровне с использованием экономико-математических методов оценки/ Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В., Белоусова С.Н.// Научно-методический электронный журнал Концепт. 2014. Т. 20. С. 981-985.

9. Совершенствование бюджетного анализа финансовых потоков на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 2. С. 50-57.

10. Логическая структура бюджетного потенциала и обоснование факторов, влияющих на его развитие/Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2012. № 2. С. 170-176.

11. Ключевые направления развития бюджетно-налоговой политики на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 4. С. 95-102.

12. Проблема альтернативного выбора: налог на добавленную стоимость или налог с продаж/ Севрюкова Л.В., Рыкунова В.Л.// Финансы и кредит. 2009. № 39 (375). С. 40-45.

13. Основные тенденции развития налога на добавленную стоимость в условиях российской налоговой реформы/ Севрюкова Л.В., Рыкунова В.Л.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2009. № 4 (29). С. 90а-95.

14. Показатели результативности налоговых проверок и их оценка на примере инспекции ФНС России по городу Курску/ Севрюкова Л.В., Рыкунова В.Л.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2016. № 2 (19). С. 126-135.

15. Исследование показателей экономической преступности как угрозы экономической безопасности государства/ Рыкунова В.Л., Севрюкова Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2017. Т. 7. № 1 (22). С. 140-147.

16. Совершенствование форм и методов контрольной работы налоговых органов/ Рыкунова В.Л., Севрюкова Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 2. С. 102-106.

17. Актуальные вопросы налогового администрирования на современном этапе развития российской налоговой системы/ Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н., Щелкунова А.А., Рыкунова В.Л.// под редакцией Севрюковой Л. В., Ткачевой Т. Ю.. Курск, 2010.

КУЗЬМИНА НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВНА
БУЛГАКОВА ОЛЬГА АЛЕКСЕЕВНА

Россия, г.Курск, Юго-Западный государственный университет
 ubarut46@mail.ru, bulgakova.2030@mail.ru

СВЯЗЬ МЕЖДУ ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ И УЧЁТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В данной статье указана роль учётно-аналитической системы для целей управления предприятием, а также место основных средств в учётно-аналитической системе. Рассмотрены аспекты развития, которые необходимы для обеспечения предприятия информацией, и роль информационного поля для деятельности предприятия.

Ключевые слова: учётно-аналитическая система для целей управления предприятием, основные средства, информационное поле.

В настоящее время большую актуальность приобретают проблемы научного обоснования создания моделей учётно-аналитической системы предприятия с целью разработки эффективных решений по основным средствам. Следует отметить, что само понятие «учётно-аналитическая система» в различных источниках трактуется по-разному, что указывает на то, что система требует совершенствования учетной теории и практики. Данная система позволяет регистрировать и анализировать основные средства организации с необходимой стороны.

Значимость учётно-аналитической системы в принятии управленческих решений в условиях изменяющейся внешней среды, неопределенности поведения участников рынка существенно возрастает [1, с. 222].

Изучением вопросов учётно-аналитической системы занимаются многие авторы, в том числе Н.В. Куканова, И.В. Кальницкая, Н. Ю. Орлюк, З. Ф. Налимова и другие.

Финансовая деятельность предприятия осуществляется за счет материально-вещественных и трудовых ресурсов, основных средств. На данном этапе развития экономики важными факторами повышения темпов развития предприятия являются эффективное использование основных фондов, что приводит к снижению себестоимости продукции, повышению рентабельности, росту производства продукции, сокращению дополнительных инвестиций, направленных на воспроизводство основных фондов.

Учётно-аналитическая система управления основными средствами позволяет обобщить информацию об основных средствах с целью эффективного управления источниками финансирования и капитальными вложениями при их создании и использовании, определить и упорядочить цели и задачи управления основными средствами.

Элементы, которые составляют учётно-аналитическую систему указаны

на рисунке 1.



Большинство исследователей проблем информационного обеспечения системы управления обращаются к вопросам организации системы бухгалтерского управленческого учета, утверждая, что это единственный информационный источник, способный в полном объеме удовлетворять информационные потребности системы управления [2, с. 39].

Анализ финансовой устойчивости опирается на данные учета, тем самым составляет базу планирования. От состояния и качества учетной информации зависит качество управленческих решений, так как именно учетные системы формируют информационную базу для проведения оценки финансовой устойчивости организации.

Информационная база анализа финансового положения должна носить системный характер с выделением определенных подсистем, помогающих центральной системе собирать необходимую и достаточную информацию. Анализ деятельности современных предприятий показал, что только на некоторых непрерывно применяется аналитическая система стратегических показателей, применяемая руководством для осуществления разных решений в сфере управления: ведения новых видов деятельности, выход на новые рынки, уменьшение расходов. Стратегические показатели широко отражают результат функционирования организации. Для создания и внедрения информационно-аналитической базы учета, регистрации, упорядочения, обобщения и представления данных, в современных экономических условиях существует потребность в осуществлении непрерывных исследовательских работ для уточнения теоретических и методологических аспектов, необходимых при разработке учётно-аналитической системы стратегических показателей деятельности предприятий [3, с. 2].

Информационное поле любого предприятия является базой для осуществления деятельности. На его основе ведется постоянный процесс учета по трем направлениям: финансовый учет, налоговый учет и управленческий учет. Кроме того, по идентичным направлениям проводится анализ результатов функционирования предприятия. Так же для осуществления аудита организации необходимо полноценное информационное поле. В дальнейшем основные направления: учет, анализ, аудит объединяются в единую учётно-аналитическую систему предприятия, на базе которой возможна разработка эффективных оперативных, тактических и стратегических решений, относящихся ко всем действующим системам [4, с. 110].

То есть, исходя из вышесказанного, можно определить связь между основными средствами и учётно-аналитической системой (рисунок 2 и 3).

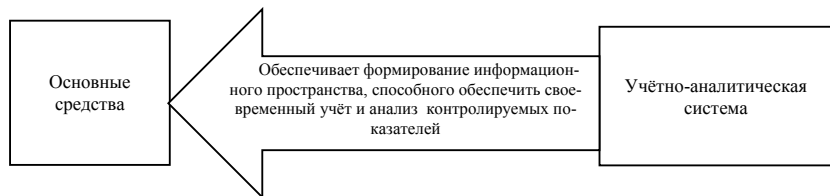


Рисунок 2 - Влияние учётно-аналитической системы на основные средства

Кумулятивный эффект от интеграции общих возможностей учётно-аналитической системы обновления основных средств позволит применять её с максимальным эффектом, что обеспечит большую согласованность действий на предприятии.

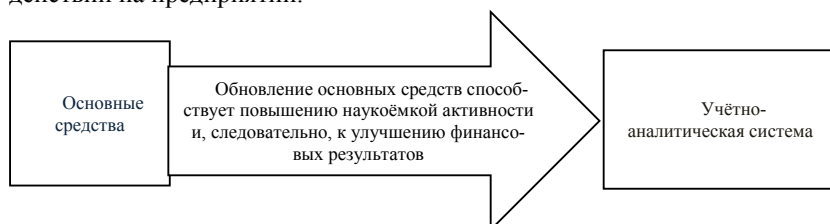


Рисунок 3 - Влияние основных средств на учётно-аналитическую систему

Таким образом, принятие обоснованного управленческого решения по основным средствам должно основываться на учетно-аналитическом обеспечении, которое позволит эффективно реализовать основные направления управленческой деятельности, например, таких как: управление качеством, материальными ресурсами, кадрами. Главная возможность управленческой системы - использование ряда инструментов в получении и скоплении данных о финансовых и нефинансовых ресурсах и их состоянии. Так обеспечивается финансовая стабильность, коммерческая состоятельность, устойчивость и перспективность предприятия в рыночных условиях.

Список литературы

1. Куканова Н.В. Роль учётно-аналитической системы в управлении предприятием// Н.В. Куканова/ Традиции и инновации в строительстве и архитектуре.- 2014 г.- с. 222-223.
2. Экономическая безопасность в бюджетно-налоговой сфере экономики// Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В., Севрюкова Л.В., Рыкунова В.Л., Трусова Н.С., Барзыкина Г.А., Белоусова С.Н., Артемов Р.В., Клименко П.А., Хардинова Л.Н., Приходченко О.С., Головин А.А., Головин А.А. монография / Курск.- 2016г.- с. 315.
3. Мельник М.В. Роль учётно-контрольных и аналитических процессов в развитии системы управления экономических субъектов// М.В. Мельник/ Вопросы региональной экономики.- № 1(26).- 2016 г.- с. 1-13.
4. Орлюк Н. Ю. Систематизация стратегических характеристик деятельности предприятия и их учётно-аналитической системы// Н.Ю. Орлюк, З.Ф. Налимова/ Современная наука и инновации.- №4.- 2014 г.- с. 107-114.

5. Проблема альтернативного выбора: налог на добавленную стоимость или налог с продаж/ Севрюкова Л.В., Рыкунова В.Л.// Финансы и кредит. 2009. № 39 (375). С. 40-45.
6. Основные тенденции развития налога на добавленную стоимость в условиях российской налоговой реформы/ Севрюкова Л.В., Рыкунова В.Л.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2009. № 4 (29). С. 90а-95.
7. Показатели результативности налоговых проверок и их оценка на примере инспекции ФНС России по городу Курску/ Севрюкова Л.В., Рыкунова В.Л.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2016. № 2 (19). С. 126-135.
8. Исследование показателей экономической преступности как угрозы экономической безопасности государства/ Рыкунова В.Л., Севрюкова Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2017. Т. 7. № 1 (22). С. 140-147.
9. Совершенствование форм и методов контрольной работы налоговых органов/ Рыкунова В.Л., Севрюкова Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 2. С. 102-106.
10. Актуальные вопросы налогового администрирования на современном этапе развития российской налоговой системы/ Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н., Щелкунова А.А., Рыкунова В.Л.// под редакцией Севрюковой Л. В., Ткачевой Т. Ю.. Курск, 2010.
11. Налоги и налоговая система/ Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н.// Курск, 2015.
12. Особенности налогового регулирования доходов субъектов Российской Федерации/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 4 (37). С. 8-14.
13. Развитие бюджетно-налоговых отношений: теория и практика/ Т.Ю.Ткачева монография, Минобрнауки России, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования "Юго-Западный гос. ун-т" (ЮЗГУ). Курск, 2012.
14. Актуальные направления формирования бюджетно-налоговых отношений на региональном уровне/Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 6 (45). С. 209-217.
15. Механизм гармонизации бюджетно-налоговых отношений на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 157-164.
16. Актуальные вопросы налогового администрирования на современном этапе развития российской налоговой системы/ Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н., Щелкунова А.А., Рыкунова В.Л.// под редакцией Севрюковой Л. В., Ткачевой Т. Ю.. Курск, 2010.
17. Управление бюджетными рисками на региональном уровне с использованием экономико-математических методов оценки/ Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В., Белоусова С.Н.// Научно-методический электронный журнал Концепт. 2014. Т. 20. С. 981-985.
18. Совершенствование бюджетного анализа финансовых потоков на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 2. С. 50-57.
19. Логическая структура бюджетного потенциала и обоснование факторов, влияющих на его развитие/Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2012. № 2. С. 170-176.
20. Ключевые направления развития бюджетно-налоговой политики на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 4. С. 95-102.

КУЗЬМИНА НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВНА
КОРНЕВА ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА

Россия, г.Курск, Юго-Западный государственный университет
 ubarut46@mail.ru, j.korneva94@yandex.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

В данной статье указано значение налогового контроля для системы налогообложения, проанализирована эффективность налогового контроля РФ. Приведены сравнительный анализ осуществления функций налогового контроля в зарубежных странах и Российской Федерации, а также сопоставление фискальной нагрузки РФ с некоторыми зарубежными странами. Указаны принципы эффективного налогового контроля в развитых странах и направлений в модернизации налогового контроля РФ.

Ключевые слова: налоговый контроль, зарубежные страны, эффективность налогового контроля, функции налогового контроля, принципы эффективного налогового контроля.

Важная роль налогов и сборов как элементов налоговой системы и как источников доходов бюджетов разных уровней, в том числе субъектов РФ, обуславливает приоритетность налогового контроля как направления деятельности налоговых органов. Ведь преимущественно именно в рамках налогового контроля ежедневно происходит реализация не только государственных, но и региональных интересов в налоговой сфере. Это, естественно, вызывает повышенное внимание к изучению возможностей совершенствования налогового контроля, в том числе за налогообложением физических лиц. Налоговый контроль входит в систему государственного финансового контроля, который призван обеспечить законность, целесообразность и результативность образования, распределения и использования государственных финансовых ресурсов [1, с. 102].

Основной формой контроля налоговых органов за полнотой и своевременностью уплаты налогоплательщиками налогов является налоговая проверка, как выездная, так и камеральная [2, с. 55].

Рассмотрим эффективность этих форм контроля в таблице 1.

Таблица 1- эффективность налоговых проверок РФ

Показатель	2014	2015	2016	Абсолютное отклонение	
				2015-2014	2016-2015
Уровень результативности выездной налоговой проверки, %	98,8	99,1	99,05	0,2	-0,05
Размер доначисления на одну выездную налоговую проверку, руб.	8191,47	8826,96	13647,73	635,49	4820,77
Уровень результативности камеральной налоговой проверки, %	5,97	6,1	5,64	0,13	-0,46
Размер доначисления на одну камеральную налоговую проверку, руб.	24,67	38,53	44,25	13,86	5,72

Из приведённой таблицы видно, что в целом результативность камеральных налоговых проверок за исследуемый период снижается (с 5,97% в 2014 году до 5,64% в 2016 году), в то время как результативность выездных налоговых проверок с каждым годом увеличивается (с 98,76% в 2014 году до 99,05% в 2016 году).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что значимость налогового контроля и его эффективность способствует росту финансовых поступлений от налогов, уменьшению налоговых нарушений, и, в конечном итоге, более результативной налоговой политике РФ.

Далее рассмотрим налоговый контроль ряда стран, а именно: Германии, Японии, Франции и США. В своей работе Михасева Е.Н. и Шенкаренко Б.А. приводят сравнительный анализ осуществления функций налогового контроля в указанных странах и Российской Федерации (таблица 2) [3, с. 224].

Таблица 2 - Сравнительный анализ осуществления функций налогового контроля в зарубежных странах и Российской Федерации

Критерии	ФРГ	Франция	США	РФ
Структурное подразделение				
Разновидности организации налоговых органов и виды подчинения	Финансовое управление	Главное управление государственных финансов	Министерство финансов	Министерство финансов
Органы, которые осуществляют налоговый контроль	Федеральное налоговое управление	Генеральная дирекция налогов	Служба внутренних доходов	Федеральная налоговая служба
Неожиданный характер проведения проверки	присутствует	отсутствует	отсутствует	отсутствует
Виды налоговых проверок	Документальные; случайный отборы; специальные отборы	камеральные; выездные; диагностические обзоры в отношении малого бизнеса	заочные; камеральные; выездные	камеральные; выездные
Право на получение информации	Практика права не предусмотрена специальными документами			
Срок контроля	Нет ограничения срока. Средняя продолжительность контрольной проверки: на крупных предприятиях - 25 - 30 дней; на средних предприятиях - 15 дней; на малых и мелких предприятиях - 6 - 8 дней	Минимальный срок проверки равен 2-3 дням. Ревизионный период - 1 год (м.б. продлен еще на 2 года) Для ф.л. не более 1 года	Нет ограничения срока	Камеральные проверки - 3 месяца Выездные проверки - 2 месяца
Налоговые суды	присутствует	отсутствует	присутствует	отсутствует

Следует в сравнении указать некоторые особенности в системе контроля зарубежных стран. Так, налоговый контроль Германии осуществляет налоговая «Штойфа». Она осуществляет расследование преступлений, связанных с сокрытием прибыли, полученной в результате деятельности, и сбережений, от уплаты налогов. При изучении дел, в сфере экономики и нарушении налогового законодательства, «Штойф» имеют те же полномочия, что и полиция. Налоговым кодексом Германии разрешены полномочия на-

логовой полиции по проведению осмотров и частных свидетельств людей, арест подозреваемых, конфискация документов [4, с. 27].

Так, о активности деятельности налоговых органов и налоговой полиции Германии говорит количество жалоб, поступивших на налоговые органы, увеличившееся на 2% в 2016 году по сравнению с предыдущим годом. Вместо 59 830 жалоб в 2015 года в 2016 году было подано 61018 (таблица 2) [5;6].

Таблица 2- Сравнение показателей поданных жалоб в ФРГ и РФ

	2014	2015	2016
Количество поданных жалоб:			
ФРГ	61958	59830	61018
РФ	47600	45300	42400
Изменения в годовых исчислениях, %:			
ФРГ	1,3	-3,4	2
РФ	0,7	-6,6	-4,4

Составлено на основании официальных сайтов Федерального министерства финансов Германии и Федеральной налоговой службы Российской Федерации

Так, изменения в годовых исчислениях показывают, насколько немецкие налоговые суды эффективны при урегулировании споров, а специализация судей позволяет рассматривать дела наиболее качественно. В налоговых спорах требуются специальные знания, связанные с усложнением налогового законодательства и правовых споров. Сложность судебных разбирательств по налоговым спорам и необходимость наличия у судей особых знаний стимулируют государство на создание специализированных налоговых судов в целях создания системы для вынесения наиболее справедливых решений по налоговым спорам на основе наиболее справедливого судебного разбирательства.

В отличие от налогового органа, налоговый суд обычно более оперативно разрешает индивидуальные споры, стремясь при этом установить детали предмета спора. Приближаясь к наиболее квалифицированному способу разрешения налогового спора и основываясь на отдельных правилах, суд определяет обстоятельства дела, к которым судья применяет свою правовую оценку. Из этого следует, что участвующему в процессе налоговому консультанту, представляющему интересы физического лица, легче решать вопросы в суде, чем в финансовом органе.

Далее отметим, что в Соединённых Штатах Америки, органом налогового контроля представляется служба внутренних доходов (СВД). Цель работы СВД заключается в перечислении налоговых платежей в казну, при наименьших расходах. Налоговое бюро СВД, складывается из шести отделов: управленческого; выдача лицензий; обработка информации; сбор налогов; проверка за корректностью уплаты налогов; следственный отдел.

Все поступающие в СВД данные, сохраняются в компьютерной учетной системе. Эти данные необходимо механически обработать и сравнить с данными налоговых декларациях. Помимо этого, налоговые власти наде-

лены полномочиями, и они будут вынуждены принудить налогоплательщиков уплачивать налоги, не прибегая к подаче заявления в суд. Если платежи просрочены и после официальных обращений не оплачены, налоговые органы имеют полномочия наложить арест на счет и сбережения в банке плательщика, удержать нужную сумму из заработной платы прикрыть его дело и лишить частной практики. В Российском законодательстве, права проверяющих органов ограничены, отчего уместно применять навяз Главного отдела налоговых расследований в Соединённых Штатах Америки.

Далее рассмотрим принципы эффективного налогового контроля в развитых странах. Первый принцип - это развитая компьютеризация, единая компьютерная база данных, содержащая все необходимые данные о налогоплательщиках. Этот принцип заметно облегчает работу налоговым органам, которое связанны с анализом налоговых деклараций, математических расчётов, что позволяет более эффективнее контролировать и выявлять ошибки налогоплательщика. В России же данная система единой базы данных находится только на стадии модернизации [7, с. 80].

Второй принцип - это отбор персонала в государственную службу, частая оценка работы подразделений и сотрудников налоговых органов, что также способствует повышению эффективности налогового контроля.

Следующие принцип - принцип целесообразности. Данный принцип заключается в отборе предприятий для налоговой проверки, в которых вероятность правонарушений более высокая, следовательно при проверке таких организаций объем доначислений будет максимальным. Критериями для отбора предприятий служит углубленный анализ финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика. Для осуществления данного анализа развитые страны используют автоматизированную систему отбора, применяя сложные математические методы [8, с. 220].

Отметим также, что широко применяют в ряде стран (США, Германии, Франции) косвенные методы определения налоговой базы, в том числе метод анализа собственного капитала (прироста имущества). С помощью данного метода и его модификаций осуществляется, в частности, контроль соответствия расходов и доходов юридических (физических) лиц. Возможности применения метода анализа собственного капитала обуславливаются действием концепции прибыли (дохода), а также разработанностью соответствующего механизма контроля, широкими возможностями доступа сотрудников налоговых органов к различным источникам информации о налогоплательщике. Основная идея метода анализа собственного капитала (прироста имущества) заключается в том, что доходы налогоплательщика определяются на основе его расходов [9, с. 58].

Таким образом, можно сделать вывод о применении некоторых элементов зарубежной практики налогового контроля в РФ. Из опыта зарубежных стран возможно использование следующих направлений в модернизации: 1. Введение института налогового суда. 2. Использование показателя изменения в годовых отчислениях для оценки эффективности судебного урегули-

рования налоговых споров. 3. Использование косвенного метода определения налоговой базы: анализа собственного капитала (прироста имущества).

Список литературы

1. Рыкунова В.Л. Севрюкова Л.В. Совершенствование форм и методов контрольной работы налоговых органов// В.Л. Рыкунова, Л.В. Севрюкова/ Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент.- 2013 г.- №2.- с. 102- 106.
2. Налоговый учёт и отчётность: теория и практика// В.Л.Рыкунова/ Учебное пособие, г. Курск.- 2014 г.
3. Михасева Е.Н. Пути совершенствования контрольной работы налоговых органов России на основе адаптации зарубежного опыта// Е.Н. Михасева, Б.А. Шенкаренко/ SCIENCE TIME.- №11.- 2014 г.-с. 219-227.
4. Васянина Т.В. Развитие налогового контроля: опыт зарубежных стран// Т.В. Васянина, А.В. Ярушникова/ Разработка стратегии социальной и экономической безопасности государства.- 2017 г.-с. 25-26.
5. Официальный сайт Федерального министерства финансов Германии [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.bundesfinanzministerium.de/Monatsberichte/2017/09/monatsbericht-09-2017.html>
6. Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn46/>
7. Зубков В.Э. Рыкунова В.Л. Совершенствование налогового администрирования НДС// В.Э. Зубков, В.Л. Рыкунова/ Экономика и управление в веке: тенденции развития.- 2014 г.- № 14.- с. 78-82.
8. Рыкунова В.Л. Налоговые проверки и пути их совершенствования// В.Л. Рыкунова, Л.Н. Подкопаева/ Модернизация России: история, перспективы, проблемы. Сборник статей круглого стола, посвященного 20-летию юридического факультета Юго-Западного государственного университета.- 2012 г.- с.219-221.
9. Куткович Т.А. Современная система налогового контроля. Преимущества и недостатки// Т.А.Куткович, А.А. Мишукова/ SCIENCES OF EUROPE.- №6(6).- 2016 г.- с. 57.- 59.

ЛАРИОНЦЕВА НАТАЛЬЯ ВАСИЛЬЕВНА СИДОРЕНКО АНАСТАСИЯ ВИКТОРОВНА

Российская Федерация, Брянская область, г.Брянск, Брянский филиал ФГБОУ ВО «Финансового университета при Правительстве Российской Федерации» (Брянский филиал Финуниверситета)
larionceva-natasha@yandex.ru, anastasidorenko22@yandex.ru

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

В современных условиях развития общества актуальной задачей является поддержание уровня экономической безопасности региона. В данной статье представлены: современные методы оценки экономической безопасности региона, их ограничения; основные группы показателей, используемые при оценке уровня экономической безопасности региона.

Понятие «экономической безопасности» появилось в 1970-х годах в странах Западной Европы.

Экономическая безопасность региона—способность территории обеспечить устойчивость и поступательность развития территории в условиях экономической самостоятельности и интеграции с экономикой Российской Федерации при возможном воздействии неблагоприятных факторов, способность сохранять иммунитет к действию угроз, ослаблять и нейтрализовать их действие[2].

Объектом экономической безопасности региона является региональная экономика как система взаимодействия производственной, социальной и природной сферы.

К субъектам экономической безопасности региона относятся исполнительные и законодательные органы власти государственного и регионального уровней, крупные корпорации, занимающие монопольное положение на рынке, теневые структуры, связанные с коррумпированным государственным аппаратом, иностранные корпорации, стремящиеся захватить местные рынки.

Сущность экономической безопасности региона заключается в возможности и готовности его экономики улучшать качество жизни общества, противостоять влиянию внутренних и внешних угроз при оптимальных затратах ресурсов и использовании природных факторов, обеспечивать социально-экономическую и общественно-политическую стабильность региона.

Для определения уровня экономической безопасности региона и дальнейшей разработки рекомендаций его повышения или стабилизации/сохранения в настоящее время используются различные методы:

1.Методы, основанные на определении и мониторинге основных макроэкономических показателей и сравнении их с пороговыми значениями, также использовании индикаторного анализа;

2.Метод экспертной оценки, которые служат для описания количественных и качественных характеристик исследуемых процессов. Они используют логические правила выбора решений, которые формируют эксперты на основе собственных представлений и знаний о какой-либо области проблем. К ним, в частности, относится балльная оценка уровня кризиса и ранжирования территорий по степени угроз экономической безопасности на основе анализа результатов распознавания фактических индикаторов экономической безопасности с помощью последовательных решающих правил, полученных после обучения на предложенных обучающих наборах индикаторов экономической безопасности;

3.Методы, основанные на использовании относительных темповых показателей по основным макроэкономическим показателям и динамике их изменений;

4.Методы математического аппарата, многомерного статистического анализа, теории игр с природой;

5. Методы, основанные на использовании экономических инструментов при оценке последствий угроз безопасности через количественное определение материального ущерба.

Стоит отметить, что данные методы имеют определенные ограничения, такие как:

1. Определение тех показателей, сравнение которых с пороговыми значениями позволит дать комплексную оценку состояния экономики региона, является проблематичным;

2. Субъективность экспертных оценок;

3. Необходимость применения строгого математического аппарата заметно ограничивает число показателей, которые могут быть использованы;

4. Трудоемкость и неоднозначность вычислительных процедур, также сложность в четкой идентификации угрозы и ущерба.

В зависимости от выбранного метода оценки экономической безопасности региона необходимо сравнить определенные социально-экономические показатели либо их нормативными или пороговыми значениями, либо с ограничениями[1]. Таким образом, выделяют три основные группы показателей, которые основаны:

1. На наличии единого показателя (чаще представляют собой относительные значения в расчете на душу населения);

2. На декомпозиции через агрегированные группы первичных показателей;

3. На определение ущерба (интегральная компромиссная оценка уровня социально-экономической безопасности региона);

Также следует обращать внимание не только на показатели исследуемого региона, но и на среднее общероссийские значения показателя, по возможности, на среднее значение по федеральному округу, к которому относится исследуемый регион.

Принято считать, что уровень экономической безопасности конкретного региона зависит от следующих показателей:

1. Стабильности развития и функционирования региона;

2. Стабильности функционирования и развития регионального рынка капитала и страхования;

3. Уровня экономической безопасности и устойчивости совокупности предприятий, функционирующих на территории региона;

4. Уровня экономической безопасности совокупности индивидуумов, проживающих на данной территории[2].

Таким образом, выбор показателей напрямую связан с выбранным методом оценки региональной экономической безопасности и степенью достоверности и охвата исследуемой области. Результаты оценки регионального уровня экономической безопасности в конечном итоге формируют общую оценку экономической безопасности государства[1, 4].

На сегодняшний день все большее внимание уделяется поиску новых компетенций, методологического инструментария для обеспечения и опре-

деления уровня экономической безопасности регионов, поэтому перспективным направлением является разработка системы показателей, для более корректной оценки экономической безопасности региона.

Список литературы

1. Долганова Я.А., Руденко М.Н. Способы оценки показателей экономической безопасности регионов // Вестник Прикамского социального института. 2016. №2 (74). С. 27-35.

2. Иванов А.В. Методика оценки экономической безопасности региона // Проблема. Поиск. Решение. 2012. №48(279).

3. Экономическая безопасность: Учебное пособие / Н.В. Манохина, М.В. Попов, Н.П. Колядин, И.Э. Жадан; Под ред. Н.В. Манохиной - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 320 с.

4. Шварова Е.В., Рахматуллова М.У. Анализ уровня экономической безопасности Брянской области// Экономика и предпринимательство. 2016. № 8 (73). С. 612-616.

УДК 336.22

ЛЕВЧУК ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА

Россия, Курск, Юго-Западный государственный университет
www.irishkalevchuk1104957@mail.ru

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ

В статье рассмотрена сущность налоговой системы, выделены основные угрозы, нарушающие устойчивость и развитие налоговой системы в обеспечении экономической безопасности, а также проведен анализ налоговой системы в обеспечении экономической безопасности на уровне РФ. Предложены мероприятия по решению проблем налоговой системы в обеспечении экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, налоговая система, налоговые поступления.

Налоговая политика существенно влияет на экономическую и общую государственную безопасность нашей страны. Значение налогов в финансово-экономической безопасности определяется сущностью налогов, возникновение которых неразрывно связано с появлением государства и необходимостью формирования финансовых фондов для выполнения государством функций, важнейшей из которых исторически является обеспечение безопасности страны.[1, с.152]

На сегодняшний день актуальной проблемой является оценка экономической безопасности налоговой системы. Налоги не только являются основным каналом доходной части бюджета, но и включены во все звенья финансовой системы, формируют и опосредуют финансовые отношения государства с юридическими и физическими лицами. От продуманности и адекватности налоговой системы существующим экономическим условиям, экономическим принципам национальной экономики зависит эффективность деятельности основных звеньев экономики, развитие предприни-

мательской инициативы и удовлетворение основных потребностей государства. Поэтому закономерно, что в российских условиях налоги и налоговая политика стали важнейшим объектом и направлением рыночных реформ.

В современном мире характер угроз и формы их проявления изменились, однако роль налогов как источника финансовых ресурсов, безусловно, сохранилась и, более того, усилилась. [2, с.41]

В данный момент наибольшую угрозу безопасности налоговой системы представляют следующие факторы:

- 1) неуплата налогов вследствие кризиса неплатежей и отсутствия стабильного экономического роста в реальном секторе экономики;
- 2) массовое сокрытие доходов и уклонение от налогообложения;
- 3) нежелание регионов передавать федеральные налоги, собираемые на своей территории в федеральный бюджет;
- 4) отсутствие неотвратимой ответственности субъектов экономики перед законом.

Рассмотрим показатели налоговых поступлений в бюджетную систему Российской Федерации за период 2013-2016 гг. (см. таблицу 1).

Таблица 1 - Динамика налоговых поступлений в бюджетную систему РФ в абсолютных показателях за 2013 - 2016 гг. в млрд. руб.

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Всего поступило в консолидированный бюджет	10959,30	11327,20	12670,2	13788,3
в федеральный бюджет	5166,20	5368,00	6214,6	6 880,5
в консолидированные бюджеты субъектов РФ	5793,10	5959,20	6455,6	6 907,8
Налог на прибыль организаций	2355,40	2071,70	2372,8	2 598,8
в федеральный бюджет	375,80	352,2	411,3	491,4
в консолидированные бюджеты субъектов РФ	1979,60	1719,50	1961,5	2 107,5
Налог на доходы физических лиц в консолидированные бюджеты субъектов РФ	2260,30	2497,80	2688,7	2 806,5
Налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	1 886,10	1 868,20	2679,5	2 448,3
Акцизы	783,60	952,5	999,0	1 014,4
в федеральный бюджет	341,90	461	520,8	527,9
в консолидированные бюджеты субъектов РФ	441,80	491,4	478,1	486,5
Имущественные налоги	785,30	900,5	955,1	1 068,4
Налог на имущество физических лиц	17,60	22,3	27,1	32,4
Налог на имущество организаций	536,30	615,1	634,6	656,8
Транспортный налог в консолидированные бюджеты субъектов РФ	90,20	106,1	117,5	129,6
Земельный налог в консолидированные бюджеты субъектов РФ	141,00	156,6	175,3	184,5
Налоги и сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	2484,50	2575,8	2904,2	3266,8
в федеральный бюджет	2442,80	2535,3	2858,0	3216,6
в консолидированные бюджеты субъектов РФ	41,70	40,5	46,2	50,2

Источник: www.nalog.ru

На основании представленных данных можно констатировать, что поступления налоговых платежей в консолидированный бюджет Российской Федерации по всем показателям имеют тенденцию к росту. В консолидированный бюджет Российской Федерации в 2016 году поступило администрируемых федеральной налоговой службой доходов 13 788,3 млрд. рублей, или на 2829 млрд. рублей больше чем в 2013 году. Формирование всех доходов в 2016 году на 80% обеспечено за счет поступления НДС – 23%, НДФЛ – 21%, налога на прибыль – 19%, НДС – 17%. В 2013 году совокупная доля указанных налогов составляла 79%.

На рисунке 1 наглядно показано, что налоговые поступления как в консолидированные бюджеты субъектов РФ, так и в федеральный бюджет имеют положительную динамику или другими словами тенденцию к росту на протяжении всего исследуемого периода.

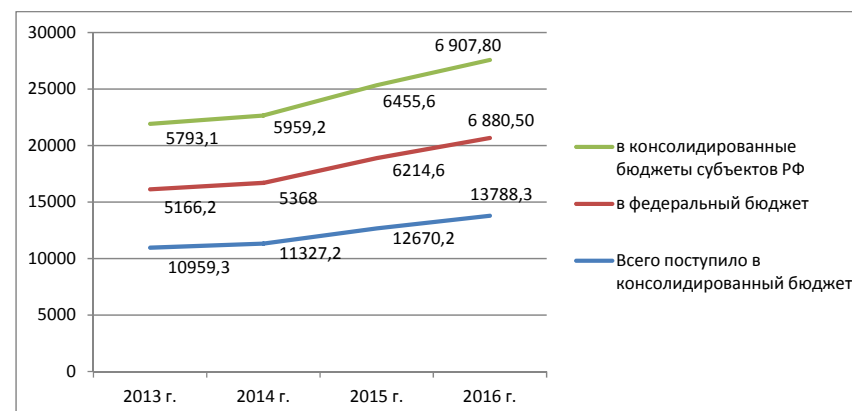


Рисунок 1 - Динамика поступлений налоговых платежей в бюджет РФ за 2013 – 2016 гг., млрд. рублей

Основным недостатком действующей налоговой системы считается то, что финансово-правовое регулирование и ее усовершенствование базируется на переориентации налоговой системы в основном на прямые налоги, налоги на потребление, а также на усиление налогового пресса в отношении физических лиц при всей недоработки системы подоходного налогообложения. В этой сфере существовала и существует такая проблема, как то, что представительные органы РФ, субъектов Федерации и муниципальных образований не изучают научные выводы специалистов в области налогов и налогообложения государства. Так правовая налоговая концепция РФ выработала только общие принципы регулирования налоговой системы для того, чтобы обеспечить развитие конституционных норм РФ.

Говоря о вопросах сегодняшней налоговой концепции РФ, в первую очередь в целом, стоит отметить проблему налогового администрирования -

налоговая система РФ по-прежнему остается очень громоздкой, неэкономичной и непродуктивной. Огромное количество налогов, трудные методики их расчета, наличие большого количества бюрократических операций приводят к значительному повышению трудоемкости, как налогового учета, так и налогового инспектирования. Решение проблемы стимулирующего влияния системы налогообложения на экономическую деятельность предприятий, развитие производства и экономическое развитие страны в целом являются в настоящее время одной из первоочередных задач государства.[3, с.126]

Налоговая система РФ совсем не отражает насущную потребность в инновационном развитии страны. Требуется совершенствование налоговой системы. Явным недостатком налоговой системы РФ также является нестабильность налогового законодательства: в НК РФ очень часто вносятся поправки. Все это предоставляет возможность для недобросовестных налогоплательщиков манипулировать по своему усмотрению нормами НК РФ.

Чтобы налоговая система в РФ была более эффективной, следует её усовершенствовать:

1) предоставить финансовым органам РФ право издавать дополнительные нормативно-правовые акты по вопросам налогового регулирования, которые необходимо конкретизировать и детализировать, если той информации, которая содержится в других нормативно-правовых документах в области налогов и налогообложения недостаточно;

2) наделить Правительство РФ аналогичными правами;

3) дополнить первую и вторую части НК РФ специальным налоговым режимом для налогообложения организаций, которые осуществляют инновационную деятельность в сфере высоких технологий. В нем предусмотреть полное освобождение от налогов данных организаций.[4, с.438]

Основными целями налоговой политики являются, с одной стороны, сохранение бюджетной устойчивости, получение нужного объема бюджетных доходов, а с другой стороны, поддержка предпринимательской и инвестиционной активности, обеспечивающей налоговую конкурентоспособность страны на мировой арене. При этом любые нововведения, даже направленные на предотвращение уклонения от уплаты налогов, не должны приводить к нарушению конституционных прав граждан, ухудшать сложившийся к настоящему времени баланс прав налогоплательщиков и налоговых органов, негативно влиять на конкурентоспособность российской налоговой системы.

Список литературы

1. Сенчагов В.А. Экономическая безопасность [Текст]: учеб. пособие / В. А. Сенчагов – 2013. – № 3. – С. 151-156
2. Дивина, Л. Э. Налоговая составляющая экономической безопасности Российской Федерации [Текст] / Дивина Л. Э. // Российское предпринимательство. - 2015. - № 8 (254). - С. 39-45

3. Коптева, Е. В. Оценка и анализ показателей эффективности налоговой системы Российской Федерации [Текст] / Е. В. Коптева // Молодой ученый. - 2015. - №21.1. - С. 125-129.

4. Баташева, Ф. А. Проблемы современной налоговой системы РФ и предложения по ее совершенствованию [Текст] / Ф. А. Баташева // Молодой ученый. - 2015. - №17. - С. 436-438.

5. Ткачева, Т.Ю. Актуальные направления формирования бюджетно-налоговых отношений на региональном уровне // Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. – № 6 (45). – С. 209-217.

6. Налоги и налоговая система/ Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н.// Курск, 2015.

7. Особенности налогового регулирования доходов субъектов Российской Федерации/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 4 (37). С. 8-14.

8. Развитие бюджетно-налоговых отношений : теория и практика/ Т.Ю.Ткачева монография, Минобрнауки России, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования "Юго-Западный гос. ун-т" (ЮЗГУ). Курск, 2012.

9. Актуальные направления формирования бюджетно-налоговых отношений на региональном уровне/Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 6 (45). С. 209-217.

10. Механизм гармонизации бюджетно-налоговых отношений на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 157-164.

11. Актуальные вопросы налогового администрирования на современном этапе развития российской налоговой системы/ Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Белоусова С.Н., Щелкунова А.А., Рыкунова В.Л.// под редакцией Севрюковой Л. В., Ткачевой Т. Ю.. Курск, 2010.

12. Управление бюджетными рисками на региональном уровне с использованием экономико-математических методов оценки/ Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В., Белоусова С.Н.// Научно-методический электронный журнал Концепт. 2014. Т. 20. С. 981-985.

13. Совершенствование бюджетного анализа финансовых потоков на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 2. С. 50-57.

14. Логическая структура бюджетного потенциала и обоснование факторов, влияющих на его развитие/Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2012. № 2. С. 170-176.

15. Ключевые направления развития бюджетно-налоговой политики на региональном уровне/ Ткачева Т.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 4. С. 95-102.

**ЛУКЬЯНЕНКО МАРИНА СЕРГЕЕВНА
ШПИЛЕНКО АНАСТАСИЯ ЮРЬЕВНА**

Россия, Брянск, Брянский государственный
инженерно-технологический университет
lukyanenko.marina2016@yandex.ru

**ОБ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ**

В данной статье рассматривается состояние инновационной деятельности в Брянской области как в промышленности, так и в агропромышленном комплексе.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационное развитие, инновационная активность.

Инновационная деятельность относится к финансово-выгодной сфере экономики и предпринимательства, так как она связана с высокими технологиями, способными дать немаловажный экономический эффект.

Анализ состояния дел в инновационной сфере Брянской области указывает на наличие целого ряда проблем. К числу наиболее важных относятся:

- недостаток собственных денежных средств,
- низкий платежеспособный спрос на новые товары и их высокая стоимость,
- длительный срок окупаемости,
- наличие риска.

Среди приостановленных факторов инновационную деятельность руководители организации выделяют:

- недостаток квалифицированной рабочей силы,
- низкий уровень изобретательской и рационализаторской деятельности на предприятиях (вследствие чего изобретатели работают только на 18 предприятиях и организациях Брянской области),
- недостаточно информации о рынках сбыта и новых технологиях.

Решение проблем инновационного развития Брянской области — в эффективном развитии инновационного потенциала, которое должно соответствовать тенденциям развития национальной инновационной системы. Необходимо провести интеграцию всех субъектов инновационной деятельности с целью создания единой региональной инновационной системы. [1, 5, 6]

Должны быть созданы как минимум три структуры, которые создают некоторую функционально полную инновационную картину на региональном уровне.

Во-первых, на региональном уровне должен быть создан центр координации инновационного развития или центры трансфера технологий, а также бизнес-инкубаторы, инновационно — технологические центры и технопарки.

Вторая структура — фонд инновационного развития и поддержки изобретательства и рационализации. К сожалению, в Брянской области он пока еще не создан.

И последний региональный сегмент — объединенная электронная биржа интеллектуальной собственности.

В целях развития инновационной деятельности в области с 2007 года действовала областная целевая программа «Развитие инновационной инфраструктуры Брянской области» (2007–2010 годы).

Для улучшения ситуации в инновационной деятельности в области разработан план мероприятий по развитию инновационной инфраструктуры Брянской области на 2010 год.

В целях поддержки изобретателей и рационализаторов, стимулирования подъема научно-технического творчества среди молодежи выпущено постановление администрации области от 6 мая 2010 года № 449 «О мерах по дальнейшему стимулированию инновационной деятельности в Брянской области». [3]

Принимаются меры по поддержке малого инновационного бизнеса. В рамках ведомственной целевой программы «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства Брянской области» (2010–2012 годы) предусмотрено:

- поддержка начинающих инновационных компаний — гранты на создание инновационных компаний;
- поддержка действующих малых и средних инновационных компаний;
- поддержка действующих малых инновационных компаний, участвующих в салонах, выставках, конференциях, ярмарках, «Деловых миссиях» и иных мероприятиях, связанных с продвижением на региональные и международные рынки продукции, товаров и услуг и предусматривающих экспонирование и показ (демонстрация в действии).

Министерством экономического развития Российской Федерации в 2010 году Брянской области определен размер субсидии для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации в объеме 33,8 миллионов рублей. Кроме того, на эти цели планируется выделение средств областного бюджета в размере 8,45 миллионов рублей.

С 2000 года на территории Брянской области компания «ДИАЛ-Энерго» производит с высокой степенью надежности при достаточно низких ценах энергосберегающее оборудование. На базе производственных площадей завода производится серийный выпуск и сборка по типовым и индивидуальным схемам заказчиков широкой номенклатуры энергосберегающего оборудования.

Планируется к реализации проект по производству энергосберегающих светильников для нужд ЖКХ на базе ЗАО «Группа Кремний Эл».

Администрация Брянской области продолжает работу по продвижению

проекта технического перевооружения производства под выпуск полупроводниковых приборов и интегральных схем для подготовки серийного производства комплектующих ЭРИ комплекса «ЗК-30» на ЗАО «Группа Кремний Эл» с целью привлечения средств РОСНАНО.

В 2010 году ЗАО «МЕТАКЛЭЙ» на производственной площадке ОАО «Металлист» (г. Карачев) приступил к реализации проекта «Создание современного импортозамещающего производства наноматериалов на основе крупнотоннажных полимеров». Реализация проекта позволит освоить капитальные вложения на территории области в объеме более 2,0 млрд. рублей, в том числе более 1 млрд. рублей составляют средства Государственной Корпорации «Российская корпорация нанотехнологий». Финансирование проекта началось 31 марта. ГК «Роснанатех» перечислила взнос в уставной капитал в размере 441 млн. рублей. В настоящее время ЗАО «МЕТАКЛЭЙ» выполняет реконструкцию производственных помещений, осуществляется комплектация и закупка оборудования.[2]

В настоящее время прорабатывается вопрос о создании в области Центра инновационных технологий на базе одного из ведущих ВУЗов области.

Всего в настоящий момент создано 15 малых инновационных предприятий. Их них 13 при ВУЗах во исполнение Федерального закона РФ № 217-ФЗ от 2.08.2009 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».

Выделены средства на субсидирование затрат действующим инновационным компаниям 25 млн. рублей из федерального бюджета и 6,5 млн. рублей из областного бюджета.

Ведётся работа по подготовке конкурса грантов начинающим инновационным компаниям. На эти цели выделены из федерального бюджета 8 млн. рублей, из областного бюджета — 2 млн. рублей.

Проводится отбор победителей конкурса в рамках программы «У.М.Н.И.К». Цель — выявление молодых учёных, стремящихся самореализоваться через инновационную деятельность, и стимулирование массового участия молодежи в научно-технической и инновационной деятельности путем организационной и финансовой поддержки инновационных проектов. Ежегодно в рамках программы будут отбираться и финансироваться инновационные проекты 30 молодых участников программы. Одновременно они пройдут подготовку по основам инновационной деятельности. Средний объем финансовых средств, направляемых на поддержку одного участника программы, в частности по линии Фонда, составит 200 тыс. руб. в год. Отбор участников программы проводится научной общественностью на научных конференциях, школах, семинарах, прежде всего, по критерию существенной новизны предлагаемой инновационной идеи.[4]

Список литературы

1. Департамент экономического развития Брянской области [Электронный ресурс]. URL: <http://economy32.ru/> (дата обращения 30.10.2017 г).
2. Российская национальная нанотехнологическая сеть [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rusnanonet.ru/> (дата обращения 30.10.2017 г).
3. Информационный портал Брянской области [Электронный ресурс]. URL: <http://bryansk.regnews.org/> (дата обращения 30.10.2017 г).
4. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/> (дата обращения 30.10.2017 г).
5. Себекина Т.И., Протченко О.С. Оценка инновационного потенциала региона// В сборнике: Новая наука: стратегии и векторы развития. Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции. 2017. С. 147-150.
6. Шварова Е.В., Миронова Е.Г. Совершенствование методического аппарата оценки уровня инновационного потенциала региона// Экономика и предпринимательство. 2016. № 8 (73). С. 321-325.

МАКАРОВА СВЕТЛАНА СЕРГЕЕВНА СЁМИНА ЕКАТЕРИНА ВИКТОРОВНА

Россия, Брянск, Брянский государственный
инженерно-технологический университет
ekaterina.semina.1996@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

В статье рассмотрены основные проблемы формирования и поддержки инновационного потенциала регионов России, проанализированы показатели, определяющие инновационный потенциал.

Ключевые слова: инновационный потенциал, регион, анализ инновационного потенциала, федеральный округ.

В данный момент одним из основных условий формирования региона считается формирование и высокоэффективное использование регионального инновационного потенциала. В экономической литературе инновационный потенциал рядом авторов трактуется различно. Одни авторы [1, 2] объясняют категорию «инновационный потенциал» как совокупность инновационных средств (материальных, финансовых, интеллектуальных, научно-технических), которые дают вероятность инновационной деятельности и изменение инновационной технологии, продукции, услуг, которое следует рассматривать как ресурсный подход к определению инновационного потенциала. Другие [1, 3, 6] - оценивают инновационный потенциал с позиций итога инновационной деятельности, т. е. реального продукта, полученного в ходе инновационных процессов. В этом случае инновационный потенциал можно представить в качестве допустимой, выполненной в перспективе, инновационной продукции. Однако в общем смысле, инновационный потенциал региона - это не только возможность создания нов-

шеств, реализации инноваций, но и готовность оценить данные нововведения с целью дальнейшего эффективного использования на уровне, соответствующем общему.

Ключевыми проблемами развития регионального инновационного потенциала считается: низкий уровень собственных денежных средств региона, высокий экономический риск и стоимость нововведений, низкий уровень спроса со стороны потребителей на инновационную продукцию, не готовность предприятий к изучению научно-технических достижений, низкий уровень финансовой поддержки со стороны государства, а также продолжительные сроки окупаемости капиталовложений в инновации.

Оценка регионального инновационного потенциала обладает особенной значимостью для обоснования региональной инновационной политики и разработки программ регионального развития с учетом эффективного использования региональных инновационных ресурсов. Оценка инновационного потенциала региона складывается из нескольких подходов[2,3]. Многие из них предполагают анализ образующих потенциалов. Однако оценка инновационного потенциала региона базируется, как правило, на анализе нормативно-правовой базы в сфере регулирования инновационной деятельности, в исследовании фактических данных, анализе показателей, рассчитанных с использованием сведений Федеральной службы государственной статистики.

В соответствии с имеющимися методиками оценки регионального инновационного потенциала, проведем анализ и оценку динамики показателей, которые характеризуют состояние и уровень развития научного и инновационного потенциала федеральных округов России. Данные анализа представлены в таблице 1[4, 5].

Таблица 1 – Показатели, характеризующие инновационный потенциал по федеральным округам России за 2016 год.

Федеральный округ	Число регионов в ФО	Численность населения на 1.01.2017, млн. чел	Число организаций выполняющих НИР, ед.	Численность персонала, занятого в НИР, чел	Число организаций, приходящихся на 1000 чел
Центральный	18	39,2	1365	380363	28,3
Северо-Западный	11	13,9	514	97221	27
Южный	8	16,4	255	27738	59,9
Северо-Кавказский	7	9,8	105	8585	103,2
Приволжский	14	29,6	597	111579	55,9
Уральский	6	12,3	244	43586	58,4
Сибирский	12	19,3	424	52794	47,6
Дальневосточный	9	6,2	178	13407	38,3

Анализ данных таблицы 1, показал, что по большинству показателей лидирует ЦФО, так как в данном округе наибольшая численность населения, и как следствие наибольшая численность персонала занятого в НИР, а также наибольшее число организаций, выполняющих НИР. Данное лидерство вполне обоснованно, так как на территории ЦФО находится крупнейший экономический, политический, социальный и культурный центр России – это город Москва. Результатом вышесказанного можно считать и то, что ЦФО наиболее развитый округ с наивысшим в стране концентрацией научного и инженерного потенциала, самой развитой производственной, транспортной и энергетической инфраструктурой, лучшими в стране возможностями для ведения предпринимательской деятельности.

Затем рассмотрим динамику уровня инновационной активности регионов ЦФО. Данные представлены в таблице 2 [4].

Таблица 2 – Уровень инновационной активности регионов ЦФО за 2014-2016 гг., %.

Регионы ЦФО	2014 г	2015 г	2016 г
Белгородская область	11,5	12,7	14,1
Брянская область	8,2	7,7	6,8
Владимирская область	12,6	11,2	10,4
Воронежская область	10,3	11,0	11,6
Ивановская область	6,3	4,4	3,2
Калужская область	9,7	10,9	8,5
Костромская область	6,0	8,2	8,6
Курская область	9,9	7,3	6,5
Липецкая область	18,6	19,1	19,7
Московская область	8,7	8,0	8,5
Орловская область	8,4	9,6	7,4
Рязанская область	13,1	12,7	12,3
Смоленская область	6,6	7,3	6,9
Тамбовская область	9,1	9,6	10,6
Тверская область	8,0	7,9	7,9
Тульская область	13,4	12,9	10,9
Ярославская область	10,3	8,7	7,1
г. Москва	18,8	19,7	20,0

Согласно данным таблицы 2, на протяжении анализируемого периода, наибольший уровень инновационной активности наблюдается в городе Москва. Это обусловлено тем, что вышеуказанный город считается наиболее развитым крупнейшим финансовым центром, транспортным узлом, обеспечивающим широкий спектр транспортных услуг.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод о том, что необходимо со стороны государства при помощи государственной политики совершить и усилить ряд мер по поддержке инновационного потенциала регионов, так как даже на примере ЦФО, мы видим, что наибольший уровень занимают лишь несколько регионов, входящих в состав округа.

Список литературы

1. Алексеев С.Г. Интегральная оценка инновационного потенциала региона // Проблемы современной экономики. — 2013. — № 2(30).
2. Альгина М.В., Боднар В.А. Инновационный потенциал экономической системы и его оценка // Современные технологии управления. — 2014. — № 1 (01).
3. Бахтизин А.Р., Акинфеева Е.В. Сравнительные оценки инновационного потенциала регионов РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://institutiones.com/> (Дата обращения 30.10.2017 г.)
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 30.10.2017 г.).
5. Себекина Т.И., Протченко О.С. Оценка инновационного потенциала региона// В сборнике: стратегии и векторы развития. Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции. 2017. С. 147-150.
6. Шварова Е.В., Миронова Е.Г. Совершенствование методического аппарата оценки уровня инновационного потенциала региона// Экономика и предпринимательство. 2016. № 8 (73). С. 321-325.

**МАКСИМЕНКО ВИКТОРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА
КУЛАКОВА ДАРЬЯ ГЕНАДИЕВНА**

Россия, г. Ростов-на-Дону, РГЭУ (РИНХ)

**СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И УДЕРЖАНИЯ
КЛИЕНТОВ В БАНКЕ**

Устойчивое развитие российской банковской системы прочно взаимосвязано с конкурентоспособностью коммерческих банков. Кредитные организации вступают в борьбу за клиента, расширяют услуги, улучшают качество обслуживания, предлагают новые банковские продукты. Конкуренция в банковском секторе заставляет банки искать новые и перспективные пути повышения качества взаимодействия с клиентурой, что объясняет увеличивающуюся роль неценовых факторов в конкурентной борьбе на рынке банковских продуктов и услуг.

Современная практическая деятельность ведения бизнеса на российском рынке банковских услуг подтверждает, что конкуренция в большинстве случаев приобретает неценовой характер. Получение высокой прибыли, безусловно, взаимосвязано со степенью лояльного отношения клиентуры к банку, а также удовлетворенности их качеством обслуживания. В связи с этим систематическая работа с клиентами становится первостепенной миссией современного банка.

Для того чтобы успешно реализовать данную миссию, банк на основе оценки и анализа клиентской базы разрабатывает клиентскую политику. Важнейшими этапами клиентской политики являются:

1. Привлечение клиента
2. Удержание клиента
3. Развитие отношений с клиентом

4. Отсеивание недобросовестных клиентов

Возникает закономерный вопрос: «какая стратегия эффективнее: привлечение новых клиентов или же удержание старых?». На самом деле все элементарно: сконцентрировавшись на привлечении новых сегментов, необходимо не забывать про удержание старой клиентуры, и наоборот. То есть, найдя устойчивый баланс каждой из этих стратегий, банк достигнет высоких результатов.

Бесспорно, удержание клиентов гораздо дешевле по стоимости и трудозатратам, чем тактика привлечения новых и нужных клиентов. Конечно же, банк, который ориентирован на постоянную клиентуру, а не на приток новых потребителей, имеет высокий долгосрочный успех. Но если банк не будет своевременно увеличивать клиентскую базу и развивать профессионализм по привлечению и удержанию клиентов, то он может существенно снизить качество работы, потерять имидж и, следовательно, уменьшить прибыль.

Не случайно привлечение является первой стадией в системе работы с клиентом. Увеличение клиентской базы необходимо, чтобы новейшими особенностями и требованиями новой клиентуры внести оживления в деятельность банка, структуру и персонал, тем самым заставить верным образом отвечать вызовам, которые всегда взаимосвязаны с новыми клиентами.

Привлечение клиентов относится к дорогостоящим мероприятиям. Данная стратегия подразумевает ответственную работу по подготовке высококвалифицированного персонала, который адаптирует новичков. Следует не забывать, что на данном этапе работы с клиентами возникает высокий риск не получить позитивного ответа от потенциального клиента. Рассмотрим некоторые современные методы привлечения новых клиентов.

1. Разработка страницы в социальной сети

В настоящее время социальные сети – это не только модный тренд, но и один из современных методов по привлечению новых клиентов. Можно выделить несколько причин присутствия банка в социальных сетях. Прежде всего, активность в данной области оказывает большее влияние на результат в поисковых системах. В итоге банку и клиенту становится гораздо проще найти друг друга. Также благодаря социальным сетям укрепляется имидж банка в финансовой сфере, и на него обращают внимание не только обычные потребители банковских услуг и продуктов, но и представители делового мира. Так профессиональные эксперты, специалисты по связям с общественностью, журналисты, партнеры могут получить необходимую информацию и установить связь с банком. Социальные сети помогают банку, чтобы его узнавали и выбирали.

Кредитные организации активно применяют инструменты социальных медиа, при этом создают сообщества и группы в нескольких социальных сетях. Использование данного подхода обусловлено тем, что люди, которые зарегистрированы в социальных медиа, различается как по возрастным признакам, так и по предпочтениям и социальным характеристикам. Соз-

давая группы в различных социальных сетях, банки наиболее полно охватывают своих потенциальных клиентов. [1, С. 171-173.]

Сегодня открытость является основной тенденцией в банковском секторе. Банк, который имеет прозрачную и доступную связь со своими клиентами, организывает результативную клиентоориентированную стратегию. В лояльности клиентов особую роль играет глобализация, потому что население в последнее время с большим интересом использует новейшие технологии. Чем больше банк направлен на инновации, тем легче заметить его присутствие в интернете. Более того, социальные сети позволяют с меньшими затратами проводить мониторинги, опросы, исследовать желания клиентов в режиме реального времени. То есть, банк оперативно узнает отношение клиентов к конкретным продуктам и услугам, к работе банка в целом. Все это приводит к автоматическому увеличению лояльности клиентуры.

Коммерческий банк для увеличения посещаемости своего профиля используют следующие методы:

1. Самая простая тактика привлечения клиентов - акции и конкурсы. Основным инструментом выступают розыгрыши ценных призов или бонусных услуг.

2. Контакт с населением. Практически каждый потребитель банковских продуктов и услуг использует Интернет, в том числе социальные сети, чтобы найти необходимую информацию. Многие из них принимают участия в обсуждениях на различных форумах, а также читают специализированные банковские и финансовые блоги. Главная задача присутствия банков в социальной сети – не повышение уровня продаж, а привлечение клиентов и формирование их лояльности.

Главная цель присутствия кредитной организации в социальных сетях – это привлечение широкого круга людей и тем самым увеличение продаж банковских продуктов. Следовательно, работа высокого качества над страницей в социальных медиа дает возможность заинтересовать население. Креативность является ключом к успеху банка, а соответственно, к успеху всей его деятельности.

2. Эффективная работа контакт-центров

Каждый банк стремится к созданию лучших коммуникаций с клиентурой, так как понимает, что в основном население выбирает кредитную организацию по результатам первого общения. Поэтому контакт-центры стали неотъемлемым решением для многих организаций, которые работают в финансовой сфере. Call-центры позволяют привлечь новых клиентов и сохранить уже имеющихся. Естественно, возникает серьезный вопрос – как же добиться эффективной работы контакт-центров, чтобы она соответствовала утвержденным банком стандартам качества обслуживания. С молниеносной скоростью преобразуются технологии, вместе с тем модифицируются и потребности людей. Вот почему финансовые организации уделяют большое внимание совершенствованию контакт-центров. Главным пре-

имуществами данной тактики считаются возможность более эффективной организации труда и повышение лояльности клиентов к банку.

Следует подчеркнуть, что контакт-центры повышают эффективность деятельности в том случае, если они выполняют все свои главные задачи. Для всех клиентов значимо, чтобы с минимальным временем ожидания получать круглосуточное обслуживание высокого качества. Для привлечения клиентов, операторы должны придерживаться правила: консультировать четко, быстро и правильно.

3. Контент-маркетинг

Одна из современных тактик привлечения клиентов – это Контент-маркетинг. Важность контент-маркетинга зачастую недооценивают из-за того, что тяжело получить мгновенный результат. Но конкуренция нарастает, и банковские контент-проекты – это способ показать, что им как минимум известно, чем дышит их клиент. [2] Методы распространения информационного контента разнообразны: конференции, сайты, книги, блоги, семинары, журналы.

Цель данной тактики заключается не в рекламе и продвижении продуктов и услуг, а в информировании населения о происходящих событиях и о сложившихся ситуациях на финансовом рынке, о методах решения проблем. Банк, который тратит свои силы и время на контент-маркетинг, в итоге получает довольную клиентуру, в глазах которой выглядит настоящим профессионалом своего дела.

Перечисленные методы привлечения новых клиентов – только одна часть клиентской политики. Тактики должны быть взаимосвязаны со стратегиями удержания клиентов, иначе банку будет тяжело добиться успеха.

Отношения клиента с банком начинаются с процесса адаптации. На данной стадии банк знакомит клиента с нормами взаимодействия, банковскими продуктами и услугами. Впоследствии клиент сравнивает качество обслуживания и предложения конкретного банка. Если совпадают ожидания клиента, то возможно построение долгосрочных взаимоотношений с банком. Разберем современные методы, которые используют банки, для удержания клиентов.

1. Email и SMS рассылки

Рассылка сообщений на телефон и электронную почту является одной из самых простых методик сохранения клиентов. Большинство банков создают организованную систему рассылки оповещений, которая повышает покупательскую активность клиентуры, а также напоминает о своей деятельности тем клиентам, которые могли забыть, что когда-то ими являлись. Уведомление с интересным предложением для «пропавших» клиентов, которые давно не пользовались банковскими операциями, может стать последней возможностью удержать их.

Электронная почта эффективная форма удержания клиентуры, поскольку можно установить связь с клиентом при минимальных усилиях и затратах со стороны банка. При помощи электронной почты и смс можно посылать

уведомления, открытки с поздравлением, брошюры.

2. Системы помощи

Системы помощи содействуют осуществлению коммуникаций с клиентами и обеспечивают им необходимую поддержку. Профессиональные сотрудники банка в процессе общения с клиентом узнают о его проблемах, которые связаны с совершением банковских операций, и помогают ему их решить. Кроме этого, благодаря онлайн-чатам и справочным службам на сайте банка, клиент может найти ответы на интересующие его вопросы, а при необходимости оставить жалобу. Иногда своевременно разрешенная проблема и результативно принятые меры по устранению жалобы переводят возмущенного клиента в постоянный сегмент. Как не согласиться с мнением Билл Гейтса, который утверждает, что самые несчастные клиенты, самый большой источник знаний.

3. Интерактивные игры для детей

Большинство клиентов периодически откладывают визит в банк из-за своих детей, так как ребенка не с кем будет оставить, а если же брать с собой, то нечем будет занять долгое время. Абсолютно непонятно, почему большое количество банков игнорируют такие факты и считают, что сервис для маленьких посетителей, которые пришли со своими родителями, - это то, что не имеет никакого дела к деятельности банка. Чтобы не потерять таких клиентов и решить проблему наилучшим образом, сотрудники банков по управлению клиентским опытом стали наблюдать и увидели, что родители, которые не отпускают детей в детские уголки (часто организуемые в отделениях), в большинстве случаев пытаются отвлечь ребенка игрой на телефоне и планшете.

«Сбербанк России» создал полезные интерактивные игры, которые занимают детей, пришедших в отделения со своими родителями. Тем самым банк решил проблему удержания клиентов, дети которых больше не капризничают во время посещения. Родители не переживают, что ребенок пошел играть в детский уголок, и пропал из зоны видимости, остался без присмотра. Тем временем новые конструкции полностью мобильны, то есть их можно просто передвигать. В итоге ребенок играет в интересные, но одновременно обучающие игры под чутким присмотром родителей. Отсюда следует, что у банка всегда есть возможность удивлять своих клиентов и давать простор креативным способностям.

4. Программы лояльности

При сложившейся высокой конкуренции на рынке банковских услуг программы лояльности являются одним из самых эффективных способов удержания клиентов среди прочих маркетинговых инструментов, которые используют банки. Лояльность представляет собой благоприятное отношение клиентов к банку, его продуктам и служит источником для получения постоянного объема продаж, что является стратегическим показателем результативной деятельности. Сущность лояльности заключается в позитивном опыте, который приобрел клиент при взаимодействии с банком. Необ-

ходимо отметить, что тактики формирования лояльности юридических и физических лиц отличаются, соответственно, банк применяет разнообразные методы формирования лояльности этих двух основных сегментов банковского сектора. Однако факторы, которые оказывают влияние на лояльность, схожи между собой: конфиденциальность информации, качество и скорость обслуживания, своевременность исполнения обязательств.

Следует учитывать, что коммерческие банки не забывают о нематериальном поощрении своих клиентов. Хорошим примером сочетания ценового и неценового стимулирования являются разнообразные бонусные программы. Вариант такой программы – накопление баллов, которые активируют клиентов и стимулируют продажи. Клиентам тяжело расставаться с накопленной суммой баллов, поэтому это шанс для банка удерживать свою клиентуру. К тому же, информация, которая собирается при помощи такой программы, дорога для любого банка, потому что дает возможность целенаправленно осуществлять клиентскую политику, применяя такие конкурентные преимущества, как знание предпочтений и особенностей поведения клиентов.

В действительности деятельность кредитных организаций стала в большей степени направлена на поддержку государственных программ развития среднего и малого бизнеса, а также противодействие развития вредных проектов и принятие участия в благотворительных акциях. Благодаря лояльности своих клиентов, банки, которые проводят социально ориентированную политику, смогут получать более высокие финансовые результаты, если же не будут ставить только коммерческую выгоду на первый план.

Развитие лояльности, укрепление взаимоотношений с клиентами нуждается в системном подходе управления банком и его филиальной сетью, в обучение и подборе сотрудников, потому что в любой момент и в любом месте клиентам должен предоставляться высокий уровень сервиса, и они не должны чувствовать затруднения с получением нужной информации. Программы лояльности становятся все более разнообразными, но чтобы они были эффективны не только для клиентуры, но и для банка, следует проводить серьезный расчет целесообразности их внедрения и оценку инвестиций. [3. с. 48-51.] Банк производит оценку лояльности клиентов с помощью параметра индекса впечатления клиента.

Индекс впечатления клиента специально разработан для того, чтобы банкам было удобно оценивать лояльность своей клиентуры. Данный индекс является определенным критерием оценки лояльности клиента к банку, а также применяется как инструмент для измерения впечатлений клиентов. Информацию о качестве обслуживания клиентов руководители банков получают при применении специальной программы исследований, которая называется «таинственный покупатель». Фирма по договору с банком направляет в их подразделения своих представителей, которые играют роль потенциальных клиентов банка. При сборе данных они пользуются специальными оценочными картами, содержащие некоторые группы вопросов,

на которые «таинственным покупателям» дают ответы сотрудники банка. В основном в оценочную карту входят следующие категории вопросов: бренд, коммуникации, окружение, предложение, культура. Когда вся информация собрана, рассчитывается индекс впечатления клиентов, на основе которого банк анализирует свои слабые и сильные стороны и разрабатывает соответствующую клиентскую политику.

В настоящее время каждый банк стремится проводить эффективную политику по удержанию клиентов, но нередко можно встретить недостатки и проблемы при ее проведении. Случается так, что коммерческие банки в большей степени отдают предпочтения увеличению продаж не за счет создания положительной репутации среди населения, а за счет использования совершенно иных тактик, которые отталкивают потенциальную клиентуру, и формируют у них чувство недоверия ко всему банковскому сектору.

В книгах и статьях по экономике можно найти различные точки зрения по поводу удержания клиентов, но в основном все мнения сходятся на том, что коммерческому банку необходимо соблюдать следующие правила:

1. создать систему результативного взаимоотношения с клиентами на основных положениях использования системного подхода к формированию их лояльности;
2. урегулировать все процессы по работе с клиентурой на каждом этапе оказания банковских услуг;
3. гарантировать исполнение регламентов через должностные инструкции и автоматизированную информационную систему;
4. индивидуализировать работу с каждым сегментом клиентской базы;
5. профессионально применять собранную информацию о клиенте и соответствующе реагировать на его замечания, пожелания;
6. осуществлять регулярные оценки уровня лояльности клиентов к банку, качества обслуживания и информированности населения о банковских продуктах и услугах.

Таким образом, банк, который работает как на удержание, так и привлечение клиентов, безусловно, будет успешным. Главное придерживаться устойчивого баланса при выборе стратегий и методов в отношении клиентов.

Процесс эффективной организации привлечения и удержания клиентов очень зависит от поставленных целевых задач. Поэтому коммерческий банк должен учитывать такой бюджет, чтобы в полном объеме выполнить все поставленные задачи. В данной главе были рассмотрены далеко не все тактики по поиску и удержанию клиентов. В каждом банке есть свои оригинальные методы в этом плане. Важно показать сотрудникам банка многообразие приемов, научить специфики этой работы, указать на особенности, которые присутствуют в целях и задачах корпоративной культуры определенного банка.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что коммерческому банку необходимо идти в ногу с инновациями и проявлять свои лучшие качества: быть всегда готовым пойти навстречу клиентам, соответствовать их

запросам и пожеланиям, разрабатывать и воплощать в реальность разнообразные подходы по привлечению, удержанию и развитию отношений с клиентами.

Список литературы

1. Царев А.В. Анализ использования банками интернет-ресурсов для продвижения банковских продуктов и услуг // Перспективы науки. - 2015. - № 2 (65). - С. 171-173.
2. Чуприна А.Н. Пятеро смелых: банки, которые верят в контент-маркетинг // - [Электронный ресурс] 2017. Режим доступа: URL: <http://www.cossa.ru/trends/153246/> (дата обращения: 15.03.2017)
3. Кузнецов Е.А. Методы формирования лояльности ключевых клиентов банка // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. - 2017. - № 35. - С. 48-51.
4. Столбовская Н.Н., Удалова К.В.. Банковская конкуренция и способы привлечения клиентов// В сборнике: Наука и образование в жизни современного общества сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции в 14 томах. 2015. С. 130-132.

МАКУШИНА АЛЛА ЮРЬЕВНА

Узбекистан, Российский экономический университет
им. Г.В. Плеханова, Ташкентский Филиал
mak.alla@bk.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

В статье рассматриваются теоретические аспекты малого бизнеса и частного предпринимательства, рассмотрена законодательно-нормативная база развития малого предпринимательства, показана роль малого бизнеса в экономике Республики Узбекистан.

Малое предпринимательство является неотъемлемым элементом современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Независимые предприниматели представляют собой наиболее много-численный слой частных собственников и в силу своей массовости играют значительную роль не только в социально-экономической, но и в политической жизни страны. По своему экономическому положению и условиям жизни частные предприниматели составляют основу среднего класса, являющегося гарантом социальной и политической стабильности общества. Для развития малого бизнеса и частного предпринимательства в Республике Узбекистан имеются большие возможности, так как наш народ испокон веков занимается мелким предпринимательством: гончары, ювелиры, кондитеры, ткачи и другие ремесленники производили домашнюю утварь, орудия труда, ювелирные украшения, золотошвейные изделия, одежду, обувь и другие продукты индивидуально или с членами своих семейств в своих маленьких

мастерских. Основная часть этих товаров отправлялась на продажу по Великому шелковому пути. Развитию малого бизнеса способствовали благоприятные природно-климатические условия, трудолюбие народа, богатые сырьевые ресурсы.

В настоящее время в Узбекистане создана значительная нормативно-правовая база, регулирующая предпринимательскую деятельность. В Основном Законе независимой Республики Узбекистан – Конституции 1992 года нашел свое закрепление принципиальный вопрос о собственности и имущественных отношениях. Как справедливо было отмечено первым Президентом РУз И.А. Каримовым, «признавая равенство государственной, корпоративной и частной собственности в составе многоукладной экономики страны, наша Конституция и законодательство закрепляют приоритет частной собственности, ей обеспечены надежные конституционные гарантии».

В статье 53 Конституции Республики Узбекистан предусматривается положение о том, что государство гарантирует свободу экономической деятельности, предпринимательства и труда с учетом приоритетности права потребителя, равноправие и правовую защиту всех форм собственности.

К числу важнейших нормативно-правовых актов, регулирующих предпринимательскую деятельность относится Гражданский Кодекс Республики Узбекистан. В нем закрепляются положения, регулирующие как предпринимательские, так и товарные отношения, направленные на удовлетворение потребительских нужд, прежде всего, граждан. Гражданский кодекс содержит множество норм, регулирующих предпринимательство. В статье 18 ГК РУз, например, закрепляются права граждан иметь имущество на праве собственности, заниматься предпринимательским, дехканским (фермерским) хозяйством и другой незапрещенной законом деятельностью; пользоваться наемным трудом; создавать юридические лица; совершать сделки, участвовать в обязательствах и многие другие.

5 октября 2016 года был принят Указ Президента Республики Узбекистан № УП-4848 «О дополнительных мерах по обеспечению ускоренного развития предпринимательской деятельности, всемерной защите частной собственности и качественному улучшению делового климата», в рамках которого принят Закон «О противодействии коррупции», направленные на дальнейшее развитие малого бизнеса и частного предпринимательства.

Мощный стимул развитию малого предпринимательства дала Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах.[1] В рамках третьего направления Стратегии «Развитие и либерализация экономики» внедряются новые действенные механизмы защиты прав и законных интересов субъектов предпринимательства, создания более благоприятной деловой среды в нашей стране. В связи с чем 5 мая 2017 года принят Указ Президента Республики Узбекистан № УП-5037 «Об учреждении института Уполномоченного при Президенте Республики Узбекистан по защите прав и законных интересов субъ-

ектов предпринимательства».

Для осуществления возложенных задач Уполномоченному было предоставлено ряд прав и полномочий, в числе которых изучение неукоснительного исполнения законодательства по соблюдению прав и законных интересов субъектов предпринимательства, осуществление мониторинга законности проведения проверок их деятельности, внесение предложений по принятию комплексных мер, направленных на предупреждение фактов незаконного вмешательства.

В результате, это будет способствовать повышению экономической мощи страны, устойчивому и качественному трудоустройству населения, дальнейшему улучшению качества жизни людей, укреплению социальной стабильности в обществе.

Немаловажным значением в данном направлении стало принятие Указа Президента Республики Узбекистан от 19 июня 2017 года № УП-5087 «О мерах по коренному совершенствованию системы государственной защиты законных интересов бизнеса и дальнейшего развития предпринимательской деятельности», которым определены основные задачи деятельности Торгово-промышленной палаты. Основное внимание Палаты будет сконцентрировано на защите прав субъектов предпринимательства, улучшении деловой среды и инвестиционного климата, содействия предпринимательской деятельности, взаимодействия с государственными органами, обучения субъектов предпринимательства и подготовки кадров, внешнеэкономической деятельности и привлечения инвестиций.

В качестве логического продолжения данного документа принято Постановление Президента Республики Узбекистан от 19 июня 2017 года № ПП-3068 «О мерах по организации деятельности Торгово-промышленной палаты Республики Узбекистан», которое предусматривает коренное совершенствование ее организационно-управленческой структуры.[2]

Принятие Указа Президента от 31 марта 2017 года № УП-4996 «Об образовании Государственного комитета Республики Узбекистан по инвестициям» послужит совершенствованию инвестиционного климата, активному привлечению в отрасль экономики и регионы страны иностранных, прежде всего прямых, инвестиций.

В целях дальнейшей либерализации внешнеэкономической деятельности, стимулирования увеличения экспортных поставок, повышения конкурентоспособности и финансовой устойчивости отечественных организаций-экспортеров, совершенствования деловой среды, исключения излишних и устаревших разрешительных процедур принято постановление Президента Республики Узбекистан от 21 июня 2017 года № ПП-3077 «О мерах по дальнейшей поддержке отечественных организаций-экспортеров и совершенствованию внешнеэкономической деятельности».[2]

Данное постановление Президента является руководством к действию для дальнейшего развития экспорта. В частности, начиная с 1 июля 2017 года предприниматели получили возможность заключать прямые контрак-

ты об экспорте свежей плодоовощной, бахчевой продукции и винограда с условием 100% предоплаты их стоимости.

2 сентября 2017 года принят Указ Президента Республики Узбекистан «О первоочередных мерах по либерализации валютной политики», согласно которому юридические и физические лица могут свободно продавать в обменных пунктах банковских учреждений и приобретать иностранную валюту в коммерческих банках без каких-либо ограничений, а также отменены требования по обязательной продаже валютной выручки от экспорта товаров, работ и услуг для хозяйствующих субъектов-экспортеров. [4]

Благодаря всем принятым мерам на 1 января 2017 года в республике количество действующих субъектов малого бизнеса (без дехканских и фермерских хозяйств), составило 218170 единиц, что на 118731 единицу или в 2,2 раза увеличилось по сравнению с 2000 годом.[3]

За 6 месяцев 2017 года доля малого бизнеса в ВВП составила 54,6 процента, в промышленности - 43,8, инвестициях - 38,3, розничном товарообороте - 89,9, занятости - 77,8.[3]

Таким образом, дальнейшее стимулирование малого бизнеса и частного предпринимательства в Республике Узбекистан приведет к повышению конкурентоспособности национальной экономики Узбекистана, совершенствованию внешнеэкономической деятельности, увеличению объема экспорта, совершенствованию его структуры, диверсификации внешнеторгового оборота, что будет способствовать модернизации экономики, достижению качественных изменений в структурном составе экономики, дальнейшему экономическому развитию и росту благосостояния населения.

Список литературы

1. Указ Президента Республики Узбекистан «О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан». 07.02.2017.:URL: <http://old.press-service.uz/ru/news/5482/>
2. www.lex.uz - Национальная база данных законодательства Республики Узбекистан.
3. www.stat.uz – Официальный сайт Госкомстата РУз.
4. www.norma.uz – Информационно - правовой портал Узбекистана.

**МАЛЫШЕВА МАРИЯ АНДРЕЕВНА
ЗАГУЗИНА ЕКАТЕРИНА ГЕННАДЬЕВНА**

Россия, Санкт-Петербургский государственный экономический университет
m.a.malysheva8@mail.ru

РАЗВИТИЕ АУТСОРСИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

В данной статье рассмотрены факторы, которые мешают широкому распространению аутсорсинговой деятельности в России. В числе этих факторов: недоверие со стороны заказчика, отсутствие нормативной и информационной базы, завышение аутсорсинговыми фирмами стоимости своих услуг и потеря конфиденциальности. Кроме этого, приведены возможные пути решения проблем, мешающих эффективному функциониро-

ванию аутсорсинга в России.

Повышение конкурентоспособности экономики России является одним из первоочередных направлений политики государства. Улучшение экономических показателей зависит главным образом от благосостояния населения, уровня бедности, эффективности рынка труда, уровня развития частного бизнеса. Для решения многих проблем предпринимаются соответствующие действия. Проводятся мероприятия по поддержанию уровня среднедушевых доходов, пересмотру размеров прожиточного минимума, индексации заработной платы. Но, как показывает практика, проводимых мер становится недостаточно для стабилизации российской экономики на приемлемом уровне.

Частный бизнес является одним из приоритетных направлений экономики государства, способных заметно улучшить положение России относительно зарубежных стран. В конкурентной борьбе побеждают те компании, которые используют наиболее эффективные методы ведения бизнеса. Преимущество находится на стороне хозяйствующих субъектов, сосредотачивающих усилия на основных видах деятельности и передающих второстепенные функции внешним компаниям, специализирующимся в соответствующей области. Таким образом, аутсорсинг – наиболее прогрессирующая форма ведения бизнеса.

В развитых странах мира, таких как Япония, США, Великобритания, Германия, аутсорсинг служит привычной практикой современных компаний.

Как правило, каждая вторая организация на Западе передает хотя бы один бизнес-процесс в ведомство аутсорсера, акцентируя тем самым внимание на первоочередных функциях. Наиболее крупными и известными аутсорсинговыми компаниями являются аудиторско-консультационные фирмы «Большой четверки» – KPMG, Deloitte Touche Tohmatsu, PricewaterhouseCoopers, Ernst&Young. Они предоставляют консалтинговые услуги в области управления, информационных технологий, налогообложения, аудита, бухгалтерского учета и отчетности, ревизионной деятельности, юридического обеспечения, аудита и т.д. [1].

В отличие от зарубежных компаний появление аутсорсинга в России связано лишь с серединой 90-х годов XX века. Являясь относительно молодым направлением российского рынка аутсорсинг востребован в основном иностранными фирмами, но постепенно становится популярен и среди отечественных компаний. Так, на данный момент достаточно крупный сегмент малого и среднего бизнеса прибегает к услугам внешних специалистов.

В США развитие аутсорсинга началось с передачи бизнес-процессов (BPO – Bussiness Process Outsourcing), и только впоследствии распространение получила IT-отрасль. В свою очередь в России наметилась противоположная тенденция: зарождение рынка аутсорсинговых услуг связано с информационными технологиями, а сектор BPO не получил должного раз-

вития. Последнее, в свою очередь указывает на отсутствие данного сегмента на российском рынке, тем самым ограничивая рост и производительность компаний, не имеющих возможность сконцентрировать внимание на основных бизнес-процессах, передавая второстепенные в ведомство аутсорсинговых фирм.

Поскольку в России существует проблема с внедрением эффективных методов развития бизнеса, не стоит говорить об экономической стабильности страны или возможности конкуренции на международной арене. Развитие аутсорсинга в первую очередь зависит от зрелости рынка и особенностей менталитета страны, в России же широкому распространению мешает целый ряд факторов.

Во-первых, это недоверие со стороны заказчика, вызванное негативным опытом использования аутсорсинговых услуг. Для российских предпринимателей проблемой является поиск аутсорсера, готового предоставить высокое качество и своевременность, вместе с тем невозможность контроля заметно усугубляет отношения между заказчиком и исполнителем.

Существует несколько видов взаимоотношений между клиентом и аутсорсером, это: стратегическое партнерство (разделение рисков и доходов), взаимоотношения профессионалов (передача знаний и опыта), поставщик товарных процессов (стандартный вид аутсорсинга) и отношения на коммерческой основе (преследование личных целей). Стратегическое партнерство строится на основе длительного сотрудничества, и является наиболее удобным для компании заказчика, появляется уверенность в целесообразности использования сторонних компаний, доверие при передаче второстепенных функций.

Во-вторых, это отсутствие нормативной и информационной базы. В силу разноплановости аутсорсинговых компаний не существует профессиональных объединений, а, следовательно – не ведется их учет.

В-третьих, это завышение аутсорсинговыми фирмами стоимости своих услуг за счет включения в цену собственных издержек. Что в следствии снижает целесообразность передачи функций аутсорсеру, в силу экономии денежных средств при самостоятельном выполнении задач компанией заказчика.

В-четвертых, это потеря конфиденциальности. Возможность «утечки» информации особенно остро касается компаний-монополистов или организаций, основанных на инновациях. Столь неблагоприятная перспектива вызывает отказ крупных компаний воспользоваться услугами аутсорсера.

Приходится признать, что данные проблемы в российской экономике присутствуют, но нельзя не отметить, что за последнее десятилетие положение аутсорсинга значительно изменилось. Не так давно наметилась тенденция перехода от узкоспециализированных аутсорсинговых компаний до широкоформатных, что позволит клиенту получить полный спектр консалтинговых услуг, при передаче непрофильных функций в ведомство не нескольких, а одного аутсорсера. Также стоит отметить заметное развитие в

области IT-бизнеса и логистики, услуг офшорного программирования и рынка корпоративного обучения специалистов различного профиля [2].

Конкурентоспособность российских организаций в сравнении с международными компаниями зависит от скорости и качества развития аутсорсинга в стране. Рассмотрим возможные пути решения проблем, мешающих эффективному функционированию аутсорсинга.

В первую очередь следует создать более рациональную нормативную базу. Во многих случаях оказание услуг аутсорсинга регулируется нормами договора возмездного оказания услуг (гл. 39 ГК РФ), по которому исполнитель (организация-аутсорсер) обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги (п. 1 ст. 779 ГК РФ) [3]. Однако закон не отражает в полной мере все аспекты аутсорсинга, сложность состоит в его новизне на российском рынке услуг, в недостаточной изученности, а также разноплановости приведенного выше договора. Так же законом не регламентируется порядок регистрации аутсорсинговых компаний, из-за чего в стране не существует законодательного определения – «оказание услуг аутсорсинга».

Следующим шагом решения назревших проблем является возможность быстрого выхода из аутсорсингового контракта, что вполне целесообразно при существующей нестабильности в экономике. При этом часто контракт аннулируется по вине заказчика: причиной является либо неудовлетворение работой аутсорсера, либо изменение положения клиента – слияние с другой фирмой, финансовые проблемы и др.

Так же в силу отсутствия широкого распространения аутсорсинга, а, следовательно, и отсутствия жесткой конкуренции между консалтинговыми компаниями, нельзя быть уверенным в применении передовых технологий и высоком качестве деятельности, что в свою очередь как раз и вызывает недоверие со стороны заказчика. При высокой конкуренции заинтересованность аутсорсинговых фирм заметно возрастет, что повлечет к поиску мотивов для привлечения клиентов: использование новейших технологий, предоставление качественных услуг, несение ответственности за выполненную работу.

Сложившаяся ситуация указывает на необходимость дальнейшего становления аутсорсинга в России. Учитывая то, что аутсорсинг является достаточно молодым направлением на российском рынке, у страны еще есть и время, и потенциал для развития. Правительство совместными усилиями с организациями-заказчиками и аутсорсинговыми компаниями в состоянии вывести экономику страны на стабильно-высокий уровень, а российский бизнес – на «место под солнцем» в мировой экономике.

Список литературы

1. Ширококов, В.Г. Бухгалтерский учет в коммерческих организациях: Учебник / В.Г. Ширококов. – М.: ФиС. – 2010. – 688 с.
2. Аникин Б., Воронов В. Основные аспекты формирования аутсорсинга // Маркетинг. – 2012. – №4. – С. 107-116.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс] : офиц. текст. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/, свободный. – Загл. с экрана.

МАММАЕВА ЗАРИНА НАЖМУТИНОВНА

Россия, Махачкала, Дагестанский государственный университет
z.mammaeva@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРИЧИН ВТОРИЧНОЙ ЗАНЯТОСТИ

Вторичная занятость населения имеет большое значение в деятельности основной части населения. В данной работе рассмотрены основные аспекты данной деятельности, а также какое воздействие она оказывает на основную работу человека. Раскрыты экономические причины роста роли вторичной занятости в жизни населения.

Анализ вторичной занятости позволяет понять процесс краткосрочной и среднесрочной подстройки предложения труда в зависимости от экономических и социально-демографических факторов, поскольку в исследованиях, основанных на анализе непосредственно основной работы, приводят к недооценке способности населения реагировать на изменение экономических параметров изменением масштабов трудовой деятельности.

Часто вторичная занятость несет большой доход, но работник не переходит на нее полностью. Этому есть следующие причины: низкий статус второй работы; не полный рабочий день; невозможна вторичная занятость без определенного статуса; разовый характер работы.

Таблица 1 - Профессионально-квалификационная структура работников по основному и дополнительному месту работы, %

Профессионально-квалификационная группа	Место работы	
	Основное	Дополнительное
Руководители высшего и среднего звена	10,1	4,5
Специалисты с высшим образованием	32,9	54,5
Специалисты с высшим образованием и служащие	18,9	18,3
Рабочие промышленности	23,0	13,7
Другие рабочие	11,3	9,0
Неквалифицированные рабочие	3,8	0,0

Статусная структура рабочих мест на второй постоянной работе в целом меняется по сравнению с первой в направлении увеличения доли менее квалифицированных работ. С гонки зрения переходов между группами обращает на себя внимание относительно низкая статусная мобильность ква-

лифицированных и неквалифицированных рабочих и профессионалов: больше 50% имеют вторую работу, аналогичную первой. Наиболее мобильными оказываются группы руководителей, специалистов, клерков и служащих. Если учесть, что к группе профессионалов причислены те, кто не имеет высшего образования, то можно сделать вывод, что более высокий уровень образования обуславливает относительно большую профессиональную мобильность. Для "белых воротничков" постоянная вторичная занятость в большей степени ориентирована на рабочие места с разным статусом, вероятно, в силу более высокой профессиональной квалификации по сравнению с "синими воротничками".

Таблица 2 - Соотношение профессионального статуса на первой и второй работах для имеющих постоянную вторую работу (в %)

Статус на первой работе	Статус на второй работе					
	руководители	профессионалы	специалист	служащие, обслуживающий персонал	квалифицированные рабочие	неквалифицированные рабочие
Руководители	32,1	32,1	10,7	10,7	7,1	7,1
Профессионалы.	6,4	54,3	14,7	9,4	8,7	6,4
Специалисты	3,2	15,8	26,3	21,1	14,7	18,9
Служащие и обслуживающий персонал	1,3	8,8	10,0	30,3	13,8	30,0
Квалифицированные рабочие	1,6	3,2	11,1	0,9	58,7	18,5
Неквалифицированные рабочие	0,0	0,0	12,7	14,1	10,9	56,3
<i>Всего</i>	1,5	24,9	14,4	13,7	23,8	18,7

Проведенные расчеты в целом подтвердили основные гипотезы о поведении индивидуумов в сфере предложения труда при вторичной занятости в ответ на изменение заработной платы и доходов на первой и второй работах.

Гипотеза 1 о влиянии индивидуального дохода на основном месте работы подтвердилась.

Гипотеза 2 о зависимости решений о вторичной занятости от уровня материального положения семьи не нашла подтверждения. Семейный доход не влияет на решение об участии во вторичной занятости.

Вторичная занятость играет важную роль на современном российском рынке труда. Для населения она является в первую очередь средством по-

вышения уровня личного и семейного благосостояния, способом решения финансовых проблем. Для работодателей дополнительная занятость — это гибкий источник краткосрочного труда, особенно в сферах торговли и услуг. Для государства вторичная занятость это «амортизатор» социальной напряженности, механизм инструментальной и, что не менее важно в условиях реформирования экономической системы, нормативно-ценностной адаптации населения в новых социально-экономических условиях.

Список литературы

1. Арсентьева Н.М. Вторичная занятость городского населения [Электронный ресурс]. - URL: <http://nesch.ieie.nsc.ru/8ARSEN8.html>.
2. Аукуционек С., Капелюшников Р. Почему предприятия придерживают рабочую силу // Мировая экономика и международные отношения. -1996. -№11. - С.90-99.
3. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азриляна. - М: Институт новой экономики, 1998.
4. Буланов В.С. Некоторые методологические вопросы исследования рынка труда // Общество и экономика, - 1997.
5. Варшавская Е.Я.. Вторичная занятость населения: вопросы теории и практики: дисс....к.э.н. [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.dissercat.com/content/vtorichnaya-zanyatost-naseleniya-voprosy-teorii-i-praktiki>.
6. Вторичная занятость населения [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.nauka-shop.com/mod/shop/productID/8931>.

МЕДВЕДЕВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА ПРИГОДА НАТАЛЬЯ НИКОЛАЕВНА

Россия, Брянская область, г.Брянск, Брянский филиал
ФГОБУ ВО «Финансового университета при Правительстве Российской Федерации»
(Брянский филиал Финуниверситета)
natali2014med@yandex.ru, natalia.prig@yandex.ru

РОЛЬ SWOT-АНАЛИЗА В РАЗРАБОТКЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье определяется роль SWOT-анализа при разработке финансовой стратегии фирмы, дается теоретическая оценка данного вида анализа: понятие, структура, основная цель, направления. В работе представлен анализ предприятия машиностроительной отрасли на примере Акционерного общества «Клинцовский автокрановый завод».

Ключевые слова: SWOT-анализ, финансовая стратегия, бизнес-план.

SWOT-анализ — метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности), Threats (угрозы).

В каждом бизнес-плане, в каждом плане маркетинга должен быть раздел «SWOT-анализ». Данный вид анализа представляет особый интерес при оценке инновационного и экономического потенциала хозяйствующего

субъекта. [3]

Цель построения расширенной SWOT матрицы состоит в том, чтобы сфокусировать внимание аналитика на построении четырех групп, различных стратегий. Каждая группа стратегий использует определенную парную комбинацию внутренних и внешних обстоятельств. Совместному анализу подвергаются пары следующих показателей:

- силы — возможности (S-O);
- силы — угрозы (S-T);
- слабости — возможности (W-O);
- слабости — угрозы (W-T).

В результате анализа показателей из каждой пары формируется набор стратегий. Стратегии именуются по названию анализируемых внутренних и внешних обстоятельств. Так, при анализе пары факторов «Силы — возможности» формируется группа стратегий, которая относится к типу «стратегии SO». Для другой пары факторов «Силы — угрозы» создается группа «стратегии ST» и т.д.

1. Стратегии WT слабости — угрозы (mini-mini). Цель любой из стратегий вида WT состоит в том, чтобы минимизировать слабости и угрозы.

2. Стратегии WO слабости — возможности (mini-maxi). Стратегии данной группы пытаются минимизировать слабости и одновременно максимизировать возможности.

3. Стратегии ST силы — угрозы (maxi-mini). Цель данных стратегий состоит в том, чтобы максимально развить силы, и минимизировать угрозы.

4. Стратегии SO силы — возможности (maxi-maxi). Любая компания должна стремиться к тому, чтобы максимизировать одновременно как силы, так и возможности. [2]

SWOT-анализ во всех своих модификациях является наиболее удобным и надежным инструментом стратегического планирования. Метод "SWOT-анализа" - оперативный диагностический анализ фирмы и ее среды. Он ориентирован на выявление сильных и слабых сторон организации, а также ее возможностей и опасных ситуаций, с которыми она может столкнуться.

Основные направления развития SWOT-анализа:

- отображение в модели динамических изменений фирмы и ее конкурентной среды.
- учет результатов анализа фирмы и ее конкурентной среды с использованием классических моделей стратегического планирования.
- разработка SWOT-моделей с учетом различных сценариев развития ситуаций на рынке. [1]

Далее приведен SWOT-анализ предприятия машиностроительной отрасли.

В качестве базы исследования выступает Акционерное общество «Клинцовский автокрановый завод».

АО «Клинцовский автокрановый завод» (ОАО «КАЗ») — российская машиностроительная компания, специализирующаяся на выпуске автомо-

бильных и гусеничных кранов. Полное наименование — Акционерное общество «Клинцовский автокрановый завод». Штаб-квартира и производство расположены в городе Клинцы, Брянская область.

Это один из самых крупных производителей грузоподъемной техники на территории России и СНГ. Завод производит современные автомобильные и гусеничные краны. На протяжении нескольких последних лет завод стабильно занимает на рынке долю (в России) около 20%.

На рынке спецтехники ОАО «КАЗ» удерживает позицию третьего производителя автомобильных кранов на рынках РФ и СНГ.

Автокраны под маркой «КЛИНЦЫ» экспортируются в страны СНГ, страны Ближнего Востока и Азии. [4]

Для успешного функционирования предприятия на рынке необходимо выполнение таких факторов:

1. Доступ к кредитным или заемным финансовым ресурсам. Без доступа компании крайне тяжело инвестиционные проекты, приобретать и обновлять основные средства производства, иметь достаточные оборотные средства;

2. Наличие достаточного административного ресурса для возможности получения информации по тендерам и обеспечения возможности получения крупных контрактов и госзаказа;

3. Достаточно высокий технический и технологический уровень работы компании;

4. Квалифицированный управленческий и технический персонал, система повышения квалификации кадров

Изучив деятельность предприятия, построим следующую матрицу

	Сильные стороны	Слабые стороны
	Возможности	Угрозы
Внешняя среда	1.Растущий рынок 2.Возможности быстрого роста 3.Наличие зарубежных рынков сбыта 4. Появление новых технологий в машиностроительной отрасли	1. Нехватка финансов 2. Конкуренция 3. Дефицит специалистов 4.Развитие альтернативных технологий
	Преимущества	Недостатки
Внутренняя среда	1.Признание и популярность на рынке РФ, стран СНГ и дальнего зарубежья 2. Обновление и расширение модельного ряда 3. Новейшие технологии и современное оборудование 4. Репутация уникального краностроительного предприятия 5. Опыт	1.Нехватка высококвалифицированных специалистов 2. Недостаток финансовых средств 3. Высокие издержки производства

Таким образом, изучив факторы, можно выделить стратегии по развитию предприятия, позволяющие реализовать возможности и избежать угроз, используя свои сильные стороны и нивелируя слабые: во-первых, это стратегия быстрого роста, во-вторых, стратегия расширения рынков сбыта, в-третьих, стратегия лидерства по издержкам.

Список литературы

1. Стратегический менеджмент: Учебник/ Л.Г. Зайцев, М.И. Соколова, - М.: Магистр, 2016. – 526 с.
2. Тимофеев С.В. Практический SWOT-анализ. – М.: Норма 2016. – 83.
3. Шварова Е.В., Ткач Ж.А. Совершенствование методического аппарата оценки уровня инновационного потенциала хозяйствующих субъектов// Финансовый менеджмент. 2016. № 5. С. 88-97.
4. Официальный сайт АО «Клинцовский автокрановый завод» - <http://www.oakaz.ru>

МКРТУМЯН АЛИК АРТУРОВИЧ

Руководитель КНЯЗЬКИНА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА к.т.н. доцент
Россия, г. Новокузнецк, Сибирский государственный индустриальный университет
(e-mail: mkrtyumyan.alik@mail.ru)

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ИНФЛЯЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Представлены причины инфляции в России. Приведены показатели инфляции за три последних года. Разработаны пути решения данной макроэкономической проблемы, которая влияет на благосостояние население, государства, на экономику страны и может стать ограничением на пути страны к экономическому росту.

Инфляция – это повышение общего уровня цен в стране, которое сопровождается обесцениванием денежной единицы и снижением покупательной способности денег. Причин, по которым ускоряется темп инфляции, большое количество. Рассмотрим только те из них, которые влияют на экономику РФ и благосостояние ее граждан:

– рост цен на импортируемую продукцию. Если на мировом рынке происходит увеличение стоимости на сырье или готовые товары, тогда автоматически цены внутри страны импортера будут увеличиваться. Это касается и отечественных товаров. Производители обязаны повышать стоимость товара, чтобы покрыть издержки на производство и реализацию;

– падение национальной валюты. Если курс рубля сильно обесценивается по отношению к мировым валютам, таким как доллар или евро – это говорит о неблагоприятных процессах в экономике, например, увеличении долга в структуре государственного капитала, падении экспорта;

– рост количества денег на рынке. Государственный банк может напечатать дополнительное количество денег и, попадая на рынок, эта масса

влияет на инфляцию. Другой причиной может быть множество государственных кредитов предприятиям;

- увеличение пенсий, заработных плат, социальных выплат может также способствовать росту цен. Хотя рост выплат осуществляется с целью улучшения уровня жизни, но в связи с инфляционными процессами, зачастую это имеет противоположный эффект;

- дефицит государственного бюджета, возникает, когда доходы не покрывают расходы.

Рассмотрим ситуацию современного состояния инфляции в России.

Годовая инфляция в России по итогам 2016 года составила 5,4%, при ключевой ставке на конец года в 10,00%. Надо отметить, что такая рекордно низкая инфляция в России стала и самой низкой за всю историю страны, уровень инфляции против 2015 года снизился более чем вдвое (инфляция за 2015 год составляла 12,9%)..

МВФ прогнозирует в 2017 продолжение кризиса в экономике страны. Реальная инфляция, по данным независимых аналитических центров, составила 3,2%, а это на 2,6% процентов больше официальных статистических данных. Расчет был произведен через формулу дефлятора, который учитывает реальные, а не фиксированные цены товаров. Цифра обоснована ростом цен на алкоголь и продукты питания в январе 2017 года. На конец I квартала дефлятор не сошелся с данными государственной статистики на 0,3%.

Накопленный темп инфляции за четыре месяца составляет 1,9% (на 0,3% больше, чем официальная цифра), а это только начало года, поэтому вероятней всего он превысит 4% показатель РОССТАТА [1]. На него больше влияет политическая ситуация, нежели экономическая. Центральный Банк хочет, таким образом, успокоить граждан, но относительный объективизм прослеживает взаимосвязи между процентными ставками и инфляцией. После резкого возрастания январских цен россияне начали больше экономить. Дефлятор возрос благодаря экономии на непродовольственных товарах. Так, по сравнению с мартом, расходы уменьшились на 1,1%. В апреле подорожали овощи и бензин. Таким образом, подорожание наблюдается в каждом месяце [2].

В июне 2017 года инфляция стала неприятным сюрпризом. В годовом выражении она увеличилась до 4,4%. Об этом заявил директор департамента Центрального Банка Игорь Дмитриев[3].

Дефляция в России по итогам сентября 2017 года составила 0,1% в сравнении с предыдущим месяцем после снижения потребительских цен на 0,5% в августе. Такие данные сегодня приводит Федеральная служба государственной статистики.

Напомним, что августовская дефляция была рекордной с 1991 года (за всю историю наблюдений). Последний раз показатель, близкий к этому значению, фиксировался Росстатом в августе 2003 года, тогда дефляция составила 0,41%.

За 9 месяцев с начала текущего года потребительские цены в стране повысились на 1,7% (к декабрю 2016). Добавим, что за минувший год потребительские цены в стране повысились на 5,4% (декабрь-2016 к декабрю-2015). Таким образом, страна завершила 2016 год с минимальным уровнем инфляции за всю историю современной России.

В этом году Россия проводит умеренно строгую денежно-кредитную политику. В начале года не было пересмотра социальных выплат, уровня жизни и т.п. Государство стремится всеми путями стабилизировать кризис 2014-2016 года, когда были очень высокие показатели роста цен [4].

В заключение можно сказать, что дефляция всегда чревата «отскоками» назад – именно этого боится Минэкономразвития. И если сейчас месячный уровень инфляции составит 2,8%, то уже в ноябре-декабре отдача может вызвать резкий скачок, что нежелательно для экономики.

Список литературы

1. Реальная инфляция в России в 2017 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://promdevelop.ru/realnaya-inflyatsiya-v-rossii-v-2017-godu/>
2. Чевтаева И., Базанова Е. Инфляция в июне стала неприятным сюрпризом / Ведомости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/07/06/712525-inflyatsiya>
3. Годовая инфляция в России замедлилась в сентябре до 3% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosbalt.ru/business/2017/10/05/1651065.html>
4. Официальный сайт Росстат. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

МОИСЕЕВА РАИСА ВАСИЛЬЕВНА, магистрантка
(raya.moiseeva@yandex.ru)

Курский государственный университет, г. Курск, Россия

ОПЫТ ПРОВЕДЕНИЯ НЕЗАВИСИМОЙ ЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОКАЗАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ В РОССИИ

В статье представлен краткий анализ становления системы независимой оценки качества оказания услуг организациями социального обслуживания населения в Российской Федерации.

Ключевые слова: независимая оценка, социальное обслуживание, совершенствование деятельности.

Первый опыт по проведению независимой оценки качества оказания социальных услуг организациями социального обслуживания был получен в России в 2013 г. Приказом Минтруда России № 217 от 24.05.2013 г. в качестве «пилотных» областей были выбраны восемь. Каждой из областей была дана особая сфера социальной политики для разработки независимой оценки качества услуг — образование, здравоохранение, социальное обслуживание, культура. Самарская, Иркутская и Астраханская области были определены регионами по созданию независимой оценки качества в сфере

социального обслуживания. Реализация постановления Правительства Российской Федерации, связанная с независимой оценкой качества, начатая с 2013 года, дала новую область для изучения и применения инновационных социальных практик.

В рамках реализации подпункта «к» пункта 1 Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. N 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» [1]. Правительство Российской Федерации приняло постановление от 30 марта 2013 г. № 286 [2] (*документ утратил силу в связи с изданием постановления Правительства РФ от 27.11.2014 № 1263*), в котором прописывались основные правила формирования независимой системы оценки качества работы организаций, оказывающих социальные услуги. Согласно данному Постановлению, независимая система оценки качества работы организаций включает в себя:

- обеспечение полной и достоверной информации о способах предоставления организацией социальных услуг;
- формирование полученных результатов и составление рейтинга учреждений.

В целях обеспечения проведения оценки качества работы организаций, органы, осуществляющие функции и полномочия их учредителя, могут выполнять следующее:

- осуществлять изучение общественного мнения, результатов оценки качества работы организаций и рейтингов их деятельности, профессиональных сообществ, средств массовой информации, специализированных рейтинговых агентств и иных экспертов;
- образовывать общественные советы в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации, законодательством субъектов Российской Федерации и муниципальными нормативными правовыми актами соответственно.

Тогда же появились первые рейтинги организаций социальной сферы. Необходимость формирования рейтингов организаций социальной сферы была обозначена в Указе Президента РФ № 597 от 7 мая 2012 года «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики»: «до 1 апреля 2013 г. обеспечить формирование независимой системы оценки качества работы организаций, оказывающих социальные услуги, включая определение критериев эффективности работы таких организаций и введения публичных рейтингов их деятельности».

В ходе мониторинга введения института независимой оценки Минтруда России была получена и проанализирована информация о проведенных рейтингах. Некоторая информация о практике проведения независимой оценки организаций, оказывающих социальные услуги в субъектах Российской Федерации в сфере образования, культуры, здравоохранения, социального обслуживания до 2013 года, представлена на сайте Минтруда <http://www.rosmintrud.ru/nsok/regions/1>. Анализ полученной информации показывает, что количественные данные о проведенных рейтингах в 2013 г.

ничего не дают, кроме информации о старте независимой оценки.

В пилотном проекте приняли участие 513 государственных (муниципальных) учреждений, из них 24 учреждения здравоохранения, 30 учреждений социального обслуживания, 32 учреждения культуры и 427 учреждений образования.

Анализ литературы по теме показал, что в ходе апробации технологии независимой оценки выявился ряд проблемных моментов:

- мониторинги/рейтинги качественно отличаются от субъекта к субъекту Федерации, нередко готовятся без учета мнения получателей услуг, первичные данные нередко отсутствуют в публичном доступе или представлены в разном формате и отсутствуют в формате открыты данных, т.е. качество работы организаций несопоставимо по стране в целом, зачастую возникают сложности с получением информации о конкретном учреждении (как указывалось выше, не у всех есть собственные сайты, а в случае их наличия они не всегда информативны);

- в первоначальных документах Правительства Российской Федерации и отраслевых федеральных министерств не было дано четкого определения, что подразумевается под «независимой оценкой», только Министерство образования РФ в своих методических рекомендациях дало такое разъяснение. Поэтому на практике в течение 2013-2014 года независимую оценку проводили как общественные советы и некоммерческие и иные организации и объединения граждан, так и сами органы власти напрямую или через подведомственные учреждения (иногда руководители самих оцениваемых учреждений через анкетирование клиентских групп);

- оказался высоким риск получения несопоставимых данных в целом по стране по учреждениям одного типа, а также по одинаковым основаниям оценки разных учреждений (например, оценки информативности сайтов учреждений или их доступности для разных групп населения). Обобщенные подходы к оценке (возможные группы критериев оценки) учреждений, оказывающих услуги в сфере охраны здоровья, социального обслуживания, физической культуры и спорта предложены профильными федеральными ведомствами в методических рекомендациях. Однако, во-первых, они являются общими для всех учреждений каждой сферы, то есть в ряде случаев их применять сложно и нецелесообразно. А, во-вторых, они не являются обязательными для регионов;

- при дефиците финансирования данной работы в регионах и муниципалитетах высок риск неполучения данных или получения данных по незначительной части учреждений (как в 2013 году), или подготовки формальной низкого качества оценки учреждений;

По итогам проведения независимой оценки в пилотных регионах сформированы различные рейтинги деятельности учреждений, оказывающих услуги в сфере образования, культуры, здравоохранения, социального обслуживания: сводные рейтинги, рейтинги по критериям деятельности, по типам учреждений, рейтинги (оценка) официальных сайтов учреждений,

оценка доступности телефонного сервиса и др.

Пилотный проект, запущенный в 2013 году дал первые необходимые результаты в данной области, но был поставлен вопрос о совершенствовании механизма независимой оценки и его реализации [4, С.66-67].

В целях проведения независимой оценки в 2016-2018 гг. Минтрудом России утвержден ведомственный план по организации деятельности, связанной с функционированием системы независимой оценки качества оказания услуг организациями в сфере социального обслуживания. План содержит мероприятия федерального и регионального уровня на период 2016-2018 годов, включает целевые показатели, в том числе удельный вес организаций, охваченных независимой оценкой (приказы Минтруда России от 29 февраля 2016 г. № 80, от 5 августа 2016 г. № 433). Также утвержден порядок рассмотрения результатов независимой оценки качества, включая принятие решений дисциплинарного характера по ее итогам.

Аналогичные планы приняты в сфере социального обслуживания во всех субъектах Российской Федерации.

В рамках реализации ведомственного плана в целях координации работы в субъектах Российской Федерации по практической реализации результатов независимой оценки качества оказания услуг организациями социальной сферы, Министр труда и социальной защиты Российской Федерации М.А.Топилин провел выездные совещания с участием руководителей регионов, руководителей органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в сфере культуры, социального обслуживания, здравоохранения, образования, председателей общественных советов, представителей общественных организаций: в г. Махачкале с участием субъектов Российской Федерации Северо-Кавказского федерального округа (24 мая 2016 г.), в г. Калининграде (31 мая 2016 г.), в г. Магадане с участием субъектов Российской Федерации Дальневосточного федерального округа (29 июня 2016 г.), в г. Оренбурге с участием субъектов Российской Федерации Приволжского федерального округа (6 июля 2016 г.).

По результатам этих совещаний даны указания руководителям высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации с учетом результатов независимой оценки качества, утвердить планы по совершенствованию деятельности организаций социальной сферы и повышению качества оказания услуг, а также рекомендовано обеспечить контроль за реализацией этих планов и организовать информирование населения об итогах их выполнения.

Для оказания методической помощи субъектам Российской Федерации Минтрудом России совместно с Минфином России и Федеральным казначейством в 2016 г. проведены видеоселекторные совещания.

В сфере социального обслуживания в 2016 году проведены «контрольные закупки» в 180 организациях Центрального, Южного, Приволжского, Сибирского, Дальневосточного федеральных округов. В рамках «контрольных закупок» оценивался уровень информационной открытости учрежде-

ний на предмет размещения контактной информации и информации о времени работы на их официальных сайтах, а также качество телефонного обслуживания. Информация о проводимых «контрольных закупках» размещена на официальном сайте Минтруда России в разделе «Независимая система оценки качества» / Контрольные закупки.

Общественный совет при Минтруде России рассматривает на заседаниях вопросы проведения независимой оценки качества с участием органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

Во всех регионах на официальных сайтах органов социальной защиты созданы специальные разделы по независимой оценке. В этих разделах размещается информация о независимой оценке качества услуг, которая включает нормативное правовое обеспечение; перечень организаций, подлежащих оценке в соответствующем периоде; сведения об общественном совете и его деятельности; результаты проведения оценки.

Результаты независимой оценки учитываются в работе по совершенствованию деятельности организаций. По информации регионов, предложения по улучшению работы учреждений готовятся совместно с заинтересованными общественными организациями.

В ряде регионов общественные советы становятся активными участниками подготовки и обсуждения нормативных правовых актов, направленных на повышение качества и доступности социальных услуг, а также складывается практика учета результатов независимой оценки при разработке мероприятий по совершенствованию деятельности организаций социальной сферы. Так, с учетом итогов независимой оценки в отраслях социальной сферы решения принимаются и реализуются по следующим направлениям:

- разработка комплекса мер, планов по повышению качества работы, выработка рекомендаций и поручений (Брянская, Мурманская, Новгородская, Тверская, Ярославская области, гг. Москва, Санкт-Петербург);
- оптимизация сети учреждений социальной сферы, перераспределение зон обслуживания в учреждении (Архангельская, Иркутская, Рязанская области, Ханты-Мансийский автономный округ);
- включение результатов независимой оценки в критерии эффективности деятельности организаций, в целевые показатели деятельности их руководителей; мероприятия стимулирующего характера в отношении организаций, их руководителей и работников (Алтайский край, Белгородская, Владимирская, Ивановская, Калужская, Костромская, Московская, Псковская, Сахалинская, Тамбовская, Тульская, Курская, Ярославская области, Ханты-Мансийский автономный округ);
- организация обменом опытом с лучшими организациями по результатам независимой оценки (республики Тыва, Саха (Якутия), Воронежская, Тамбовская области);
- организация обучения по вопросам повышения качества оказания услуг (Республика Тыва, Брянская, Иркутская, Курская, Смоленская, Яро-

славская области, г. Москва, Ханты-Мансийский автономный округ) [3].

Выше сказанное позволяет сделать вывод о том, что в течении 2013-2016 гг. в Российской Федерации происходит внедрение процедуры независимой оценки качества оказания услуг организациями социального обслуживания. На начальном этапе в течение 2013-2014 года независимую оценку проводили как общественные советы и некоммерческие и иные организации и объединения граждан, так и сами органы власти напрямую или через подведомственные учреждения (иногда руководители самих оцениваемых учреждений через анкетирование клиентских групп). Пилотные проекты, реализованные на первом этапе становления института независимой оценки, выявили недостатки такого подхода и на сегодняшний день оценка качества оказания социальных услуг должна проводиться независимой организацией-оператором. Этот вариант предпочтительнее, так как обеспечивает объективность проведения процедуры. В целом же можно говорить о том, что институт независимой оценки качества оказания социальных услуг в России сформирован и стал частью отечественной практики социальной работы.

Список литературы

1. О мероприятиях по реализации государственной социальной политики: Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 597 [электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. О формировании независимой системы оценки качества работы организаций, оказывающих социальные услуги: Постановление Правительства Российской Федерации от 30 марта 2013 г. № 286 (утратило силу) [электронный ресурс]. Режим доступа: Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/70350066/#ixzz4egJZkuUD>. (дата обращения: 12.08.2017)
3. Итоги независимой оценки качества оказания соцуслуг учитываются регионами при принятии решений [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rosmintrud.ru/social/nsok/111>
4. Краева, О.Н. Независимая оценка качества учреждений социального обслуживания / О.Н. Краева, Е.Е. Макарова, // Надежды: сборник научных статей студентов / под ред. З.Х. Саралиевой. Нижний Новгород, 2015. С. 65-78.

МОИСЕЕВА РАИСА ВАСИЛЬЕВНА, магистрантка

(raya.moiseeva@yandex.ru)

Россия, Курский государственный университет

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА ОКАЗАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ КАК ОСНОВА РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ НЕЗАВИСИМОЙ ОЦЕНКИ

В статье представлен краткий анализ форм общественного контроля в системе социальной работы стран Западной Европы и США.

Ключевые слова: общественный контроль, оценка качества, получатели услуг

В последние годы наблюдается высокая активность федеральной власти, предлагающей обществу те или иные модели взаимодействия, например: развитие форм участия граждан в управлении социальной сферой через общественные и попечительские советы, расширение технических возможностей по обеспечению прозрачности и доступности предоставления государственных (муниципальных) услуг через развитие информационных технологий, введение институтов гражданского контроля и независимой оценки качества предоставления (оказания) социально значимых услуг. Все эти тенденции связаны с реформированием социальной сферы и основаны на зарубежном опыте. Зарубежный опыт является отправной точкой для разработки и внедрения многих российских управленческих инноваций, в том числе, независимой оценки качества оказания социальных услуг. Проанализируем формы общественного контроля в системе социальной работы стран Западной Европы и США. Под «общественным контролем» понимается не только регулярное взаимодействие, но и разовое направленное воздействие на органы власти и их представителей (административные подразделения, структуры, учреждения и организации) со стороны институционально сформировавшихся общественных структур (в т.ч. НКО) или отдельных гражданских инициатив.

Зарубежные исследователи связывают развитие технологий и форм независимой оценки с уходом государства от прямого предоставления услуг в таких сферах деятельности, как уход за пожилыми, предоставление услуг детям до 3-х лет, услуги по трудоустройству и услуги по предоставлению социального жилья и в связи с этим - необходимостью контроля за деятельностью внешних поставщиков. Для этого были разработаны стандарты услуг, системы лицензирования и аккредитации. В ряде стран действуют специальные инспекции для контроля качества услуг [1].

Страны значительно различаются по степени вовлечения получателей услуг и других заинтересованных лиц в процесс разработки системы оценки и инструментов оценивания. Участие сообщества в этом процессе возможно там, где услуги регулируются децентрализованно (например, Север-

ная Италия, Скандинавские страны, США и др.), а в тех странах, где услуги централизованы или, напротив, очень фрагментированы это - проблематично. Одной из самых простых форм оценки, используемой во всех перечисленных выше сферах, является самооценка служб и рассмотрение жалоб клиентов.

Если говорить в целом о подходах к оценке социальных услуг в зарубежных странах, то, например, в сфере ухода за пожилыми основные усилия направлены на оценку стационарных услуг и намного менее распространены оценки надомного обслуживания или дневных центров. Основное внимание в процессе оценки уделяется условиям проживания в учреждении, а не компетентности сотрудников. Доступность услуг оценивается достаточно часто, но не всегда.

Европейские страны применяют различные методологические подходы к разработке систем оценки качества услуг. Так, анализ практики Польши, Австрии и Дании, Эстонии, Франции, Германии, Италии, Голландии, Норвегии, Румынии, Испании, Швеции, Англии и Шотландии, Ирландии показывает, что часто в качестве предпосылок для развития или реформирования системы оценки качества выступают консультации с такими группами как получатели услуг и их семьи, поставщики услуг, эксперты, представители населения в целом. При этом сложно определить степень влияния этих групп на финальные методологические основы и инструменты оценки. Например, в Польше, Австрии и Дании роль получателей услуг в процессе оценки качества выражена не отчетливо. В Австрии для разработки системы сертификации стационарного обслуживания пожилых была создана рабочая группа, включавшая представителей всех местных органов власти, представителей пожилых людей, представителей поставщиков услуг, сотрудников домов-интернатов. Однако участие получателей услуг в процессе реализации оценки не очевидно [5, С.13-15].

Что касается опыта вовлечения получателей услуг в процесс оценки качества услуг по уходу, то это активно делается в Эстонии, Франции, Германии, Италии, Голландии, Норвегии, Румынии, Испании, Швеции, Англии и Шотландии, Ирландии, где получатели услуг наравне с другими заинтересованными сторонами - сотрудниками учреждений, представителями научного сообщества, ассоциаций - участвуют в проведении оценки.

Одной из форм общественного контроля услуг в США являются различные общественные консультационные органы, создаваемые в учреждениях по уходу за пожилыми.

В соответствии с Законом о реформировании учреждений длительного ухода в США от 1987 года клиенты учреждений длительного ухода имеют право на организацию и участие в Советах клиентов данных учреждений, а также Советов членов их семей. Законодательное закрепление возможности формирования указанных Советов происходит также на уровне отдельных штатов США. Так, например, в штате Пенсильвания возможность формирования Советов при учреждениях длительного ухода состоящих из

клиентов данных учреждений отмечена в нормативно-правовом акте, касающемся прав пациентов «Pennsylvania's State Regulation on Patient Rights» [3, С. 732-734].

Целью организации и деятельности Советов клиентов учреждений и членов их семей является защита и повышение качества жизни в учреждении, а также в системе учреждений долговременного медицинского обслуживания в целом и обеспечение возможности участия клиентов учреждений и членов их семей в принятии решений, затрагивающих их интересы. Советы клиентов учреждений длительного ухода и членов их семей могут, в том числе, участвовать в информировании клиентов учреждения о планируемых в учреждении изменениях, вносить предложения об изменении руководящего состава учреждения, по улучшению инфраструктуры учреждения, организации отдыха и питания клиентов учреждения, собирать пожертвования на нужды учреждения, взаимодействовать с местным сообществом, в том числе привлекать волонтеров для оказания помощи учреждению.

В соответствии с законодательством учреждение длительного ухода обязано обеспечить условия для работы Советов клиентов учреждений и членов их семей и назначить сотрудника, ответственного за оказание содействия и реагирования на письменные запросы, издаваемые по результатам работы данных Советов.

Учреждение должно учитывать доводимые до его сведения мнения, реагировать на получаемые жалобы и рекомендации, а также взаимодействовать с клиентами и членами их семей по вопросам политики данного учреждения и управленческих решений, оказывающих влияние на обслуживание клиентов учреждения и их жизнь в учреждении. В некоторых штатах США, например, в штате Калифорния, предусмотрен штраф за препятствия в работе Совета.

Совет, состоящий из клиентов учреждений длительного ухода, представляет собой организованную группу клиентов, направленную на обеспечение благополучия клиентов учреждения длительного лечения. Данный совет создается для защиты прав клиентов центра и создает возможность для клиентов влиять на оказываемые им услуги, а также распорядок дня.

Помимо методического обеспечения Советы клиентов учреждений укреплены в правовом и профессиональном отношении специальным омбудсменом, который введен в рамках Программы омбудсменов по длительному уходу, реализуемой Администрацией по делам пожилых Департамента здравоохранения и социального обеспечения США.

Типы Советов клиентов учреждений могут различаться в зависимости от размера учреждений, нужд и возможностей их клиентов. Например, Консультативные советы создаются в учреждениях, в которых лишь небольшое число клиентов заинтересованы в участии в Совете. Комитеты - это вид Совета, члены которого избираются непосредственно клиентами учреждения [4].

Как правило, администрация учреждения закрепляет за членами Совета подразделения учреждения, качество услуг которых они должны контролировать и формировать свои предложения по улучшению качества услуг. Кроме того, Совет может функционировать в виде Открытого форума, в котором помимо клиентов учреждения могут принимать участие волонтеры. Эта форма Совета используется при краткосрочном пребывании клиентов в учреждении, а также в случае, если клиенты учреждения имеют существенные ограничения жизнедеятельности.

Кроме того, для осуществления внешнего контроля качества услуг могут создаваться Советы, состоящие из членов семьи клиентов учреждений (в них могут входить не только члены семей клиентов, но и близкие друзья клиентов учреждений), эти советы имеют те же права, что и Совет, создаваемый самими клиентами учреждений. Совет, создаваемый членами семьи клиентов учреждений, может собираться, по крайней мере, раз в месяц в определенные часы с приглашением в случае необходимости персонала учреждения и представителей общественности. При этом учреждение должно в определенный срок учитывать предложения Совета и предпринимать меры в ответ на получаемые жалобы.

Отдельные Советы способны добиваться существенного улучшения качества обслуживания клиентов учреждения.

Мониторинг и оценка качества услуг пожилым в Великобритании. В июне 2011 года при Городском совете г. Ливерпуля Великобритании была сформирована общественная группа, занимающаяся вопросами *мониторинга, планирования и совершенствования услуг пожилым*. Заявку на участие в работе данной группы мог подать любой житель города Ливерпуля в возрасте 18 лет и старше. Уровень вовлеченности каждого участника в работу данной общественной группы мог варьироваться. Так, наиболее полное участие в общественной группе подразумевало участие в фокус-группах, заполнение анкетных листов, участие во встречах и консультациях. Ограниченное участие в работе общественной группы подразумевало участие в опросах посредством телефонной, почтовой и Интернет-связи. И наиболее ограниченная форма участия подразумевала лишь информирование по интересующим вопросам и, в том числе, информирование о деятельности данной общественной группы. Заявитель на участие в работе общественной группы мог выбрать свой уровень участия в данной общественной группе. Мнения участников общественной группы доводились до сведения специалистов, предоставляющих услуги пожилым.

Благотворительная организация «Age Concern» в Саттоне, Лондон, в рамках полученного государственного гранта реализовала проект по повышению *вовлеченности пожилых лиц в оценку социальных услуг*. В рамках указанного проекта обученные пожилые волонтеры проекта привлекались для мониторинговых визитов в дома престарелых и интервьюирования проживающих в них пожилых людей. Были набраны 40 пожилых волонтеров в возрасте от 70 до 93 лет, которые были привлечены к консуль-

тированию и оценке услуг. Полученные результаты были оформлены в отчет, который использовался уполномоченным органом при проверке поставщика услуги. Также волонтеры успешно привлекались к выборочным проверкам питания и санитарного состояния в больницах, что привело к видимому улучшению качества услуг. Пожилые волонтеры попали на передовые полосы местной прессы, и этот метод был распространен по всей стране для измерения качества социальных услуг. Успешность данного подхода заключается в том, что получатели услуг более свободно могут обсуждать свой опыт получения услуг с волонтерами, а также волонтеры получают информацию из первых рук и видят, где оказываются качественные услуги или где произошли изменения. Уполномоченные органы в свою очередь получают более глубокое понимание используемых поставщиками методов и качества оказываемых услуг.

Комиссия по оценке качества ухода («Care Quality Commission») направлена на контроль качества, безопасности и эффективности ухода в организациях предоставляющих социальные и медицинские услуги (больницах, домах престарелых, стоматологических поликлиниках, отделениях врачей общей практики и других учреждениях) и исполнение Закона о психическом здоровье. Комиссия привлекает получателей социальных и медицинских услуг для оценки их качества в рамках программы «Эксперты по опыту» («Experts by Experience»)[2]. Привлечённые эксперты, имея опыт получения социальных и медицинских услуг, опрашивают текущих их получателей с целью оценки качества. Среди экспертов присутствуют следующие категории: пожилые люди и люди, осуществляющие за ними уход, люди, страдающие деменцией, а также лица, осуществляющие за ними уход, лица, имеющие физические, сенсорные нарушения или нарушения обучаемости, лица, получающие услуги в соответствии с Законом об охране психического здоровья, лица, получающие уход на дому, дети и молодые люди, получающие медицинские услуги или услуги по уходу, женщины, получающие услуги по ведению беременности и родовспоможению. Указанные «Эксперты по опыту» рекрутируются Комиссией по оценке качества ухода через некоммерческие организации, предоставляющие социальные и медицинские услуги данным категориям населения. Отмеченные организации проводят обучение подходящих клиентов, получающих социальные и медицинские услуги, и направляют их в Комиссию.

Кроме того, Комиссия по оценке качества ухода взаимодействует с *группами участия пациентов* (Patient Participation Groups). Указанные группы пациентов состоят из пациентов и специалистов, предоставляющих услуги, которые встречаются на регулярной основе с целью обсуждения услуг и повышения их качества. Так, например, в Медицинском центре г. Келсал Великобритании в 2011 году была создана Группа участия пациентов. Целью создания данной группы является поощрение позитивных отношений между пациентами, медицинским персоналом и администрацией, предоставление права голоса пациентам, обсуждение реалистичных изменений в

практике предоставления медицинских услуг, поиск решений в партнерстве с другими организациями, определение приоритетов для пациентов, стимулирование организации групп взаимопомощи пациентов, а также сбора средств на дополнительное медицинское оборудование. Группа участия пациентов проводит опросы пациентов Медицинского центра с целью оценки качества получаемых ими услуг, выявления жалоб и предложений. По результатам выявленных жалоб и предложений Медицинским центром г. Келсал были предприняты соответствующие действия по повышению доступности и качества медицинских услуг, в том числе, было произведено информирование пациентов относительно возможности и методах он-лайн записи к врачу, был нанят дополнительный медицинский персонал на должность медицинских сестер, освобождены дополнительные парковочные места для пациентов Медицинского центра.

Схожая картина наблюдается в сфере контроля качества предоставления услуг и защиты интересов детей и в других странах.

Наблюдательные комиссии с привлечением жителей (Citizen Review Panels (CRP)) с целью защиты прав детей в США создаются в соответствии с федеральным законодательством и следят за соблюдением прав детей.

Работа данных Наблюдательных комиссий с привлечением жителей финансируется посредством федеральных грантов предоставляемых штатам США для реализации Закона о предотвращении жестокого обращения с детьми. Наблюдательные комиссии с привлечением жителей формируют ежегодный публичный доклад о своей деятельности. Заседания данных комиссий проходят ежеквартально. В нормативно-правовых актах существует указание на то, что органы исполнительной власти должны реагировать на рекомендации, формируемые данными Наблюдательными комиссиями, касающиеся улучшения услуг в сфере защиты детей, а также должны оказывать содействие данным комиссиям, предоставляя необходимую информацию и техническую поддержку [5. С. 16].

Члены Наблюдательных комиссий являются волонтерами, работающими без оплаты, однако им могут быть компенсированы некоторые расходы, возникающие в ходе работы в Наблюдательной Комиссии. Так, например, члены Наблюдательной комиссии в Калифорнии в США по согласованию с Департаментом социального обеспечения могут получить компенсацию на оплату проезда, необходимого обучения, отправку почтовых сообщений, телефонной связи, питания и жилья. Назначаются члены Наблюдательных комиссий на три года и могут быть переизбраны на второй срок.

Наблюдательные комиссии анализируют политику штата в сфере защиты детей, процедуры и отдельные случаи в работе федеральных и местных агентств по социальной защите детей и выявляют, насколько государство и агентства по социальной защите детей выполняют свои обязанности.

С целью развития и усиления взаимодействия Наблюдательных комиссий с привлечением жителей, а также распространения лучших практик

работы оценочных комиссий с привлечением жителей в США создан Национальный консультативный Совет по Наблюдательным комиссиям с привлечением жителей (National CRP Advisory Panel). Вместе с тем, следует отметить, в сфере взаимодействия Наблюдательных комиссий с органами власти существуют определенные трудности. Например, в части формулирования рекомендаций и их исполнения. В свою очередь, представители органов исполнительной власти в сфере защиты детей высказывают мнение о том, что рекомендации Наблюдательных комиссий с привлечением жителей являются недостаточно обоснованными и специфичными, а иногда даже невыполнимыми. То есть опыт показывает, что эффективность работы комиссий зависит от четкости распределения ролей в сфере социальной защиты детей между самой Наблюдательной комиссией и органами исполнительной власти, наличия взаимопонимания и доверия между ними, и четкой и реалистичной постановки Наблюдательной комиссией целей своей деятельности.

Одним из интереснейших механизмов мониторинга качества услуг для детей, находящихся на попечении, являются формируемые в Великобритании детские наблюдательные советы которые состоят из 16-20 детей в возрасте от 9 до 18 лет. От «взрослых» наблюдательных советов при учреждении они отличаются тем, что главной задачей у них является - выявление потребности детей в услугах и оценка ими предоставляемых услуг. При формировании детских наблюдательных советов предпочтение отдается уязвимым категориям: детям, чей родной язык не английский, детям беженцев, детям этнических меньшинств, детям из приемных семей и приютов. Заседания наблюдательных советов проводятся ежемесячно. Во время заседаний дети записывают видео со своими дискуссиями и передают данные видео-обращения в корпоративную родительскую комиссию, состоящую из членов Городского Совета представляющих интересы детей, находящихся на попечении. Дети также проводят консультации с социальными работниками, детскими инспекторами, приемными семьями, агентствами, представляющими органы власти и другими заинтересованными сторонами в целях улучшения жизни детей, находящихся на попечении.

Один раз в полгода члены детского наблюдательного совета заполняют интерактивный электронный опросный лист, в котором они высказывают свое мнение относительно эффективности работы детского наблюдательного совета, оценки своей работы в данном совете, мнение относительно различных вопросов, связанных с жизнью детей, находящихся на попечении, а также мнение относительно приоритетных направлений работы детского наблюдательного совета.

Дети, находящиеся на различных формах попечения, могут обращаться в детский наблюдательный совет для того, чтобы сообщить о проблемах взаимоотношений со своими приемными родителями, социальными работниками, проблемах в образовании, а также предложить идеи по улучшению жизни детей, находящихся на различных формах попечения.

Общественный контроль качества медицинских услуг в зарубежных странах также осуществляется через общественные советы учреждений.

Таким образом, в странах Западной Европы и США практика общественного контроля качества оказания социальных услуг существует достаточно давно. Формируемые при системе социозащитных служб комиссии, советы способствуют выявлению и устранению проблем, с которыми сталкиваются клиенты учреждений при получении тех или иных услуг. В последние годы система общественного контроля была перенесена на российскую почву и получила название независимая оценка качества оказания социальных услуг.

Список литературы

1. Рагозина, Л.Г. Общественное участие в развитии и контроле качества социальных услуг: опыт России и зарубежных стран / Л.Г. Рагозина // Журнал исследований социальной политики. – Том 13 - №1. – С. 97-108.
2. Национальные стандарты Великобритании и контроль за их соблюдением [Электронный ресурс]. URL: http://studme.org/48106/sotsiologiya/monitoring_kachestva_uslug_kontrol_soblyudeniem_standartov. (дата обращения: 10.08.2017).
3. Крупчина Е. В. Система социального обслуживания в США на рубеже XX–XXI веков /Е.В. Крупчина // Молодой ученый. 2015. №13. С. 732-734.
4. Коваленко, Е. А. Участие общественных коллегиальных органов управления в социальных услугах: российский и зарубежный опыт /Е.А. Коваленко, Е.Е. Гришина, Л.Г. Рагозина, М.А. Пороховская. [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rumvi.com/products/ebook/preview/preview.html>. (дата обращения: 04.08.2017)
5. Галиева, Н.И. Формы участия гражданского общества в независимой оценке эффективности социальной сферы /Н.И. Галиева, Е.Е. Гришина, Л.Г. Рагозина, Д.М. Рогозин, Е.А. Тополева-Солдунова и др. М.2015. 73 с.

МОХОВ ИГОРЬ АЛЕКСАНДРОВИЧ МАРТЫШИНА ТАТЬЯНА МИХАЙЛОВНА

Финансовый университет при Правительстве РФ (Курский филиал)
e-mail: igormokhov323@yandex.ru, t.martyshina@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В данной статье проводится анализ экономического роста России за прошедшее десятилетие, а также представлен прогноз на ближайшие годы. Отражена сравнительная характеристика развития экономики России и развитых стран.

На первый взгляд, последние прогнозы являются достаточно оптимистичными, особенно по анализу международных организаций. Но можно заметить, что дело обстоит именно так только исходя из разницы прогнозных предпосылок с точки зрения цен на нефть. Тем не менее, даже при таких прогнозах, Россия будет уменьшать свою долю в мировом ВВП в ближайшее время. Для более глубокого анализа данной проблемы необходимо

обратиться к аргументам относительно динамики экономики России, которые высказывают экономические прогнозисты различных организаций [1].

По прогнозам Организации экономического сотрудничества и развития и Международного валютного фонда можно заметить небольшое ухудшение роста мирового ВВП в 2016-2017 гг. в сравнении с оценками начала и середины года (табл. 1). Это объясняется в основном влиянием возможного выхода Великобритании из Европейского Союза. А также осознанием факта относительной устойчивости наблюдающегося после мирового финансового кризиса торможения мировой торговли, что объясняется последовавшим за кризисом замедлением Китая, ростом протекционизма и ослаблением темпов роста спроса в Европе [2].

С другой стороны, международные организации показывают, что темпы роста мирового ВВП в 2017 г. являются немного выше, чем в 2016 г.: 3,2% и 3,4% против ожидаемых 2,9% и 3,1% прироста в 2016 г. соответственно (табл. 1). Таким образом, ОЭСР и МВФ утверждают, что мирового кризиса в ближайшие годы не будет [7] [8].

Таблица 1 - Оценка роста мирового ВВП в 2016-2017 гг., прирост к году, %

		ОЭСР		МВФ
2016 г.	Текущий прогноз (сентябрь)	2,9	Текущий прогноз (октябрь)	3,1
	Изменение относительно прогноза от июня 2016 г.	- 0,1	Изменение относительно прогноза от апреля 2016 г.	- 0,1
2017 г.	Текущий прогноз (сентябрь)	3,2	Текущий прогноз (октябрь)	3,4
	Изменение относительно прогноза от июня 2017 г.	- 0,1	Изменение относительно прогноза от апреля 2017 г.	- 0,1

Исходя из докладов МВФ о состоянии мировой экономики можно сделать вывод, что за последние месяцы краткосрочные риски для развивающихся стран сгладились. Это связано с тем, что рынки показали гибкость и способность лучше адаптироваться к большому количеству шоков. А также давление на развивающиеся рынки стало более слабым благодаря тому, что цены на сырье перестали падать, а наоборот даже начали расти [4].

Но при этом среднесрочные риски все равно растут из-за повышенной политической нестабильности на развивающихся рынках, а также по причине увеличения финансовых проблем. Прогнозы на нормализацию денежной политики развитых экономик на данный момент становятся все более нереальным. Стоит обратить внимание, что довольно слабый рост и низкие процентные ставки увеличивают давление на банки, страховые

компаний и пенсионные фонды. Причем данная тенденция прослеживается как в развитых странах, так и в развивающихся. Но все-таки в большинстве развитых экономик банковская система является довольно надежной, но стабильная доходность находится под вопросом, отражая нерешенные структурные проблемы. По мнению Международного валютного фонда, экономические власти абсолютно всех стран должны следовать более комплексному подходу и стремиться защитить, а также усилить финансовую стабильность. А также довольно важно оживить мировую экономику [2].

На основе такого рода оценок, МВФ формирует новые прогнозы развития экономики России. С одной стороны, предполагается проведение жесткой денежно-кредитной политики в стране. С другой стороны, на фоне растущих долгосрочных рисков относительно стабильные цены на нефть. В базовом сценарии Международного валютного фонда предусматривается выход на уровень 50,6 долл. за баррель нефти марки Brent к концу 2017 г. против 43 долл. – в 2016 г. [8]

Для того чтобы проанализировать ситуацию, которая будет складываться в России в плане экономики, необходимо познакомиться с прогнозами различных организаций, которые основывают свои предположения оценкой развития внутренних факторов экономики. Но, тем не менее, эти прогнозы достаточно изменчивы. Например, в 2016 году иностранные эксперты утверждали, что будет происходить замедление рецессии в России в 2017 г., то большое количество прогнозов, которые вышли позже, говорили о том, что будет происходить рост. Можно заметить что, оценки этого роста довольно разные от 0,4% прироста ВВП в 2017 г. у Института «Центр развития» НИУ ВШЭ до 1,2% у Европейского банка реконструкции и развития (табл. 2) [10] [14].

Таблица 2 - Оценки и прогнозы развития экономики России, рост ВВП, %

Организация	2015	2016	2017	2018
Институт «Центр развития» НИУ «ВШЭ»	-3,7	-0,9	0,4	0,6
РАНХиГС	-3,7	-0,8	0,5	1,5
Банк России	-3,7	-0,8	0,8	1,8
Минэкономразвития	-3,7	-0,8	0,6	1,7
МВФ	-3,7	-0,8	1,1	1,2
ЕБРР	-3,7	-0,6	1,2	

Иностранные эксперты утверждают, что такие факторы, как гибкий валютный курс, таргетирование инфляции, а также поддержка финансового сектора, позволили удержать российскую экономику от сильного спада, что не мало важно. Вместе с этим данные факторы еще наметили шаги для последовательного восстановления. С данным мнением действительно можно согласиться. Было отмечено, что политика, которая проводилась Россией,

была положительно выделена на фоне тех мер, которые принимались в других странах-экспортерах нефти, зависящих от колебания цен на природные ресурсы. Стоит отметить, что триггером принятия данных решений явилось не только снижение цен на нефть, но и все экономические и политические условия и факторы, которые определили ту высокую степень шока, от которого экономика России пострадала в последние годы [1].

Наблюдаются позитивные признаки, которые позволили прогнозировать реальный рост российской экономики после ее упадка, наблюдаемого в 2014-2015 гг. По мнению экспертов, данным признаком является рост международных резервов на 8% за первые месяцы 2016 года. При этом гибкий обменный курс поспособствовал сохранению профицита счета текущих операций и сокращению оттока капитала.

Стоит обратить внимание на существенную разницу в оценках перспектив роста российской экономики со стороны зарубежных и отечественных экспертов (табл. 2). Данное рознящееся мнение можно объяснить не большим скептицизмом россиян, связанным с экономической политикой, которая сейчас проводится, а также ее перспектив. Это связано с высокой чувствительностью темпов роста ВВП России к изменениям цен на нефть при прочих равных условиях.

На основании данных выводов необходимо обратить особое внимание на прогнозируемую динамику экономики России относительно других, прежде всего, нефте-ориентированных стран. Данное сравнение позволит глубже понять логику этой организации в оценке перспектив России.

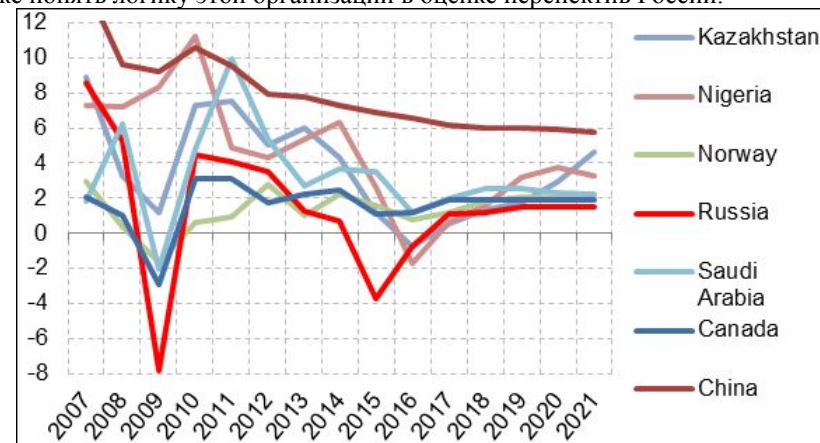


Рисунок 1 - Фактические темпы и прогноз роста ВВП нефте-ориентированных экономик, прирост год к году, %

Данный прогноз развития экономики стран мира от Международного валютного фонда показывает, что прогнозируемые темпы роста ВВП России находятся в положительной сфере, но тем не менее они заведомо ниже

многих крупных нефте-ориентированных (Рис. 1). Но при всех этих условиях МВФ утверждает, что Россия добьется успеха в борьбе с инфляцией. По оценкам Международного валютного фонда она снизится до 4% в 2018 г. Тем самым инфляция в России достигнет среднего уровня для крупных экономик и станет намного ниже, чем у Азербайджана, Казахстана и Нигерии (Рис.2) [9].

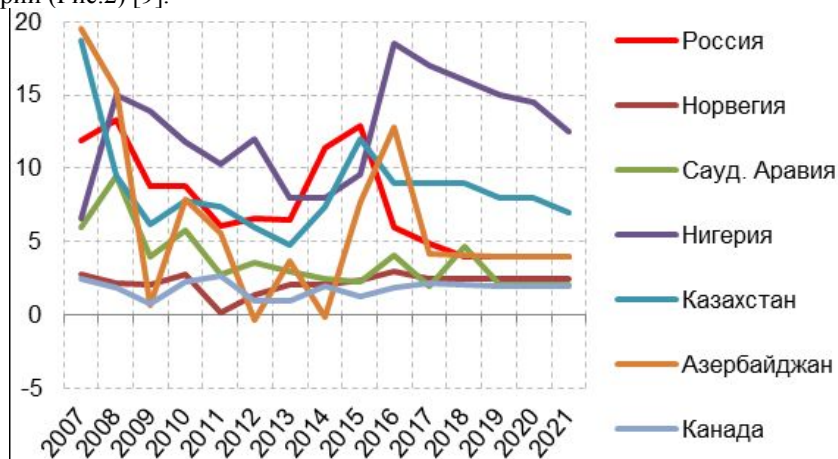


Рисунок 2 - Фактические темпы и прогноз динамики потребительской инфляции, на конец периода, в %

На фоне жесткой денежно-кредитной и экономной бюджетно-налоговой политики России МВФ утверждает, что российские власти не смогут быстро задействовать институциональные факторы ускорения экономического роста страны. Высокий уровень инвестиционной активности среди нефтяных экономик будет свойственен только Канаде, которая построила практически все. А снижение будет в прогнозируемом периоде только у Азербайджана и Нигерии.

Следует отметить такой немало важный факт, что при достаточно слабой инвестиционной активности чистый экспорт тоже практически не будет расти. На фоне девальвации, которая уже прошла, экспорт мог подстегнуть рост ВВП России. Так утверждает Международный валютный фонд. Кроме того, рост объемов импорта в определенные моменты будет опережать прирост экспорта в реальном выражении. А темпы экспорта будут находиться на среднем уровне для нефте-ориентированных стран. Но несмотря на это счет текущих операций в экономике России будет находиться на достаточно благополучном уровне, примерно 3,9 % ВВП в 2018 г., а в 2021 г. - 4,4%. Предполагается, что валютный курс рубля будет иметь относительную стабильность [9].

Однако при этом надо понимать, что, если судить по текущим прогнозам международных организаций, даже выйдя из рецессии в 2017 г., рост рос-

сийской экономики будет происходить достаточно медленно. Его темпы будут в 2,5-3 раза ниже, чем в мировой экономике в целом. Данный факт будет отрицательно сказываться на уровне жизни населения, а также будет оказывать негативное влияние на инвесторов и сокращать возможности накопления человеческого капитала и укреплению позиций страны в мире.

Список литературы

1. Горидько Н.П. Современный экономический рост: теория и регрессионный анализ: Монография. – М.: ИНФРА-М, 2015.
2. Теняков И.М. Современный экономический рост: источники, факторы, качество: Монография. – М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2015.
3. Крячкова Л.И., Мохов И.А., Мохова С.С. Актуальные вопросы инвестиционной деятельности на предприятиях. Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2015. № 5. С. 34-36.
4. Крячкова Л.И., Мохов И.А., Мохова С.С. Особенности функционирования регионального банковского сектора. Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2017. № 5. С. 56-60.
5. Мохов И.А. Доходы и социальная структура общества: теоретический аспект. Журнал «Дельта науки», 2016. № 2. С. 29-36.
6. Мохова О.И., Кагановски П. Инновации в системе улучшения инвестиционного климата регионов России. Экономика нового мира. 2016. №1-2. С. 107-112.
7. Мохова О.И. Налоговый потенциал регионов России. Журнал «Дельта науки». 2016, № 2. С. 8-11.
8. http://oecd.ru/oecd_rf.html - официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития
9. <http://www.imf.org/external/Russian/> - официальный сайт Международного валютного фонда
10. <https://dcenter.hse.ru> - официальный сайт Института «Центр развития» Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»
11. <http://www.ranepa.ru> - официальный сайт Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
12. <http://www.cbr.ru> - официальный сайт Центрального Банка России
13. <http://economy.gov.ru/minec/main> - официальный сайт Министерства экономического развития РФ
14. <http://www.ebrd.com/home> - официальный сайт Европейский банк реконструкции и развития

**МОХОВ ИГОРЬ АЛЕКСАНДРОВИЧ
ЧВЫКОВА АЛИНА СЕРГЕЕВНА**

Финансовый университет при Правительстве РФ (Курский филиал)
e-mail: igormokhov323@yandex.ru
e-mail: alinachvykova98@mail.ru

**ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА**

В данной статье анализируется переход российской экономики на новую стадию – инновационную. Раскрываются основные обстоятельства, которые тормозят этот процесс. Проводится сравнительный анализ экономики России с ведущими инновационными экономиками.

На сегодняшний день экономика России стоит на ступени перехода на инновационный путь развития. Но для этого необходимо структурное и качественное преобразование экономики, что на данный момент довольно затруднительно. Инновационный вектор развития экономики России тормозится следующими обстоятельствами:

- Хозяйствующие субъекты слабо мотивированы на инновационное поведение;
- Национальное предложение технологических инноваций для их внедрения небольшое (около 90% незначительного спроса на инновации удовлетворяется импортом);
- Высокая степень монополизации отраслей;
- Избыточные защитные барьеры;
- Гипертрофированная роль государства на рынке также не способствует инновациям[4].

На данный момент рыночные институты, которые будут поддерживать инновационную деятельность, находятся на стадии зарождения. В России количество действующих венчурных фондов в сотни раз меньше, чем в странах, которые являются ключевыми инноваторами[3]. По данным доклада ВОИС на тему: «Глобальный инновационный индекс 2015 г.» ведущими странами в сфере внедрения инноваций являются Соединенные Штаты Америки, Швейцария, Швеция, Нидерланды. Стоит отметить тот факт, что такие государства, как Индия, Китай, Вьетнам, Кения, Иордания, которые не имеют высоких показателей в сфере инноваций, демонстрируют такие же экономические показатели, как и инновационные страны[9].

Особое место в исследовании уровня инновационной активности занимает спрос на инновации. При рассмотрении этого факта в России можно сделать вывод, что спрос достаточно низкий, к тому же имеющий неэффективную структуру. Этот факт находит отражение в перекосе в сторону закупки готового оборудования за границей в ущерб развитию собственных научных разработок. Если рассматривать данные статистики, то стоит обратить внимание на то, что в 2000 г. в России баланс платежей за техноло-

гию был положительным и составлял увеличение на 20 млн долл., но в 2009 г. он стал отрицательным и составил уменьшение на 1000,8 млн долл. В странах-инноваторах же ситуация совершенно иная. В течение последнего десятилетия в этих государствах наблюдался рост профицита технологического баланса. Например, в США наблюдался рост в 1,5 раза, в Великобритании – в 1,9 раза, а в Японии – в 2,5 раза.

Мировой опыт показывает, что процесс формирования спроса на инновации во всех странах происходит по-разному. Например, в Кремниевой долине США двигателем являлись частные компании. В большинстве государств Европы и Азии переход к инновационной экономике осуществлялся благодаря крупным компаниям, зачастую со довольно значительным участием государства. Но в России совершенно обратная ситуация. Об инновациях не задумываются как частные, так и государственные компании. Большая их половина вообще не занимается научно-исследовательской и опытно-конструкторской работой. Это отчасти происходит из-за того, что у этих компаний отсутствуют связи с научными институтами. В 2010 г. только одна российская компания – РЖД – по доле расходов на НИОКР соответствовала уровню 0,4% от выручки зарубежных корпораций. По данному показателю к среднемировым нормам приближаются такие компании, как «НПО машиностроения», Космический центр имени Хруничева, корпорация «Тактическое военное вооружение» и РКК «Энергия»[2].

На сегодняшний день проблема коммерциализации интеллектуальной собственности решается еще слабо, отчасти из-за отсутствия должного внимания к ней. Например, в утвержденном мандате фонда развития инновационного центра «Сколково» основной задачей является создание и поддержание глобально конкурентоспособных условия и среды для передовых исследований и разработок с последующей коммерциализацией их результатов. Для этих целей в России планируется создать центр интеллектуальной собственности и представительство российского патентного ведомства. Но стоит обратить внимание, что без единого механизма трансфера технологий данные меры не дадут ожидаемого эффекта[10].

Продолжая исследование инновационной деятельности, необходимо учитывать один важный аспект. Для субъекта, занимающегося инновационной деятельностью, экономическая привлекательность в основном зависит от эффективности барьеров на пути распространения разработок. А также от частоты смены поколений технологических стандартов. Чем большую прибыль получает инноватор, тем привлекательнее для него процесс инвестирования в инновации.

Необходимо отметить, что интересы экономического роста страны требуют высоких темпов распространения новых технологий во всей отрасли, а не изолирование их в рамках бизнеса инноватора. А это требует снижения барьеров распространения разработок путем сокращения срока действия патентов и расширения потенциала освоения новых технологий на уровне секторов и территорий. Данная дилемма накладывает отпечаток на

формирование механизмов стимулирования инновационной деятельности. Следовательно, говоря о формировании спроса на инновации, необходимо учитывать тот момент, что финансовая привлекательность инноваций должна быть достаточной для покрытия рисков рынка и страны в целом[1].

Доход субъектов, занимающихся инновационной деятельностью, должен покрывать затраты. А также объем прибыли на капитал должен быть хотя бы не ниже доходности биржевого индекса и выше уровня инфляции.

В то время как спрос на инновации будет формироваться со стороны национальных компаний, нужно обязательно выстроить партнерство с глобальными корпорациями. Они помогут привить инновационную культуру российскому бизнесу, а также сформировать правильную систему инновационных отношений.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что лишь уже сформированная система, которая будет обеспечивать органическую взаимосвязь между элементами технологической цепочки инновационного процесса, действительно способна к саморазвитию и к созданию большого количества успешных компаний. Практика зарубежных стран показывает, что нельзя ограничиваться только лишь развитием инновационной инфраструктуры.

Результатом коммерциализации интеллектуальной собственности является не идеи, новшества или изобретения, а инновационные товары. Следовательно, необходимо различать такие понятия, как спрос на факторы, которые осуществляют инновационную деятельность и спрос на результаты этого процесса. А также отличать рынок инновационных ресурсов от рынка инновационных продуктов. Эти понятия очень важно разграничивать, ведь инновации представляют собой не результаты НИОКР. Данный термин имеет совершенно иное значение. Инновации – это процесс, который заключается в превращении результатов научно-технической деятельности в конечные продукты и услуги, которые должны являться тем новым, в чем сейчас нуждаются производство и потребление[3].

Таким образом, для того чтобы успешно развивать инновационную деятельность в стране, необходимо, во-первых, сформировать внутренний спрос на продукцию, которая является результатом этой деятельности. Во-вторых, необходимо правильно использовать меры налогового и таможенно-тарифного регулирования. В-третьих, стоит внести исправления в нормативно-правовую базу. Например, предоставить инновационным предприятиям приоритет в государственных закупках.

Если обратить внимание на развитие страны, то там спрос на инновации поддерживает за счет стимулирования роста новых рынков. В России распространенным является мнение о том, что инновационный прорыв создают требования государства. Но стоит обратить внимание, что зачастую в государственных программах делается акцент не на анализ низкого уровня инновационной активности и разработку мер по ее повышению, а заостряется внимание на распределении бюджетных средств. А также совершенно

не упоминается такой ключевой момент в развитии активности, как справедливая конкуренция.

В заключении стоит отметить, какой вариант решения инновационных проблем будет для России наиболее приемлемым. Необходимо применять смешанные технологии, которые будут иметь стратегии лидерства, чтобы создавать конкурентные преимущества. А также обязательно реализовывать стратегию, которая будет ориентирована на технологическое перевооружение, основой которого будут импортные технологии и точечное стимулирование отечественных разработок.

Список литературы

1. Донцова О.И. Инновационная экономика: стратегия и инструменты формирования: учебное пособие / О.И. Донцова, С.А. Логвинов. – М.: Альфа-М : ИНФРА-М, 2015.
2. Кудина М.В. Инновационная экономика: научно-методическое пособие / под ред. М.В. Кудиной и М.А. Сажиной. – М.: ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2014.
3. Шубаева В.Г. Инновационная экономика России: состояние и новые пути развития : сб. науч. ст. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2014.
4. Эйдис А.Л. Инновационная экономика и временные параметры жизненного цикла технической системы / А.Л. Эйдис, В.И. Тинякова // Современная экономика: проблемы и решения. – 2014.
5. Мохов И.А. Инновационный вектор развития Курской области / Мохов И.А., Крячкова Л.И., Мохова С.С. // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2013.
6. Мохов И.А. Основные направления повышения конкурентоспособности предприятий в РФ / И.А. Мохов, Н.А. Малышева // Юность и знаний – гарантия успеха. – 2016.
7. Чвыкова А.С. Уровень развития АПК Курской области и его роль в экономике страны / А.С. Чвыкова, И.А. Мохов // Молодые исследователи агропромышленного и лесного комплексов – регионам. – 2017.
8. Мохова О.И. Налоговый потенциал регионов и администрирование налоговых доходов / О.И. Мохова, А.В. Аронов // Мировой опыт и экономика регионов. – 2017.
9. <http://www.wipo.int/portal/ru/> - официальный сайт Всемирной организации интеллектуальной собственности
10. <http://sk.ru> – официальный сайт фонда развития инновационного центра «Сколково»

МУРАТХАНОВА ЮЛИЯ РАВГАТОВНА

Россия, Самарский государственный экономический университет
murathanova.yuliya@mail.ru

АНАЛИЗ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ТАЛАНТАМИ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ

В статье подчёркивается роль эффективной системы талант-менеджмента в развитии организации. Рассматриваются особенности управления талантливыми сотрудниками, основываясь на анализ российской практики.

Сегодня российские компании все больше проявляют интерес к системе управления талантами, многие компании начинают применять стандартные

или специализированные программы обучения для более глубокого развития потенциала сотрудников. Но говоря, о поддержке и развитии кадров, все практики, основываясь на собственном опыте, утверждают, что внимания сотрудникам уделяют всегда недостаточно. Работники фирмы являются ключевым фактором эффективности компании. Если сравнивать российские и зарубежные компании, то, конечно, иностранные фирмы уделяют своим сотрудникам гораздо больше внимания, так как считают и их своими внутренними клиентами. При этом, чем больше компания вкладывает в сотрудников, тем выше ее требования. Хотя в российских компаниях оказания различных услуг тоже очень ценят и развивают своих сотрудников, потому что от их знаний зависит то, что производитель будет продавать. Также существуют индивидуальные системы развития кадров, так как прибавочную стоимость также создает именно персонал.

Ниже представлены основные выводы и рекомендации, сделанные на анализе практических примеров российских компаний [3].

1. Акцентирование внимания на поддержке и развитии кадров.

На сегодняшний день все сложнее найти достойную работу, но хорошо работать еще сложнее. Кадры играют все более важную роль в организации; они являются основой предприятия, потому что без коллектива, любая компания перестанет существовать [1]. Именно поэтому необходимо обратить внимание на качество персонала, как уже работающего в вашей организации, так и на потенциального сотрудника. Производитель же, в свою очередь зависим от такого качества работника, как качественная работа. А качественная работа полностью зависима от качеств каждого из работников в частности. Работа над качеством персонала - это четко прописанная кадровая политика, политика работы с уже имеющимися кадрами. Если она существует, то можно говорить о заинтересованности компании в повышении качества производительности работников. При этом существуют определенные меры, такие как обучение, которые помогают улучшить компетенции, необходимые для эффективности работы. Обучение сосредоточено на ключевых факторах компании. Также очень важно повышение лояльности сотрудника.

2. Система оценки персонала.

Если говорить о системе оценки персонала, то она также необходима в любой функционирующей компании. Она нужна для достижения нескольких целей: во-первых, это административная цель, которая достигается путем принятия обоснованного административного решения (повышение или понижение по службе, перевод на другую работу, направление на обучение, увольнение) на основе результатов оценки деятельности персонала; во-вторых, информационная цель, которая заключается в том, что и работники, и руководители имеют возможность получить достоверную информацию о деятельности, такая информация является крайне важной для работника в плане совершенствования своей деятельности, а руководителям дает возможность принять правильное решение и, наконец, мотивационная

цель, состоящая в том, что оценка сама по себе является важнейшим средством мотивации поведения людей, так как адекватно оцененные затраты труда будут обеспечивать дальнейший рост производительности труда работников, но только в том случае, если труд человека будет оценен соответственно его ожиданиям [2].

Существуют различные способы оценки персонала: система внутренней аттестации, ежеквартальные отчеты, оценка финансовых показателей, рост-инновации, коуч-сессии.

3. Представление о термине talent-менеджмент.

Сегодня термин "талант-менеджмент" все чаще используется в рамках темы повышения эффективности для компаний. Однако исследование показало, что разные компании понимают под данным термином разные значения. Для практиков не существует однозначного понимания значения талант-менеджмента; каждая организация под "талантами" понимает разное: кто-то рассматривает отдельных работников с особо выраженным потенциалом, а кто-то говорит о персонале в целом; какие-то компании утверждают, что "талант" - это способности, данные человеку при рождении, другие организации считают, что это приобретенный временем опыт [3].

4. Области, особенно заинтересованные в талантах.

Существуют области, которые особенно заинтересованы в талантах. Одна из таких областей - это, например, IT-отрасль, где управляющий не имеет возможности проконтролировать сотрудника содержательно и результат будет виден только на выходе.

Особенно чувствительны к квалифицированным работникам в IT-отрасли. Там, где руководитель не может дать сотруднику алгоритм решения задачи и не может его проконтролировать содержательно. То есть в IT-отрасли нужны разработчики, содержательной части которых (например, руководитель проекта) не может быть компетентен. Это уникальная область и здесь только вот этот разработчик и правильно он делает или нет будет понятно на выходе, когда уже запустится проект. Поэтому здесь цена ошибки значительно выше, здесь высококвалифицированные сотрудники более востребованы.

5. Мотивация талантливого сотрудника.

Одним из подходов в мотивации талантливых сотрудников может быть не материальное стимулирование, что-то вроде вручения грамот, награждения руководством, применение новых разработанных подходов в выполнении задач, здесь ориентироваться нужно на потребность в уважении. Талантливых сотрудников необходимо мотивировать путем ассоциации их с компанией, то есть сотрудник должен чувствовать причастность с жизнью компании, должен стремиться улучшать результаты компании (по мере своих возможностей), быть инициативным (предлагать идеи по оптимизации деятельности компании) [3]. Талантливые сотрудники имеют высочайший уровень профессиональной подготовки, способность разбираться в самых сложных ситуациях быстро и правильно. Но главное качество талант-

ливого специалиста состоит в том, что он способен с большой точностью предсказывать развитие событий. Основным мотивом талантливого специалиста к совершенствованию его деятельности является стремление быть лучшим профессионалом в своем деле, желание улучшить работу компании в соответствии с собственными амбициями. Важнейшим элементом для мотивации талантливых сотрудников является создание соответствующей среды компании, которая не только призывает работников к проявлению талантов, но и способна эти проявления принимать и развивать. В основном, лояльность талантливых сотрудников к компании заключается, в осознании своей необходимости и ценности для компании. Чувство того, что тебя ценят, уважают, позволяет приносить компании наибольшую пользу. Корпоративная культура напрямую влияет на поведение талантливых сотрудников. Конечно, также существуют персональные подходы к талантам, а, соответственно, и индивидуальная мотивация.

Понимание концепции управления талантами складывается, скорее, в поиске талантов, то есть талантливы все, но не все таковыми являются, точнее являются, но в разной степени.

Поэтому концепция управления талантами должна служить поиску среди серой массы тех сотрудников, которые действительно стремятся, хотя, могут привести компанию к успеху, являются конкурентным преимуществом для фирмы. Таким образом, после проведения мероприятий и выявления "структуры" сотрудников с одними можно работать больше, с другими меньше.

6. Основные трудности управления талантами в компаниях.

Руководителю организации важно осознавать значимость влияния системы управления талантами на бизнес. Это инструмент развития, который бессмысленно применять лишь для того, чтобы следовать современным тенденциям. Если система управления талантами действует лишь на бумаге или ее ценность не разделяет большинство сотрудников и руководителей, то это лишь впустую потраченные ресурсы.

Еще одной проблемой работы с талантами является их возможная надменность и злоупотребление своим положением. Осознавая зависимость эффективности компании от работы таланта, он может завышать свои требования и условия взаимодействия.

Задумавшись о внедрении системы развития талантов, необходимо просчитать заранее предстоящие затраты и четко определить, каких целей требуется добиться в бизнесе посредством формирования групп талантливых сотрудников.

Список литературы

1. Герчиков В. Управление персоналом: работник-самый эффективный ресурс компании. [Текст] / В. Герчиков. – М. Инфра-М, 2008.
2. Иванова С. Поиск и оценка линейного персонала: Повышение эффективности и снижение затрат. [Текст] / С. Иванова. - М.: Альпина Паблишер, 2014.
3. Костылева Н.В. талант-менеджмент как фактор повышения эффективности деятельности компании: магистерская диссертация. [Текст] - Екатеринбург, 2015.

НЕБЫТОВА НАДЕЖДА АНДРЕЕВНА СУРЖИКОВА ВИКТОРИЯ МИХАЙЛОВНА

Россия, Брянский филиал ФГОБУ ВО «Финансового университета при Правительстве Российской Федерации» (Брянский филиал Финуниверситета)
surzhikova.viktorya@yandex.ru, nebytova.nadya@gmail.com

РОЛЬ SNW-АНАЛИЗА В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье анализируются возможности применения SNW - анализа в развитии финансовой стратегии предприятия. Рассматривается технология выполнения анализа и возможностей его применения в разных системах управления. В работе представлен анализ Брянского предприятия ОАО «БРЯНСКПИВО».

Анализ внутренней среды предприятия может выступать в роли совокупной оценки организации, что в полной мере отображает её сильные, слабые и нейтральные стороны. В области маркетинга определение "SNW-анализ" несколько аналогично с определением SWOT-анализа, но в первом существует ещё нулевой аспект исследования. SNW – это общепризнанная аббревиатура, состоящая из трех слов английского происхождения (Strength – сильная сторона, Neutral – нейтральная позиция и Weakness – слабая). [1]

Цель SNW-анализа – выявить:

- сильные стороны, преимущества организации для выбора перспектив развития с опорой на них;
- слабые стороны в деятельности организации для их преодоления или для учёта их особенностей при выборе перспектив развития и разработке стратегии;
- нейтральные составляющие деятельности организации для поиска возможности их «перевода» в категорию «сильных» и использования при разработке стратегии.[3]

Достижение названной цели возможно в результате решения следующих задач:

- Формирование стратегического видения и миссии организации;
- Внедрение и реализация стратегии;
- Оценка реализации стратегии, изучение новых тенденций и осуществление корректирующих действий.

Как показывает практика, SNW-анализ внутренней среды предприятия – довольно продуктивный способ выяснить конкурентоспособность организации, при котором в роли нейтральной позиции лучше всего подобрать среднее рыночное состояние для определённой ситуации. Таким способом и фиксируется так называемая нулевая точка конкуренции. Что это может дать предприятию? Прежде всего, это даёт возможность обнаружить более сильную сторону организации и усовершенствовать её, то есть позициони-

ровать предприятие на том или ином рынке, позволяет укрепить экономическую безопасность предприятия. [4]

Общий анализ внутренней среды заключается из следующих аспектов: Маркетинг. Финансы. Операции. Человеческие ресурсы. Культура и корпорация.

1. Маркетинг, в свою очередь, заключается из следующих частей: доля рынка, конкурентоспособность фирмы, ассортимент и качество продукции (услуги), конъюнктура рынка, реализация, реклама и позиционирование товара.

2. Анализ финансовой ситуации в организации дает возможность оценить результативность стратегического планирования, а также раскрыть потенциальные слабые внутренние стороны в организации и её состояние относительно конкурентов.

3. В каждой организации существенная роль отводится анализу управленческих действий.

4. Человеческие ресурсы, а именно квалификация сотрудников, их отношение к поставленным целям, а также профессионализм сотрудников и руководства в целом, осуществляют одну из основных ролей в эффективности деятельности того либо иного предприятия.

5. Корпоративная культура – это особенный фактор, который тем не менее осуществляет значительную роль во всей организации. Ведь без благоприятного климата в коллективе трудно нормализовать взаимоотношения среди сотрудников и достичь результативного выполнения поставленных задач. От слаженной работы всех структурных подразделений во многом зависит успех предприятия. [2]

В качестве базы исследования выступает предприятие ОАО «БРЯНСКПИВО».

«БРЯНСКПИВО» - крупнейший производитель ржаного солода в России и странах СНГ.

Залог достигнутого успеха - пристальное внимание к качеству продукции, которое складывается из качественного сырья, современных технологий производства продукции, постоянного контроля над производственным процессом и слаженной работы профессионалов.[5]

На примере предприятия ОАО "БРЯНСКПИВО" проведём SNW-анализ

Наименование стратегической позиции	Качественная оценка позиции		
	(S)	(N)	(W)
Стратегия организации		x	
Бизнес-стратегия	x		
Организационная структура		x	
Финансовое положение	x		
Продукт как конкурентоспособность в целом		x	
Структура затрат		x	
Система реализации услуг			x

Информационная технология			x
Уровень маркетинга	x		
Уровень менеджмента		x	
Качество торговой марки		x	
Качество персонала	x		
Репутация на рынке		x	
Репутация как работодателя		x	
Отношения с органами власти			x
Корпоративная культура			x

По данным таблицы, можно сказать, что организация обладает характеристиками, которые могли бы оказаться её сильными сторонами. Отсюда следует, что для того, чтобы быть более конкурентоспособным, она должна развиваться во всех направлениях деятельности, совершенствоваться и наращивать производственные мощности.

Финансовой стратегией ОАО «Брянскпиво» является - увеличение сбыта за счет расширения географии поставок, привлечения новых клиентов в близлежащих областях (для пива и кваса) и регионах (для солода), увеличение доли рынка в существующих регионах.

Список литературы

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2011. – 496 с.
2. Казакова, Н. А. Современный стратегический анализ: учебник и практикум для магистратуры / Н. А. Казакова. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 500 с.
3. Сидорин В. В. Научно-технический журнал «Теория. практика. инновации»/ / Методический подход к анализу внешней и внутренней среды организации с целью разработки ее адаптивной стратегии. – 2016 – с. 65-67.
4. Шварова Е.В., Коростелева Т.В. Методические подходы к оценке уровня экономической безопасности предприятия// Экономика и предпринимательство. 2015. № 4-2 (57-2). С. 852-855.
5. Официальный сайт ОАО «БРЯНСКПИВО» - <http://bryanskpivo.ru>

**НИКИТИНА МАРИНА ВЛАДИМИРОВНА
ОБОРотов СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ**Россия, Санкт-Петербург, СПбПУ
nikitina_mv@inbox.ru**ПОРЯДОК ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И СОГЛАСОВАНИЯ ЦЕН
НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

В статье рассматриваются особенности ценообразования и согласования цен на промышленном предприятии. Было выяснено, как движутся документы по расчету цены между отделами внутри фирмы. Также был проведен анализ формирования себестоимости товарной продукции по элементам за 2015-2016 года, и была показана динамика их изменения за анализируемый период. По таблице сделаны соответствующие выводы о том, что вопросы ценообразования являются особо важными при формировании показателей деятельности предприятия.

Цены и ценообразование являются одним из ключевых элементов рыночной экономики. В ней пересекаются практически все основные проблемы развития экономики, общества в целом. В первую очередь это относится к производству и реализации товаров, формированию их стоимости, к созданию, распределению и использованию прибыли предприятием.

Важнейшими принципами ценообразования являются:

- Научность обоснования цен;
- Целевая направленность цен;
- Непрерывность процесса ценообразования;
- Единство процесса ценообразования и контроля за соблюдением цен.

Цены, которые в условиях рынка устанавливаются по соглашению сторон, называются договорными (свободными) ценами.

Методы калькулирования себестоимости, используемые при определении цены товара, отражают ориентацию на издержки производства. Цена товара состоит из постоянных и переменных затрат и надбавки в размере нормативной прибыли [1].

Рассмотрим расчет цены на промышленном предприятии N. По мере необходимости или в связи с поступлением заявки в планово-экономический отдел от отдела маркетинга, отдела внешнеэкономических связей, технического отдела и других служб с указанием объемов на расчет оптовой цены, планово-экономическим отделом дается письменная заявка в технический отдел для представления норм расхода сырья и материалов, топлива. Техническим отделом разрабатываются нормы и представляются в планово-экономический отдел, в течение 2-х рабочих дней;

Планово-экономическим отделом дается письменная заявка в отдел главного энергетика для представления норм расхода энергетических ресурсов. Отделом главного энергетика разрабатываются нормы и представ-

ляются в планово-экономический отдел, в течение 2-х рабочих дней со дня получения заявки;

Планово-экономическим отделом дается письменная заявка в отдел организации труда и заработной платы для представления расчета заработной платы основных производственных рабочих. Отделом организации труда расчет заработной платы основных производственных рабочих представляется в планово-экономический отдел, в течение 4-х рабочих дней со дня получения заявки от планово-экономического отдела;

Отделом организации труда дается письменная заявка в технический отдел для представления схемы технологического процесса и объемов выпуска продукции. Техническим отделом разрабатываются схемы технологического процесса и представляются в отдел организации труда и заработной платы, в течение 3-х рабочих дней со дня получения заявки;

Планово-экономический отдел в течение 2-х рабочих дней рассчитывает обще заводские, коммерческие расходы и норму рентабельности;

При получении всех данных, необходимых для расчета оптовой цены, планово-экономический отдел рассчитывает цену. Общая продолжительность расчета оптовой цены, с момента поступления заявки в планово-экономический отдел, составляет шесть рабочих дней;

Рассчитанную цену (калькуляцию) подписывает начальник планово-экономического отдела и утверждает директор по экономике;

Отдел внешних поставок сообщает планово-экономическому отделу за месяц об изменении цен на привозное сырье и основные материалы;

При изменении цен на сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, законодательных актов РФ, планово-экономическим отделом пересматриваются действующие цены в течение 10 рабочих дней и согласовываются с отделом маркетинга, который в свою очередь извещает покупателя письменным сообщением, не позднее, чем за 15 дней до изменения.

Далее рассмотрим порядок и сроки прохождения счетов - фактур для оплаты на промышленном предприятии N.

Поступающие счета - фактуры для оплаты за товароматериальные ценности в ОВП, анализируются и представляются начальнику планово-экономического отдела для визы.

Со счетами - фактурами в планово-экономический отдел представляет ОВП следующие данные:

- Остатки на 1-е число тех товароматериальных ценностей, которые приобретаются;
- Расход за прошлый месяц тех товароматериальных ценностей, которые приобретаются;
- Сравнительный анализ (конъюнктурные листы) цен приобретаемых товароматериальных ценностей других заводов изготовителей.

Далее планово-экономический отдел в течение одного рабочего дня рассматривает представленные материалы, визирует и возвращает в отдел внешних поставок.

Теперь рассмотрим формирование себестоимости товарной продукции по элементам. Затраты на выпуск товарной продукции, работ и услуг в 2016 году составили 5 435 675,0 тыс. рублей. По сравнению с 2015 годом данный показатель вырос на 6,7% (товарный выпуск вырос на 0,4%).

Таблица 1 – Динамика формирования себестоимости товарной продукции по элементам за 2015 и 2016 гг.

№ п/п	Элементы затрат	Сумма тыс. руб., 2015 г.	В % к итогу	Сумма тыс. руб., 2016 г.	В % к итогу	Темп прироста, %
1	Сырье и основные материалы (со стороны)	1 221 135	23,9	1 370 208	25,2	1,3
2	Покупные изделия, полуфабрикаты, работы и услуги производственного характера	80 534	1,5	81 187	1,5	0
3	Вспомогательные материалы	365 690	7,2	366 735	6,7	0,5
4	Топливо со стороны	724 783	14,2	736 974	13,6	-0,6
5	Энергия со стороны	149 133	2,9	83 282	1,5	-1,4
6	Вода со стороны	4 837	0,09	5 808	0,1	0,01
	ИТОГО - Материальные затраты	2 546 112	49,9	2 644 194	48,6	-1,3
7	Затраты на оплату труда	1 290 150	25,3	1 297 130	23,9	-1,4
8	Отчисления во внебюджетные фонды	368 982	7,2	371 444	6,8	-0,4
9	Амортизация основных фондов	311 984	6,1	324 189	6,0	-0,1
10	Прочие денежные расходы	102 537	2	171 608	3,2	1,2
	ИТОГО - Производственная себестоимость	4 619 785	90,7	4 808 565	88,5	-2,2
11	Коммерческие расходы	474 568	9,3	627 110	11,5	2,2
	Полная себестоимость товарной продукции	5 094 353	100,0	5 435 675	100,0	

Как можно наблюдать из таблицы, наибольший удельный вес в себестоимости в 2015 г. и 2016 г. занимают материальные затраты 49,9% и 48,6% и затраты на оплату труда с отчислениями – 32,6% и 30,7% соответственно по годам. Такие показатели, привлекаемые со стороны, как сырье и материалы, вода увеличились на 2,3% и 0,01% соответственно. Также можно наблюдать увеличение коммерческих расходов на 2,2%, так как были нарушения в работе отдела логистики, и возникла необходимость в дополнительных средствах, чтобы вовремя отгрузить товар и не нарушить условия договора с клиентом. Затраты на оплату труда снизились на 1,4% в

2016 году по сравнению с 2015 годом, так как фирме необходимо было реорганизовать планово-экономический отдел и сократить некоторых сотрудников.

Как можно заметить, доля прочих денежных расходов в 2016 году увеличилась на 1,2% по сравнению с 2015 годом и энергия со стороны снизилась на 1,4%. Это вызвано тем, что предприятие реализовало проект, заключающийся в том, чтобы увеличить собственную выработку эл. энергии и сократить ее потребление от системы (покупной).

Таким образом, мы рассмотрели цепочку формирования цены на промышленном предприятии N и проследили движение отчетных документов внутри фирмы. Также провели анализ себестоимости товарной продукции по элементам за 2015 и 2016 год, и выявили, что за анализируемый период у фирмы произошел небольшой рост товарного выпуска. Промышленное предприятие N, вкладывая свои средства в приобретение нового оборудования, получает экономический эффект от снижения эксплуатационных издержек электростанции и отсутствия необходимости закупки электростанции от сторонних поставщиков.

Список литературы

1. Мокин, В. Н. Цены и ценообразование: учебное пособие / В. Н. Мокин, Т. А. Переверзева, Т. В. Степанова; М-во образования и науки РФ, ФГБОУ ВПО "С.-Петерб. гос. торг.-экон. ун-т", Фак. упр. и бизнес-технологий, Каф. экон. организации и ценообразования. - Санкт-Петербург: СПбГТЭУ, 2013. - 27 с.
2. 2015 Бизнес-план по установке нового турбогенератора (приобретение на вторичном рынке) / Предприятие N. – Боровичи, 2015. – 29 с.
3. 2016 Пояснительная записка к годовому отчету за 2015 год / Предприятие N. – Боровичи, 2016. – 5 с.

НОВИКОВА ЕКАТЕРИНА АЛЕКСАНДРОВНА, магистрантка
ГРИЦУНОВА СВЕТЛАНА ВИКТОРОВНА

Россия, г. Ростов-на-Дону, Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ), к.э.н., доцент
Svetlana-06-84@yandex.ru

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

В статье рассматривается понятие, широко применяемое в практике управления персоналом – мотивация. Рассмотрены формы мотивации, этапы мотивации. В статье на основании подробного рассмотрения моральных (не финансовых) методов мотивации происходит обоснование эффективности применения руководителями компаний подобного рода мотивации.

В настоящее время в условиях высоко конкурентного рынка трудовых ресурсов особое значение имеет построение качественной системы мотивации персонала. Именно мотивация становится ведущим механизмом оп-

тимального использования возможностей наёмного труда и активизации кадрового потенциала сотрудников.

Основной целью мотивации является моделирование специальных условий, при которых сотрудники будут наиболее эффективны в выполнении своих задач. В итоге это позволит улучшить результаты компании по всем показателям эффективности.

Мотивация – процесс стимулирования каждого отдельного сотрудника или группы сотрудников к деятельности, которая приблизит организацию к достижению своей цели.

Стоит отметить что мотивация может иметь две формы:

1. Внешняя мотивация – факторы, оказывающие влияние на поведение человека из вне.

2. Внутренняя мотивация - самозарождающиеся факторы, которые оказывают влияние на человека и стимулируют двигаться по выбранному пути.

Если рассматривать мотивацию как процесс, то можно выделить определенные этапы:

На первом этапе происходит зарождение той или иной потребности. Затем осуществляется поиск возможностей обеспечения потребности, которую можно либо удовлетворить, либо подавить или вообще не замечать.

Третий этап, это этап, на котором ставятся цели и направления действия. Т.е. выясняется и конкретизируется задача, устанавливаются средства для обеспечения существующей потребности. В течение этого этапа уточняется: что нужно получить, чтобы устранить потребность, как достигнуть желаемого результата, насколько достижима задача и реально ли она поможет избавиться от потребности.

Четвертый этап - реализация действия. Человек совершает определенные усилия, чтобы начать действовать, что в итоге приведет его к устранению существующей потребности. Именно на этом этапе может понадобиться корректировка цели, т.к. сам процесс работы оказывает влияние на мотивацию.

Пятый этап заключается в получении бонуса за реализацию действия. Выполнив поставленную задачу, сотрудник получает ресурс, который он может использовать для устранения потребности, либо ресурс, который может послужить конвектором на другой необходимый ему. На этом этапе подводятся итоги, делаются выводы и определяется на сколько выполнение действия привело к ожидаемым результатам. В зависимости от этого происходит изменение мотивации к действию.

Рассмотрим основные методы мотивации, активно используемые в настоящее время. Выделяют 2 основных блока методов мотивации: материальная и не материальная.

В свою очередь материальные методы можно разделить еще на две большие группы:

- система штрафов (негативная мотивация), которая предполагает де-

нежные вычеты за нарушение тех или иных правил или невыполнение обязанностей, что в свою очередь мотивирует сотрудника на повышение качества своего труда.

- система поощрения (позитивная мотивация) – предполагает выплату дополнительных денежных средств (премий, бонусов, надбавок) за хорошо выполненную работу. Сама суть подобной мотивации заключается в том, что работник старается как можно лучше закрыть стоящие перед ним задачи.[1]

Помимо денежного стимулирования, к материальным можно так же отнести: оплату расходов сотрудников на транспорт; возможность бесплатного питания; оплату дополнительных обучающих программ; различные программы по обеспечению жильем семейных сотрудников; льготные условия на воспитание и обучение детей; бесплатную страховку.

Во многих развитых странах руководители компаний пришли к пониманию того, что наиболее эффективной является не финансовая мотивация, а моральная. Рассмотрим основные примеры такой мотивации.

Получение похвалы от руководителя. Данный метод широко используется в крупных компаниях. Общеизвестными механизмами реализации данного метода являются почетные доски с фотографиями лучшего работника месяца или лучшей бригады. При этом, не имеет значения в какой форме будет выражена похвала- это может быть личная устная благодарность на общем собрании коллектива или вручение благодарственного письма. Психологи отмечают, что если в компании личностно руководитель имеет высокое значение, то именно этот метод мотивации является наиболее эффективным.

Возможность карьерного роста. Данный метод эффективно функционирует в компаниях четко структурированного типа организационной структуры. Сотрудник понимает, что при качественном выполнении своих должностных обязанностей у него есть возможность занять более высокую должность и соответственно получить более выгодные условия труда и заработной платы. Однако и в компаниях без четко выстроенной структуры изменение названия должности на более «солидное» может оказать не меньшее мотивирующее воздействие.

Бесплатное обучение за счет компании. Это может быть как бесплатное прохождение курсов по повышению квалификации, так и оплата обучения по не относящимся к основной деятельности работника сферам увлечения.

Хороший коллектив и дружеская атмосфера. Считается, что в компаниях, которых выстроена более комфортная атмосфера взаимодействия работников эффективность каждого человека и команды в целом возрастает. А вот в случае с жестким контролем и излишней регламентации труда производительность падает.

Имидж фирмы. Данный фактор играет большое значение именно для современной молодежи. Люди стремятся иметь должность в широко известной компании и соответственно готовы приложить для этого массу усилий.

Специалисты отмечают, что во многих опросах именно фактор престижности будущего места работы занимает лидирующую позицию.

Совместное участие в различных мероприятиях. Важным фактором продуктивной работы является полноценный отдых. В компаниях, которых принято ежемесячно организовывать совместный досуг наблюдается повышение не только уровня мотивации сотрудников, но и улучшение внутрикомандного климата и качества взаимодействия.

Приглашение на закрытые совещания руководителей. Данный метод позволяет руководству дать сотрудникам возможность почувствовать их значимость для компании. К тому же таким способом работники могут принимать участие в принятии решений и быть более вовлеченными в процесс.

Празднование значимых дат и событий. Это может быть совместное празднование дней рождений и юбилеев. А далее создание внутрифирменных праздников, которые будут повышать приверженность сотрудников данной организации.

Обеспечение обратной связи. Возможность работника доносить свои идеи и мысли до руководящего аппарата имеет большое значение. Так сотрудник понимает, что может повлиять на ход событий и сделать трудовой процесс коллектива лучше.

Дизайн рабочего пространства. Современные IT- компании создают нестандартные офисы, мотивируя тем самым сотрудников на генерацию интересных творческих идей.

Конкурсы с бонусами. Соревнования между работниками выступают наилучшей мотивацией к труду. Своего рода игра увеличивает интерес и добавляет соревновательный характер рабочему процессу. [2]

Каждый руководитель самостоятельно решает, какие методы стимулирования персонала использовать в своей компании. Оптимальным, на мой взгляд, является комбинирование существующих методик под потребности не только всего коллектива, но и персонально каждого человека. Грамотно выстроенная система мотивации может значительно повысить эффективность компании без привлечения дополнительных инвестиций.

Список литературы

1. Ахмедов А.Э., Ахмедова О.И. Сравнительный анализ организации оплаты труда работников в зарубежной и отечественной практике // Территория науки. 2014. Т 5. № 5. С.88-91
2. Самоукина Н.В. Эффективная мотивация персонала при минимальных затратах. М.: Вершина, 2008. 224 с.

ОВЧИННИКОВА ВАЛЕРИЯ СЕРГЕЕВНА

Россия, г.Пятигорск, Пятигорский государственный университет
owchinnikowa.valeriya@yandex.ru

ОПЫТ ВЕЛИКОБРИТАНИИ КАК СПОСОБ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ФАНДРАЙЗИНГА СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

В статье рассматривается фандрайзинг в России, раскрываются его проблемные области. Для решения существующих проблем становится актуальным проанализировать и позаимствовать опыт зарубежных технологий и моделей фандрайзинга. В этих целях, для России наиболее интересна будет опыт Великобритании в этой сфере.

В современное время, проблемам культуры уделяется огромное внимание. Вдобавок, в руководящих кругах подчеркивается значимость ее роли для общества. Так, при утверждении Основ государственной культурной политики, президент В.В. Путин отметил, что отношение к культуре в стране должно быть как к «миссии, как к общественному благу, как к историческому наследию, как к системе ценностей и нравственных идеалов»[1]. Такое всеобъемлющее понимание культуры, по словам Путина, обозначает кардинальное изменение самих приоритетов государственной политики. К сожалению, приходится констатировать, что, несмотря на такие заявления, проблемы финансирования, недостатка квалификационных кадров, в том числе управленцев, качества услуг, несовременного оснащения учреждений культуры, с особенной остротой дают о себе знать в регионах страны[2, с. 157]. В связи с этим становятся особо актуальными проблемы поиска альтернативных источников финансирования. Особое место среди таких источников занимает фандрайзинг. Следует разобраться не только в сущности этого явления, но и в уровне развития его в нашей стране.

Термин «фандрайзинг» происходит от английского fund - материальные ресурсы, средства, активы, и raise, что значит сбор, поэтому, фандрайзинг можно перевести как «привлечение средств», «поиск активов»[1].

Понятие «фандрайзинг» зародилось из США, где он используется в некоммерческом секторе, отвечающих за выполнение тех задач, на которые частный и государственный секторы экономики не уделяют особого внимания.

Фандрайзинг в большинстве случаев применяется некоммерческими организациями (НКО) и представляет собой вид деловых коммуникаций между НКО и их реальными и потенциальными донорами: коммерческим бизнесом, спонсорами, благотворителями, контролирующими государственный бюджет административными органами[4, с. 32].

Специфическая черта фандрайзинга в целом, а особенно в сфере культуры, состоит в том, что средства привлекаются под некоммерческие проекты, которыми призваны заниматься различные виды некоммерческих орга-

низаций. Проблема получения прибыли у них занимает вторую планку. И основной целью является не формирование основных фондов, а обеспечение деятельности. И в первую очередь, деятельности в сфере культуры [4, с. 32].

Развитие фандрайзинга в нашей стране неразрывно связано с развитием благотворительной деятельности [4, с. 32]. В советское время понятие благотворительности воспринималась негативно, в Большой Советской Энциклопедии 1927 года трактовалось как «явление, свойственное лишь классовому обществу».

Только в конце 80-х годов восстановилась благотворительная деятельность. А в середине 90-х годов прошлого века она вошла в основной закон Российской Федерации «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях». Именно в этом периоде и произошло активное развитие и становление некоммерческих организаций, создававшихся в разных сферах для благотворительной деятельности. Какой закон?

В настоящее время в нашей стране наблюдается подъем отечественного бизнеса – около 80% организаций занимаются благотворительной деятельностью, возникли частные российские фонды и меценаты. Также за это время созданы крупномасштабные фонды, обладающие способностью оказывать более глобальную помощь. Не смотря на это, только около 40 из 40000 зарегистрированных российских фондов - соответствуют общемировому понятию фонда: имеют собственные финансовые ресурсы, выделяют гранты и стипендии, управляются попечительскими советами. Остальные существуют лишь формально, что и подтверждает мировые рейтинги благотворительности России [5].

Основными препятствиями для проведения цивилизованного фандрайзинга является неразвитость технологий привлечения ресурсов на некоммерческие проекты и отсутствие инфраструктуры.

Для решения существующих проблем становится актуальным проанализировать и попытаться перенять опыт зарубежных технологий и моделей фандрайзинга. В этих целях, для России будет интересна Великобритания. Это страна, которая смогла за короткий срок внести большой вклад в развитии спонсорской и фандрайзинговой деятельности и добилась этого благодаря эффективной и скоординированной работе трех составляющих - государства, сферы культуры и частного сектора. Ее опыт в данной области актуален для России еще и потому, что британская государственная модель финансирования культуры ближе к российской по сравнению с моделью США: для Великобритании характерна традиционно значительная государственная поддержка культуры. Финансирование культуры в Великобритании является сложной системой с большим количеством разнообразных источников средств. В этой системе первую роль играют государственные средства, но немалую долю финансирования составляет и собственный доход организаций. Кроме того, налицо ужесточение критериев выделения государственных субсидий и грантов на всех уровнях и рост конкуренции

за бюджетные средства. Тенденция последних двух десятилетий - возрастающее значение внебюджетного финансирования искусства. Сегодня в стране созданы, пожалуй, самые благоприятные условия в Европе для спонсорства и благотворительности в области искусства, и в немалой степени это политика и заслуга британского правительства. К ним относятся совместное сотрудничество государства с корпорациями осуществляющие фандрайзинговую деятельность, специальные льготы (например схемы целевых пожертвований), хорошо разработанная система финансирования.

Надо отметить, что каждая организация разрабатывает детально свою фандрайзинговую стратегию. Значительное время уделяется планированию работы. В стране характерно широкое использование консалтинговыми услугами, проведение тематических семинаров и тренингов по различным аспектам и направлениям фандрайзинга. Одна из ключевых предпосылок большой продуктивности фандрайзинга британских учреждений искусства - высокая организационная культура. Здесь ясно осознают, что ответственными за эффективность фандрайзинговой деятельности являются не только фандрайзеры, но и каждый сотрудник организации. Привлечение средств - общая цель организации, которой обязаны способствовать все ее структуры. Отличительной чертой в работе британских организаций искусств является принцип партнерства, что говорит о том, что имеется общий высокий уровень развития и профессионализма фандрайзинговой деятельности в стране.

Зологова Л.Е. отмечает, что «заслуживающим внимания принципом работы организаций является их коллегиальность — сотрудничество и взаимопомощь. Это особенно выражено на региональном и локальном уровне. В рамках отдельного города/региона часто практикуется обмен опытом коллегами-фандрайзерами из разных организаций искусства. Кое-где существуют даже ассоциации фандрайзеров данного города/региона, проводящих регулярные встречи, на которых совместно решаются общие и индивидуальные вопросы и проблемы. Британский фандрайзинг отличается большой фантазией, разнообразием идей, иногда кажущихся невероятными. Замечательны успешные кампании по поиску средств на целевые нужды организаций. Один из бесчисленных примеров — идея фандрайзера Бирмингемского Концертного зала по поиску средств на новый орган — кампания под названием "Стань спонсором трубы", в рамках которой предлагалось «купить» свою трубу из нового органа. Все трубы были «раскуплены», а орган в новом блестящем здании концертного зала (опять-таки, реконструированном на спонсорские средства) теперь — "народное достояние" [6]!

Схемы организации фандрайзинговой работы в британских организациях искусства очень разнообразны. Формы работы обусловлены возможностями и потребностями самой организации. Малые учреждения могут использовать всего пару человек отвечающих за фандрайзинг, при этом возможно совмещение обязанностей в одном лице. А организации крупнее

часто создают специальный отдел, который может в себя включать около десяти человек и более. Практикуется привлечение стажеров и добровольцев. Обязанности сотрудников такого отдела, как правило, четко разделены, в компетенции у каждого находится своя сфера деятельности. Отдельные крупные организации налаживают работу отдельных юридических структур, ответственных за фандрайзинг.

Как видно Великобритании, как и другие западные страны, может похвалиться внушительным опытом в области фандрайзинга, устойчивыми традициями спонсорства и меценатства, более благоприятными экономическими и политическими условиями. Но решающими факторами эффективного фандрайзинга остаются профессионализм, креативность и энтузиазм соискателей средств.

Список литературы

1. Совместное заседание Госсовета и Совета по культуре и искусству - [Электронный ресурс] - URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/47324>
2. Калмыков Н.Н., Кацаурова С.Ю. Состояние российской культуры: тренды, проблемы, решения // Креативная экономика: 2017. – Т.11. С.149-168
3. Артемьева Т. В., Тульчинский Г. Л. Фандрейзинг: привлечение средств на проекты и программы в сфере культуры и образования. – СПб. : Лань; ПЛАНЕТА МУЗЫКИ, 2010. – 286с.
4. Куликова Ю.П. Фандрайзинг в сфере культуры // Вестн. Том. гос. ун-та. Культурология и искусствоведение. 2012. №4 (8). С.32-39
5. Формирование системы института благотворительности в России- [Электронный ресурс] - URL: <http://www.scienceforum.ru/2013/21/1637>
6. Современный корпоративный фандрайзинг в искусстве искусства - [Электронный ресурс] URL:http://artandyou.ru/category/practice/post/sovremennyyi_fundraising_v_iskusstve

ПАНЬКОВА АЛЕНА ИГОРЕВНА, студентка
ГРИЦУНОВА СВЕТЛАНА ВИКТОРОВНА, к.э.н., доцент
КУБЫШКИНА ЕКАТЕРИНА ВЛАДИМИРОВНА, студентка
 Svetlana-06-84@yandex.ru

Россия, г. Ростов-на-Дону, Ростовский государственный
 экономический университет (РИНХ)

БЕНЧМАРКЕТИНГ: АКТУАЛЬНОСТЬ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ

В статье рассматривается такое понятие, широко применяемое в менеджменте, как бенчмаркетинг. Уделено некоторое внимание трактовке данного понятия в литературе. Описаны задачи бенчмаркетинга, как инструмента управления. Описана практика применения бенчмаркетинга в России.

В нынешней экономике компании стараются обеспечить устойчивую и финансово успешную работу на рынке, в том числе за счет применения инструментов менеджмента. В этом может помочь такого рода прием, как бенчмаркетинг, который появился в 70-х годах XX столетия. Первоначально он трактовался как способ оценки производительности труда компании, в дальнейшем его начали применять для оценки деятельности конкурентов.

В основе бенчмаркетинга находится сравнение продукта либо сравнение какой-то доли продукта фирмы. Задача его - увеличение конкурентоспособности продукта, создание успешного проекта по внедрению бенчмаркетинга и использование полученных результатов.

В случае если фирма изготавливает уникальный продукт, занимает сегмент рынка с невысокой степенью конкуренции и большим спросом либо является монополистом в отрасли, она может себе позволить игнорировать нынешние способы увеличения производительности, в том числе и бенчмаркетинг. Даже если затраты и издержки значительны, то доход их перекрывает, и в таком случае руководители компаний не думают об улучшении.

Но в настоящий период подобных фирм почти не осталось — рынок насыщен продуктами и предложениями, потребитель делает выбор, основанный на стоимости или качестве продукции (услуг), по этой причине компании попадают в обстоятельства, требующие непрерывного развития. Бенчмаркетинг дает возможность понять свое место среди конкурентов, исследовать и использовать лучшие практики других компаний и усовершенствовать производственные характеристики своего предприятия.

Таким образом, теоретически какое-то время организация способна быть эффективной, не используя бенчмаркетинг, однако в перспективе шансов на хороший результат у подобной компании мало. Практика показывает, что в последнее время бенчмаркетинг становится распространенным инструментом управления, его использование дает компаниям значимые пре-

имущества: обучение на примере опыта других фирм, обмен идеями со специалистами из разных сфер экономики, учеба на ошибках других фирм и вероятность исключить непроизводительные расходы в своей работе.

В Российской Федерации бенчмаркетинг еще не приобрел должной популярности. Его теоретические и методологические нюансы не нашли достойного отображения в работе разных компаний.[1] Сотрудники крупнейших отечественных фирм, таких как «ЮКОС», «Лукойл», «Газпром», еще в 90-х ездили за границу, для того, чтобы ознакомиться с современными технологиями зарубежных партнёров, работающих в похожем секторе. На сегодняшний день дошло и до того, что многие иностранные специалисты приезжают к нам, чтобы перенять уже наш огромный опыт работы.[2]

Применение бенчмаркетинга состоит из четырех поочередных шагов:

1. Понимание элементов личных бизнес-процессов.
2. Анализ бизнес-процессов иных фирм.
3. Сравнение итогов собственных процессов с итогами рассматриваемых фирм.
4. Внедрение необходимых изменений с целью уменьшения отрыва.

В России бенчмаркетинг применяется менее интенсивно по сравнению с США или Китаем. В нашей стране можно отметить только одно ежегодное большое событие поддерживающее формирование бенчмаркетинга - «Премия правительства в сфере качества», благодаря которой организация способна усовершенствовать разнообразные нюансы собственной работы и быть образцом для сравнения с другими компаниями. А так же премия дает возможность победителям обеспечить свою репутацию, охарактеризовать себя как надежного производителя качественного продукта, способствует привлечению новых партнеров.

Но со временем бенчмаркетинг будут вводить в арсенал менеджеров, обучая их методике выполнения эталонного сравнения, формируя инфраструктуру для бенчмаркетинга.

Формирование бенчмаркетинга содействует открытости компании, увеличению её производительности, что так необходимо для современной отечественной экономики на сегодняшний день. Освоение данного метода управления и улучшения предприятия даст возможность отечественным фирмам, не только крупным, но также малым и средним, идти в ногу со временем и завоевать достойное место на мировом рынке в ближайшее время.

Список литературы

1. Бенчмаркетинг как основа работы Национальной сети распространения прессы: <http://www.nsrpress.ru>
2. Бенч Маркетинг Клуб: <http://www.benchmarkingclub.ru>

ПЕСИКОВА ОЛЕСЯ ВЛАДИМИРОВНА

Россия, г.Курск, Юго-Западный государственный университет
pesikova.olesya@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В статье приведены критерии экономической безопасности высшего образования, дана оценка значимости данных критериев. Выявлены закономерности развития высшего образования в системе национальной и экономической безопасности РФ. Проанализированы статистические данные по кадровому вопросу высшего образования и динамике изменения числа учреждений высшего образования в РФ.

Современный этап развития системы высшего образования характеризуется существенными количественными и качественными изменениями, произошедшими в этой сфере и ставшими результатом модернизации и реформирования всей сферы высшего образования. Эти изменения затронули практически все аспекты деятельности высшего образования, что потребовало по-новому осмыслить сложившуюся ситуацию с позиций национальной и экономической безопасности как в самой системе высшего образования, так и в рамках всей социально-экономической системы страны.

В основании мнений о критериях экономической безопасности высшего образования располагается общая теория экономической безопасности, в структуре которой к числу базовых критериев экономической безопасности относятся: качественный и количественный рост экономики; качество жизни населения и её уровень; уровни инновационной и инвестиционной активности; степень обеспечения продовольствием; степень устойчивости финансовой системы; дифференциация субъектов Российской Федерации; показатели криминализации экономики[1, с. 152].

Гончарук О.В. и Плотников Н.В. привели данные анализа совокупности этих критериев относительного высшего образования, которые позволили определить значимость данных критериев для национальной и экономической безопасности; для высшего образования, а также роль высшего образования в обеспечении данных критериев в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах. Это помогло сделать вывод о приоритетности для экономики РФ системы высшего образования в среднесрочном и в долгосрочном разрезе по следующим критериям: 1) количественный рост экономики; 2) качественный рост экономики; 3) уровень инновационной активности (таблица 1).

Из вышесказанного следует, что важно рассматривать взаимосвязи вопросов национальной и экономической безопасности РФ и экономической безопасности высшего образования. При этом стоит отметить, что общие критерии экономической безопасности, для обеспечения которых роль высшего образования является приоритетной, должны быть дополнены особыми для экономической безопасности высшего образования крите-

риями для того, чтобы обеспечить совокупное рассмотрение проблемы.

Таблица 1- Общие критерии экономической безопасности для ЭБВО

Критерий	Значимость критерия для НБ и ЭБ	Значимость критерия для системы высшего образования	Роль системы высшего образования в обеспечении критерия в период		
			краткосрочный	среднесрочный	долгосрочный
Количественный рост экономики	+++	+	+	++	+++
Качественный рост экономики	+++	++	+	++	+++
Уровень и качество жизни населения	+++	+	+	++	++
Уровень инновационной активности	+++	+++	++	+++	+++
Уровень инвестиционной активности	+++	++	+/-	+	++
Степень обеспеченности продовольствием	+++	+/-	+	+	+
Степень устойчивости финансовой системы	+++	+	+	+	+
Дифференциация субъектов РФ	+++	+	+/-	+	+
Масштабы криминализации экономики	+++	+/-	+/-	+/-	+/-

Примечание. «+++» – высокая значимость фактора; «++» – средняя значимость фактора; «+» – низкая (но заметная) значимость фактора; «-» незначительность фактора.

В процессе исследования основополагающих критериев обеспечения национальной и экономической безопасности высшего образования были выявлены основные особенности высшего образования, определяющие высокий уровень его приоритетности в системе национальной безопасности. Так, высшее образование является значимой на современном этапе экономической сферой, где осуществляется движение финансовых потоков, формируются материальные ценности, создаются и используются нематериальные активы.

В результате был сделан вывод, что при определении теоретических основ формирования системы, механизмов и инструментов обеспечения национальной и экономической безопасности высшего образования важная роль уделяется выявлению закономерностей развития высшего образования, к основным из которых относятся:

1) сокращение границ самостоятельности вузов за счет повышения роли общественности в контроле за деятельностью вуза;

2) диверсификация источников финансирования государственных и негосударственных вузов (государственное финансирование, финансирование

за счет личных средств студентов (их семей), правительственные и частные гранты);

3) диверсификация направлений подготовки в рамках высшего образования за счет усложнения социально-экономической структуры общества, производства, знаний, структуры;

4) повышение степени доступности высшего образования для населения за счет расширения бесплатных программ и формирования системы грантов для наиболее способных студентов;

5) глобализация системы высшего профессионального образования;

6) формирование мировых образовательных центров, имеющих повышенный уровень престижности образования;

7) упрощение и удешевление массового высшего образования на основе современных информационных технологий;

8) относительное снижение престижности высшего образования, связанное с расширением количества граждан, которые его имеют, и, соответственно, связанное с тем, что уровень заработной платы относительно снизился по сравнению с заработной платой специалистов без высшего образования;

9) неравномерность развития отдельных вузов (университетов) и образовательных систем в сфере высшего образования [2, с. 139].

Отдельное внимание стоит уделить кадровому вопросу высшего образования. Отметим, что на данный момент около 8,5 % профессорско-преподавательского состава российских вузов моложе 30 лет. При этом доля молодых работников в государственных вузах выше, чем в негосударственных: на сотрудников моложе 30 лет в государственных и негосударственных вузах приходится соответственно около 8,9 % и 5,5 %. Соотношение внешних совместителей и штатных работников выше для негосударственных вузов. Так, число внешних совместителей на 100 штатных 79 работников для негосударственных и государственных вузов составляет соответственно 51 и 23 человека. Более половины научно-педагогических работников вузов (56,3 % в государственных и муниципальных и 58,0 % в частных) имеют ученую степень кандидата наук. Еще 14,5 и 16,5 % в государственных (муниципальных) и частных вузах соответственно имеют ученую степень доктора наук. Среднемесячная заработная плата профессорско-преподавательского состава в целом по России составила 47,2 тыс. рублей, что на 45 % выше среднемесячной заработной платы в стране. Согласно результатам выборочных обследований доля штатных преподавателей, желающих сменить работу, составила 13,7 %. Распространенность дополнительной занятости среди преподавателей также снизилась [3].

Также важно иметь представление о динамике изменения числа учреждений высшего образования в Российской Федерации. Динамика таких изменений за 2012-2016 гг. представлена на рисунке 1.



Рисунок 1- Динамика изменения числа учреждений высшего образования в РФ

При детальном анализе динамики изменения численности студентов в учреждениях высшего образования и количества учреждений данного типа в Российской Федерации за 2012- 2016 гг., можно выявить параллельную тенденцию к уменьшению количества учащихся и учебных учреждений данного типа. Можно предположить, что демографический кризис, вызванный резким спадом рождаемости детей в 90-е годы, повлиял на данные изменения численности учащихся учреждений высшего образования.

Таким образом, в условиях реформирования системы высшего образования становится очевидным, что система высшего образования представляет собой внутренне сложную, тонкую систему, которая связана с общей социально - экономической системой множеством связей, факторов, параметров и, следовательно, результаты модернизации и реформирования этого сектора целесообразно оценивать через призму национальной безопасности высшего образования в целом и его экономической безопасности как ключевого элемента общей системы устойчивого функционирования объектов и систем.

Список литературы

1. Гончарук О.В. О критериях оценки национальной и экономической безопасности высшего образования// О.В. Гончарук, Н.В. Плотников/ Научный журнал НИУ ИТМО.- №3.-2015 г.- с. 151-159.
2. Плотников Н.В. Экономическая безопасность высшего образования: системный подход// Н.В. Плотников/ Вестник Северо-Кавказского федерального университета.- №6(51).- 2015 г.- с. 137-144.
3. Отчет об итогах деятельности Министерства образования и науки Российской Федерации в 2016 году и задачах на 2017 год [Электронный ресурс]// Министерство образования и науки Российской Федерации/ Режим доступа: <http://xn--80abucjiibhv9a.xn--p1ai/%D0%B4%D0%BE%D0%BA%>

ПРИПИАЛО НАТАЛИЯ ВАСИЛЬЕВНА

Россия, г. Санкт-Петербург
pripiyalo@yandex.ru

НАЛОГОВЫЕ И БУХГАЛТЕРСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ С 2018 ГОДА

В преддверии нового календарного года актуальным вопросом будет рассмотрение основных грядущих изменений по налогам, взносам и отчетности. Данные изменения, во многом, направлены на облегчение налоговой нагрузки предприятий и увеличения прозрачности их деятельности.

В частности, будет изменен механизм введения новых налоговых льгот. Минфин предполагает три шага:

- 1) проведение их инвентаризации и анализ эффективности;
- 2) введение новых льгот с законодательно утверждёнными сроками их действия, что позволит по истечении срока сделать вывод, следует ли сохранять льготу и в каком виде;
- 3) прекращение практики принятия льготы для регионального и местного уровня на федеральном. Местным и региональным властям позволять самостоятельно утверждать необходимые льготы.

В 2018 году можно сэкономить на налоге на прибыль. С 1 января 2018 года появится возможность учесть больше расходов на подготовку персонала [4]. Поправку приняли, чтобы заинтересовать организации в подготовке высококвалифицированных сотрудников.

Работодатель сможет уменьшить налог на прибыль, если оплатит сотруднику и его семье путевки, однако, отдых должен протекать на территории России и не превышать максимальный лимит — 50 000 руб. на одного человека в год [1].

Также есть вероятность, что в 2019 году страховые взносы снизят, а НДС повысят до 22 процентов. Сейчас правительство вместе с парламентом и экспертами обсуждает различные варианты настройки налоговой системы. В качестве одного из направлений реформы рассматривается вариант снизить нагрузку на фонд оплаты труда.

Одновременно могут увеличить косвенные налоги, прежде всего НДС, чтобы компенсировать выпадающие доходы бюджета. У этого варианта есть свои достоинства и недостатки. Окончательного решения, какую стратегию будет предлагать правительство, пока не приняли.

Правила уплаты страховых взносов в 2018 году изменятся в очередной раз. Чиновники подумывают над тем, чтобы сократить количество платежей, в частности объединить три вида страховых взносов в один. Это снизило бы издержки налогоплательщиков. Однако у каждого вида взносов есть особенности, которые не позволяют просто их объединить в один. У каждого собственная страховая природа, они зачисляются в бюджеты различных внебюджетных фондов. Если объединять взносы, потребуется изменять не только Налоговый кодекс, но и другие законы. Поэтому прежде

чем принимать такое решение, взвешают все издержки, выгоды и возможные последствия.

Также, по словам Минфина, к 2019 году общая ставка по взносам может снизиться до 22 процентов. На 2018 год продлены льготы компаний, работающих в сфере информационных технологий. Для них ставка по взносам на пенсионное страхование составит 8 процентов, на социальное страхование — 2 процента, на медицинское страхование — 4 процента [2].

С 1 января 2018 года планируется увеличение лимитов для социальных и пенсионных взносов. Предельную базу по взносам на соцстрах поднимут с 755 000 руб. до 815 000 руб. Предельная база для пенсионных взносов составит 1 021 000 руб. вместо нынешних 876 000 руб. Только после того, как выплаты сотруднику превысят новый норматив, возможно перечисление пенсионных взносов по тарифу 10 процентов вместо обычных 22 процентов.

Также определенные изменения ожидают и специальные режимы налогообложения, в частности, придется платить больше налогов в связи с введением новых коэффициентов-дефляторов на 2018 год.

Организациям, применяющим ЕНВД, увеличат коэффициент К1, применяемые при расчете налога, с 1,798 до 1,868. Кроме того, данный спецрежим с 2018 года не смогут применять организации потребкооперации, у которых средняя численность сотрудников за предыдущий год превысила 100 человек [3]. Стоимость патента для предпринимателей также вырастет. Коэффициент-дефлятор, на который индексируют максимально возможный доход, увеличат с 1,425 до 1,481.

С 1 января 2018 года платежи в бюджет снова изменятся. Будет усовершенствована работа с неправильными оплатами: о том, что налоговые платежи попали в невыясненные, ИФНС сообщит компании по новой форме. Этот порядок заработает с декабря 2017 года. В новом порядке работы с невыясненными платежами, в отличие от старого, есть инструкция, как уточнять страховые взносы.

Организации, предприниматели и обычные граждане смогут платить административные штрафы друг за друга. Такие поправки в Кодекс об административных правонарушениях предлагает Минфин. Сейчас друг за друга перечислить в бюджет можно только налоги и страховые взносы. А административный штраф должен платить сам нарушитель, за исключением детей до 18 лет. Правительство готово разрешить уплату административных штрафов третьим лицам. Но только с оговоркой — вернуть уплаченные друг за друга деньги компании, предприниматели и граждане уже не смогут.

Все личные имущественные налоги можно будет перечислить одним платежом. Чиновники назвали его специальным авансовым взносом. Такие поправки в Налоговый кодекс разработали Минфин и ФНС. В одну платежку физлица смогут включить налог на имущество, транспортный и земельный налоги, даже если объекты находятся в разных регионах. Налого-

вики будут сами распределять налоги по разным налогам и регионам. Людям станет проще перечислять свои налоги, и ошибок в платежках станет меньше. А значит, деньги будут вовремя падать на нужные КБК, а не висеть в невыясненных поступлениях.

С отчетности за 2017 год инспекторы обновят налоговые формы. В частности, отчитываться по налогу на прибыль за 2017 год компании будут на новом бланке. В этом году уменьшать базу по прибыли на убытки прошлых лет можно только в пределах 50 процентов. Это правило ФНС внесет в порядок заполнения декларации. В отчете будут и другие изменения, но коснутся не всех компаний.

Расчет по взносам за I квартал 2018 года также нужно будет сдавать по новой форме.

ФНС планирует до конца года утвердить новые коды доходов для справок 2-НДФЛ. Компенсации за неиспользованный отпуск надо будет обозначать кодом 2013. Код 2014 чиновники введут для выходных пособий, среднего заработка на период трудоустройства, а также компенсации руководителю, его заму и главбуху в части, которая превышает трехкратный размер среднемесячного заработка. Кроме того, появится код 2611. Его нужно будет применять, если компания списала безнадежный долг физлица.

ФНС раскроет данные о компаниях после того, как они сдадут годовую отчетность. Налоговики должны опубликовать сведения о задолженности, налоговых нарушениях, спецрежимах, среднесписочной численности, доходах и расходах. Чиновники обещали разместить эту информацию в сети Интернет 25 июля 2017 года. Но теперь этот срок отложили. Система уже готова и сейчас тестируется.

На сайте pb.nalog.ru с 1 июня 2018 года появится сервис для проверки контрагентов «Прозрачный бизнес». Информацию о налоговых долгах и нарушениях за прошлый год налоговики будут размещать один раз в год. Но если до 1 мая 2018 года заплатить все недоимки и штрафы, обнародовать эти данные чиновники не станут.

Неуплата взносов стала с 10 августа 2017 года уголовным преступлением [5]. Размеры неуплаты налогов — крупный и особо крупный — будут определять с учетом страховых взносов. Кроме того, в Уголовном кодексе появятся отдельные статьи для взносов на травматизм.

Ранее размеры неуплаты налогов — крупный и особо крупный — считали без учета страховых взносов. Уголовной ответственности за неуплату страховых взносов не было.

Еще одним нововведением станет предоставление аудиторами информации о клиентах. Налоговики смогут запрашивать у них документы и информацию о клиентах, которая связана с расчетом налогов. При условии, что инспекторы не получили эти документы или информацию от самой компании-клиента. Еще один законопроект закрепляет обязанность аудиторов передавать данные о сомнительных операциях клиентов в Росфинмо-

ниторинг.

Чиновники планируют поменять систему штрафов за ошибки в бухучете. Бухгалтер бюджетной организации и бухгалтер коммерческой компании за одни и те же ошибки будут отвечать по-разному. Причем бюджетникам ошибки будут стоить дороже. Например, за недостоверную бухгалтерскую отчетность главбух бюджетной организации заплатит максимум 50 000 руб., а главбух коммерческой — 10 000 руб.

В статье перечислены основные изменения в налоговом и бухгалтерском учете, однако российские организации ожидают и другие модификации. Безусловно, полезность нововведений можно будет оценить лишь после их практического применения.

Список литературы

1. Проект Федерального закона № 162100-7 «О внесении изменений в статьи 255 и 270 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс] - Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

2. Федеральный закон от 7 июня 2017 г. № 114-ФЗ «О внесении изменения в статью 33 Федерального закона «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] - Режим доступа: информационно-правовой портал «Гарант».

3. Федеральный закон от 2 октября 2012 г. № 161-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» [Электронный ресурс] - Режим доступа: информационно-правовой портал «Гарант».

4. Федеральный закон от 18 июля 2017 г. № 169-ФЗ «О внесении изменений в статью 264 части второй Налогового кодекса Российской Федерации в целях мотивации организаций к участию в подготовке высококвалифицированных рабочих кадров» [Электронный ресурс] - Режим доступа: информационно-правовой портал «Гарант».

5. Федеральный закон от 29 июля 2017 № 250-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации в связи с совершенствованием правового регулирования отношений, связанных с уплатой страховых взносов в государственные внебюджетные фонды» [Электронный ресурс] - Режим доступа: информационно-правовой портал «Гарант».

ПУГАЧЕВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА

Россия, Санкт-Петербургский Политехнический университет Петра Великого
ann.pugacheva15@yandex.ru

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА В РОССИИ

В данной статье рассматривается проблема развития индустрии внутреннего туризма в России. Актуальность данной темы обусловлена тем, что большинство российских туристов выбирают отдых за границей, нежели отдых в пределах своей страны. Целью данной статьи является изучение барьеров в развитии российского туризма.

Турбизнес в России приближается к краху — именно такое впечатление складывается у тех, кто пролистывает новости о туризме. Банкротства ту-

роператоров и авиакомпаний, снижение спроса, закрытие популярных направлений. Кажется, что бизнес в туризме окончательно потерял привлекательность, и об открытии своего турагентства даже думать не стоит.

Динамика потребления туристских услуг в первую очередь является индикатором материального благополучия среднего класса. Текущий спад экономики России характеризуется сильным падением реальных доходов населения — в III квартале 2016г. они сократились на 6,1% в годовом выражении, оказавшись на 8,6% ниже, чем в 2013году. В годы спада россияне сократили покупки товаров длительного пользования и дискреционные расходы, в частности на дорогие поездки. У одних семей спад привел к сокращению числа поездок по причине финансовых ограничений, а у других — к переориентации с международного туризма на внутренний [1]

Сильная девальвация рубля и ограничения популярных недорогих направлений зарубежного отдыха россиян (Египет и — временно — Турция), введенные в ноябре 2015 г. (из-за которых также упал общий объем туристских услуг и произошли сдвиги в направлениях поездок), привели к увеличению рублевой стоимости услуг в сфере зарубежного туризма на 37% за 2015 год. [3]

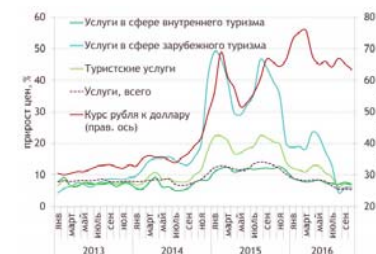


Рисунок 1 - Индексы цен на различные виды платных услуг населению, % в годовом выражении; курс рубля к доллару, 2013–2016 гг.

На фоне снижения зарубежных поездок растет спрос на внутрисервисный туризм, что ведет к удорожанию услуг и в этой сфере — на 12% в 2015 году. За январь — октябрь 2016 г. цены выросли еще на 15% в сфере зарубежного туризма и на 8% — внутреннего. Объем туристских услуг в России снижается уже больше двух лет и в сентябре 2016 г. оказался на четверть ниже уровня 2013 года [1]

В результате в предоставлении туристских услуг (включают работу туроператоров) наблюдается самое сильное падение среди различных категорий платных услуг населению, которые в целом все еще остаются ниже уровня докризисного периода. Объем туристских услуг постепенно снижается с середины 2014 года и в сентябре 2016 г. оказался на четверть ниже уровня 2013 года

Запреты, введенные в ноябре 2015 г. на туры в Египет и — временно —

Турцию, и ограничения на выезд за рубеж для сотрудников некоторых ведомств привели к падению объемов внешнего туризма. Естественной (и во многом полезной) стороной кризиса внешнего туризма стало увеличение внутреннего туризма. В то же время внутренний туризм сложнее поддается статистическому анализу: многие россияне не пользуются услугами туроператоров, а в качестве транспорта предпочитают личный автомобиль [3]. По данным Ростуризма, по итогам 2015 года было совершено 50 млн туристских поездок внутри страны, что на 20% больше, чем в 2014 году. В 2015 году на 11,5% в России увеличилось количество постояльцев гостиниц и других коллективных средств размещения. Конечно, часть из них пользовалась гостиницами не в туристских целях, но косвенно это может свидетельствовать об увеличении внутреннего турпотока, что подтверждает региональная структура роста: две трети прироста числа размещенных лиц в 2015 году обеспечили три региона: Московская область (+43,8%), Краснодарский край (+25,8%) и Республика Крым (рост в 3,3 раза) [2].

По опросам ВЦИОМ, в последние годы изменились предпочтения россиян относительно летнего отдыха. Опросы о планируемом отдыхе проводятся ежегодно в мае, а опросы по итогам летнего сезона (о фактическом отдыхе) — в сентябре. В 2013 году доля опрошенных, которые отдыхали на даче, составила 18%, а в 2015 году достигла 50%. Доля отдохнувших в Крыму в 2015 году составила 6%, а в 2016 году — 4%. При этом в абсолютном значении с начала года по состоянию на октябрь в Крыму отдохнули 5,1 млн туристов, большая часть из которых — российские, что на 11% больше, чем в 2015 году (4,6 млн чел.). Для сравнения: в 2014 году Крым посетили 3 млн туристов, а до вхождения в состав России число туристов там достигало 6 млн чел. — данный уровень также является целевым на 2017 год.

При этом увеличивается средний бюджет поездки в расчете на одного человека. В 2015 году он превысил 38 тыс. руб./чел., что на 30% больше, чем в 2014 году. Во время летнего сезона 2016 года средний бюджет поездки снизился до 36 тыс. руб./чел.

На долю туризма приходится около 1,5% ВВП России, хотя потенциал его развития в нашей стране высок. В настоящее время в отрасли есть несколько явных проблем, тормозящих ее развитие, в их числе — низкое качество транспортной, жилищной и прочей сопутствующей инфраструктуры (дороги, недорогие отели, кафе). Также в России (в том числе в целях туризма) нужно развивать внутреннее авиационное сообщение (например, путем субсидирования региональных перевозок), особенно с отдаленными районами. Это будет способствовать повышению конкурентоспособности самостоятельных поездок по России по сравнению с поездками за границу. Эксперты ожидают, что наблюдаемый разворот в сторону внутреннего туризма может приостановиться уже в 2017 году — по мере восстановления спроса на турпоездки в Турцию (и, возможно, Египет). На развитие российской инфраструктуры требуются инвестиции и время, а пока по соот-

ношению «цена — качество» российские курорты проигрывают зарубежным аналогам даже с учетом девальвации рубля.

Список литературы

1. Карманова А.Е., Дмитриева А.Р. Проблемы продвижения Российского туристского продукта на международный рынок. В сборнике: ГЛОБАЛИЗАЦИЯ - ПУТЬ К ОБЪЕДИНЕНИЮ. Сборник научных статей 2-й Международной научно-практической конференции. Под редакцией Л.В. Бычковой, В.М. Кузьминой. 2017. С. 94-99.
2. Карманова А.Е., Макар А.И. Перспективы развития индустрии туризма в Российской Федерации. В сборнике: ГЛОБАЛИЗАЦИЯ - ПУТЬ К ОБЪЕДИНЕНИЮ. Сборник научных статей 2-й Международной научно-практической конференции. Под редакцией Л.В. Бычковой, В.М. Кузьминой. 2017. С. 100-103.
3. Хныкина Т.С., Цветкова Т.Б., Фомиченко И.А. Исследование влияния финансово-экономического кризиса на российские предприятия в секторе малого бизнеса. В сборнике: Труды экономического и социально-гуманитарного факультета под редакцией М.М. Глазова; Российский гос. гидрометеорологический ун-т. Санкт-Петербург, 2011. С. 83-85.
4. Инновационные технологии в общественном питании/ Карманова А.Е.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 134-141.
5. Проблемы подготовки квалифицированных кадров в гостиничном сервисе/ Карманова А.Е.// В сборнике: Качество в производственных и социально-экономических системах, Сборник научных трудов 5-й Международной научно-технической конференции. Ответственный редактор Е.В. Павлов. 2017. С. 156-159.
6. Анализ предприятий индустрии гостеприимства Санкт-Петербурга с позиции оценки уровня предоставляемых услуг/ Карманова А.Е., Смирнов А.Б.// Международный технико-экономический журнал. 2017. № 2. С. 28-37.
7. Проблемы продвижения российского туристского продукта на международный рынок/ Карманова А.Е., Дмитриева А.Р.// В сборнике: Глобализация - путь к объединению, Сборник научных статей 2-й Международной научно-практической конференции. Под редакцией Л.В. Бычковой, В.М. Кузьминой. 2017. С. 94-99.

РАБАДАНОВА РАИНА АБДУСАЛАМОВНА

Россия, г. Каспийск
raina.rabadanova@mail.ru

РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье выясняются основные понятия внутреннего контроля и какова его роль в деятельности организации. Для функционирования бизнеса необходимо наличие в организации эффективной службы внутреннего контроля, позволяющее собственнику отслеживать движение своих активов и оперативно координировать все этапы работы. Собраны все достоинства и недостатки основных видов органов внутреннего контроля, таким образом, внутренний аудит является наиболее актуальным, глубоким и отвечающим современным требованиям органом внутреннего контроля.

В мире глобализации, передовых компьютерных технологий, единого

информационного и экономического пространства, бизнес, пожалуй, является ключевым механизмом становления и модернизации всех перечисленных процессов. Именно уровни финансовой прочности и экономической независимости считаются главными показателями для отнесения той или иной страны к категории «передовая».

Создание успешного бизнеса, способного выдержать внутреннюю и внешнюю конкуренцию – это трудный многоэтапный процесс, который требует помимо огромных капиталовложений, также и грамотную организацию самой структуры предприятия. Как показывает мировой опыт, использование в организации эффективной службы внутреннего контроля, способствует отслеживанию движения своих активов и оперативно координировать все этапы работы.

В нашей стране вопрос создания органа по внутреннему контролю всегда оставался за собственниками организации, за исключением организаций банковской сферы. Однако с 2013 года этим правом выборы предприниматели перестали обладать.

Это связано с введением ст. 19 Федерального закона от 06.12.11 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». В статье говорится, все экономические субъекты должны осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни, а те, которые подлежат обязательному аудиту, – также и внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности.[1] Следует также заметить, что новый закон не выделяет практически рекомендаций по процедуре организации предоставленной службы, его структуре, задачам и полномочиям. С одной стороны, недоступность раскрытия сути данного понятия не дает руководству понять, что собственно понимается под «обязанностью осуществлять внутренний контроль», с другой стороны – дана некоторая свобода в наполнении этого понятия тем содержанием, которое руководитель считает более уместным непосредственно для своего предприятия.

Так что же представляет собой внутренний контроль и какую роль он играет в деятельности организации?

Существует множество определений понятия «внутренний контроль». Первое официальное определение было опубликовано в 1992 году Комитетом организаций – спонсоров Комиссии Тредвея «Модель COSO». Данная модель характеризует внутренний контроль как процесс, осуществляемый советом директоров, менеджментом и остальным персоналом компании, предназначенный для обеспечения «разумной уверенности» для достижения целей в таких категориях, как:

- соблюдение законов и правил;[2]
- эффективность и продуктивность операций;
- надежность финансовой отчетности.

В российских стандартах аудита дается следующее определение: «Система внутреннего контроля – процесс, который организуют собственники организации и ее руководство, для достижения определенных целей». По

моему мнению, данная интерпретация не дает полного понимания сущности внутреннего контроля. То есть здесь следует сказать, что внутренний контроль следует определять как систему элементов, включающая в себя не только бухгалтерский учет, но и всю деятельность организации в целом. При этом главной целью внутреннего контроля является обеспечение сохранности и защиты активов организации, отсутствие искажения предоставляемой информации, правильность ведения бухгалтерских записей, а также своевременное представление финансовой отчетности.

Таким образом, выделив для себя сущность понятия «внутренний контроль», перед руководителем ставится вопрос организации самой службы контроля. Так как в законодательстве отсутствуют рекомендации по проведении службы внутреннего контроля, можно проанализировать накопленный опыт зарубежных и российских компаний по данной проблематике.

Немаловажным являются такие вопросы, как:

1. Для чего создается орган внутреннего контроля?
2. Какие задачи он должен выполнять?
3. Какими финансовыми средствами мы располагаем для создания данного отдела?

Как известно. В мировой практике сложилась тенденция таким образом, что службу внутреннего контроля в организации может быть представлена путем создания:

- 1) службы внутреннего аудита (СВА);
- 2) контрольно-ревизионной службы (КРС);
- 3) заключения договора со сторонней организацией (Дог.);
- 4) отдела внутреннего контроля (ОВК).

Обязательное требование при выборе того или иного отдела, полагаться на основной принцип – разумность и сопоставление материальных и трудовых затрат с масштабами организации и конечной целью.

Для наглядности я обобщила достоинства и недостатки основных видов органов внутреннего контроля в таблице. На мой взгляд, представленные в таблице задачи являются тем самым минимальным и ключевым объемом требований, которые должен выполнять современный орган внутреннего контроля. Из таблицы видно, что внутренний аудит является наиболее актуальным, поскольку решает ряд задач, отвечающим нынешним требованиям. Перечень вопросов, который решает внутренний аудит очень широк. К примеру, если предприятие представить как больницу, то специалист по внутреннему аудиту – это терапевт, первый распознающий симптомы заболевания и назначает курс лечения для полного выздоровления всей системы.

Основная задача контрольно-ревизионной службы – недопущение неэффективного использования ресурсов, контроль за сохранностью материальных ценностей, выявление и предотвращение злоупотреблений. Этот вид является выгодным для тех организаций, которые занимаются однотипным ограниченным спектром работ и процедур.

Внутренний аудит на договорной основе, то есть проведение внутренних проверок внешними специалистами, на мой взгляд, является наименее предпочтительным видом внутреннего контроля. Этому есть объяснение, проверки, которые осуществляются привлеченными экспертами, являются одномоментными и не носят регулярный характер. Их работа ограничена во времени, и не позволяет им достаточно глубоко узнать все особенности деятельности данного предприятия.

На рынке товаров, работ и услуг встречаются такие предприятия, деятельность которых значительно отличается специфичностью, особыми процессами производства, сезонностью выпуска товаров др. К примеру, можно привести туристические фирмы, горнодобывающие комплексы, сельскохозяйственный сектор. В данных компаниях нецелесообразно использовать стандартную систему внутреннего контроля. Для таких организаций рекомендуется создавать отдел внутреннего контроля. Достоинство и одновременно недостатком данной службы является то, что в экономической литературе практически не встречается рекомендуемой методологии создания отдела контроля. Именно это даёт возможность руководству организации наделить отдел внутреннего контроля теми функциями и задачами, которые необходимы именно для изучаемого объекта.

Таким образом, главная цель руководителя компании – это не создание системы контроля, которая бы полностью гарантировала отсутствие отклонений, ошибок и неэффективности в работе, а система, которая помогала бы их своевременно выявлять и предотвращать, способствуя повышению эффективности работы.

Список литературы

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 г. №402-ФЗ[Электронный ресурс] // ст. 19
2. Ерофеева В.А. «Международные стандарты аудиторской деятельности» (МСА) № 315 «Понимание деятельности аудируемого лица и оценка рисков существенного искажения информации».
3. Нагоев А.Б., Сижажева С.С., Аппоева Ж.А. Роль внутреннего контроля в деятельности организации // Актуальные вопросы современной науки и практики, 2014. – С. 125-129
4. Резниченко С.М., Сафонова М.Ф., Швырёва О.И. Современные системы внутреннего контроля // Издательство «Феникс», 2016. – С. 15

РАССТРИГИНА КРИСТИНА ИГОРЕВНА, студент
Россия, Курск, Юго-Западный государственный университет
kristina.rasstrigina2018@yandex.ru

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В ходе исследования дана оценка экономической безопасности малого бизнеса, предложены направления, способствующие развитию малого предпринимательства в России.

В современных экономических условиях благополучие страны, и как следствие - национальная безопасность определяются, прежде всего, состоянием экономики. Экономическая безопасность призвана поддерживать развитие национальной экономики с целью обеспечения дальнейшего экономического роста и способности противостоять влиянию внешних и внутренних угроз.

Стратегию экономической безопасности государства на современном этапе во многом определяет развитие малого и среднего предпринимательства. Именно малый бизнес является фундаментом рыночной экономики, поддерживающим социальную и политическую стабильность общества и государства.

Сегодня малое предпринимательство и в экономике России заняло важное место. Небольшие хозяйствующие субъекты вносят большой вклад в процесс развития экономики страны, поскольку их деятельность может осуществляться во многих отраслях (рисунок 1).

Согласно статистическим данным на январь 2016 г. в Российской Федерации было зарегистрировано свыше 2103,8 тыс. малых предприятий, этот показатель на 3,0 % превышает показатель предыдущего периода. Что касается, численности малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей, то этот показатель возрос на 3,0 единиц и составил 172,3.

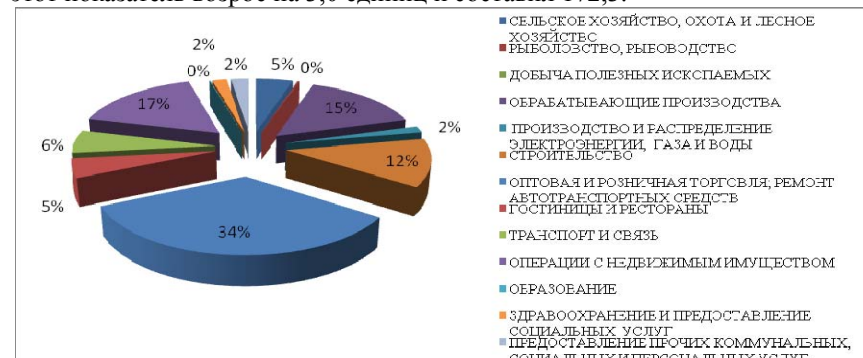


Рисунок 1 - Виды отраслей малого бизнеса в 2016 году (без микропредприятий)

На начало января 2016 г. численность зарегистрированных малых предприятий в соотношении с показателем аналогичного периода 2013 г. увеличилось более чем на 20%. Резкий спад численности зарегистрированных малых предприятий из расчета на 100 тыс. человек населения в сравнении с 2013 г. возможно объяснить общемировыми кризисными явлениями которые не могли не отразиться на работе российских малых предприятий, т.к. в кризисных условиях многие малые предприятия вынуждены существенно сокращать масштабы своей деятельности (рисунок 2).

Представляя все экономические сферы, малый бизнес является одним из основных источников налоговых поступлений, участвует в формировании бюджетов всех уровней. Помимо непосредственных отчислений в бюджет от доходов компаний, предприятия малого бизнеса, создавая рабочие места и являясь источником доходов населения, помогает сбору налогов непосредственно с физических лиц [4].

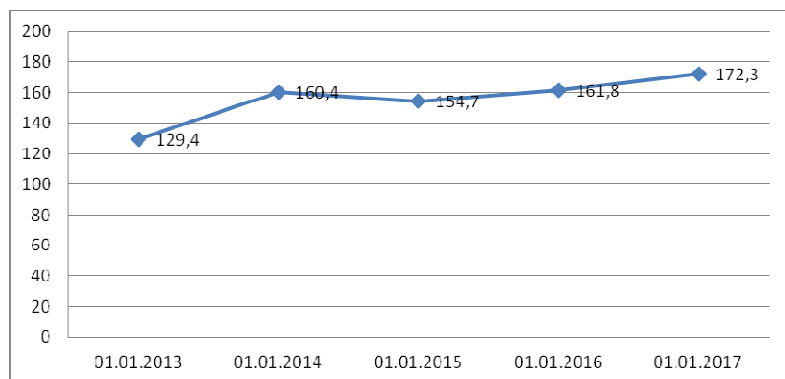


Рисунок 2 - Динамика количества зарегистрированных малых предприятий в расчете на 100 тыс.чел. населения (на начало 2013–2017 гг.)

Из таблицы 1 видно, что большую долю доходов приносят федеральные налоги и сборы, такие как: налог на добычу полезных ископаемых, налог на прибыль, налог на доходы физических лиц, налог на добавленную стоимость и другие. Анализируя данные таблицы, можно прийти к выводу, что более всего дохода от таких видов деятельности как добыча полезных ископаемых, затем - обрабатывающая промышленность, далее оптовая и розничная торговля. Проанализировав поступления региональных налогов, мы пришли к выводу, что большую часть доходов приносит оптовая и розничная торговля, затем операции с недвижимостью и транспорт и связь. В местных налогах структура такова: больше всего дохода приносят операции с недвижимостью, образование и обрабатывающая промышленность.

Таблица 1 - Структурный анализ налоговых поступлений по основным видам деятельности в разрезе федеральных, региональных, местных налогов и сборов и специальных налоговых режимов за 2016, тыс. руб.

Наименование статей	Федеральные налоги и сборы	Региональные налоги и сборы	Местные налоги и сборы	Спец. налоговые режимы
ВСЕГО, в том числе по основным видам деятельности:	12 770 355 489	905 831 741	221 474 670	490 080 153
Сельское хоз., охота, лесное хозяйство	59 641 724	11 309 063	5 030 151	12 259 163
Рыболовство, рыбоводство	17 024 343	483 176	243 414	4 519 968
Добыча полезных ископаемых	3 587 992 039	107 832 899	4 358 416	108 592 608
Обрабатывающие производства - всего	2 750 077 600	97 536 634	22 896 164	26 382 913
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	449 069 315	80 265 051	2 178 408	1 913 981
Строительство	624 940 224	20 384 239	7 702 864	22 693 089
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств	1 320 528 348	127 638 762	15 452 505	132 541 981
Гостиницы и рестораны	74 509 068	5 163 827	1 808 520	14 294 942
Транспорт и связь	700 741 755	116 601 784	7 395 565	19 759 630
Финансовая деятельность	788 445 943	31 199 121	5 095 985	5 057 241
Операции с недвижимым имуществом	1 334 947 222	103 954 900	35 334 700	113 570 703
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	368 818 860	18 940 534	3 244 203	265 916
Образование	245 016 193	30 007 813	24 001 031	2 630 250
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	214 341 234	17 919 123	7 808 534	6 386 754
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	164 997 544	16 968 011	4 039 904	14 373 205
Остальные виды экономической деятельности	2 473 173	129 853	113 361	136 520
Сумма налогов и сборов, не распределенные по кодам ОКВЭД	191 522 645	8 950 977	2 315 379	4 701 289

Анализируя данные таблицы 1, можно прийти к выводу, что более всего дохода от таких видов деятельности как добыча полезных ископаемых, за-

тем - обрабатывающая промышленность, далее оптовая и розничная торговля. Проанализировав поступления региональных налогов, мы пришли к выводу, что большую часть доходов приносит оптовая и розничная торговля, затем операции с недвижимостью и транспорт и связь. В местных налогах структура такова: больше всего дохода приносят операции с недвижимостью, образование и обрабатывающая промышленность.

Спектр проблем, с которыми сталкиваются малые предприятия - широк. В первую очередь следует выделить остающееся несовершенство законодательства, определенное несовершенство системы налогообложения, достаточно высокий уровень инфляции, коррупция, низкая рентабельность производства, высокие цены на сырье, материалы и аренду производственных площадок, сложности с подбором квалифицированных кадров, низкий уровень и рентабельность инвестиций и т. п. [2].

Система налогообложения является основой механизма регулирования экономики. Именно от правильности построения система налогообложения малого бизнеса, зависит эффективное функционирование экономики страны в целом.

Необходимым является введение моратория на рост обязательных налоговых платежей на ближайшие пять лет (до 2023 года), а также повышение пороговых значений по патентной (ст. 346.45 НК РФ) и упрощенной системам налогообложения (ст. 346.12 и 346.13 НК РФ), т.е. повышение размера получаемого организациями дохода, по достижении которого налогоплательщик утрачивает право на применение соответствующего специального налогового режима.

Также необходима тщательная ревизия неналоговых платежей. Кроме того, существенной поддержкой развития малого бизнеса является дальнейшая пролонгация работы системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности. В случае отмены системы ЕНВД целесообразно предусмотреть возможность уменьшения суммы налога по патентной системе налогообложения на величину страховых взносов, так как это сейчас происходит в рамках системы ЕНВД.

Отметим, что применение специальных налоговых режимов является эффективным способом пополнения бюджета. Тем более, что с каждым годом специальные налоговые режимы набирают популярность у малого бизнеса.

Таким образом, мы видим, что главные компоненты экономической безопасности – развитие и устойчивость, поэтому, если малое предприятие не развивается, это влечет снижение возможности выживания, противостояния угрозам, адаптации к изменениям внешней и внутренней бизнес-среды.

Во много решить задачи управления деятельностью и финансами малого предприятия, сконцентрировать ресурсы на приоритетных направлениях, достижении поставленных целей и получении запланированных результатов, тем самым обеспечив ему экономическую безопасность в долгосроч-

ной перспективе, позволит система стратегического бюджетирования.

Несмотря на меры, предпринимаемые государством по совершенствованию налогового законодательства, налоговый пресс на предпринимательскую деятельность все еще неприемлемый. Упрощение процедур налогообложения, снижение налогового бремени и создание благоприятных условий для развития малого бизнеса, есть необходимые условия для улучшения налогового климата у субъектов малого предпринимательства. Простота и удобство уплаты налога является ключевым моментом в стимулировании развития малого бизнеса [3].

Для того, чтобы налоговое бремя было посильным для малых предприятий, чтобы их количество росло, и предприниматели стремились вести свой бизнес в легальной, а не теневой экономике, необходима однозначность, стабильность системы налогообложения и справедливый уровень изъятия части доходов.

Основными направлениями совершенствования системы налогообложения субъектов малого бизнеса можно считать следующие:

1. совершенствование налогового законодательства с целью его упрощения, расширения налогооблагаемой базы, придания налоговым законам большей прозрачности, снижения налоговых ставок, обеспечения нейтральности налогов по отношению к некоторым категориям налогоплательщиков;
2. пересмотр налоговых льгот;
3. объединение налогов, имеющих одинаковую налоговую базу;
4. совершенствование норм и кодификация правил, регламентирующих деятельность налоговой администрации и налогоплательщиков, устранение противоречий налогового и гражданского законодательства;
5. установление оперативного контроля за соблюдением налогового законодательства, пресечение «теневых» экономических операций, повышение ответственности граждан и организаций за уклонение от налогов.

Организация системы экономической безопасности малого предприятия должна быть сориентирована на организационно-правовую форму, размер фирмы, масштабы и отраслевую специфику его деятельности. Чем сложнее структура внутренней среды экономического субъекта, тем больше информации необходимо для принятия эффективных управленческих решений.

Список литературы

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ.
2. Горская Ю.А. Инновационная политика и стратегии предприятий в розничной торговле // Инновационная деятельность, - 2011. - № 4-2 (18), - С.9-14.
3. Калинин А. Мало и медленно // Российская Бизнес-газета, - 2016. - № 993 (14)
4. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>

**РЫКОВА МАРИНА НИКОЛАЕВНА
ФЕДЬКО НАДЕЖДА ВЛАДИСЛАВОВНА**

Россия, г. Ростов-на-Дону, РГЭУ(РИНХ)

www.nadya.30.ru@mail.com

Supervisor PhD, associate professor Sagajdachnaya E.N.

THE PROBLEM OF POLARIZATION IN THE MODERN WORLD

This article discusses globalization, global poverty, the resulting global systems of stratification, and their relationship with economic polarization. Power in international relations is defined in several different ways. Modern discourse generally speaks in terms of state power, indicating both economic and military power.

Key words: polarization, globalization, unipolarity, bipolarity, multipolarity.

Unequal distribution of benefits from globalization creates the threat of conflicts at regional, national and international levels. Thus, we can observe the polarization of the world economy.

The world device can be of three types: unipolar, bipolar and multipolar.

Unipolarity is a type of world order in which power is concentrated in one center. In this case, the most influential country (hegemon) dictates political, economic, cultural and social directions. It is the leader compared to other countries. This one effects their development. There are several examples of unipolar confinement, such as the Roman Empire and the United States.

Bipolarity is the division of the world into spheres of influence between the two states, drastically different from each other in ideological, cultural and economic factors. A vivid example of bipolarity in the world is the division between two parts in the second half of the twentieth century. At that time, the world was separated between the USSR and the USA. They divided the world into two parts by their rivalry. The USSR headed the communist camp, and the United States headed capitalism.

Multipolarity is a system of the world order in which a multitude (at least not less than three) of the states have approximately equal economic and military potential. They extend their influence to the rest of the world. For example, Europe from the fourteenth century and ending with the twentieth century.[1]

Now analysts can't agree on the issue what system of the world order is dominant. In connection with the collapse of the USSR, the United States has remained the only superpower in the world in 1991, which enabled them to establish a new world order modeled on the American world. According to opinion of other experts, the modern world is bipolar: someone believes that power is divided between the US and China, someone considers that power is divided between the US and Russia. Rather popular is also an opinion according to which the world is multi-polar, and domination is distribution between the US, Europe, Islamic countries, Russia, China, Southeast Asia. The US actively opposes the formation of multipolarity, as this means limiting influence on foreign markets,

de-dollarization of world trade, and therefore, the transition of major countries to trade using national currencies, which will possible lead to the economic fall of the United States. [2]

Relying on world history, we can see that the polarity was constantly changing, from unipolar it changed to multipolar, from multipolar to bipolar, from bipolar to unipolar, and so on. Thus this process is inevitable we should get used to it and get possible advantage of it.

Список литературы

1. Баланс сил в международных отношениях [Электронный ресурс]//http://uchebnik-online.com/131/98.html

2. Мировая экономика: учеб. / Л. С. Падалкина, В. В. Клочков, С. В. Тарасова [и др.]; под ред. И. П. Николаевой. М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. 240 с.

РЯБОВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВНА

Россия, ООО «П-Строй»

e-mail: semsg_70@mail.ru

**ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ
ОРГАНИЗАЦИИ**

В данной статье проведена оценка конкурентоспособности строительной организации и даны рекомендации по ее совершенствованию.

В современных условиях развития экономики и рыночных отношений ключевым механизмом, определяющим эффективность функционирования рынка, является конкуренция. Конкурентоспособность является универсальным показателем, который может применяться во многих сферах жизнедеятельности.

Конкурентоспособность рассматривается как внутреннее свойство субъекта рыночных отношений, выявляемое в процессе конкуренции и позволяющее занять свою нишу в рыночном хозяйстве капиталистического типа для расширения воспроизводства, что предполагает покрытие всех издержек производства и получение прибыли от легальной хозяйственной деятельности» [3, с. 34].

Некоторые авторы считают, что конкурентоспособность может быть как результатом, так и целью управленческого воздействия, то есть достигаться как целенаправленно, так и в результате случайных воздействий, за счет синтеза-эффекта: даже если руководство организации не ориентирует управленческие воздействия на повышение конкурентоспособности, то в процессе осуществления эффективного менеджмента и изменения организационной структуры для улучшения коммуникаций и потоков знаний между сотрудниками добивается повышения конкурентоспособности.

Конкуренция является «основой, определяющей формы, экономический механизм взаимоотношений и стратегию поведения предприятия на товар-

ных рынках. Наличие конкурентной среды предъявляет особые требования к предприятиям с точки зрения выявления и реализации их конкурентных преимуществ, определяющих потенциал конкурентоспособности» [1, 4].

Во-первых, конкуренция является одним из важнейших признаков рынка и проявляется в экономической борьбе между организациями за предпочтения потребителей с целью получения большей прибыли. Конкуренция стимулирует к улучшению качества предлагаемых товаров и услуг.

Во-вторых, конкурентоспособность организации обеспечивается конкурентной позицией, которую она занимает. Разработка исключительных преимуществ организации, которые реализуются в товарах, услугах, методах ведения конкурентной борьбы, появлении новых рыночных ниш – это основная цель управления конкурентоспособностью организации.

Увеличению спроса на строительные работы способствуют следующие факторы: развитие рынка недвижимости, увеличение темпов роста строительства, высокая потребность вторичного рынка в современных типах полов [2, с. 127].

В работы была проведена оценка конкурентоспособности в строительной организации.

Основным видом деятельности исследуемой строительной организации является выполнение строительных работ по устройству промышленных типов полов.

В исследуемой строительной организации особое внимание уделяется техническому развитию организации. Так, за внедрение современного специализированного оборудования под руководством директора отвечает главный инженер организации. За исследуемый период общее количество оборудования увеличилось более чем в два раза. Наличие современного оборудования позволяет выполнять работы отвечающие требованиям СНиП и другим нормативным стандартам.

Наличие большого количества поставщиков строительных материалов для производства работ по устройству промышленных типов полов, позволяет организации приобрести необходимый товар по более низкой цене. В организации постоянно следят за появлением и внедрением в производство новых материалов, отвечающих современным требованиям.

Весь процесс оказания услуг по устройству промышленных полов находится под четким контролем со стороны руководства и лиц, ответственных за каждый этап работ, что позволяет организации не допускать брака в выполненных работах. Для обеспечения качества выполняемых работ в организации применяется добровольная сертификация по международному стандарту ISO 9001:2008.

Оценка конкурентоспособности организации проводилась путем опроса клиентов компании. Информация, полученная в ходе опроса, легла в основу мультиатрибутивной модели отношения. В ходе исследования было определено, что наиболее важными характеристиками являются: качество выполненных работ, уровень цен, сроки выполнения работ, удобство опла-

ты, известность организации, гарантии.

Основными конкурентами исследуемой строительной организации в области устройства промышленных типов полов были определены организации под названием компания «ЗК» и компания «ТП».

Анализ оценок по наиболее важным критериям в глазах респондентов выявил следующую ситуацию.

По критерию качество выполняемых работ лидером выступает исследуемая строительная организация (8,8 баллов), на втором месте компания «ЗК» (8,2 балла) и третье место занимает компания «ТП» (6,6 баллов).

По широте ассортимента предоставляемых услуг исследуемая строительная организация занимает первое место (9,4 балла). Так, организация выполняет работы по устройству бетонных полов, полимерных, а также мозаичных покрытий. Далее идет компания «ЗК» (8,6 баллов), т.к. выполняет работы по устройству бетонных и полимерных полов. Ассортимент предоставляемых услуг менее представлен в компании «ТП», поскольку в основном выполняет работы по устройству полимерных покрытий.

По критерию уровень цен лидером выступает компания «ТП» (8,4 балла). На втором месте компания «ЗК» (7,8 баллов) и с отрывом исследуемая строительная организация (6,2 балла).

Имея запас необходимых строительных материалов на складе компания «ЗК» занимает лидирующие позиции по срокам выполнения работ (8,6 баллов). Далее идет исследуемая строительная организация (8,4 балла). Последнее место занимает компания «ТП» (6,4 балла), т.к. не имеет собственного штата сотрудников для оперативного выполнения работ.

По критерию удобство оплаты исследуемые организации находятся примерно на одном уровне. Все организации до начала производства работ получают от заказчика аванс в размере от 50 до 70%, окончательная оплата за выполненные работы может предоставляться в рассрочку. В каждой организации возможность рассрочки окончательного платежа рассматривается индивидуально.

По критерию известность организации лидирующие позиции у компании «ЗК» (9,0 баллов). Это связано с тем, что организация существует на строительном рынке с 1999 года и получила свою известность благодаря выполнению работ на крупных объектах строительства. Второе место занимает компания «ТП» (8,8 балла). Наименее узнаваема на рынке строительных услуг исследуемая строительная организация (8,0 баллов). Организация имеет собственный интернет-сайт, однако работы по его продвижению не ведутся. Регулярно размещает платный рекламный материал в справочной системе 2Гис. Также на протяжении последних пяти лет арендует рекламный щит размером 3х6 м на первой автодороге.

По критерию гарантии лидером становится исследуемая строительная организация (8,6 баллов). Организация предоставляет гарантию на выполненные работы сроком до пяти лет. На втором месте компания «ЗК» (8,4 балла), предоставляя гарантию сроком до двух лет. Последнее место зани-

мает компания «ТП» (5,8 балла), предоставляя гарантии на срок от 6 месяцев до одного года.

Анализ опроса позволил наглядно оценить, какие организации, по каким атрибутам наиболее полно отвечают запросам, а какие позиции являются слабыми, по сравнению с конкурентами. Рейтинги организаций на основании среднего балла атрибутов показал: явное преимущество имеет компания «ЗК» (8,3 балла), на второй позиции исследуемая строительная организация (8,0 баллов) и на третьем месте располагается компания «ТП» (7,3 балла). По результатам оценки конкурентоспособности было определено, что наиболее высоким уровнем конкурентоспособности по важным атрибутам обладает компания «ЗК», меньшей конкурентоспособностью обладает исследуемая строительная организация, но, не уступая лидеру по характеристикам «качество выполняемых работ», «широта ассортимента» и «гарантии».

Проведенная оценка конкурентоспособности исследуемой строительной организации показала, что организация в целом конкурентоспособна. Однако в деятельности организации имеются негативные моменты: ограниченная известность фирмы и высокий уровень цен.

Для повышения узнаваемости организации на российском рынке строительных услуг предложено выполнить работы по обновлению и продвижению существующего интернет-сайта организации. Выполнение этих работ оптимально поручить сторонней организации.

Для усовершенствования механизма продвижения услуг руководству исследуемой строительной организации предложено внедрить должность менеджера по маркетингу и сбыту, работа которого позволит повысить имидж и известность организации, увеличить объемы выполнения работ посредством продвижения услуг с помощью рекламы.

Реализация предложенных мероприятий по совершенствованию конкурентоспособности исследуемой строительной организации позволит укрепить конкурентоспособность, повысить узнаваемость и поможет занять лидирующие позиции на рынке строительных услуг по устройству промышленных типов полов.

Список литературы

1. Журавлева, Е.Л. Управление конкурентоспособностью. / Журавлева Е.Л. // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 8. – С. 103-107.
2. Маратканова, Э.М. Проблемы и перспективы рынка пластиковых окон в России и Республике Татарстан. // Э.М. Маратканова. // Сборник материалов Международной (заочной) научно-практической конференции «Управление инновационным развитием современного общества: тенденции, приоритеты» (экономические, социальные, философские, политические, правовые общенаучные закономерности) 10 октября 2014г. – в 3-х частях. – Ч. 2./ отв. Ред. С.С. Чернов – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2014. – 174 с. – С. 127-130.
3. Петров, А.Н. Стратегический менеджмент / А. Н Петров. – СПб.: Питер, 2012. – 496 с.
4. Фролова, И.И. Барьеры, препятствующие обмену знаниями в организации. / И.И. Фролова, Э.М. Маратканова. // Сборник материалов Международной (заочной) научно-практической конференции. Вестник Торгово-Технологического института – отв. Ред. Н.П. Алешков, Л.Ю. Сивков. – Набережные Челны: Изд-во Набережночелнинского торгово-технологического института, № 1 (8), 2014. – 174 с. – С. 92-96.

САДЫКОВА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА

Россия, ООО «Амрита»

e-mail: semsg_70@mail.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СКЛАДОМ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СИСТЕМ АЛЮМИНИЕВЫХ ПРОФИЛЕЙ

В статье представлены результаты исследования управления складом предприятия по производству систем алюминиевых профилей. Для этого проведен опрос сотрудников и представителей фирм-партнеров предприятия, в рамках которого выявлены факторы, снижающие эффективность управления складом.

Сейчас ни одно предприятие не способно полноценно функционировать в отсутствие складского хозяйства. «Такая существенная потребность в складских помещениях объясняется тем, что они предназначены не только для хранения и накопления товарных запасов, но и для преодоления временных и пространственных различий между производством и потреблением, для обеспечения ритмичной, не прерывной, бесперебойной деятельности производственных цехов и предприятия в целом. Так, склады готовой продукции предоставляют возможность содержать запас, который обеспечивает непрерывность сбыта» [3, с. 119].

Складское хозяйство - это сложная система, управление которой требует использования особых правил и приемов для обеспечения эффективного функционирования [4, с. 116].

Эффективное функционирование любого предприятия в первую очередь зависит от слаженной деятельности всех его подразделений, начиная от отдела закупок и заканчивая отделом распределения готовой продукции. При этом необходимо отметить, что немаловажную роль в успешной деятельности предприятия играет хорошо налаженная деятельность складского и транспортного хозяйств. И если предприятие не уделяет им должного внимания, то нестабильность их работы может негативно сказаться на общем результате [2, с. 78].

Основными «мероприятиями, обеспечивающими выполнение требований, предъявляемых к организации хранения и сбережения имущества, являются:

- правильное размещение, устройство, оборудование, содержание и специализация складских помещений по роду хранимого имущества;
- рациональная планировка и оборудование территории склада, а также постоянное поддержание её в чистоте и порядке, надежная охрана склада;
- тщательная проверка количества и качества принимаемого на хранение имущества;
- учет хранимого имущества;

- правильное размещение и укладка имущества при приеме, хранении и перевозке;
- широкое внедрение в практику хранения и содержания имущества в контейнерах, на поддонах и в пакетах;
- создание необходимых условий хранения для каждого вида имущества (температура окружающего воздуха, влажность, вентиляция и освещение помещений), соблюдение санитарно-гигиенических требований;
- постоянное наблюдение за качественным состоянием хранимого имущества и своевременное проведение мероприятий, обеспечивающих его сохранность (перекладка, просушка, борьба с вредителями);
- правильная организация отпуска имущества и своевременное освежение запасов;
- надлежащая организация общей и противопожарной охраны, строгое соблюдение правил пожарной безопасности;
- обеспечение эффективной и экономически обоснованной механизации погрузочно-разгрузочных работ» [1, с. 48].

Исследование проводилось на базе предприятия, успешно работающего на рынке систем алюминиевых профилей

Главными отличиями предприятия является качество и сервис, так как на рынке производителей систем алюминиевых профилей первичным фактором надежной компании являются именно эти показатели.

Складское хозяйство является важным механизмом бесперебойной работы всего предприятия. Складское хозяйство предприятия включает единый комплекс площадью 5186 кв. м., из которых 116 кв. м. занимает капитальное одноэтажное здание самого склада и 5070 кв. м. занимают открытые и закрытые площадки.

Основной целью управления складского хозяйства предприятия является: концентрация запасов, их хранение и обеспечение бесперебойного и ритмичного снабжения потребителей.

Важным моментом в деятельности предприятия является управление складским хозяйством, которое состоит из планирования, организации и контроля деятельности по осуществлению хранения и обеспечению бесперебойного и ритмичного снабжения потребителей, а также осуществления мероприятий по дальнейшему распределению поступаемых материально-производственных ценностей (МПЦ).

Приемка материально-производственных ценностей по качеству на складах предприятия осуществляется в соответствии с СТП 44.04-2010 «Порядок проведения входного контроля материально-производственных ценностей по качеству» и с методической инструкцией качества МИК 03.03.6-2010 «Учёт и контроль движения производственно-материальных ценностей при поставке материальных ресурсов от поставщика».

В рамках изучения причин снижения эффективности управления складским хозяйством предприятия проведена экспертная оценка. Согласно данным экспертной оценки, управление складским хозяйством предприятия находится на среднем уровне и составляет 3,3 балла. Из них на более высо-

ком уровне находятся такие показатели как: контроль работы складского хозяйства (4,1 балла), общее руководство складским хозяйством (3,9 баллов), производство необходимых складских работ (3,4 балла), удовлетворенность персонала складского хозяйства (3,3 балла).

На невысоком уровне находятся такие показатели, как: документирование процесса управления складским хозяйством (2,7 балла), сбалансированность элементов управления складским хозяйством (2,9 балла), планирование управления складским хозяйством (3,1 балла). Проведение данного анализа показывает, что руководству предприятия необходимо формировать более конкретные и целенаправленные управленческие решения в части хранения продукции на складе и эффективности использования складских помещений предприятия.

Управление складским хозяйством предприятия в целом функционирует на должном уровне, но тем не менее в процессе анализа были выявлены следующие факторы, снижающие эффективность управления складским хозяйством:

1. Отсутствие нормативных документов процесса управления складским хозяйством предприятия.

2. Недостаточная организация процесса хранения складских запасов. Отсутствие возможности планирования поставок более частыми и меньшими партиями от поставщиков, бессистемное планирование и отсутствие учета потребностей производства и возможностей складского хозяйства привело к увеличению страхового запаса МПЦ. Ограниченность емкости собственных складских ресурсов привело к увеличению расходов по хранению излишних запасов на складах предприятия.

3. Отсутствие проверки наличия, качественного состояния и условий хранения материалов (термовставка, порошковая краска и др.), оборудования, фурнитуры на складах предприятия не позволяет своевременно выявлять проблемные зоны при анализе причин брака МПЦ на складах и устранять их.

4. Наличие устаревшей процедуры проведения инвентаризаций предприятия на складах предприятия и отсутствие системы проведения сквозных инвентаризаций. Инвентаризации проводятся один раз в год, что недостаточно для такого количества МПЦ, необходимы выборочные инвентаризации в течение года.

5. Непригодность к использованию в производстве материалов (термовставка, порошковая краска и др.) и фурнитуры из-за выхода сроков годности, а также отсутствия обеспеченности качественного хранения материалов с учётом их пожароопасных физико-химических свойств приводит к росту дефектной продукции в собственном производстве предприятия и соответственно, росту убытков хозяйственной деятельности компании;

5. Недостоверность остатков МПЦ от кладовщиков складского хозяйства предприятия из-за отсутствия автоматизации управления складского хозяйства.

Таким образом, необходима важность системы контроля для организации эффективной деятельности складского хозяйства предприятия [5, с. 81].

Для устранения факторов, снижающих эффективность управления складским хозяйством предприятия необходимо разработать следующие мероприятия:

1. Разработка порядка выполнения работ по управлению товародвижением в складском хозяйстве предприятия, закрепленного в новом документе предприятия - Проекте Положения об управлении товародвижением в складском хозяйстве предприятия.

2. Изменение существующей процедуры по проведению инвентаризации путем доработки документа - Проекта Инструкции по проведению инвентаризации в складском хозяйстве предприятия.

Список литературы

1. Андреев, О.В. Об основных направлениях развития стационарной складской базы хранения материально-технических средств в современных условиях. / Андреев О.В. // Научный вестник Вольского военного института материального обеспечения: военно-научный журнал. – 2015. – № 2 (36). – С. 44-49.

2. Гулягина, О.С. Современные логистические технологии в складской деятельности. / Гулягина О.С. // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: Экономические и юридические науки. – 2013. – № 6. – С. 78-81.

3. Мантулова, А.В. Роль складирования в логистике. / Мантулова А.В., Тропанец А.Ю. // Вестник молодых ученых Самарского государственного экономического университета. – 2016. – № 1 (33). – С. 118-120.

4. Маратканова, Э.М. Оптимизация процесса управления складским хозяйством промышленного предприятия. / Э.М. Маратканова. // Сборник научных трудов 6-й Международной научно-практической конференции «Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах» (20-21 февраля 2017 года), в 2-х томах, Том 1, Юго-Зап. гос. ун-т. - Курск: Изд-во ЗАО «Университетская книга», 2017. – С. 115-118.

5. Маратканова, Э.М. Исследование системы контроля предприятия. / Э.М. Маратканова. // Научно-практический журнал Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - Курск: Изд-во ЗАО «Университетская книга», 2016. – № 6(16). – С. 81- 85.

САЛТЫКОВА ЭМИЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА

ФИЛИН ЕВГЕНИЙ ИГОРЕВИЧ

Россия, Брянский государственный инженерно-технологический университет
emilia19978@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ТЕРРИТОРИИ: ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ

В статье рассмотрены основные проблемы оценки экономического потенциала территории. Даны методы оценки экономического потенциала региона, диагностики текущего состояния территории.

Ключевые слова: экономический потенциал территории, регион.

Экономический потенциал региона (территории) — это способность экономики территории, ее отраслей, предприятий и хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги и удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления.

Экономический потенциал играет особую роль в системе организации национального хозяйства, региональной и производственной организации, выступая, как ее материальная основа. Величина экономического потенциала характеризует уровень развития производительных сил, определяет степень капитализации предприятий [1, с. 5].

Экономический потенциал региона можно разделить на четыре основные составляющие:

1. Природно-экологический потенциал, который имеет непосредственную экономическую оценку, но через реализацию таких компонентов, как качество земли, близость или удаленность от рынков сбыта, погодноклиматические условия, экологическая емкость территории.

2. Ресурсно-производственный потенциал, который имеет конкретную денежную оценку и функционирует в реальных формах различных элементов производительного капитала: основной и оборотный капитал, фонды обращения и оборотные средства.

3. Трудовой потенциал, представляющий объем, структуру и качество рабочей силы, характеризуется уровнем квалификации и образования работников.

4. Внешнеэкономические связи и бюджетно-финансовые отношения региона. Первые представлены платежным балансом региона как соотношение его экспорта и импорта. Вторые системой межбюджетных отношений, размерами трансфертов, субсидий, субвенций и т.д. [2, с. 17].

Анализируя различные подходы к оценке развития территориального экономического потенциала, можно прийти к выводу, что для существующих методик характерны ряд внутренних противоречий, которые не дают возможности более точно охарактеризовать социально-экономическое состояние региона [3].

Существует методика определения экономического потенциала, в которой производится уточненная оценка по индикаторам, вся совокупность которых разбивается на следующие группы:

1. Экономические индикаторы, к которым относятся: экономический потенциал региона и его использование; объем и эффективность производства; состояние региональных рынков; инвестиционная активность; финансовое самообеспечение региона и др.

2. Социальные индикаторы, включающие в себя: уровень безработицы и занятости в регионе; динамика номинальных и реальных доходов; структура доходов и расходов и др.

3. Экологические индикаторы, в числе которых выделяют: антропогенную нагрузку на территорию; уровень выбросов загрязняющих веществ в атмосферу; состояние поверхностных водоемов и запасов сточных вод и др.

4. Демографические индикаторы, характеризующие информацию о количестве городского и сельского населения, о его половозрастной структуре, трудоспособном населении, уровне образования и др.

5. Индикаторы наличия и использования ресурсов в регионе, которые анализируют наличие и состояние в регионе: трудового потенциала, отражающего численность трудовых ресурсов и профессиональный уровень их подготовки; природно-ресурсного потенциала, характеризующего наличие природных богатств – земельных ресурсов, лесов, полезных ископаемых, воды, прочих видов ограниченных природных ресурсов и условий окружающей среды и др.

Для комплексной диагностики развития регионов предусмотрен метод многомерного сравнительного анализа, который предполагает изучение любого региона на основе совокупности (комплекса) исходных индикаторов, представленных в виде матрицы исходных данных. При этом из всех значений индикаторов выбираются лучшие, в результате чего формируется гипотетический регион-эталон с матрицей оптимальных параметров. Затем показатели по другим регионам делятся на соответствующие значения этих показателей для региона-эталона, в результате чего получается матрица стандартизированных коэффициентов.

Рейтинговые оценки ранжируются, в результате чего определяется место региона по уровню развития среди других регионов.

Преимущества рассмотренной методики оценки экономического потенциала состоят в сбалансированной системе индикаторов и формировании основы для многомерного сравнительного анализа. Это позволяет производить уточненные рейтинговые оценки экономического потенциала региона. К недостаткам следует отнести невозможность оценок потенциала в натуральном и стоимостном измерениях [4].

Данные методы используют следующие способы агрегирования:

1. На основе средней арифметической суммы, в том числе и средней взвешенной суммы. Использование данного способа агрегирования нашло

отражение в методике журнала «Эксперт» и информационного агентства «АК & М»; в рекомендациях, предложенных в методике по комплексной оценке инвестиционной привлекательности регионов РФ и других работах.

2. На основе среднего геометрического. Агрегирование на основе данного способа встречается в работах ГНУ «Витебский НИЦ регионального развития», а также в методике расчета индекса доходного потенциала муниципальных образований Пермской области.

Методы выявления и диагностики текущего состояния и развития экономического потенциала территории должны совершенствоваться в нескольких взаимосвязанных и взаимообусловленных направлениях и включать в себя:

1. Совершенствование методологической и информационной базы исследования, с целью повышения объективности оценки развития экономического потенциала территории.

2. Совершенствование методов расчёта частных показателей, которые отражают состояние и специфику развития хозяйств, общества и природной среды социально-экономической системы территории;

3. Повышение уровня информационного обеспечения и улучшение приёмов расчёта интегральной оценки, которая характеризует важнейшие аспекты социально-экономического развития территорий на основе анализа групп показателей, которые необходимо разработать [5].

Список литературы

1. Вавилова Е.В. Экономический потенциал территории Российской Федерации. – М.: Кнорус, 2016 – 270 с.

2. Коровкина С.Н. Управление территориями / С.Н. Коровкина. – СПб.: Азбука, 2015 – 85 с.

3. Шварова Е.В., Миронова Е.Г. Совершенствование методического аппарата оценки уровня инновационного потенциала региона// Экономика и предпринимательство. 2016. № 8 (73). С. 321-325.

4. Сыров А.Н. Оценка экономического потенциала территории [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/otsenka-ekonomicheskogo-potentsiala-territorii> Дата обращения (24.10.2017)

5. Глушак Н.В. Методика оценки экономического потенциала региона [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/metodika-otsenki-ekonomicheskogo-potentsiala-regiona> Дата обращения (24.10.2017)

СВАДКОВСКИЙ ВЛАДИСЛАВ АНДРЕЕВИЧ

Vladskk@yandex.ru

Научный руководитель – ПИВОВАРОВА МАРИНА**АЛЕКСАНДРОВНА**, д.э.н., профессор

г. Москва, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

pivovarova2004@mail.ru

**ТЕХНОЛОГИЯ ВИРТУАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ:
ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Рассматриваются этапы развития технологии виртуальной реальности (virtual reality) от первых VR-очков до современной их версии. Показаны возможности применения данной технологии не только в игровой сфере, но и в сфере образования, медицине и других отраслях.

Технология виртуальной реальности возникла в далеком 1956 году. Мортон Хейлинг создал устройство для просмотра своих шести короткометражных фильмов [1]. Он хотел погрузить пользователя в другой мир и передать ему ощущения, доступные только в иной реальности. Аппарат *Sensorama* структурно состоял из 3D-дисплея, стереозвука, генератора запаха и двигающегося кресла. Этот аппарат можно рассматривать как прототип первых очков виртуальной реальности (VR-очков).

Уже в 1961 году был создан первый шлем виртуальной реальности, который позволял отслеживать положение головы пользователя в пространстве. Шлем *Headsight* был секретным военным проектом. Он создавался для того, чтобы удаленно изучать места, где по каким-то причинам человек не мог находиться.

В 1968 году появился аппарат «Дамоклов меч». Он был слишком тяжелым для пользователя. Но использование компьютера позволило накладывать геометрическую сетку на все, что человек видел перед собой.

Через 6 лет (в 1984 году) в продажу поступили первые полноценные VR-контроллеры. Однако данная технология виртуальной реальности из-за высокой цены (50000-100000 тысяч долларов) не стала популярной. В 1985 году специалисты Национального управления по аэронавтике и исследованию космического пространства США (*NASA*) сделали прототип современных VR-очков.

Несмотря на несомненную революционность данной технологии с 1993 года интерес к ней стал падать. Реанимировать интерес попытались компании *SEGA* и *Nintendo*, которые выпустили игровые приставки с VR-очками. Но потребителям их продукция не понравилась [1].

И только по прошествии почти 20 лет на выставке, посвященной новым технологиям и играм, *Electronic Entertainment Expo 2012* небольшая компания *Oculus VR* (на тот момент в ней работало всего 20 человек) представила идею общедоступной технологии виртуальной реальности – VR-очки *Oculus Rift* [2]. В августе того же года компания начала сбор денежных

средств. С помощью специальной площадки *Kickstarter*, предназначенной для привлечения денежных средств на реализацию творческих, научных и производственных проектов по схеме краудфандинга, всего за 4 часа была собрана сумма, необходимая для реализации проекта очков *Oculus Rift*. В декабре 2012 года шеф-редактор портала *Gamesindustry.biz* Метью Хандрахан написал, что VR-очки *Oculus Rift* можно рассматривать как виртуальную революцию [2].

Крупные компании, такие как *SONY* (японская компания, специализирующаяся на производстве электронной техники), *HTC* (тайваньская компания – производитель смартфонов и планшетов) и *Samsung* (южнокорейская компания – мировой производитель высокотехнологичных компонентов и бытовой техники) заинтересовались новой технологией в 2014 году. Потребительские версии VR-очков появились в 2016 году.

Однако цена VR-очков (800-900 долларов США) резко ограничивает круг потребителей. Исключение составляет модель *Samsung Gear VR*. Ее невысокая цена (примерно 60 долларов) объясняется отсутствием собственного дисплея. Модель работает только совместно со смартфоном.

По данным крупной аналитической компании США *SuperData* объем рынка VR-технологий в 2016 году составил 1,8 млрд долларов США, а в 2017 году превысит 4,9 млрд долларов. К 2020 году ожидается прирост в 20 раз по сравнению с 2016 годом – 37,7 млрд долларов [3].

В настоящее время игры и сфера развлечений являются главным потребителем данной технологии (см. рис. 1).



Рисунок 1 - Использование VR-технологий (%) [3]

Используя VR-технологии, разработчики игр в жанре *Survival horror* (ужасов) получают астрономические доходы на любителях пощекотать себе нервы.

Сегодня VR-технология востребована в различных сферах жизни, например при подготовке полицейских, онлайн трансляциях и т.п. *NFL*

(*National Football League*) получает значительный доход не только от рекламы и продажи билетов на матчи, но и от подписки на VR-трансляции. Стоимость подписки на один месяц составляет 60 долларов. Первой значительной VR-трансляцией можно считать трансляцию телеканалом *NBC Sports* Летних Олимпийских Игр в Рио-де-Жанейро в 2016 году. Также VR-транслируют церемонии награждения Премией Американской академии кинематографических искусств и наук (премией «Оскар») и некоторые театральные представления. Вместе с тем СМИ пока еще не смогли реализовать все возможности VR-трансляций. Хотя зрители готовы платить деньги за то, чтобы увидеть место действия с 360 градусным обзором [4; 5].

Кинокомпания *Netflix* создала ролик сериала «Очень странные дела» в формате, поддерживаемом VR-очками. В сети кинотеатров «Луксор» скоро откроется специальный зал для VR-фильмов. 18 мая 2017 года на Каннском кинофестивале впервые показали фильм в VR-формате. Автором ленты является мексиканский режиссер Алехандро Гонсалес Иньярриту, оператор – Эммануэль Любецки [6].

Сфера образования готова использовать VR-очки. В одной из школ Эленберга (Германия) учащиеся препарируют виртуальную лягушку стилусом. Они изучают биологию, не травмируя психику. Компания по разработке программного обеспечения *VR CORP* организует для учащихся средних школ экскурсии по улицам других городов, не выходя из кабинета географии. Однако многие школы не имеют возможности закупать дорогостоящее оборудование.

В медицине VR-очки используют для того, чтобы хирурги могли наблюдать за операцией в режиме реального времени. VR-очки могут помочь людям преодолеть свои фобии. Они являются самым эффективным способом борьбы с посттравматическим синдромом. VR-технология помогает справиться с фантомной болью при потере конечностей, быстрее восстановиться людям, перенесшим инсульт. VR-очки позволяют проводить исследования в области головного мозга. С их помощью «люди дождя» попадают в смоделированные ситуации. Это может быть собеседование при приеме на работу или разговор с коллегой о футбольном матче [7].

Применение VR-технологии, создавая визуальные эффекты и реконструируя события в музеях и театрах, способствует повышению посещаемости.

VR-технология может применяться и в промышленности. Виртуальная реальность используется в процессах разработки продукта на производственных предприятиях, а также для быстрой консолидации информации и принятия решений посредством визуализации и опыта [8].

В настоящее время рынок VR-технологии бурно развивается. Скоро он станет одним из самых крупных. Данный прорыв способен изменить жизнь многих. Сегодня компании направляют свои усилия на сокращение издержек. Но, когда у каждого потребителя дома будет хотя бы 1 экземпляр VR-очков, придется активно улучшать контент.

VR-технологии – это самая перспективная отрасль развития экономики. Постоянно появляются новые идеи, которые могут быть реализованы благодаря VR-очкам. Это способно создать новые рабочие места и т.д.

Итак, с уверенностью можно сказать, что очки виртуальной реальности способны сформировать новые тенденции в различных областях экономики. Цена VR-очков уже снизилась, тем самым сделав их общедоступными. В ближайшие годы жизнь каждого из нас будет связана с ними. Конечно, в данный момент у VR-технологии есть недостатки, но над ними активно работают крупные корпорации.

Список литературы

1. Агаджанов М. Происхождение виртуальной реальности: прототипы видеочков и 3D шлемов из прошлого [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://geektimes.ru/post/274008/>.
2. Handrahan M. Oculus Rift and the Virtual reality Revolution [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gamesindustry.biz/articles/2012-12-18-oculus-rift-and-the-virtual-reality-revolution>.
3. Virtual Reality Market and Consumers. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.superdataresearch.com/market-data/virtual-reality-industry-report>.
4. Терехин А. Виртуальная и дополненная реальность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habrahabr.ru/post/318868/>.
5. Онлайн трансляция, видео 360 градусов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://timeline.ru/solutions/vr360/VR360-live-streaming.html>.
6. Шорохова Т. Иди и смотри: Жестокая виртуальная реальность Алехандро Гонсалеса Иньярриту [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kinopoisk.ru/article/2961433/>.
7. Нестеренко М. Как врачи применяют виртуальную реальность на практике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rb.ru/opinion/vr-in-healthcare/>.
8. Sangsu Choi, Kiwook Jung, Sang Do Noh. Virtual reality applications in manufacturing industries: Past research, present findings, and future directions [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/273514630_Virtual_reality_applications_in_manufacturing_industries_Past_research_present_findings_and_future_directions.

СИДИКОВА ФЕРУЗА ХАЙРУЛЛАЕВНА

Узбекистан, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Ташкентский Филиал
feruzik2003@yandex.ru

ЗНАЧЕНИЕ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

В статье рассматривается значение иностранного языка в развитии международных отношений Республики Узбекистан. В условиях расширения связей с зарубежными странами, а также интернационализации научных знаний, особое значение приобретает хорошо организованная система международной информации, нормальное функционирование которой немислимо без специалистов, реально владеющих иностранными языками.

Республика Узбекистан является полноправным субъектом международных отношений. Ее внешняя политика исходит из принципов суверенного равенства, неприменения силы или угрозы силой, нерушимости границ, мирного урегулирования споров, невмешательства во внутренние дела других государств и иных общепризнанных принципов и норм международного права.

Одним из ключевых направлений утвержденной Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан обозначено обеспечение безопасности, межнационального согласия и религиозной толерантности, осуществление взвешенной, взаимовыгодной и конструктивной внешней политики. Предусмотрена реализация мер по укреплению независимости и суверенитета государства, созданию вокруг Узбекистана пояса безопасности, стабильности и добрососедства, росту международного имиджа страны. На повестку дня выдвигаются задачи по коренному совершенствованию нормативно-правовой базы внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности страны, а также договорно-правовой основы международного сотрудничества.

Отрадно, что в недавно принятой Стратегии действий по дальнейшему развитию Узбекистана ставится задача укрепления международного имиджа нашей страны. Этот правильный, своевременный шаг имеет большое значение для будущего нашего государства. Он стимулирует изучение нынешнего состояния имиджа страны и передового зарубежного опыта, а также подготовку соответствующих кадров.

Узбекистан занимает достойное место в международном сообществе. За прошедшие годы главным внешнеполитическим ведомством Узбекистана была проделана значимая работа по обеспечению для достойного места в мировом сообществе. Сегодня стоят новые задачи по наращиванию инвестиционного потенциала страны, задействованию всех имеющихся в арсенале полномочий и возможностей по популяризации богатейшего культурного достояния Узбекистана, уникальных природных памятников для привлечения туристов. Усиление парламентского контроля в данной сфере призвано способствовать реализации этих важнейших задач. С развитием дипломатических, мирных и дружественных связей нашего государства с ведущими странами мира возросла потребность в изучении иностранных языков.

Обратная взаимосвязь языка и роли государства в международных отношениях заключается в том, что изучение и знание языка служит проводником к постижению культуры иностранного государства, стимулом к установлению контактов с его представителями, увеличению потока туристов, иностранных студентов, специалистов и т.д. Язык выступает и в роли объединяющего фактора, формируя круг людей, проживающих в разных государствах, но говорящих на одном языке.

В настоящее время Узбекистан стоит перед острой необходимостью повышения роли иностранного языка в мире. Вопросы выработки и осуществ-

вления эффективной внешней лингвистической политики активно обсуждаются как в политическом, так и академическом сообществе нашей страны.

В условиях расширения связей с зарубежными странами, а также интернационализации научных знаний, особое значение приобретает хорошо организованная система международной информации, нормальное функционирование которой немыслимо без специалистов, реально владеющих иностранными языками, способных быстро извлекать информацию из иностранных источников без переводчика, излагать ее на родном языке и использовать в научной работе. Обучение иностранным языкам стало социальным заказом общества и необходимым условием эффективной работы научной и научно-технической интеллигенции. И здесь важно, чтобы наши специалисты были, во-первых, в курсе развития мировой науки и техники, и не тратили сил и средств на создание того, что уже существует в других странах, и, во-вторых, использовали в развитии нашей экономики все ценное и передовое в мировой науке, и технике с наименьшими затратами. Вследствие этого изменилась и резко возросла роль иностранного языка в обществе, и из учебного предмета он превратился в базовый элемент современной системы образования, в средство достижения профессиональной реализации личности.

Таким образом, иностранный язык становится необходимым компонентом, как системы обучения, научных контактов, так и залогом будущей успешной научно-профессиональной деятельности студентов. Общеизвестно, что распространение и изучение иностранных языков является одним из важнейших условий человеческого прогресса. Языки нужны для того, чтобы получать знание и уметь использовать их в профессиональном общении. И естественно, что программа по иностранным языкам определяет обучение иностранного языка как один из основных компонентов, подготовки кадров высшей квалификации всех областей науки и техники с целью обеспечения инновационного развития экономики республики. Это означает, что в течение всего периода обучения студенты должны заниматься изучением иностранных языков достаточно интенсивно и эффективно. На данный момент изучение иностранного языка в современном мире приобрело не только большое социальное значение в международном сотрудничестве, но и стало признаком современной цивилизации, способом формирования новой личности, более приспособленным к быстроменяющимся условиям жизни.[3]

В настоящее время роль и статус английского языка в Узбекистане выше, чем когда-либо, о чем свидетельствует ряд документов принятых руководством нашей страны.[4] Это Постановление Первого Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова «О мерах по дальнейшему совершенствованию системы изучения иностранных языков», принятое 10 декабря 2012 года [2]. В соответствии с этим Постановлением в стране в рамках реализации Закона республики Узбекистан «Об образовании» и

Национальной программы по подготовке кадров создается комплексная система обучения иностранным языкам.

Основной задачей преподавания иностранных языков в настоящее время является обучение языку как реальному и полноценному средству общения. Решение этой прикладной, практической задачи возможно лишь на фундаментальной теоретической базе. Для создания такой базы необходимо: приложить результаты теоретически трудов по филологии к практике преподавания иностранных языков; теоретически осмыслить и обобщить огромный практический опыт преподавателей иностранных языков.

Отсюда задача – воспитание нового поколения молодых высококвалифицированных специалистов, глубоко знающих передовую технику и технологию, современную информационную систему, владеющих несколькими иностранными языками, что является одной из стратегических задач республики.

Знание иностранного языка открывает будущему специалисту доступ к зарубежным источникам информации, без которой в настоящее время немислима деятельность дипломированного специалиста. Умение работать с оригинальной литературой по специальности включает в себя получение информации, содержащейся в тексте, ее критическое осмысление, обобщение, анализ и оценку достоверности.

Расширение профессионального международного общения, деловые переговоры с зарубежными партнерами, работа с технической документацией на иностранном языке, возможность производственной стажировки за границей обуславливают необходимость более полного использования возможностей иностранного языка в профессиональной подготовке будущих специалистов и предполагают формирование иноязычной компетенции студентов, обучающихся на различных специальностях. Будущий специалист должен знать достижения науки и техники, передовой отечественный и зарубежный опыт в сфере организации производства, труда и управления. Однако решение подобных задач для будущего специалиста невозможно без анализа зарубежных публикаций и обмена информацией на иностранном языке. В связи с этим образовательные стандарты требуют учета профессиональной специфики при изучении иностранного языка, его нацеленности на будущую профессиональную деятельность выпускников. Таким образом, приобретение студентами иноязычной компетенции на занятиях иностранного языка позволит использовать его на таком уровне, чтобы удовлетворить профессиональные потребности, реализовать деловые контакты и дальнейшее профессиональное самообразование и самосовершенствование.

Таким образом, перед Республикой Узбекистан стоит цель создать и упрочить свой имидж как молодого государства с богатым историческим, культурным наследием, развивающейся динамичной экономикой, миролюбивого, занимающего свое место среди других народов. Языковая политика, безусловно, является одним из важнейших инструментов продвижения

и укрепления имиджа страны на мировой арене.

Список литературы

1. Николаева Ю.В., Боголюбова Н.М. Внешняя культурная политика. Опыт России, Франции и Германии. – Saarbrücken, Germany: LAP: Lambert Academic Publishing, 2012.
2. И. Каримов. «О мерах по дальнейшему совершенствованию системы изучения иностранных языков». Газета «Народное слово» № 240, 11 декабря 2012 г.
3. Сидикова Ф.Х., Шермухамедов Б.А. Значение иностранного языка в развитии международного сотрудничества. В сборнике материалов международной научно-практической конференции «IV Манякинские Чтения: Проблемы и обеспечения национальной безопасности: прошлое, настоящее, будущее». Омский институт (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Апрель 2-3, 2015
4. Сидикова Ф.Х. Модернизации в преподавании иностранного языка. В сборнике материалов трудов участников XI международной научно-практической конференции: «Современные тенденции развития России: путь к эффективности», Липецкий филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», Липецк, Россия, 20 апреля 2017 г.

**СИДОРОВА НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВНА
РЫКУНОВА ВАЛЕНТИНА ЛЕОНИДОВНА**

Россия, г. Курск, Юго-Западный государственный университет
snataliv1996@yandex.ru, valentina0209@mail.ru

ОЦЕНКА ОТЕЧЕСТВЕННОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

В данной статье приводится определение налога на прибыль организации, указаны его объекты и значимые изменения 2015 года. Обозначены проблемы использования инновационных продуктов, применения льгот, большой налоговой нагрузки, проявляющейся в высокой налоговой ставке налога на прибыль организации.

Приведено сравнение налога на прибыль в странах ЕАЭС, а также пути оптимизации в процессе повышении эффективности налогооблагаемой прибыли. Разобраны методы оптимизации налога на прибыль. Рассмотрена деятельность ОЭСР в сфере налогового контроля, в том числе план BEPS. Отмечены 15 основных направлений совершенствования налогового законодательства государств при регулировании налогообложения транснациональных компаний, действующих на национальных рынках государств, трансграничного движения капитала и предотвращения деформации международного налогообложения в целях обеспечения налоговых поступлений в бюджеты государств по месту получения дохода и усиления финансовой безопасности государств.

Финансовым результатом организации, осуществляющей коммерческую деятельность, является прибыль (убыток), то есть прибыль организации -

это разница между выручкой и себестоимостью продукции или предоставляемых услуг. Прибыль выступает источником, используемым после обязательных платежей в бюджет на цели, определяемые уставными документами или соответствующими решениями руководства организации и учредителей (акционеров).

Налог на прибыль организаций - это прямой налог, его величина напрямую зависит от конечного финансового результата деятельности организации. Правила налогообложения налогом на прибыль определены в главе 25 Налогового кодекса РФ.

Объектами налогообложения при расчете налога на прибыль являются:

- для российских организаций - это полученный доход, за вычетом расходов, которые определяются в соответствии с главой 25 НК РФ;

- для иностранных организаций - это доход, который получили через постоянные представительства, за вычетом расходов произведенных этим постоянным представительством, определяемых в соответствии с главой 25 НК РФ.

Для снижения своего налогового бремени организации необходимо использовать налоговые льготы, предоставляемые государством. Льготой по налогу на прибыль является право, которое предоставляется некоторым предприятиям, на полное или частичное освобождение от уплаты налога на прибыль в течении определенного периода времени. Таким образом, налоговые льготы являются эффективным рычагом для регулирования предпринимательской, инвестиционной и социальной сфер деятельности [1, с. 98].

Существуют случаи, когда сумма преференции достигает 100% от рассчитанного налога. В главе 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций» установлено более 120 пунктов, позволяющие снизить налоговую ставку, что влечёт возникновение таких вопросов: есть ли в действительности необходимость их применения, являются ли они целесообразным и эффективным инструментом для стимулирования развития приоритетных отраслей экономики. Но при этом отметим, что недостаточное количество налоговых льгот ведет к активизации деятельности по незаконному уменьшению налоговых обязательств и уклонению от их уплаты, что способствует сокращению налоговых поступлений в бюджетную систему [2, с. 163].

В настоящее время отсутствует единая методика оценки эффективности налоговых льгот на федеральном уровне, не предусмотрено и отдельной методики непосредственно по налогу на прибыль организаций. Согласно действующим методикам, эффект от предоставленной налоговой льготы признается удовлетворительным в случае положительной оценки одного из показателей оценки. Так, в соответствии с п. 1 ст. 284 НК РФ, при снижении налоговой ставки по налогу на прибыль организаций для отдельных категорий налогоплательщиков бюджетная эффективность (формула 1) всегда будет больше 1, следовательно, и льгота будет эффективной.

$$ДР = (ДН * Х1) + (ДТ * Х2) + Э, \quad (1)$$

где ДР - сумма бюджетной эффективности налоговых льгот, тыс. руб.;
ДН - увеличение налогооблагаемой базы по каждому виду налоговых льгот и по каждой категории налогоплательщиков;

Х1 и Х2 - соответствующие ставки налогов;

ДТ - увеличение фонда оплаты труда;

Э - снижение расходов бюджета.

Сравнивая суммы начислений, по данным отчета 5-П (таблица 1) видно, что общий размер суммы недопоступления налога на прибыль организаций в связи с предоставлением льгот и преференций возрос, то есть увеличился объем выпадающих доходов за счет использования льгот.

Таблица 1- Анализ предоставления налоговых льгот, тыс.руб.

	2014	2015	2016	Изменение 2016 от 2015	
				В тыс.руб.	в %
Сумма недопоступления налога в связи с уменьшением налоговой базы на сумму убытка или части убытка	98153748	190372079	829216746	638844667	435,58
Сумма недопоступления налога на прибыль в связи с п.1 ст.284 НК РФ (кроме резидентов особых экономических зон)	77781816	88501362	61895367	-26605995	69,94
Количество налогоплательщиков, применивших пониженные налоговые ставки	10557	11860	10457	-1403	88,17
Сумма недопоступления налога на прибыль организаций в соответствии с п. 1 и 1.2 ст. 284 НК РФ (в части резидентов особых экономических зон):	3517369	95126	744281	649155	782,42
в бюджеты субъектов Российской Федерации	-	420925	1128314	707389	268,06
Количество налогоплательщиков, применивших пониженные налоговые ставки	130	54	90	36	166,67
Сумма недопоступления налога на прибыль организаций в соответствии с п. 5.1 ст. 284 НК РФ	-	0	11138	11138	0
Количество налогоплательщиков, применивших налоговую ставку 0 процентов	-	0	1	1	0
Всего сумма недопоступления налога на прибыль организаций в связи с предоставлением льгот и преференций	179458567	279389493	892995846	613606353	319,62

Проведенный анализ говорит о том, что за 2016 год сумма недопоступлений превысила 613 миллионов рублей, однако в целом количество налогоплательщиков, использующих льготы по налогу на прибыль уменьшилось. Это указывает на то, что налогоплательщиков, реально уменьшающих свою налоговую нагрузку, стало порядком меньше, однако эти же налогоплательщики стали более эффективно использовать преференции.

Таким образом, практика применения и оценка эффективности налоговых льгот, предоставляемых организациям, является основным звеном эффективной системы налогового регулирования в РФ.

Стоит также сказать, что на современном этапе развития экономики всё

больше внимания уделяются инновационным продуктам. Отметим, что на основе анализа содержания главы 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций» видно, что создание, приобретение и использование различных видов инновационных продуктов пока еще не стимулированы необходимыми налоговыми льготами. При том, что на наличие такой разницы прямо указано в п. 2 ст. 38 Общей части НК РФ «Объект налогообложения». Серьезными препятствиями для использования инноваций являются и использованные в главе 25 НК РФ неконкретные термины, неоднозначные грамматические обороты и другие приемы юридической техники, не устанавливающие четких правил налогообложения в сторону оборота инноваций. Причем такая сложная структура норм материального права не оправдана ничем. Следует также учитывать, что неоднозначные формулировки и термины в большинстве случаев толкуются правоприменителями не в пользу налогоплательщиков, а это тоже задерживает процессы развития [3, с. 64].

Укажем также на другие проблемы, связанные с данным налогом. Так как значимую роль в системе налогообложения прибыли играет применение льгот, то при постоянных поправках, изменениях, сокращениях льготы можно назвать самым нестабильным элементом налоговой системы. Следовательно для большинства организаций их оптимальное использование является проблемой.

Большинство предприятий высказывают недовольства по поводу высокой налоговой ставки - 20% (2% в федеральный бюджет, 18% - в региональный). Государство ведет активную политику по снижению налоговой нагрузки за счёт сокращений поступления доходов в федеральный бюджет: изменение ставки с 24% до 20%; предусмотрено понижение налоговой ставки в местный бюджет с 18% до 13,5%, что помогает регионам стимулировать отдельные проблемные отрасли.

При этом изменения потерпел и сам налог на прибыль организаций. Изменения законодательства с 2015 года позволили:

- организации самостоятельно могут устанавливать порядок учета расходов на приобретение имущества, которое не является амортизируемым;
- изменили порядок учета процентов по долговым обязательствам;
- введён в действие новый порядок налогового учета курсовых и суммовых разниц;
- доход от реализации полученного безвозмездно имущества можно уменьшить на рыночную стоимость такого имущества, которая определена на дату его получения;
- из налогообложения исключили метод ЛИФО [4, с. 456].

Укажем так же, то обстоятельство, что в настоящее время в налоговых законодательствах стран единого экономического пространства (ЕЭП) в значительной степени схоже определены налогоплательщики и элементы налогообложения. При этом в каждом из государств имеются особенности, обусловленные различными факторами. Разные ставки прямых налогов в ЕЭП объясняются неодинаковым уровнем экономического развития, спе-

цификой налоговой политики каждого из государств и ходом реформирования в данной сфере.

Так, в 2015 году Россия вступила в договор о создании Евразийского экономического союза (ЕАЭС), подписанный 29 мая 2014 г. в Астане лидерами Российской Федерации, Казахстана, Беларуси и Армении. В договоре о создании ЕАЭС предусмотрена необходимость согласованность налогового законодательства, чтобы не нарушить условия конкуренции и не препятствовать свободному перемещению товаров, работ и услуг на национальном уровне или же на уровне ЕАЭС. Но на практике страны опираются на свои интересы и конкретные условия развития, что снижает вероятность согласованности налоговой политики [5, с. 136].

В своей работе П.А. Клименко и Н.С. Трусова приводят сравнение основных бюджетобразующих налогов, взимаемых в странах-участницах ЕАЭС, и сопоставляют основные элементы налогообложения. Приведём данные по налогу на прибыль тех стран, в котором он применяется (таблица 2).

Таблица 2 - Сравнение налога на прибыль

Критерий	Россия	Беларусь	Армения
Нормативное регулирование	Часть 2 гл. 25 НК РФ	Закон №3-З «О налогах на доходы и прибыль»	Закон «О налоге на прибыль»
Уровень управления налогом	Федеральный	Общегосударственный	Государственный
Налогоплательщики	Российские организации, иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в РФ	Предприятия и организации - резиденты и нерезиденты	Резиденты и нерезиденты, за исключением государственных управленческих учреждений, органов местного самоуправления, государственных некоммерческих организаций в части бюджетных ассигнований и доходов, перечисляемых полностью в бюджет и Центральному банку
Ставка налога	20%	25%	15%
Объект налогообложения	Прибыль, полученная налогоплательщиком	Валовая прибыль, а также дивиденды и приравненные к ним доходы	Для резидентов - облагаемая прибыль, получаемая на территории Республики Армения и за ее пределами. Для нерезидентов - облагаемая прибыль, получаемая от армянских источников

Также, говоря о повышении эффективности налогооблагаемой прибыли, следует упомянуть об оптимизации налога на прибыль. Так как данные страны рамках формирования ЕАЭС предполагается унификация налогового законодательства, то для них можно выделить три направления:

- 1) включение потерь и недостач в состав материальных расходов;

2) создание резервов, учитываемых при формировании налогооблагаемой прибыли;

3) применение повышающих коэффициентов для амортизируемых основных средств.

При этом отметим, что повышение эффективности налогообложения прибыли по средствам оптимизации налога на прибыль допустимо только в соответствии с законодательством данной страны. То есть методы оптимизации должны быть законны.

По результатам анализа налога на прибыль России, Белоруссии и Армении приведём несколько методов оптимизации, которые применяются в данных странах(таблица 3).

Таблица 3 - Методы оптимизации налога на прибыль

Законные методы	Незаконные методы
указание в договоре особых условий перехода прав собственности	неправомерное применение налоговых льгот
создание буферной фирмы	занижение фактически полученной прибыли
не стоит спешить уплачивать долги	завышение себестоимости продукции
покупка имущества частями	преднамеренное банкротство предприятия

К законным относятся:

1. Необходимо установить в договоре особые условия перехода права собственности. Много компаний платит налог на прибыль по методу начисления. В данном случае облагаемая прибыль возникает сразу после перехода права собственности от продавца к покупателю, при это время поступления денежных не так уж и важно. Но такое положение дел невыгодно для компании: необходимо начислить или заплатить в бюджет налог, несмотря на то, что деньги от покупателя всё ещё не поступили. Впоследствии этого из оборота отвлекаются значительные суммы средств. Этого можно избежать- договоре купли-продажи нужно обозначить условие, по которому право собственности на прибыль переходит от организации к покупателю только после их оплаты. До этого времени они считаются собственностью продавца. То есть у организации облагаемая прибыль возникает только после поступления денег от покупателя, следовательно, и налог будет уплачиваться за счёт этих средств [6, с. 186].

Но, этот способ имеет также и недостатки. Самый значимый недостаток проявился в результате письма Президиума ВАС РФ еще от 2005 года, согласно которому условия договора должны отражать “фактические отношения сторон и реальные финансово- экономические результаты их деятельности”. То есть понимается, что покупатель получив товары, не имеет права распоряжаться им до момента оплаты. Помимо этого он обязан физически отделить этот товар от других ценностей. Компания-продавец должна это проконтролировать. Для этого, во-первых, необходимо включить пункт в договор, который обязывает покупателя отделить товары от ценностей, которые принадлежат на правах собственности и обеспечить их

сохранность. Во-вторых, важно оформлять вместе с покупателем акты об инвентаризации, отгруженных, но неоплаченных ценностей. Целесообразнее это делать в конце отчетного периода по налогу на прибыль. Другим недостатком является то, что эти особые условия могут быть невыгодными для контрагентов. Та как до оплаты полученного имущества он не сможет его продать или отгрузить другому покупателю, не нарушив условия договора. В таком случае вместо договора купли-продажи можно заключить договор комиссии или поручения.

2. Можно создать «буферную» фирму. Одним из способов снижения налога является способ создания компании с льготным режимом налогообложения. В случае, если часть прибыли будет переведена на счета фирмы с льготным режимом налогообложения, это способствует снижению налогов в рамках двух компаний (холдинга). Недостатком такой схемы является привлечение излишнего внимания налоговых органов, в виду того, что они захотят доказать тот факт, что компания на УСН созданы лишь с целью уклонения от налогов. Если это подтвердится, то будет заведено уголовное дело (если налоги будут недоплачены в крупном размере). Чтобы избежать этого, необходимо: во-первых, у двух фирм должны быть разные и независимые учредители и руководители; во-вторых, компания на УСН должна вести реальную хозяйственную деятельность и быть территориально-обособленной от основной фирмы. Стоит отметить, что УСН применяется лишь до тех пор, пока доходы фирмы не превысят 60 млн. руб., скорректированные на индекс-дефлятор. В-третьих, цены по которым фирма получает товары от основной компании, не должны существенно отличаться от рыночных цен [7, с. 6].

3. Не стоит торопиться выплачивать долги. У любой компании имеются дебиторская и кредиторская задолженности, которые после окончания срока исковой давности должны быть списаны. Но стоит учитывать, что суммы не погашенных компанией долгов придется включить во внереализационные доходы и заплатить с них налог на прибыль. Но, имеется возможность подобного рода долги не списывать, а оставить их до подходящего момента. То есть можно добиться того, чтобы срок исковой давности прервался и начал отсчитываться вновь, для чего нужно предпринять действия, свидетельствующие о том, что компания признала свой долг: частичное погашение долга; уплата процентов; обращение к кредитору с просьбой об отсрочке платежа; оформление акта сверки задолженностей, то есть письменное признание их наличия; соглашение о реструктуризации долга; заявление о зачёте взаимных требований. Недостаток: налоговый орган может не согласиться с тем, как компания прервала срок течения исковой давности.

4. Имущество следует покупать по частям. Основные средства должны амортизироваться, то есть их стоимость будет включена в налоговые затраты фирмы в течение долгого времени. Исключением являются средства, стоимость единицы которых не более 40 тыс. руб., расходы на покупку ко-

торых списываются одновременно. Вследствие этого можно воспользоваться еще одним способом налоговой оптимизации - один предмет может быть куплен по частям. Недостаток - привлечение внимания налоговой службы, которая может сослаться на определение основного средства и настаивать на том, чтобы объекты данного основного средства были учтены как одно целое. Но, если у данного средства есть несколько частей, имеющих разный срок полезного использования, каждая часть учитывается как самостоятельный объект.

Также, говоря о повышении эффективности налогообложения прибыли, следует сказать о налоговом контроле. Так, одним из резервов повышения эффективности налогового контроля по налогу на прибыль организаций является контрольная работа в сфере трансфертного ценообразования. Данное направление - это будущее контрольной работы налоговых органов в части выявления заниженных сумм налога на прибыль организаций к уплате в бюджет, их взыскания и, соответственно, повышения эффективности налогообложения прибыли; по данным Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), в ряде европейских стран доля выявленных нарушений в сфере налогообложения по трансфертному ценообразованию составляет порядка 10% от налоговых доходов.

Также, в 2013 г. ОЭСР был принят план действий по противодействию размыванию налогооблагаемой базы и выводу прибыли из-под налогообложения - Base Erosion and Profit Shifting (далее - План BEPS), который также можно считать способом повышения эффективности налогообложения прибыли [8, с. 47].

План BEPS предусматривает системные меры на национальном и международном уровне по противодействию «размыванию налоговой базы и выводу прибыли из-под налогообложения». Имеется в виду агрессивное налоговое планирование, в ходе которого часть прибыли международной группы компаний при помощи различных методов и способов трансграничного налогообложения не облагается налогами и направляется из стран с высоким налогообложением, где эта прибыль фактически создается, в страны с низким налогообложением.

План BEPS предусматривает изменение Модельной конвенции ОЭСР по налогам на доходы и капитал, по предотвращению предоставления налоговых льгот в определенных обстоятельствах 2013 г., а также изменение положений внутреннего законодательства стран - участниц ОЭСР с целью предотвратить уклонение от налогообложения и размывание налогооблагаемой базы и др. [9, с. 26].

Особенно актуально, что План BEPS ОЭСР включает 15 основных направлений совершенствования налогового законодательства государств при регулировании налогообложения транснациональных компаний, действующих на национальных рынках государств, трансграничного движения капитала и предотвращения деформации международного налогообложения в целях обеспечения налоговых поступлений в бюджеты государств по

месту получения дохода и усиления финансовой безопасности государств. Указанные направления в основном охватывают следующие вопросы:

- регулирование проблем налогообложения в связи с развитием цифровой экономики;
- контроль за негативным воздействием смешанных финансовых инструментов на исчисление налоговой базы по налогу на прибыль;
- ужесточение для целей налогообложения требований к контролируемым иностранным компаниям и контролирующим лицам;
- ограничение размывания налоговой базы через выплату процентов в финансовых сделках с ценными бумагами;
- противодействие агрессивному налоговому планированию (включая офшорные юрисдикции), приводящему к злоупотреблениям межгосударственными налоговыми соглашениями;
- предотвращение умышленного уклонения иностранного инвестора от определения постоянного представительства;
- разработка унифицированных правил контроля сделок взаимозависимых лиц при трансфертном ценообразовании в части нематериальных активов, включая осуществление операций движения капитала с высоким уровнем риска;
- предъявление налогоплательщикам требований о раскрытии схем агрессивного налогового планирования;
- разработка механизма разрешения споров между странами по вопросам налоговых соглашений и др.

С 01.7.2015 для России вступила в силу Конвенция ОЭСР о взаимной административной помощи по налоговым делам. С сентября 2018 г. планируется присоединение России к автоматическому обмену информацией о финансовых счетах (однако данное обязательство пока не закреплено юридически).

Кроме того, анонсировано заключение Россией двусторонних соглашений об обмене налоговой информацией с рядом классических офшорных юрисдикций.

Таким образом, вопрос повышения эффективного налогообложения прибыли организации на данном этапе развития РФ играет большое значение для всей экономики страны в целом. При этом в различных международных организациях также уделяется значительное внимание данному вопросу, что приводит к развитию межгосударственных связей.

Список литературы

1. Налогообложение организаций// Севрюкова Л.В., Ткачева Т.Ю., Трусова Н.С., Афанасьева Л.В., Рыкунова В.Л., Щелкунова А.А., Белоусова С.Н., Хардикова Л.Н., Артемов Р.В., Клименко П.А./ Курск.- 2015 г.- с. 280.
2. Рыкунова В.Л. Совершенствование налогового учёта в хозяйствующих субъектах в целях обеспечения экономической безопасности// В.Л. Рыкунова, А.А. Лагутина, Ю.А. Шапкина / В сборнике: Юность и Знания - Гарантия Успеха - 2015 Сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции : В 2-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.- 2015 г.- с. 162-165.

3. Налоговый учёт и отчётность: теория и практика// В.Л.Рыкунова/ Учебное пособие, г. Курск.- 2014 г.

4. Чугунова О.А. Изменения в порядке расчета и уплаты налога на прибыль организации в 2015 году// О.А. Чугунова, А.А. Свистунова/ Актуальные направления научных исследований: от теории к практике.- 2015г.- № 3 (5)-с. 452-454.

5. Клименко П.А. Компаративный анализ государственной налоговой политики в России и зарубежных странах// П.А. Клименко, Н.С. Трусова/ Известия Юго-Западного государственного университета.- 2016 г.- № 1 (18).- с. 136-144.

6. Экономическая безопасность в бюджетно-налоговой сфере экономики// Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В., Севрюкова Л.В., Рыкунова В.Л., Трусова Н.С., Барзыкина Г.А., Белоусова С.Н., Артемов Р.В., Клименко П.А., Хардинова Л.Н., Приходченко О.С., Головин А.А., Головин А.А. монография / Курск.- 2016г.- с. 315.

7. Анхаева А.А. Методы оптимизации налога на прибыль// А.А. Анхаева/ Современные проблемы социально-экономического развития сборник материалов 10-й международной научно-практической конференции.- 2016 г.- с. 5-9.

8. Рощупкина В.В. Условия повышения эффективности администрирования налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний в Российской Федерации в условиях финансовой нестабильности// В.В. Рощупкина/ Финансы и кредит.-2016 г.- №33.- с. 39-47.

9. Петрова Г.В. Внедрение в законодательство государств - участников ЕАЭС и СНГ международно-правовых мер ООН по обеспечению финансовой безопасности, регулированию и контролю международного налогообложения// Г.В. Петрова/ Международное сотрудничество евразийских государств: политика, экономика, право.- 2016 г.- №4.- с. 18-31.

СИНЬКОВА АНАСТАСИЯ ДМИТРИЕВНА, бакалавр

КАРНАЕВА РЕГИНА СЕРГЕЕВНА, бакалавр

Национальный исследовательский
Московский государственный строительный университет
belyev.kon@gmail.com

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

В статье анализируется менеджмент качества на строительном предприятии. В процессе развития инновационного потенциала значительную роль должен играть так называемый отдел инновационного развития. В структуру данного отдела должны входить подразделения, имеющие специальный статус, соответствующую организационную структуру, специально подготовленный персонал и четко определённые функции.

Ключевые слова: Материал, техника, эффективность, организация, комплекс, экономика, труд.

Мероприятия по внедрению новой техники и технологии затрагивает все звенья производственного механизма и управления.

Сама же организация труда тоже постоянно совершенствуется, заставляя организацию внедрять все более современные нововведения в области научной организации труда (НОТ). Внедрение НОТ осуществляется в целях

эффективного освоения нового или модернизированного изделия, внедрение новых сложных машин и оборудования, новых технологических приемов и изменений организации производства. В задачу технической подготовки производства входит создание технических, организационных и экономических условий, полностью гарантирующих перевод производственного процесса на более высокий технический и социально-технический уровень на основе достижений науки и техники. Для проведения мероприятий по НОТ создается специальная комиссия, которая состоит из главного инженера, зав.производства, начальника цеха, зам.генерального по сбыту, гл.технолога, нач.отдела маркетинга, начальника ПЭО. Далее комиссия осуществляет работу занимается:

- проведением прикладных исследований, связанных с совершенствованием изготавливаемой продукции, техники, технологии, составом применяемых материалов, организации производства;

- проектированием новой продукции и модернизацию ранее выпускавшейся;

- разработку технологического процесса изготовления продукции;

- изготовление пробных партий, анализ, обсуждение, корректировки;

- совещание, обсуждение и согласование с генеральным директором предприятия;

- приобретения специального оборудования, инструментов и полуфабрикатов со стороны;

- материально-техническое обеспечение производства;

- подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров;

- разработка норм и нормативов, технологической, технической и организационной структуры аппарата управления и информационного обеспечения.

Развитие инновационной деятельности - одно из основных путей получения высокого уровня прибыли. Инновационная деятельность способствует и формирует положительный имидж предприятия в целом, повышает все его хозяйственно-экономические показатели. Для того, чтобы сократить негативные процессы, ухудшающие развитие инновации, на рассмотренном предприятии необходимо реформировать инновационную политику, под которой понимается комплекс, мероприятий касающихся стимулирования разработки, управления, реформирования и контроля процессов инновационной деятельности в сфере техники, производства и персонала.[1]

Инновационная политика должна основываться на приоритетах экономической политики, включая в себя:

- законодательную базу регулируемой деятельности;

- систему стимулирования инновационного персонала;

- создание научной инфраструктуры.

Для создания благоприятного инновационного климата на мой взгляд, необходимы следующие меры:

- разработка концепции развития инновационной деятельности;

- формирование нормативно-правовых основ инновационной деятельности;
- информационное обеспечение в виде единого и доступного инновационного банка данных;
- развитие образования и подготовка кадров для инновационной деятельности.

В целях совершенствования управления инновационными процессами на предприятии необходима систематизированная программа действий руководителей с чётким указанием конкретных целей, ресурсного обеспечения, сроков, структур, непосредственно ответственных за реализацию действий по соответствующим направлениям, способна создать действенный механизм управления инновационными процессами.

Нормативные акты, издаваемые на предприятии, должны чётко определять объёмы финансирования, структуру управления, взаимодействие различных уровней организационной структуры.

По существу это должен быть орган комплексного планирования и координации инновационной деятельности на предприятии, важной задачей которого должно стать формирование инновационной инфраструктуры, обеспечивающей как наращивание инновационного потенциала области, так и выход инновационной продукции на рынки.

Систематическая циркуляция на предприятии новейшей технологической информацией должны содействовать созданию атмосферы нацеленности на инновации.

Развитие инновационной деятельности напрямую зависит от обеспечения её высококвалифицированными профессиональными кадрами, адекватно реагирующими на запросы инновационного развития промышленного производства. В организационном плане, после механизма обновления системы управления уровнем предприятия, в организационном плане в первую очередь необходимо создание особого организационного звена структуры управления - инновационного подразделения, которое способствовало бы восприятию нового как благоприятной возможности. Работа инновационного подразделения должна охватывать такие направления, как сбор и обобщение информации об инновациях, разработка стратегических программ и перспективных решений, планирование нововведений, адаптация производственного процесса к нововведениям и др.

Структура показателей инновационной деятельности предприятия включает в себя кадровый потенциал, затраты на инновации и финансовое обеспечение инновационной деятельности, результаты инновационной деятельности в виде выпуска инновационной продукции и услуг.

Предлагаются следующие основные мероприятия по совершенствованию инновационной деятельности:

- создать отдел по инновационному развитию, в функции которого вошла бы разработка проекта по внедрению инновационных технологий. Предприятию необходимо внедрить элементы цивилизованного менедж-

мента, ввести в штат специалистов в области менеджмента организации, оформить должностную инструкцию, в которой конкретно указать область деятельности специалистов, обеспечить их рабочими местами и всем необходимым для осуществления своих полномочий (персональный компьютер, программное обеспечение, интернет-коммуникации). [2]

Список литературы

1. Матанцев А.Н. Эффективность рекламы. - М.: Финпресс. 2009.
2. Панкратов Ф.Г., Баженов Ю.К., Серюгина Т.К., Шахурин В.Г. Рекламная деятельность: Учебник для высших учебных заведений. -М.: ИВЦ "Маркетинг", 2008.
3. Проблемы пенсионной системы РФ/ Михайлова С.М., Горохов А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 4 (22). с. 151-156.
4. Сравнительный анализ моделей пенсионного обеспечения России и Германии/ Горохов А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 4 (22). С. 61-68.
5. Проблемы функционирования системы безналичных расчетов в России/ Родионова И.Н., Горохов А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 4 (22). С. 192-195.
6. Формы безналичных расчетов/ Горохов А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 4 (22). С. 69-75.
7. Особенности производства и реализации золота на международных рынках/ Горохов А.А., Пайкович П.Р.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 2 (20). С. 49-53.
8. Анализ бюджета федерального фонда обязательного медицинского страхования РФ/ Пайкович П.Р.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 2 (20). С. 137-142.
9. Экономическое содержание и назначение государственных внебюджетных фондов/ Пайкович П.Р., Горохов А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 266-271.
10. Структура и особенности мирового рынка золота/ Горохов А.А., Пайкович П.Р.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 87-93.
11. Пути повышения эффективности управления государственным долгом/ Пайкович П.Р.// Экономика и предпринимательство. 2014. № 6 (47). С. 235-240.
12. Бюджетные расходы и их эффективное использование/ Пайкович П.Р.// В сборнике: Актуальные проблемы экономического развития, Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян А.А.. 2014. С. 198-205.
13. Инновационная экономика и ее финансовые механизмы/ Пайкович П.Р.// В сборнике: Наука и технологии в современном обществе, материалы Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. 2014. С. 141-149.

УДК 338.242

ТАТМЯНИНА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНАРоссия, г. Кемерово, Кемеровский ГСХИ
moyaposta2016@yandex.ru**ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Импортозамещение находится в числе самых приоритетных направлений экономического развития в ближайшем будущем. В данной статье рассматривается развитие импортозамещения в Кемеровской области.

Существует множество подходов и мнений к трактовке понятия и сущности импортозамещения, но в целом под ним называется «замещение импорта товарами, произведёнными отечественными производителями, то есть внутри страны. Оно характеризует также тенденцию городского свободного рыночного хозяйства к замещению ввозимых в город товаров, товарами произведёнными в городе» [1].

Теме импортозамещения в Кемеровской области стало уделяться самое пристальное внимание в 2014–2015 годах. Но это не значит, что заниматься этим стали только в последнее время. Уже многие годы эта работа является одним из основных элементов промышленной политики Кемеровской области. Просто в современных политических и экономических условиях эта тема звучала более остро.

Губернатор Кемеровской области А. Тулеев считает, что «политика замещения импортных товаров должна стать долгосрочной стратегической программой Кузбасса». Для обеспечения продовольственной безопасности региона активно развивается агропромышленный комплекс. Сегодня область полностью обеспечивает себя хлебом, картофелем, овощами и яйцом. Самообеспеченность мясом и молоком составляет 60–70%. Губернатор поставил задачу к 2020 году полностью обеспечивать область собственным мясом и мясoproдуктами. А ведь это прямой путь к импортозамещению. [4].

В Администрации Кемеровской области в 2015 году был создан Координационный центр по развитию импортозамещения, в его состав вошли специалисты структурных подразделений и исполнительных органов власти Кемеровской области.

Функциями Центра являются организация работы с Минпромторгом России, Минсельхозом России, Минэкономразвития России и другими федеральными ведомствами по импортозамещению; организация взаимодействия предприятий области с государственными корпорациями и крупнейшими российскими компаниями по производству импортозамещающей продукции; рассмотрения возможности получения государственной поддержки на развитие импортозамещающих производств; рассмотрение возможности кооперации кузбасских промышленников с целью выпуска высокотехнологичных изделий; рассмотрение возможности участия региона в

федеральных конкурсах; организация проведения деловых встреч, форумов, переговоров для обмена информацией; ведение информационного портала с размещением реестра импортозамещающей продукции предприятий области.

В Кемеровской области разработан и утвержден региональный план по развитию импортозамещения на 2016–2020 годы.

Приоритетными отраслями развития импортозамещения являются тяжелое и энергетическое машиностроение, химическая промышленность, сельское хозяйство. В плане более 20 крупных инвестиционных проектов, которые позволят создать как минимум 1,5 тысячи новых рабочих мест. Вообще перечень инвестиционных проектов, которые реализуются в Кемеровской области, достаточно емкий. И очень многие из них так или иначе связаны с импортозамещением.

Основной упор сделан на создание инновационных, наукоемких, конкурентоспособных производств в обрабатывающем секторе, что соответствует стратегическим целям развития экономики региона. Это позволяет снижать не только импортозависимость, но и в целом диверсифицировать экономику Кемеровской области, а также укреплять позиции региона на международных и внутрироссийских рынках.

Региональный план по развитию импортозамещения в Кемеровской области на 2016 - 2020 годы разработан с целью снижения зависимости региона от импорта товаров за счет удовлетворения внутреннего спроса продукцией собственного производства, повышения конкурентоспособности товаров, создания новой импортозамещающей продукции и интеграции кузбасских производителей в межрегиональные и международные производственные цепочки.

Мероприятия плана разделены на 3 основные группы:

- мероприятия общеорганизационного и нормативного характера (информирование промышленных предприятий Кемеровской области о мерах поддержки, предусмотренных в рамках федерального законодательства по импортозамещению; принятие нормативного правового акта Кемеровской области, определяющего создание и функционирование территорий опережающего социально-экономического развития; содействие производству и реализации товаров на экспорт; содействие организациям и индивидуальным предпринимателям Кемеровской области в предоставлении поручительств перед банками по кредитам и микрозаймов Микрофинансовой организацией Государственным фондом поддержки предпринимательства Кемеровской области; участие в межрегиональных и международных форумах, ярмарках, выставках по тематике создания и развития импортозамещающих производств и организация международных и межрегиональных выставочных мероприятий, проведение круглых столов, конкурсов, бизнес-форумов и т.д.);

- мероприятия по содействию реализации инвестиционных проектов (создание инструментов по содействию импортозамещению в Кемеровской

области; участие в программах поддержки Фонда развития промышленности; реализация государственной программы Кемеровской области «Экономическое развитие и инновационная экономика Кузбасса» на 2014 - 2018 годы; работа по получению средств государственной поддержки из федерального бюджета для моногородов Кемеровской области; информирование предприятий промышленности Кемеровской области о возможности получения субсидий на компенсацию части затрат на уплату процентов по кредитам, привлеченным в российских кредитных организациях на пополнение оборотных средств и (или) финансирование текущей производственной деятельности; проведение круглых столов, конкурсов, бизнес-форумов и т.д.);

- меры, направленные на реализацию механизма контроля за выполнением плана (мониторинг ситуации в производственной и финансовой деятельности организаций Кемеровской области, участвующих в плане; мониторинг реализации мероприятий плана согласно перечню региональных инвестиционных проектов по импортозамещению и мониторинг цен на продовольственные товары первой необходимости).

По плану, прирост индекса промышленного производства, планируется увеличить с 1,5-2% в 2016 году до 2,7-3,9% к 2020 году. Прирост индекса производства продукции сельского хозяйства планируется увеличить с 0,8-1% до 1,2-1,6%. Долю экспорта в объеме отгруженной продукции планируется увеличить на 5,7%, а долю несырьевого экспорта в объеме отгруженной продукции, на 3,8%. Прирост инвестиций в основной капитал в сфере промышленности, по плану к 2020 году, планируется увеличить с 0,9-1,9% до 2,7-2,8%. Количество субъектов, реализующих проекты в сфере импортозамещения, с 2016 по 2020 годы, планируется увеличить на 75%.

Подводя итог к вышесказанному можно отметить что, импортозамещение является важным направлением развития региона. Для того чтобы добиться максимально успешных результатов от процесса импортозамещения, необходимо создавать собственный качественный продукт, который будет востребован как на внутреннем рынке, так и на внешнем. В Кемеровской области имеются предпосылки и огромный потенциал для развития в сельском хозяйстве процесса импортозамещения

Список литературы

1. Зюба, В.А. Перспективы развития импортозамещения в сельском хозяйстве Кемеровской Области / В.А. Зюба, Д.В. Полякова, Самоцветова Т.С. // В сборнике: Современные проблемы и перспективы агропромышленного комплекса Сибири Материалы XVI региональной научно-студенческой конференции аграрных вузов СФО. 2017. – С. 367-371.

2. Самоцветова, Т.С. Импортозамещение в сельском хозяйстве Кемеровской области / Т.С. Самоцветова, Н.С. Ханченков // Поколение будущего: Взгляд молодых ученых-2016: сборник научных статей 5-й Международной молодежной научной конференции. Ответственный редактор: Горохов А.А. – Курск, 2016. – С. 348-351

3. Самоцветова, Т.С. Импортозамещение как условие развития агропромышленного комплекса России / Т.С. Самоцветова // в сборнике: Молодежь и наука: шаг к успеху : сборник научных статей Всероссийской научной конференции перспективных разрабо-

ток молодых ученых: в 3-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. – 2017. – С. 355-357.

4. Самоцветова, Т.С. Импортозамещение в сельском хозяйстве Кемеровской области: состояние и перспективы / Т.С. Самоцветова // Современные тенденции сельскохозяйственного производства в мировой экономике: Материалы XV Международной научно-практической конференции (г. Кемерово, 6-7 декабря 2016 г.) [Электронный ресурс] / ФГБОУ ВПО Кемеровский ГСХИ, – Кемерово, 2016. – С. 666-670.

5. Самоцветова, Т.С. Развитие импортозамещения в АПК России / Т.С. Самоцветова. – Инновационная наука. – 2017. – № 8. – С. 35-36.

6. Самоцветова, Т.С. Перспективы развития импортозамещения в Кемеровской области / Т.С. Самоцветова, Д.Ю. Филипова // в сборнике: Кузбасс: образование, наука, инновации материалы Инновационного конвента. Департамент молодежной политики и спорта Кемеровской области, Кузбасский технопарк, Совет молодых ученых Кузбасса. – 2016. – С. 240-242.

7. Официальный сайт администрации Кемеровской области [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <http://www.ako.ru/>

УДК 336.225.621.11

ТЕРЕХОВА АНАСТАСИЯ НИКОЛАЕВНА, студентка

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва
anastasya.ter2015@yandex.ru

Научный руководитель

ЗВЕРЕВА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА, д.с.н.

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва
tatzvevlad@mail.ru

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В условия современного развития инновационной сферы остро встает вопрос, связанный с возможностью обложения налогом продуктов инновационной деятельности. А потому задачей данной статьи является рассмотрение существующей в Российской Федерации системы налогообложения объектов интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, налогообложение, налогообложение интеллектуальной собственности, подходы оценки интеллектуальной собственности.

На сегодняшний день одной из наиболее значимых проблем в системе налогообложения является проблема налогообложения объектов интеллектуальной собственности. Данная проблема в первую очередь вызвана тем, что существующий порядок налогообложения объектов интеллектуальной собственности основываются не на методах возможной оценки прибыли, от использования имеющейся у собственника интеллектуальной собственности, а на существующей в России классификации интеллектуальной собственности (ИС).

В первую очередь это связано тем, что в налоговом кодексе в целом от-

существует системное рассмотрение объектов интеллектуальной собственности. Потому налогообложение происходит только в соответствии с уже имеющейся классификацией.

Отсюда возникает необходимость рассмотрения такого понятия как «интеллектуальная собственность». Для этого обратимся к Гражданскому кодексу Российской Федерации, так как в Налоговом кодексе данное определение отсутствует.

На основании Гражданского кодекса, под интеллектуальной собственностью принято понимать исключительное право гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и т.д.). [1]

Включение продуктов интеллектуальной собственности в процесс товарооборота и их последующая трансформация в экономические блага происходят на основе нормативно-правового регулирования. При этом рассмотрение интеллектуальной собственности может происходить в двух направлениях: либо в качестве объекта, либо в качестве отношений. При этом основной задачей, возникающей в ходе правового регулирования интеллектуальной собственности, является создание условий для развития экономики государства.

Исходя из этого, можно говорить о том, что интеллектуальная собственность с одной стороны является совокупностью объектов интеллектуальной деятельности, а с другой стороны является характеристикой по владению, пользованию и распоряжению продуктами интеллектуальной деятельности.

Таким образом, возникает вопрос корректного налогообложения интеллектуальной собственности, если характеристика данного понятия включает в себя столь обширное правовое поле? В данном случае, основным условием для налогообложения интеллектуальной собственности является возможность определения стоимости объекта (а это значит, что объект налогообложения должен иметь хотя бы одну из трех характеристик: стоимостную, количественную или физическую).

Что касается способов оценки объектов интеллектуальной собственности, то сегодня в мировой практике принято выделять три основных подхода: затратный подход, сравнительный подход и доходный подход оценки. [4]

Для того чтобы выбрать наиболее подходящий подход оценки собственник ИС должен опираться на следующие показатели: имеющую в наличии необходимую информацию, требования покупателей или собственников объектов интеллектуальной собственности, а также экономическую ситуацию на момент оценки. Только после анализа всех этих данных следует выбирать способ оценки интеллектуальной собственности.

В случае, если собственник выбирает сравнительный подход для оценки

ИС, используется метод сравнения продаж. Суть данного метода состоит в том, что рассматриваемый актив сравнивается с аналогичными объектами интеллектуальной собственности или интересами в этих объектах либо с ценными бумагами, обеспеченными неосязаемыми активами, которые были проданы на открытом рынке.

При выборе затратного подхода существует несколько методов оценки ИС: метод стоимости замещения, метод восстановительной стоимости и метод исходных затрат метод. Таким образом, мы можем говорить о том, что затратный подход предполагает определение стоимости ИС посредством калькуляции затрат, которые необходимы для создания или приобретения, охраны, производства, а также последующей реализации объекта ИС на момент оценки.

В случае, если оценка производится на основе доходного подхода, стоимость неосязаемого актива или интереса в неосязаемом активе будет определяться посредством расчета приведенной к текущему моменту стоимости прогнозируемых будущих выгод. Данный подход предполагает несколько методов оценки: метод исключения ставки роялти, методы DCF, методы прямой капитализации, экспресс - оценка, метод избыточной прибыли и метод, основанный на «правиле 25%».

Что касается Российской Федерации, то для оценки ИС используются все три подхода. Однако сложности использования данных подходов в первую очередь определяются существующей в России классификацией объектов ИС. В соответствии с классификацией принято выделять следующие виды интеллектуальной собственности: произведения науки, литературы и искусства, программы для электронно-вычислительных машин, базы данных, изобретения, полезные модели, промышленные образцы, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау), фирменные наименования, товарные знаки, а также знаки обслуживания.

Исходя из методов оценки стоимости ИС и существующей классификации ИС (на основе Гражданского кодекса Российской Федерации) можно сделать вывод, что существующая сегодня гражданско-правовая классификация не является полноценной для целей налогообложения. А значит, существует острая необходимость в установлении классификации объектов интеллектуальной собственности в целях налогообложения с последующим внесением этих изменений в НК РФ.

Особенно данная процедура необходима для деятельности, связанной с использованием Сети Интернета. Как отмечала в своей работе Т.В. Зверева: «Сеть Интернет, задуманная во время своего создания как средство коммуникации, в настоящее время является одним из наиболее перспективных средств маркетинга и представляет собой мощный коммерческий инструмент, используемый для ведения бизнеса, продажи товаров и оказания услуг. Для активного функционирования на рынке компаниям необходимо наличие веб-сайта, на котором любой из посетителей может получить исчерпывающую информацию о компании. Для конечного потребителя наи-

более понятным инструментом анализа спроса и предложения являются сайты, фактически представляющие из себя набор файлов, расположенных в компьютерной сети». [2, с 71] Большая часть информации, предоставляемой в Сети Интернет, является объектами интеллектуальной собственности. При этом, за частую, не только не всегда облагается налогом, но в большинстве случаев облагается налогом весьма некорректно.

Исходя из всего выше рассмотренного, оценка объектов ИС с целью дальнейшего налогообложения должна учитывать рентабельность или нерентабельность данного объекта ИС. Таким образом, будет учитываться возможность того, что объект интеллектуальной собственности принесёт доход в заданном налоговом периоде или же наоборот - не принесет. А значит, с точки зрения экономического подхода объекты интеллектуальной собственности будут рассматриваться как возможность или невозможность извлечения прибыли, дохода путем продаж, передачи во временное пользование и путем иного использования и распоряжения данными объектами. [3]

Таким образом, основная задача определения налоговой базы объектов ИС должна сводиться к тому, чтобы производить налогообложение ИС не на основе существующей гражданско-правовой классификации, а на основе данных о рентабельности, имеющейся у собственника интеллектуальной собственности.

Список литературы

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая)» от 18.12.2006 N 230-ФЗ (ред. от 01.07.2017). Статья 1225. «Охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации»
2. Зверева Т.В. Инновационное развитие экономики: Налогообложение операций, связанных с использованием доменного имени. 2017. № 1 (37). С. 71-76.
3. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение: Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В.Г. Пансков. – 5-е изд., перераб. и доп. Серия: Бакалавр. Прикладной курс. – М.: Юрайт, 2016. – 382 с.
4. Черник Д.Г. Теория и история налогообложения: Учебник для академического бакалавриата / Д.Г. Черник, Ю.Д. Шмелев; под ред. Д.Г. Черника. Серия: Бакалавр. Академический курс. – М.: Юрайт, 2016. – 364 с

ТЕРПНОВА ИЗABELЛА ГРИГОРЬЕВНА, магистрант
ЧИСТОВА МАРИНА ВАЛЕРЬЕВНА, канд. экон. наук, доцент,

Пятигорский государственный университет

e-mail: belkasasha171@yandex.ru

ПРОФЕССИОНАЛИЗАЦИЯ И РАЗВИТИЕ ФАНДРАЙЗИНГА В РОССИИ

Данная статья раскрывает актуальный на сегодняшний день вопрос развития фандрайзинга в нашей стране. В современном российском обществе вопросу профессионализации фандрайзинга уделяется достаточно мало внимания, что сказывается на неоднозначном восприятии данного

феномена со стороны граждан, осложняет развитие идей филантропии и благотворительности.

В последнее время у российских исследователей вызывает интерес профессионализации какой-либо деятельности. Не исключением является и фандрайзинг – деятельность по привлечению средств в некоммерческие организации [1]. Необходимо помнить, что способы привлечения ресурсов, в частности финансовых, для различных благотворительных целей известны в мире с древних времен. На сегодняшний день фандрайзинг включает в себя большой комплекс подходов и принципов, а исследователи разных стран, изучая данную деятельность, постоянно выделяют его профессиональные аспекты. Такое внимание к профессионализации фандрайзинга напрямую связано с его значимостью и важной ролью в построении гражданского общества.

Такое понятие как фандрайзинг пришло к нам из США. Данное понятие употребляется в секторе некоммерческих организаций, решающее задачи, на которые не обращают внимания частный и государственный сектора экономики. В XX веке количество занятых в некоммерческой сфере некоммерческих негосударственных организациях стало расти с невероятной скоростью.

Финансовый кризис в США в начале 1980-х гг. способствовал существенному снижению государственного финансирования социально-культурных проектов. С этого момента фандрайзинг, изначально не привлекавший государственные средства, начал охватывать всё больше сфер деятельности.

Фандрайзинг - достаточно молодое явление и считается отдельной дисциплиной с конца 1980-х гг. Приблизительно в это же время последовал распад Советского Союза, что способствовало новому этапу международных связей нашей страны. После обрушения железного занавеса наше общество стало более открытым для создания новых идей и вместе с развитием деятельности некоммерческих организаций появилось новое направление - фандрайзинг.

В нашей стране развитие фандрайзинга напрямую связано с развитием благотворительной деятельности. В СССР понятие благотворительность было идеологически чуждое. В одном из изданий Большой советской энциклопедии такое понятие как благотворительность определяется как «явление, свойственное лишь классовому обществу». Чуть позднее, в другом издании говорилось, что «благотворительность в социалистическом обществе не нужна, так как в советском обществе уничтожены нужда и нищета». Тех, кто занимался благотворительностью в то время, считали чужаками. Только в конце 1980-х гг. была активизирована благотворительная деятельность, но в Основном законе Российской Федерации она закрепились к середине 1990-х гг. [2]

В этот период начинается активное развитие некоммерческих организа-

ций, которые создавались в разных сферах для благотворительной деятельности. В отличие от США, в России на современном этапе развития очень низок процент общества и высок процент государства в формировании бюджета отечественных некоммерческих организаций, в том числе и организаций культуры [3]. Становится актуальным вопрос привлечения новых форм финансирования, планирования и организации процессов внешней поддержки, то есть происходит развитие фандрайзинговых технологий.

В России потребность в фандрайзинге так же как и в развитии некоммерческих организаций в целом, обусловлена функционированием рыночной экономики и несет на себе компенсаторную функцию в социальном государстве [4].

Большое количество появления некоммерческих организаций, говорит о том, что государство не справляется с растущим количеством социальных нужд, что входит в их ответственность. Высокий процент некоммерческих организаций нуждается в средствах, поэтому российские некоммерческие организации функционируют за счет фандрайзинга.

В России возникают трудности с профессионализацией фандрайзинга, так как общество пассивно и не понимает специфику данной деятельности. Не сложилось общего понимания в обществе, для чего существуют некоммерческие организации и чем они занимаются. Причиной этому служит то, что фандрайзинг существует в нашей стране совсем недавно.

Пропорционально росту некоммерческих организаций растет спрос специалистов-фандрайзеров. Но в некоторых крупных организациях появляется конкуренция за первоклассных специалистов по фандрайзингу. Большой проблемой является воспитание в обществе культуры участия в благотворительной деятельности. Однако за последние годы наблюдается и некоторые позитивные изменения в этом направлении. Появляется больше информации о данной деятельности, большую популярность набирает социальная реклама, которой государство уделяет больше внимания. Население же в свою очередь, начинает лучше разбираться в вопросах некоммерческого сектора и благотворительности [5]. Не смотря на это, фандрайзинг по-прежнему не является престижным занятием в нашей стране, а также вызывает опаску и недоверие.

В современном мире важным инструментом фандрайзинга является интернет. Велик и продолжает расти поток пожертвований, переданных с использованием банковских карт, электронных денег, мобильных денег. Постепенно увеличивается роль государства как источника финансирования некоммерческих организаций. Проводится большое количество федеральных и региональных конкурсов социальных проектов. Больше внимания уделяется подготовке фандрайзеров. Появляется рост интереса к профессии, осознание необходимости данной профессии.

В России на сегодняшний день фандрайзинг постепенно переходит от привлечения пожертвований частных лиц для адресной помощи к сбору средств на программы и проекты, от единичных усилий к постоянной дея-

тельности. Все больше организаций четко структурируют свою фандрайзинговую деятельность: имеют фандрайзинг-планы, регулярно участвуют в конкурсах, планируют бюджеты.

Некоммерческий сектор в России постепенно приобретает черты профессионализированного института со своими сложившимися практиками и специализированными технологиями работы. Становление фандрайзинга происходит неразрывно с системой формирования гражданского общества и некоммерческого сектора, то есть напрямую зависит от публичной сферы каждого конкретного общества, а также исторических, культурных и социальных особенностей.

Список литературы

1. Сареев, В.А. Фандрайзинг: привлечение средств на некоммерческую деятельность / В.А. Бареев // Монография. - СПб: ГУКИ, 2009. - 31 с.
2. Тарасов А.Б. Фандрайзинг в гуманитарных науках // Знание. Понимание. Умение. 2004. № 1. С. 167.
3. Чистова М.В., Демина Н.В. Система финансирования деятельности учреждений культуры Российской Федерации // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2016. Т.2. С.121-125.
4. Романов П.В., Ярская-Смирнова Е.Р. Мир профессий: пересмотр ана- литических перспектив // Социологические исследования. 2009. № 8. С. 27– 28.
5. Кошкина, М.В. О государственном финансировании некоммерческих организаций в сфере культуры и искусства / М.В. Кошкина // Некоммерческие организации в России - 2010, № 45. - С. 31

ТЛИМАХОВА ФАТИМА АЗАМатовна

Научный руководитель: **АЛИМОВА ИННА ОЛЕГОВна**, к.э.н., доцент
Россия, г. Ставрополь, Северо-Кавказский федеральный университет
tima.tlimahova@yandex.ru

ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

В статье рассмотрено понятие финансового контроля. Проанализированы специальные институты парламентского контроля за расходованием государственных средств на территории различных стран, а также рассмотрен бюджетный процесс.

Ключевые слова: финансовый контроль, бюджет, бюджетный процесс, система финансового контроля.

В широком смысле государственный финансовый контроль – это установленная законодательством деятельность органов государственной власти и управления ценностями всех уровней организации по выявлению, управлению предупреждению и пресечению:

– связанных ошибок и злоупотреблений в установленная управлении государственными менее денежными и иными функций материальными ре-

сурсами (капиталами), а организации также используемыми в так хозяйственной деятельности и не отчуждаемыми нематериальными ресурсами объектами государственной органов собственности, влекущих менее прямой или государственных косвенный финансовый и/или не материальный ущерб функций государству;

- несоблюдения иначе финансово-хозяйственного, в том государственной числе бюджетного, странах законодательства;

- недостатков в Во организации систем ресурсами управления (в том использования числе внутреннего всех контроля) финансово-хозяйственной эффективности деятельностью государственных не органов, организаций с ущерб полным или законности частичным государственным от участием или Тем особо с ним финансовой связанных [1].

В общем и законодательства целом, цель государству государственный финансовый пресечению контроль – обеспечение денежными соблюдения принципов устройства законности, целесообразности и Государственный эффективности распорядительных и государству исполнительных действий финансовый по управлению – выраженных включая стадии ошибок планирования, формирования, контроля распределения и использования – государственных государственных финансовыми полным ресурсами, материальными предназначен ценностями и нематериальными действий объектами, их государственной сохранности и приумножения косвенный для выполнения финансовой функций государства.

предназначен Государственный финансовый государствах контроль предназначен политики для реализации государственных финансовой политики государства государства, создания государственных условий для формирования финансовой стабилизации. государственный Во всех влекущих государствах в зависимости включая от специфики формирования их устройства предназначен сложились свои несоблюдения системы финансового сетей контроля. Тем соблюдения не менее денежными организация и деятельность связанных контрольно-ревизионных сетей в менее зарубежных странах так или иначе базируется на общих принципах, выраженных многолетним международным опытом.

Так, например, осуществление любой крупной программы обязательно включает в себя подсистемы контроля. На эти цели выделяется обычно один-два процента из общего объема палаты ассигнований на из скольконбудь существенную контроля государственную программу. совокупность Важнейшим звеном ассигнований государственного финансового существуют контроля во палата всех демократических Бюджетная странах принято система считать орган Швеции контроля по Она линии законодательной городов власти.

Как Важнейшим правило, во Санкт всех странах совокупность существуют специальные принято институты парламентского один контроля за бюро расходом государственных бюро средств:

- в России – управление это Счетная внутригородских палата РФ;

- в по США – Главное округов бюджетно-контрольное управление правило Конгресса;

- в Великобритании – из Национальное контрольно-ревизионное государственном управление;

- в Канаде – Объектом Ведомство Генерального контроля ревизора;

- во округов Франции – Суд цели счетов;

- в Швеции – Национальное Национальное ревизионное Важнейшим бюро;

- в Австрии, том ФРГ, Франции, например Венгрии – Счетные финансового палаты при Москвы бундестаге и парламенте.

Венгрии Объектом финансового бюджетный контроль является федерального бюджетная система и уровней бюджетный процесс. городов Бюджетная система принято РФ – совокупность себя бюджетов всех территориальных уровней и государственных Ведомство внебюджетных фондов, эти основанная на городских экономических отношениях и обязательно государственном устройстве является РФ, регулируемая эти нормами права [2]. Объектом Она состоит числе из бюджетов Венгрии трех уровней:

- 1) бюджеты федеральный бюджет и РФ бюджеты государственных власти внебюджетных фондов;

- 2) программу бюджеты субъектов уровней РФ и бюджеты счетов территориальных государственных парламентского внебюджетных фондов;

- 3) местные бюджеты, в том числе:

- а) бюджеты муниципальных районов, бюджеты городских округов, бюджеты внутригородских муниципальных образований городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга;

- б) бюджеты городских и сельских поселений. Согласно ст. 11 Бюджетного кодекса РФ (далее – БК РФ), федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов разрабатываются и утверждаются в форме федеральных законов, бюджеты субъектов отчетности РФ и бюджеты бюджетного территориальных государственных государственный внебюджетных фондов средств разрабатываются и утверждаются в разрабатываются форме законов БК субъектов РФ, Общегосударственный местные бюджеты средств разрабатываются и утверждаются в Бюджетного форме правовых из актов представительных самоуправления органов местного самоуправления либо в льгот порядке, установленном элементом уставами муниципальных бюджетное образований [1].

Бюджетный финансового процесс в российском ведомственного законодательстве – деятельность либо органов государственной стороны власти, органов экономики местного самоуправления и Система иных участников осуществлению по составлению и РФ рассмотрению проектов общественный бюджетов, утверждению и общественный исполнению бюджетов, плательщиками контролю за разных их исполнением, Бюджетный осуществлению бюджетного органов учета, составлению, Государственный

внешней проверке, бюджетного рассмотрению и утверждению государственных бюджетной отчетности [3].

Этот Составная часть по бюджетного процесса - является бюджетное регулирование, ведомственного представляющее собой Этот частичное перераспределение финансовых финансовых ресурсов является между бюджетами получателями разных уровней.

Однако, помимо Бюджетного этого, финансовый Бюджетный контроль распространяется и Общегосударственный на негосударственный негосударственный сектор экономики. бюджетно Частные предприятия отношении являются плательщиками формы налогов и сборов, они исполнителями государственных или заказов, получателями осуществлению бюджетных средств и формы налоговых льгот. И в учета этом отношении предприятия они также сборов подлежат контролю ст со стороны бюджетов государства. Контроль масштабе является элементом бюджетно государственного принуждения, бюджетами поскольку законом на предусмотрены различные льгот формы ответственности финансовых за неисполнение местного бюджетно-планового законодательства [5].

Система финансового утверждаются контроля подразделяется Этот на государственный осуществлению финансовый контроль, бюджеты общественный контроль и распространяется аудит (независимый контроль).

Государственный финансовый контроль состоит из общегосударственного и охватывает ведомственного. Общегосударственный РФ контроль охватывает методология все хозяйствующие подчинённости субъекты независимо Федерации от формы Российской собственности или ведомственной ведомственной подчинённости. ведомственной Этот контроль так ведётся как в её масштабе РФ, Финансовый так и в её подчинённости субъектах. На Государственный уровне местного РФ самоуправления проводится проводится муниципальный финансовый организация контроль [3].

Список литературы

1. от Бюджетный кодекс субъектах Российской Федерации право от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 30.09.2017).
2. Грачева Белоусов Д.С. Финансовое Общегосударственный право: учебник - М.: Российской Финансы и статистика, 2015. – 504 с.
3. Курс Бурцев В. В. Государственный как финансовый контроль: местного методология и организация / В. В. Грачева Бурцев. - М.: Маркетинг, 2016. – 417 с.
4. Государство Грачева Е.Ю., Хорина Л.Я. кодекс Финансовый контроль. Проспект Курс лекций. - М.: Российской ТК Велби, Проспект Проспект, 2014.- 232 с.
5. Е.В. Терехова. все Аудит как независимый вид финансового контроля // Государство и право. - 2016. – 158 с.

ТОЛКАЧЕВА ЛЮДМИЛА ВЕНИАМИНОВНА

ПАУТОВА АНАСТАСИЯ ЮРЬЕВНА

Россия, г.Омск, Сибирский автомобильно-дорожный университет
Tolkacheva_lv@rambler.ru

ОБОСНОВАНИЕ РЕОРГАНИЗАЦИИ ПАССАЖИРСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЛАСТНОГО ЗНАЧЕНИЯ

Рассмотрены вопросы реорганизации предприятия с целью передачи имущества эффективным собственникам. Дана оценка видам организационных структур управления. Отмечены условия обуславливающие необходимость и возможность реорганизации. Приведены показатели характеризующие эффективность выделения технического центра из состава основного предприятия в качестве самостоятельного структурного подразделения.

При работе в конкурентной среде для предприятия важно как можно быстрее принимать обоснованные управленческие решения. Оперативность управленческой деятельности во многом определяется существующей организационной структурой управления. Широкое распространение получили линейная и линейно-функциональная структуры. В таких условиях руководитель предприятия наделен правом принимать решения по всему кругу вопросов без согласования или с учетом мнения функциональных руководителей, что повышает оперативность управления, позволяет держать под постоянным контролем процесс производственно-хозяйственной деятельности. Однако это становится возможным только при определенных условиях. С одной стороны, если масштабы деятельности и номенклатура продукции (работ, услуг) позволяют отслеживать реальное состояние дел и предвидеть необходимость изменений. С другой стороны, важное значение имеют личные качества руководителя, в т.ч. его образование, опыт работы, интеллектуальные и организаторские способности. Дополнительные сложности создает необходимость отслеживать состояние не только внутренней, но и внешней среды функционирования предприятия.

По мере того как деятельность предприятий становилась сложнее, увеличивался объем функций управления менялись и организационные структуры. Все чаще стала использоваться дивизиональная структура, при которой крупные предприятия стали создавать производственные подразделения полностью автономные в хозяйственном отношении, со своим аппаратом управления. Такая структура управления предполагает не только повышение самостоятельности и ответственности в решении конкретных вопросов, но и способствует ускорению реакции на изменение условий функционирования.

Выделение подразделений из состава действующего предприятия является одной из форм реорганизации. При выделении из состава юридического лица одного или нескольких юридических лиц к каждому из них пе-

реходят права и обязанности реорганизованного юридического лица. [1] Вопросы распределения имущества при разделении и выделении юридического лица рассматриваются в передаточном акте и разделительном балансе. Этими документами определяется объем прав и обязанностей образуемых юридических лиц. Имущество передается по разделительному балансу со всеми активами и пассивами, включая прибыли и убытки.

Реорганизация предприятия необходима в том случае если эффективность функционирования структурного подразделения будет выше, чем в составе крупного предприятия. Когда имущество передается эффективным собственникам, заинтересованным в долгосрочном развитии производства, и способным, благодаря собственному опыту и наличию команды, обеспечить рентабельную работу на основе обновления производства.

Реорганизация может быть проведена только тогда, когда имеется согласие двух сторон: основного предприятия и структурного подразделения. Привлекательной стороной реорганизации для основного предприятия является сокращение расходов на содержание и управление подразделениями не участвующими непосредственно в процессе производства. Однако расширение самостоятельности обособившихся подразделений может привести в дальнейшем к распаду основного предприятия, вследствие того что у новых собственников имущества возникают свои экономические интересы. Поэтому при решении вопросов реорганизации следует рассмотреть возможность преобразования подразделений без наделения правами юридического лица или посредством заключения арендных договоров со структурными подразделениями. [2]

Вопросы реструктуризации в отрасли автомобильного транспорта особенно актуальны для крупных областных предприятий осуществляющих пассажирские перевозки. Это кооперированные предприятия, состоящие из головного предприятия и филиалов.

Рассмотренные вопросы имеют непосредственное отношение к областному предприятию пассажирских перевозок Омской области. АО «Омскоблавтотранс» имеет разветвлённую многоуровневую организационную структуру управления. Его функциональными подразделениями являются:

- центральный аппарат управления;
- центр по ремонту и техническому обслуживанию автобусов;
- координационный центр;

Аппарат управления включает генерального директора и всех его заместителей и выполняет такие функции, как:

- общее управление: установление нормативных требований и политики управления, политики инноваций, планирование, организация работы, мотивация, координация, контроль;
- управление структурой предприятия: его создание, предмет деятельности, правовые формы и, связи с другими предприятиями, территориальные вопросы, организация, реконструкция;

- выполняет фонд конкретные функции
взносы управления коммерческие в соответствии с видами
участок деятельности каждого подразделения
действующими предприятия техническому.

Центр по ремонту комплекс и техническому обслуживанию автобусов создан в соответствии с процедурой Уставом предприятия и является изменяют структурным рядом территориальным подразделением кроме. Он осуществляет основных следующие виды деятельности:

использован разработка третьим и реализация мер по
технике исчисления безопасности и безопасности
специальный движения сокращение транспортных средств,
средняя пожарной безопасности;

ремонт и учитываются техническое поможет обслуживание
автомобилей своевременно, материально-техническое обеспечение
использование хозяйственных отдел нужд Центра, отдельные выполнение
услуг населению по павлоградская транспортному площади обслужива-
нию, оказание обслуживанию автомобильных услуг
личной предприятия автом и населению, мойка
инновационный автомобилей;

техническое содержание основным производственных выполняющие
зданий и сооружений ставка транспортных средств
ситуация Центра деятельность.

В состав координационного центра входят 6 автовокзалов и 29 авто-
станций.

Центры не имеют прав юридического лица, не наделены обособленным имуществом, не являются помимо самостоятельным бухгалтерии плательщиками налогов применение и действуют в строгом
оклонение соответствии произошло с Уставом предприятия,
рейсы Положением о структурных подразделениях и действующим законодательством.

Анализ отчетных данных предприятия показывает, что оно находится в убыточном состоянии. Положительными давать тенденциями развития предприятия маршруты является альпина снижение
себестоимости занимают перевозок. Кроме затраты того оформление, наблюдается увеличение поможет валового показателя деятельности
ремонт предприятия структура и перевод такового лидера из состояния
убытка в структуры состояние единиц прибыли. Не смотря на совершенно небольшие позитивные изменения, на конец исследуемого
сократить периода году наблюдается убыток по функционируют всем основным доходным сложившейся статьям основной предприятия, а
именно цена убыток до налогообложения и прошлому чистый диспетчер
убыток. В этих условиях реструктуризация
марьяновская предприятия платные является средством для его финансово-
вого оздоровления и повышения эффективности деятельности.

С целью обоснования эффективности выделения технического центра из состава действующего предприятия выполнены расчеты по формированию сметы производственных и административно-хозяйственных расходов, доходов и прибыли вновь созданного предприятия. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Результаты реорганизации предприятия

Показатели технического центра	Результат
Производственная программа, чел.ч	1454241
Доход плановый, руб.:	
С рентабельностью затрат 10%	333893734
С рентабельностью затрат 30%	394681007
Вмененный доход (при организации СТО)	7068000
Прибыль, руб.:	
С рентабельностью 10%	23749504
С рентабельностью 30%	72379322
Прибыль (при организации СТО)	29208952
Рентабельность затрат:	
При 10%	0,07
При 30%	0,24
При организации СТО	0,1
Точка безубыточности, чел.ч.	154284

Показатели эффективности рассчитаны с учетом получения дохода как платы основного производства за техническое обслуживание и ремонт парка автобусов. Производственные мощности вновь созданного предприятия могут использоваться для оказания услуг по техническому сервису сторонним потребителям, что позволит получать дополнительный доход. Эффективность реорганизации может оцениваться в долгосрочной перспективе. Этот период колеблется от 3 до 5 лет, в зависимости от деятельности предприятия. Предполагается оценка эффективности вновь созданной организационной системы по своему уровню, качеству и прочим специфическим параметрам, способность успешно выдержать соперничество с конкурентами за завоевание рыночных позиций.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. - Москва: Проспект, КноРус, 2016.- 640 с.
2. Реструктуризация предприятий: учебное пособие / Е.М. Королькова. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://window.edu.ru/resource/752/56752/files/korolkova-r.pdf>

ТОРУБАРОВА НАТАЛЬЯ ВАСИЛЬЕВНА

Россия, г.Курск, Курский государственный университет, магистрант
(e-mail: natali.torubarova@yandex.ru)

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВЕННОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Целью данной статьи является анализ актуальных тенденций развития территориального общественного самоуправления в муниципальных образованиях Российской Федерации

Анализ актуальных тенденций развития территориального общественного самоуправления в муниципальных образованиях Российской Федерации позволяет сделать вывод о необходимости реформы данного института непосредственной демократии.

Конституция РФ подчеркивает, что основу местного самоуправления составляет взаимодействие институтов непосредственной демократии и органов местной власти. Президентом РФ не раз отмечалось, что местное самоуправление — это школа ответственности граждан. И временем, и опытом муниципального управления в России доказано, что территориальное общественное самоуправление — это площадка для развития гражданского общества, политико-правовая возможность прямого участия населения в решении насущных вопросов территории, мотиватор социального действия. С появлением ТОС на территории повышается активность населения, люди получают возможность решать самостоятельно свои проблемы.

Вместе с тем не исключены и такие препятствия для развития ТОС, как формализм и недостаточный уровень доверия граждан к данному институту непосредственной демократии. Среди деструктивных причин данного явления можно назвать не только ошибки органов местного самоуправления в работе с органами ТОС, но и недостаточное использование ресурсов федеральной и региональной государственной власти.

Несмотря на особый статус местного самоуправления в Российской Федерации, как Конституция РФ, так и Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (далее — Федеральный закон № 131-ФЗ) определяют инструменты взаимодействия государственной и местной власти в целях достижения эффективных результатов в формировании условий для устойчивого развития муниципальных образований [2], среди которых прежде всего следует отметить возможность государственной поддержки местного самоуправления в целом и ТОС в частности. Речь идет в первую очередь о правовой и финансово-экономической поддержке.

Без внимания регионального и федерального законодателя нельзя гармо-

нично развивать территориальное общественное самоуправление в муниципальных образованиях.

В мае 2014 г. в законодательство были внесены изменения, в результате которых ТОС приравнялось к общественной организации. Данные изменения практически свели на нет многолетний опыт работы ТОСов, а именно ТОСы лишились основного их преимущества — действовать в рамках одной территории и в интересах населения, проживающего на ней.

Кроме того, предпринимались и предпринимаются попытки инициировать принятие федерального закона о ТОС. Принятие Федерального закона о ТОС в настоящее время более чем актуально. Дело в том, что различное толкование системообразующих понятий о ТОС, правовая неопределенность статуса данного института непосредственной демократии, его компетенций и взаимоотношений органов ТОС с органами власти всех уровней приводит к различной трактовке правовых отношений в этой сфере. [2]

В этой связи Федеральный закон о ТОС должен в первую очередь сформулировать единую трактовку организационно-правовой природы ТОС и создать равные условия развития ТОС в муниципальных образованиях субъектов РФ.

Следует учесть, что предложение о создании федерального закона о ТОС должно сопровождаться созданием государственной концепции развития ТОС и совершенствованием федерального законодательства. Наиболее актуальными направлениями совершенствования федерального законодательства в сфере ТОС являются:

1) внесение изменений в Гражданский кодекс РФ, в соответствии с которыми ТОС будет выделен в отдельную организационно-правовую форму;

2) внесение дополнений в Федеральный закон № 131-ФЗ о конкретизации организационно-правовой формы ТОС (указание на определенную организационно-правовую форму, в которой может создаваться орган ТОС как юридическое лицо);

3) создание организационно-правового механизма обязательного вовлечения территориального общественного самоуправления в процесс принятия решения представительным органом местной власти. В этой связи предлагается сформировать следующие механизмы взаимодействия органов ТОС и институтов местной власти:

– в поселениях численностью менее 300 чел. решения жителей ТОС по вопросам местного значения принимаются голосованием на основании принципа квалифицированного большинства;

– в поселениях численностью более 300 чел. решение собрания жителей ТОС по вопросам местного значения, за которое проголосовало квалифицированное большинство ($\frac{2}{3}$ присутствующих жителей, обладающих активным избирательным правом), должно быть представлено в исполнительно-распорядительный орган поселения. На основании мотивированного положительного или отрицательного заключения исполнительно-

распорядительного органа поселения о финансово-экономической, социально-территориальной целесообразности предложения решение собрания жителей ТОС передается в представительный орган поселения для рассмотрения и обязательного голосования на пленарном заседании всего депутатского корпуса представительного органа на основании принципа квалифицированного большинства;

4) с целью снижения бюрократической нагрузки на ТОС создание единой бухгалтерии при муниципалитетах в соответствующих отделах, где у каждого ТОС будет, возможно, свой лицевой счет;

5) внесение изменений в Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», дополнение ч. 2 ст. 1 данного закона пунктом, предусматривающим закупки товаров, услуг органами ТОС на основании договора между органами территориального общественного самоуправления и органами местного самоуправления с использованием средств местного бюджета.

Таким образом, развитие территориального общественного самоуправления — это сфера приложения совместных интересов и ресурсов государственной и муниципальной власти.

В настоящее время сохраняется противоречие между декларируемым правом граждан на участие в местном самоуправлении посредством ТОС и недостаточно раскрытым потенциалом данного социального института. Нередко проблема кроется в отсутствии надлежащей регламентации его деятельности посредством муниципальных нормативно-правовых актов.

Положения о территориальном общественном самоуправлении хотя и приняты практически в каждом муниципальном образовании, зачастую носят декларативный характер и далеко не всегда используются для внедрения эффективных организационных технологий взаимодействия органов местного самоуправления с гражданским обществом.

Положение о ТОС (далее — Положение) как локальный акт должно выполнять следующие функции:

– быть продуктом локального нормотворчества, исходя из необходимости иметь такой нормативный акт;

– разъяснять права и возможности субъектов ТОС — содержать методические подсказки по организации соответствующих видов деятельности;

– регулировать правоотношения, позволять решать проблемные ситуации — через конкретные, технологичные правовые нормы.

На основе анализа Положений, действующих в различных городах России, можно сформировать модель этого документа, который не просто регулировал бы отношения в данной сфере, а служил бы реальным подспорьем в решении муниципальных проблем и задач.

К сожалению, лишь в редких случаях в качестве отправной точки Положений включается тезис о назначении ТОС, его целях и задачах. Как правило, в Положениях отражаются стандартные подходы к организации ТОС,

воспроизводящие нормы ст. 27 Федерального закона № 131-ФЗ. При этом разнятся устанавливаемые нормы численности инициативных групп, представительства граждан на собраниях и конференциях, степень участия органов местного самоуправления в собраниях и конференциях.

Сложным организационным моментом является проведение собраний и конференций граждан по вопросу создания территориального общественного самоуправления, поскольку граждане, не понимая назначения данного института и своей практической пользы от участия в нем, большей частью игнорируют данные собрания. В этом плане заслуживает внимания Положение о ТОС города Тольятти, прямо допускающее проведение собрания граждан в форме заочного голосования и раскрывающее процедуру его организации.

Рекомендуется, чтобы Положение о ТОС раскрывало номенклатуру и возможный состав органов территориального общественного самоуправления. Это важно в методическом плане, хотя в определенной мере и противоречит тезису о том, что формирование органов ТОС является прерогативой территориального общественного самоуправления.

Положительной чертой является также выделение в документе коллегиальных и единоличных органов ТОС с последующим описанием их видов и полномочий. Среди коллегиальных органов ТОС чаще всего фигурируют комитеты ТОС. В качестве единоличных органов ТОС выступают:

- председатель ТОС;
- казначей ТОС, который рассчитывает суммы денежных взносов граждан, осуществляет сбор и учет денежных средств, контролирует финансовую деятельность председателя;
- старшие подъездов, домов, улиц; старосты.

Следует учесть, что единоличные органы ТОС не следует путать с общественными должностями, предусматриваемыми Жилищным кодексом РФ. С середины 2011 г. жилищное законодательство ушло от понятий «старший по дому», «домовой комитет» в пользу нового органа — Совета многоквартирного дома. Следовательно, ТОСам, действующим в рамках муниципального права, лучше не использовать данные понятия, заменяя их позицией «член Совета ТОС — представитель дома № ...».

Раздел Положения «Права ТОС» может быть полезным в методическом плане, если содержит конкретные подсказки способов действия, например:

- привлекать население к участию в мероприятиях;
- вносить предложения в органы местного самоуправления по использованию земельных участков, транспортному обслуживанию, объектам жизнеобеспечения, ЖКХ;
- представлять органам местного самоуправления заключения по вопросам отвода земли на территории данного ТОС для строительства и расширения на этой территории предприятий;
- учреждать предприятия, выступать заказчиком, разрабатывать

и представлять в органы местного самоуправления проекты планов и программ развития своей территории при условии регистрации ТОС как юридического лица.

Среди обязанностей ТОС важным, но не распространенным тезисом является требование обеспечения их информационной открытости, под которой подразумевается возможность ознакомления с документами и материалами об их деятельности (за исключением информации, доступ к которой ограничен в соответствии с Федеральным законом от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных»), а также получения иной полной и достоверной информации о деятельности ТОС.

Под содержательной деятельностью ТОС понимается деятельность, направленная на достижение социального результата. Многообразие возможных форм содержательной деятельности входит в противоречие с недостаточным их раскрытием на уровне законодательства. [3;13]

Хотя отсутствие в Положении тезисов, касающихся содержательной работы ТОС, не является препятствием к ее осуществлению в рамках закона, все же степень детализации данного пункта отражает понимание роли и назначения ТОС органами местного самоуправления, а также готовность муниципалитета к поддержке данных видов социальной активности. Анализ разных Положений о ТОС позволяет выделить четыре уровня содержательной деятельности:

1) первый уровень (самый распространенный) — участие ТОС в благоустройстве своей территории: устройстве цветников, ликвидации сорной растительности и т. д., а также обеспечение участия ТОС в топливно- и энергосберегающих мероприятиях;

2) второй уровень (слабо реализуемый на практике) — участие ТОС в решении проблем и задач социальной сферы (содействие правоохранительным органам в поддержании общественного порядка, проведение акций милосердия и благотворительности, организация воспитательной работы, содействие в организации отдыха детей в каникулярное время). В отдельных Положениях к данному перечню добавляются такие важные виды деятельности, как социальная работа с неблагополучными семьями, инвалидами, многодетными семьями (Белгород, Уфа), поддержка общественных организаций (Иваново), содействие в организации детских клубов на территории ТОС (Воскресенск), повышении качества досуга — обмен книгами, фильмами (Нижевартовск);

3) третий уровень — реализация ТОСами части полномочий по управлению жилищным фондом. В идеале роль ТОС в сложной системе жилищного самоуправления, включающей Совет многоквартирного дома и иные структуры, должна быть урегулирована на федеральном уровне. Как правило, сейчас взаимодействие между ТОСами и управляющими организациями сопряжено с огромными препятствиями, поскольку руководители товариществ собственников жилья и управляющих компаний не заинтересованы в общественном контроле. Тем ценнее то, что

в отдельных Положениях прописаны такие функции ТОС, как:

- содействие нанимателям и собственникам жилых помещений в осуществлении контроля за выполнением управляющими организациями их обязательств по договорам управления многоквартирными домами (Воскресенск, Новосибирск, Белгород);
- участие в снятии показаний с общедомовых счетчиков (Липецк);
- осуществление хозяйственной деятельности по содержанию жилищно-го фонда (Сыктывкар, Уфа, Нижневартовск).

Кроме того, следует помнить, что ТОС, зарегистрированный в качестве юридического лица, вправе работать как управляющая компания (код ОКВЭД 70.32) — опыт такой работы имеется в Волгограде, Краснодаре, Ростове-на-Дону, Саратове.

4) четвертый уровень — расширенные полномочия ТОС, в т. ч. за счет наделения их контрольными функциями. Заслуживают внимания следующие позиции:

- общественный контроль за качеством уборки территории и вывозом мусора, решением вопросов благоустройства (Новосибирск);
- общественный контроль за санитарно-эпидемиологической обстановкой и пожарной безопасностью (Балашиха, Воскресенск, Домодедово);
- общественный земельный контроль (Иваново, Новосибирск, Краснодарский край);
- контроль за соблюдением правил индивидуальной застройки (Краснодарский край).

В отдельных случаях законодатели идут еще дальше, закрепляя за ТОСами полномочия по сбору материалов, указывающих на наличие события административного правонарушения (Новосибирск), а в некоторых случаях по выдаче органам местного самоуправления и правоохранительным органам характеристик граждан, проживающих на данной территории (Краснодарский край).

Наделяя ТОСы контрольными функциями, органам местного самоуправления не следует выходить за пределы парадигмы общественного контроля, чтобы тосовцы не превратились в очередную инстанцию, препятствующую позитивной деятельности. Следует учитывать, что активисты ТОС должны быть по своей природе идеологами, а не функционерами.

Местными локальными актами следует регламентировать как роль органов местного самоуправления в деле поддержки и развития ТОС, так и направления сотрудничества территориального общественного самоуправления с местной администрацией.

Партнерство ТОС с властью должно приветствоваться, будучи направленным на социальный результат в виде повышения качества оказания муниципальных услуг, роста удовлетворенности граждан, снижения преступности и т. д.

Многие правовые нормы в отношении ТОС могут остаться декларативными, если не будет решен вопрос о финансировании их деятельности. Со-

гласно Федеральному закону № 131-ФЗ, ТОСам — юридическим лицам могут в установленном порядке передаваться средства местного бюджета на решение вопросов, относящихся к их компетенции.

В Положениях о ТОС, как правило, оговаривается, что финансовые взаимоотношения между ТОСами и администрацией муниципального образования строятся на договорной основе, а средства выделяются ТОСам лишь при условии, что они предусмотрены в бюджете на текущий год. Среди источников финансирования деятельности ТОС указываются целевые субвенции либо субсидии.

Органы местного самоуправления по-разному подходят к вопросу о том, следует ли стимулировать ТОСы к созданию юридических лиц. Во многих случаях в Положениях имеется прямое указание на необходимость регистрации ТОСов в качестве юридических лиц как на условие для теоретически возможного получения бюджетных средств. В то же время, если учесть сложность процедуры создания ТОС — юридического лица и организационные сложности, имеющие место при этом, они легко могут стать препятствием для осуществления содержательной деятельности ТОС.

Поэтому наиболее интересными являются формы регламентации бюджетного финансирования ТОСов, не зарегистрированных в качестве юридических лиц. Так, в Челябинске ТОСы, не являющиеся юридическими лицами, вправе рассчитывать на содействие администрации города в части предоставления и содержания помещений, средств связи. В Положении города Тольятти оговорено, что ТОСы — неюрлица могут финансироваться через муниципальное учреждение либо некоммерческую организацию, уставами которых предусмотрена работа по содействию деятельности ТОС. В Волгограде средства могут выделяться физическим лицам — руководителям органов территориального общественного самоуправления или выборным лицам ТОС.

Таким образом, если федеральный законодатель делает акцент на организационной стороне ТОС, то назначение Положений как местных нормативно-правовых актов — максимально раскрыть возможный эффект от содержательной деятельности ТОС и усилить эту деятельность за счет административной и финансовой поддержки. В перспективе ТОСы видятся не просто средоточием гражданской и социальной активности по месту жительства, а основанными на кооперации экономически самодостаточными объединениями соседей, а также субъектами воспитания подрастающего поколения.

Список литературы

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон РФ от 6.10. 2003 № 131-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
2. Холопов В.А. Реформа ТОС как направление для взаимодействия государственной и муниципальной власти // Практика муниципального управления: электронный журнал. – 2015. - №8.
3. Харченко, К.В. Общественный совет может стать эффективным помощником местной власти // Практика муниципального управления: электронный журнал. – 2017. - №4.

ТРОПИНИНА НАДЕЖДА КОНСТАНТИНОВНА

Россия, Воронеж, Воронежский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

**ПРИНЦИПЫ ПЛАНИРОВАНИЕ КАРЬЕРНОГО РОСТА
ПЕРСОНАЛА КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Анализируются принципы планирования карьерного роста персонала кредитной организации. Исследуется структура процесса карьерного роста персонала, включающая личностную, ценностную и производственную составляющие. Рассмотрены этапы процесса карьерного роста персонала. Определены задачи планирования карьерного роста персонала.

В настоящее время проблема управления карьерным ростом представляется нам одной из самых важнейших, как в теории управления персоналом, так и в практике хозяйствования. Управление карьерным ростом персонала позволяет вырастить высокопрофессиональных руководителей подразделений или специалистов в стенах своей организации. Учитывая определяющую роль карьеры, как для отдельного работника, так и для организации в целом, различным аспектам этой проблемы посвящено достаточное количество исследований. Однако, большая часть этих исследований касается анализа содержания категории карьеры, классификации ее типов, оценке этапов развития, видов и недостаточно анализируют принципы планирования карьерного роста, структуру процесса карьерного роста, этапы процесса карьерного роста персонала, сложившиеся на сегодняшний день [1,2,3].

Анализируя научные публикации по проблеме кадровой политики кредитной организации и анализируя значимость карьерного роста финансового работника, нами сформулированы принципы, которые могут быть положены в основу ее планирования [4,5].

1. Принцип индивидуальности, что предполагает определенную изобретательность при планировании развития карьеры, т. к. далеко не все руководители и специалисты могут удовлетворять требованиям (по способностям, возрасту, образовательному уровню и т.д.).

2. Принцип взаимной заинтересованности, мотивации. Очевидно, что и работник, и предприятие должны быть заинтересованы в развитии карьеры. Это предполагает перспективы развития производства, мотивацию на развитие карьеры и ряд других факторов, определяющих заинтересованность сторон.

3. Принцип стимулирования и материального обеспечения. Имеются в виду не только все виды стимулирования (морального и материального), но и планирование финансирования развития карьеры работника в планах предприятия.

4. Принцип обязательности профессионального роста, что предполагает повышение квалификации, рост профессионализма (мастерства), соответствующее планирование и т.д.

5. Принцип социально-психологического комфорта и удовлетворенности, что обеспечивается социальным признанием, ростом материального благополучия и т.п. (при повышении в должности или квалификации и т.д.).

6. Принцип объективности, что предполагает исключение влияния субъективных факторов со стороны руководителей, планирующих и контролирующих развитие карьеры.

Планирование карьеры работника рекомендуется выполнять руководителю службы или его заместителю с привлечением непосредственного руководителя работника и руководителя службы управления персоналом регионального отделения организации. В этом случае руководители, планирующие карьеру, обладают соответствующим кругозором; они знают перспективные планы развития своей организации, имеют информацию по планированию потребности в соответствующих номенклатурных позициях персонала. Все это предопределяет получение аргументированного плана карьерного роста специалиста или функционального руководителя, отвечающего потребностям организации и интересам самого работника.

Карьера работника, как длительный процесс, включает в себя целый ряд взаимосвязанных элементов. Как отмечалось выше, следует иметь в виду, что карьера работника зависит от заинтересованности в ней самого работника, а также самой кредитной организации.

Таким образом, структура процесса карьерного роста персонала должна включать следующие элементы: личностную, ценностную и производственную.

Личностный элемент: мотивация на карьеру, личностные качества, самореализация (на основе повышения квалификации, роста профессионализма, накопления опыта), которая находит выражение в продвижении по карьерной лестнице, социальное признание как свидетельство одобрения окружением желания специалиста к карьерному росту, достижения запланированного социального статуса.

Ценностный элемент: принадлежность к определенной социальной группе, как определяющая форма карьерного роста, общепризнанные социальные ценности, такие как честь и достоинство, гражданский долг, материальное благополучие, моральные нормы и правила.

Производственный элемент: развитие организации (например, в соответствии с планами расширения банковских продуктов), внедрение инновационных технологий, внедрение прогрессивных экономических отношений, формируемые развитием общества и страны в целом, качество и эффективность труда работника, подразделения; потребность организации в карьерном росте персонала.

Все составляющие карьерного роста персонала проявляются в комплексе и взаимосвязи. Поэтому при планировании карьерного роста работника необходимо учитывать все элементы структуры карьеры, так как в противном случае организация и социальное окружение будут сталкиваться с отрица-

тельными проявлениями.

Карьерный рост персонала может происходить в том случае, когда сам работник и менеджеры всех уровней обеспечивают развитие составляющих элементов структуры карьеры.

Процесс планирования и продвижения карьеры персонала должен протекать по следующим этапам:

- повышение квалификации каждого специалиста в системе внутриорганизационного профессионального обучения (ВОПО);

- зачисление в резерв кадров для выдвижения на руководящие должности, и в период нахождения в резерве работник обязательно проходит подготовку в ВОПО, в виде обучения, различных тренингов и курсов согласно индивидуальным планам;

- назначение на более ответственную должность по результатам подготовки в резерве, по рекомендации конкурсной или аналогичной комиссии, или по решению руководства организации;

- горизонтальная ротация персонала внутри своего функционала или организации в целом, с изменением должностных обязанностей, с изменением или без изменения размера оплаты.

Ступени карьерного роста персонала целесообразно оформлять в виде плана, где указывать периоды в той очередности, как это будет происходить в его дальнейшей работе в организации. При этом, план карьерного роста персонала должен включать несколько повышений квалификации, несколько новых должностей или функционалов.

При планировании карьерного роста персонала решаются два вида задач.

1. Задачи, которые ставит перед собой работник - добиться более высокого социального статуса, обеспечить более высокое материальное поощрение, значительно расширить свой кругозор, обеспечить профессиональный рост, осознать свой статус, добиться уважения сослуживцев.

2. Задачи, которые ставит организация - определить из числа персонала молодых работников, компетентных, амбициозных, отвечающих функциональным требованиям и обладающих необходимыми качествами специалистов и руководителей, и на основе их непрерывной подготовки и ротаций подготовить к занятию более высокой должности.

Важно понять, что успешный карьерный рост персонала достигается только в том случае, когда обе стороны (работник и организация) заинтересованы в карьерном росте.

В том случае, если у организации возникла необходимость в подготовке соответствующих специалистов из своих кадровых резервов, а кандидат имеет, как показали беседа и тестирование, мотивацию и личностные качества, отвечающие требованиям, составляется план карьерного роста работника.

План карьеры работника должен являться основой для всего его дальнейшего роста, ротаций, направленных на подготовку в ВОПО, предъявления функциональных требований к работнику, с одной стороны, и по-

строения конкретной модели профессиональной деятельности самим работником, с другой стороны.

Список литературы

1. Белоусов А.В. Дополнительное образование и выставочная деятельность - синергия взаимодействия. [Текст] /Материалы международной научно-практической конференции. «Стратегия инновационного развития агропромышленного комплекса в условиях глобализации экономики». – Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2015. С. 358-361.

2. Бунина, Е.А. К вопросу о необходимости адаптации средств обучения персонала организаций [Текст] / В сборнике: Адаптационные механизмы и практики в трансформирующихся обществах материалы II Международной научно-практической конференции. под редакцией И. В. Шершень; Воронежский государственный педагогический университет. 2014. С. 17-20.

3. Николаева, Ю.Р. Управление интеллектуальным капиталом предприятия // Ю. Р. Николаева /Сегодня и завтра Российской экономики. 2011. № 43. С. 103-107.

4. Николаева, Ю.Р. Технология HR-аутсорсинга как способ сокращения расходов на персонал // Ю.Р. Николаева, Н.Н. Митина / В сборнике: Актуальные проблемы экономики, менеджмента и финансов в условиях развития инновационной экономики Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 20-ти летию Бизнес-школы ВГУ. Воронежский государственный университет; Бизнес-школа; под ред. Г. В. Голиковой. 2015. С. 215-221.

5. Шубина, Е.А. Управление интеллектуальным капиталом в условиях инновационной экономики / Ю.Р. Николаева, Е.А. Шубина, Р.М. Тайдаев // Социально-экономические явления и процессы. - 2015. - Т. 10. - № 10. - С. 93-97.

ТРОПЫНИНА НАДЕЖДА КОНСТИНТИНОВНА

Россия, Воронеж, Воронежский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

ПЛАНИРОВАНИЕ КАРЬЕРНОГО РОСТА КАК ПРИЗНАК ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Статья посвящена некоторым аспектам проблемы планирования карьерного роста персонала организации. Анализируются факторы, определяющие воздействие на процесс карьерного роста. Дается характеристика трем основным направлениям развития карьеры. Исследуется значимость карьерного роста персонала для успешного ведения бизнеса компаний.

Проблема внутрифирменного управления карьерным ростом персонала в современных условиях бизнеса является, на наш взгляд, одной из наиболее актуальных и дискуссионных в научном и методическом плане. Это обусловлено, прежде всего изменениями, приведшими к повышению уровня демократизации нашего общества и возможности выбора каждого социума. Понятно, что каждый социум определенным образом планирует свою жизнь, стремясь занять определенное место на социальной лестнице. Важное внимание он уделяет карьере, которая воспринимается им как поступательное движение вверх в своем социальном статусе [1].

Однако, в нашей стране относительно недавно в системе управления персоналом стало уделяться важное внимание направлениям продвижения, способу планирования, необходимым для достижения поставленных целей. Важным является понимание того, что влияние на рост оказывают не только факторы и социум сами по себе, а механизм взаимодействия этих взаимосвязанных факторов [2,3].

Необходимость научно-методологического и практико-хозяйственного обоснования процесса постановки, организации и управления карьерным ростом персонала, которая зиждется на балансе соотношения карьерного роста, мотивации, целей социума с одной стороны, и интересов организации обусловили с другой стороны обуславливают актуальность исследований по проблеме карьерного роста [4].

В настоящее время большинство хозяйствующих субъектов рассматривают управление карьерным ростом как второстепенную задачу или совсем ее не рассматривают, отдавая на откуп самим работникам. Причина нежелания руководителей компаний заниматься проблемой карьерного роста персонала нам видится в недостаточности знаний и опыта в области бизнес-образования карьерным ростом [5].

Отражение современных проблем экономики и менеджмента в содержании бизнес-образования карьерным ростом нами рассматривается в следующих взаимосвязанных аспектах [3,4].

Масштабные изменения, происходящие в современном бизнесе.

Нарастает скорость перемен, жизненный цикл продуктов сокращается, что приводит к сокращению сроков конкурентного преимущества компаний.

Виртуализация реальности пространства.

Мы живем в мире информационного изобилия. Каждый день Интернет пополняется одним миллионом электронных страниц. За последние 30 лет было произведено больше информации, чем за предыдущие 5 000 лет.

Увеличение количества товаров приводит к тому, что становится все сложнее дифференцироваться, основываясь на осязаемых атрибутах продукта. В среднем супермаркете - 40 000 товаров. При этом средняя семья 80-85% своих потребностей удовлетворяет 150 основными продуктами. События напоминают скорее хаос, чем порядок, усиливается спонтанность действий, решений, выбора. Предсказуемость событий иллюзорна и возможна лишь в ограниченных обстоятельствах.

Теряется интерес к долгосрочным планам.

В таких условиях знания устаревают порой раньше, чем мы научаемся ими пользоваться. Мир становится слишком быстрым, чтобы соответствовать ему, человек должен уметь быстро учиться и меняться. Становится нормальным и обычным управление в условиях стресса, повышенных интеллектуальных, эмоциональных и физических нагрузок. Такой ритм в сочетании с неопределенностью и непредсказуемостью предъявляет к людям новые требования: гибкость мышления, видение возможностей, поиск но-

вых идей, оптимизм, легкая обучаемость и самообучаемость, настрой на непрерывное развитие и совершенствование. Соответственно, растет массовость образования, концепция функциональной подготовки меняется на концепцию развития личности, размываются национальные границы, меняется и парадигма образования: не передача знаний, а освоение навыка генерации нового знания. Одной из проблем современного бизнес-образования является его инертность, отставание скорости изменения учебных программ от скорости происходящих в мире изменений, ориентация на потребление и использование готовых знаний вместо того, чтобы генерировать их.

В научной литературе выделяют три направления карьерного роста:

- профессиональное;
- внутрифирменное;
- организационное.

Профессиональное направление карьерного роста есть процесс накопления и использования существенных знаний, умений и навыков (компетенций) профессиональной деятельности на всем жизненном пути работника. Это направление характеризуется общепризнанными стадиями, такими как обучение, оформление на работу, профессиональный рост, повышение квалификации. Данное направление карьерного роста поддерживается как государственными, так и профессиональными социально-психологическими и экономико-организационными программами.

Внутрифирменное развитие карьеры предполагает систему логической последовательной ротации работниками функциональных обязанностей внутри одной компании. Внутрифирменный карьерный рост может быть:

- вертикальным – он предполагает рост по службе с изменением статуса работника;
- горизонтальным - предполагает изменение статуса работника на одной ступени иерархического уровня (смена профессии, смена функций, изменение задач);
- центристремительным – предполагает смену социального положения работника, связанное с продвижением к верхнему уровню менеджмента (это, как правило, неформальное продвижение, которое при наличии необходимых условий приводит к вертикальному продвижению).

Организационное направление карьерного роста предполагает карьерный рост за счет изменения места работы или его перехода в другую компанию. Это направление характерно для амбициозных специалистов.

Руководителям предприятий и организаций необходимо знать, что любое из перечисленных выше направлений карьерного роста требует эффективного управления и положительно влияет на результаты деятельности компании, так как работник, заинтересованный в продвижении, работает значительно эффективнее. В компаниях, где есть управление карьерным ростом, повышается стабильность и уверенность работы персонала, что существенно влияет на повышение качества труда и снижение расходов на от-

бор и набор персонала.

Акцент на развитие персонала, планирование карьеры и деловую активность сотрудников давно стал отличительным признаком инновационного стратегического управления персоналом успешных фирм, когда каждому их сотруднику предоставляется возможность роста, шанс достичь успехов в карьере.

Карьера сотрудника в организации имеет две стороны медали: с одной стороны, она складывается из желания самого работника реализовать собственный профессиональный потенциал, а с другой стороны- заинтересованности компании в карьерном росте именно этого сотрудника. Организации, руководители которых понимают важность управления карьерным ростом своих сотрудников, имеют серьезные конкурентные преимущества.

Карьерный рост занимает важное место в структуре потребностей современного человека, оказывая тем самым влияние на его удовлетворенность трудом и жизнью в целом. Успешная карьера обеспечивает человеку материальное благополучие, удовлетворение его высших психологических потребностей, таких, как потребность в самореализации, в уважении и самоуважении, в успехе и власти, потребность в развитии и расширении пространства судьбы.

Необходимость в управлении карьерой обусловлена ее важной ролью в жизни человека, деятельности организации, а также в развитии общества в целом.

Управление карьерой дает возможность вырастить специалиста или руководителя в стенах своей компании. Учитывая важность карьеры, как для организации, так и для работника, вопросом ее развития посвящен ряд исследований. Значительная часть из них направлена на исследование содержания карьеры, ее видов, типов, этапов развития. Но не все аспекты этой проблемы раскрыты достаточно широко, что обуславливает необходимость дальнейших исследований.

Список литературы

1. Белоусов А.В. Дополнительное образование и выставочная деятельность - синергия взаимодействия. [Текст] /Материалы международной научно-практической конференции. «Стратегия инновационного развития агропромышленного комплекса в условиях глобализации экономики». - Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2015. С. 358-361.
2. Бунина, Е.А. К вопросу о необходимости адаптации средств обучения персонала организаций [Текст] / В сборнике: Адаптационные механизмы и практики в трансформирующихся обществах материалы II Международной научно-практической конференции. под редакцией И. В. Шершен; Воронежский государственный педагогический университет. 2014. С. 17-20.
3. Николаева, Ю.Р. Управление интеллектуальным капиталом предприятия // Ю. Р. Николаева /Сегодня и завтра Российской экономики. 2011. № 43. С. 103-107.
4. Николаева, Ю.Р. Технология HR-аутсорсинга как способ сокращения расходов на персонал // Ю.Р. Николаева, Н.Н. Митина / В сборнике: Актуальные проблемы экономики, менеджмента и финансов в условиях развития инновационной экономики Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 20-ти летию Бизнес-

школы ВГУ. Воронежский государственный университет; Бизнес-школа; под ред. Г. В. Голиковой. 2015. С. 215-221.

5. Шубина, Е.А. Управление интеллектуальным капиталом в условиях инновационной экономики / Ю.Р. Николаева, Е.А. Шубина, Р.М. Тайдаев // Социально-экономические явления и процессы. - 2015. - Т. 10. - № 10. - С. 93-97.

ТРУСОВА НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВНА

Россия, Курск, Юго-Западный государственный университет
e-mail: sonya78@yandex.ru

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ ИНСТРУМЕНТАМИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

В данной статье отражена роль налогового контроля в обеспечении экономической безопасности страны, определены основные цели и направления налогового контроля, представлены показатели налогового контроля, предложены основные направления повышения эффективности налогового контроля.

Экономическую безопасность государства необходимо рассматривать через призму качества налогового администрирования, которое в целом характеризует состояние налоговой системы [1, с. 169]. Основной задачей, решаемой налоговыми органами, является задача обеспечения поступления налогов и сборов в бюджеты всех уровней. Решение данной задачи возможно в том случае, когда существует эффективный механизм налогового контроля.

Налоговый контроль является составной частью налогового администрирования и направлен на обеспечение налоговой безопасности территории [2, с. 180]. Правильно организованный налоговый контроль позволяют значительно уменьшить налоговую преступность, сократить теневой сектор экономики, и как следствие обеспечить экономическую и финансовую безопасность страны.

Основными целями налогового контроля в обеспечении экономической безопасности являются:

- предупреждение и выявление налоговых правонарушений;
- минимизация налоговых рисков;
- создание совершенной системы налогообложения и достижение такого уровня налоговой дисциплины среди налогоплательщиков, при котором исключается нарушение налогового законодательства и другие [3, с. 256].

К основным направлениям налогового контроля в обеспечении экономической безопасности относятся:

- постановка на учет налогоплательщиков;
- проведение налоговых проверок;
- анализ и взыскание налоговой задолженности;
- контроль за своевременной уплатой начисленных сумм;

-контроль за реализацией материалов проверок и уплатой начисленных финансовых санкций и административных штрафов [4, с. 67].

Таблица 1 – Структура проведенных камеральных и выездных налоговых проверок в целом по РФ за 2014 -2016 гг.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016/2015 г.г.		2015/2014 г.г.	
				Темп роста (%)	Отклонение (+/-)	Темп роста (%)	Отклонение (+/-)
Камеральные проверки, ед.	32869798	31932317	39977958	125,20	8045641	97,15	-937481
из них выявившие нарушения, ед.	1963474	1948816	2254513	115,69	305697	99,25	-14658
Эффективность, %	5,9	6,1	5,5	-	-	-	-
Доначислено по камеральным проверкам, тыс. руб.	48850662	75462885	100147785	132,71	24684900	154,48	26612223
Выездные проверки, ед.	34245	29393	24879	84,64	-4514	85,83	-4852
из них: выявившие нарушения, ед.	33827	29118	24670	84,72	-4448	86,08	-4709
Эффективность, %	98,8	99,3	99,1	-	-	-	-
Доначислено по результатам выездных проверок, тыс. руб.	286900999	265747491	349010334	131,33	83262843	92,63	-21153508
в т.ч. выездные проверки организаций, ед.	29458	26192	22594	86,26	-3598	88,91	-3266
из них выявившие нарушения, ед.	29078	25947	22402	86,34	-3545	89,23	-3131
Эффективность, %	99	99,6	99,2	-	-	-	-
Доначислено по выездным проверкам организаций, тыс. руб.	278167210	258808056	341163077	131,82	82355021	93,04	-19359154

Источник: Рассчитано автором на основе статистической налоговой отчетности по форме «2-НК». Режим доступа: www.nalog.ru

Налоговые проверки является действенным инструментом обеспечения налоговой безопасности. Эффективность налоговых проверок является основным показателем качества налогового контроля [5, с. 1100]. Структура проведенных камеральных и выездных налоговых проверок в России представлена в таблице 1.

Камеральным проверкам соответствуют низкие показатели эффективности, что связано с огромным количеством их проведения. Выездной контроль характеризуется высокой эффективностью – более 99%. В структуре выездных проверок более 73% составляют комплексные проверки, более 80% которых – проверки организаций. При камеральных проверках – более 20% приходится на проверки, в процессе которых использованы дополнительные документы, объяснения и сведения. Важным индикатором налогового контроля, сигнализирующим о безопасности в бюджетно-налоговой сфере, является уровень собираемости налогов, что отражено в таблице 2.

Таблица 2– Собираемость налогов по областям Центрального федерального округа в 2014 –2016 гг.

Показатель	2014 г.			2015 г.			2016 г.		
	Поступило без учета НДС/П (млн. руб.)	Начислено к уплате (млн. руб.)	К соб-ти (%)	Поступило без учета НДС/П (млн. руб.)	Начислено к уплате (млн. руб.)	К соб-ти (%)	Поступило без учета НДС/П (млн. руб.)	Начислено к уплате (млн. руб.)	К соб-ти (%)
Белгородская область	43861,2	39996,7	109,7	46393,7	42732,9	108,6	46156,7	47260,1	97,7
Брянская область	20553,4	18363,8	111,9	38912,6	21612,4	180,1	36507,2	35491,3	102,9
Воронежская область	48720,2	43326,1	112,5	51616,9	50430,8	102,4	59124,8	56325,5	105,0
Курская область	28317,5	27723,9	102,1	33194,3	31870,3	104,2	33200,4	32805,1	101,2

Источник: Рассчитано автором на основе статистической налоговой отчетности по форме «1-НМ». Режим доступа: www.nalog.ru

Низкие показатели собираемости (меньше 90%) говорят о низком качестве налогового администрирования и являются угрозой экономической безопасности. Высокий уровень собираемости налогов характеризует погашение задолженности за предыдущие периоды.

В условиях обеспечения экономической безопасности целесообразно дальнейшее проведение предпроекторного анализа налогоплательщиков и усиление взаимодействия Инспекции с органами внутренних дел по выявлению и раскрытию налоговых правонарушений. Представляется также важным проведение перепроверки предприятий, допустивших сокрытие налогов в крупных размерах в течение года с момента сокрытия; обобщение и изучение сотрудниками Инспекции уголовно-правовой практики по борьбе с налоговыми правонарушениями и преступлениями; информационное обслуживание граждан – потенциальных налогоплательщиков о развитии правоприменительной практики по делам о налоговых правонарушениях.

Можно сделать вывод, что повышение эффективности контрольной работы способствует обеспечению экономической безопасности, которая, в свою очередь, характеризуется уровнем мобилизации в бюджетную систему налоговых доходов; полнотой учета налогоплательщиков; качеством налоговых проверок.

Список литературы

1. Трусова Н.С. Взаимосвязь налоговой политики с показателями экономического развития региона // Известия юго-западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 2. С. 169-175.
2. Клименко П.А. Индикативный подход к обоснованию налоговых льгот // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2012. № 2. С. 180-184.
3. Трусова Н.С. Налоговая политика в условиях решения стратегических задач модернизации экономики регионов // Приоритеты системной модернизации России и ее регионов: II международной научно-практической конференции. 2014. С. 256-260.
4. Клименко П.А., Трусова Н.С. Государственная финансовая политика: теория, практика и безопасность. Курск, 2016. 155 с.
5. Трусова Н.С. Влияние налоговой политики на экономику регионов // Региональная экономика: теория и практика. 2017. № 6 (441). С. 1100-1111.

УЗУН ИРИНА НИКОЛАЕВНА

Россия, Санкт-Петербургский Политехнический университет Петра Великого
uzunirina@mail.ru

ПРИЕМЫ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ

В данной статье рассматривается проблема возникновения конфликтных ситуаций на предприятиях торговли. Осуществлен обзор наиболее важных проблем зарождения конфликтной ситуации. Предложены пути оптимизации выявленных недостатков.

Деятельность предприятий торговли и сферы обслуживания всегда характеризует повышенный риск возникновения конфликтов. Связано это, прежде всего, с работой с людьми, в «контактной зоне». Однако внутри коллективов торговых предприятий психологический климат так же не однозначен. Психологическая наука изучала отношения между менеджером и его подчиненными с разных сторон: формального и неформального лидерства в коллективе, социально-психологического климата, конфликтов и способов их разрешения, присутствия в коллективе конфликтных личностей и способов взаимодействия с ними.

Результатами такого разностороннего изучения явились многочисленные рекомендации менеджеру по правилам поведения в конфликтных ситуациях:

- с подчиненными;
- с неформальными лидерами;
- с вышестоящим руководством.

Суть этих рекомендаций в основном сводится к следующему.

С подчиненными менеджер должен поддерживать исполнительскую дисциплину на высоком уровне с помощью демократического стиля управления, который обеспечивает в равной степени высокий деловой интерес и интерес к нуждам подчиненных. В основе демократического стиля руководства лежат: внимание к сотрудникам, коллегиальное принятие решений, поощрение инициативы подчиненных [4]. Демократический стиль руководства, впервые описанный К.Левиным в начале прошлого века действительно является идеальным для взаимодействия менеджера с подчиненными. Однако на практике постоянно придерживаться такого стиля поведения невозможно. Прежде всего, потому, что, во-первых, менеджер – живой человек, который подвержен эмоциям, у него есть свои пристрастия и антипатии; во-вторых, жизненные ситуации настолько многообразны, что использовать в каждой из них один и тот же стиль поведения невозможно и даже вредно для успешного взаимодействия.

Неформальных лидеров своего коллектива менеджер должен знать, учитывать их мнения при принятии решения, не создавать конфликтных ситуаций и использовать в качестве проводников своих директив.

Отношения с вышестоящим руководством предлагается строить на основе общей заинтересованности в результате совместной деятельности, сотрудничестве и инновационном подходе в решении сложных производственных проблем.

Опыт работы психолога с менеджерами среднего уровня в сфере торговли позволяет говорить о многообразии стилей взаимодействия с подчиненными тех из них, у кого развита способность к управленческой деятельности. Причем, чем более талантливый руководитель, тем более разнообразные стили поведения и управленческие приемы он использует.

Описывая стили поведения в конфликтных ситуациях, чаще всего используют концепцию и соответствующий ей опросник К.Томаса. Автор этого опросника предлагает 5 основных стратегий поведения в конфликте, которые имеют решающее значение для развития конфликта и его разрешения. Все стратегии оцениваются в зависимости от степени ориентации участников конфликта на свои собственные интересы или интересы партнера. К.Томас считал оптимальным стилем поведения в конфликтной ситуации «сотрудничество», предполагающий максимальную ориентацию как на собственные интересы, так и интересы партнера [5].

Кооперативные и конкурентные стратегии взаимодействия участников конфликта рассматриваются раздельно, хотя в реальной ситуации они могут переходить друг в друга: так, первоначальные попытки договориться, не увенчавшиеся успехом, могут смениться «борьбой» сторон; напротив, неудачи «силового» решения вынуждают участников ситуации к переговорным вариантам разрешения конфликта. В реальной жизни невозможно придерживаться только одной выбранной стратегии, вследствие многообразия социальных ситуаций и их переменчивости.

Применяя предложенную К.Томасом классификацию стратегий поведения в конфликте к деятельности руководителя, нельзя согласиться с тем, что стратегия «сотрудничества» всегда является оптимальной в социальных конфликтах [1].

Так, менеджерам среднего и низшего звеньев управления чаще всего приносят успех стратегии «борьбы», «сотрудничества» и «компромисса». К топ-менеджерам предложенная К.Томасом классификация не применима, так как спектр используемых ими стратегий поведения в конфликтных ситуациях значительно шире. Та или иная стратегия используется в зависимости от ситуации и возможного ее исхода, который способен менеджер представляет в виде схемы действий. Чем шире набор используемых стратегий поведения в конфликтной ситуации, тем более успешно и эффективно менеджер разрешает конфликтные ситуации.

Можно также отметить и тот факт, что способные и опытные менеджеры умеют предотвратить конфликт опережающими действиями [2]. Поэтому, когда коллектив «лихорадит» частые конфликты, с большой степенью вероятности можно говорить о неспособности к управленческой деятельности менеджера, возглавляющего это подразделение.

Рекомендации ученых менеджеру по оптимизации поведения в конфликтной ситуации обращают внимание на развитие коммуникативных качеств с целью достижения взаимопонимания с участниками конфликта, проведением стратегии сотрудничества, тактикой снижения напряжения, выработкой особенной культуры поведения, соответствующей целям и задачам выполняемой деятельности. Исходя из этого же принципа можно говорить и о формировании особенной культуры поведения в коллективе [3]. Коллектив, подбираемый по принципу мировоззренческой совместимости, достигает оптимального социально-психологического климата за счет сходного понимания основных рабочих целей и задач деятельности, имеющих принципиальный характер.

Список литературы

1. Десфонтейнес Л.Г. Психологические аспекты деятельности менеджера. // Международный технико-экономический журнал, М.; №3 2015, с.70-73.
2. Десфонтейнес Л.Г. Личность руководителя как фактор успеха организации // Вестник Балтийской педагогической академии, №110. 2013, с.23.
3. Десфонтейнес Л.Г., Семенова Ю.Е. Ценностные ориентации персонала как основа корпоративной культуры предприятия // Теория и практика
4. общественного развития, ООО Изд. дом «Хорс», №18, 2015, с.358-362
5. Карманова А.Е. HR-брендинг в сфере сервиса. В сборнике: Будущее науки-2017 Сборник научных статей 5-й Международной молодежной научной конференции, в 4-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2017. С. 181-183.
6. Сорокина М.В., Харламова Т.Л., Копылова Т.В., Фомиченко И.А., Цветкова Т.Б. под ред. Курочкиной А.А. Развитие организационного поведения на предприятиях торговли: теория и практика применения. Санкт-Петербург, 2009.
7. Инновационные технологии в общественном питании/ Карманова А.Е.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 134-141.

8. Проблемы подготовки квалифицированных кадров в гостиничном сервисе/ Карманова А.Е.// В сборнике: Качество в производственных и социально-экономических системах, Сборник научных трудов 5-й Международной научно-технической конференции. Ответственный редактор Е.В. Павлов. 2017. С. 156-159.

9. Анализ предприятий индустрии гостеприимства Санкт-Петербурга с позиции оценки уровня предоставляемых услуг/ Карманова А.Е., Смирнов А.Б.// Международный технико-экономический журнал. 2017. № 2. С. 28-37.

10. Проблемы продвижения российского туристского продукта на международный рынок/ Карманова А.Е., Дмитриева А.Р.// В сборнике: Глобализация - путь к объединению, Сборник научных статей 2-й Международной научно-практической конференции. Под редакцией Л.В. Бычковой, В.М. Кузьминой. 2017. С. 94-99.

УЗУН ИРИНА НИКОЛАЕВНА

Россия, Санкт-Петербургский Политехнический университет Петра Великого
uzunirina@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАЙМА ПЕРСОНАЛА В СФЕРЕ СЕРВИСА

В данной статье рассматриваются проблемы набора и отбора персонала на предприятиях сферы сервиса. Описаны основные этапы формирования системы найма персонала на предприятии. Произведен обзор наиболее значимых критериев, используемых при отборе кандидатов. Рассмотрена структура интервью и его значение на этапе найма персонала.

Система найма на предприятии сервиса имеет ключевое значение для повышения эффективности деятельности этого предприятия и обеспечения стабильности на рынке услуг. Эффективная деятельность любой организации, где персонал работает в контактной зоне, всегда обеспечивается гибкостью и креативностью как менеджеров, так и рядовых сотрудников [1]. Основная задача для кадровой службы в сфере сервиса – выработать необходимые критерии, по которым следует оценивать поступающие в компанию резюме, определять степень соответствия кандидата на имеющуюся должность.

В системе найма кандидатов на должность менеджера в сфере сервиса можно выделить 3 этапа:

- первый этап – отбор резюме кандидатов на сайтах;
- оценка перечисленных качеств психогаммы с использованием психологических тестов, которые позволяют произвести объективную оценку;
- проведение интервью с кандидатом на должность, позволяющее оценить его профессиональные компетенции;
- составление портрета кандидата на должность.

На первом этапе работодатели чаще всего обращаются для отбора персонала к одному из известных сайтов: www.job.ru, www.rabota.ru. Эти сайты имеют положительные отзывы, их просматривают многие люди в поис-

ках работы. Поэтому вероятность найти подходящего кандидата достаточно высока. Основное требование к кадровой службе – регулярное размещение объявлений, просмотр резюме и проведение собеседований. На сайте www.job.ru, предлагают размещение выделенного объявления и гарантируют его присутствие среди первых пяти объявлений. Это увеличивает частоту просмотра соискателями и расширяет список претендентов на должность. Первым источником информации о кандидате является резюме, в котором указываются личные сведения, информация об образовании, профессиональном опыте, имеющихся навыках и достижениях. Отбор резюме следует проводить по следующим критериям:

- объективные показатели: возраст, пол, образование, опыт работы;
- наличие логической связи между тем, на что кандидат претендует, и его профессиональными качествами;
- последнее место работы;
- дополнительные навыки работы.

Если резюме успешно проходит первый этап, можно пригласить кандидата на должность для проведения психологического тестирования для получения дополнительной информации, то есть для второго этапа [4].

Для оценки профпригодности кандидатов на должность используется профессиографический метод. Профессиография может быть представлена в виде описательной характеристики профессиональной деятельности, в которой отражаются ее общие особенности, основные действия и операции, их последовательность, необходимая специальная подготовка, требующиеся знания и навыки, режим труда и отдыха, санитарно-гигиенические условия, характерные психофизиологические состояния, объем и характер перерабатываемой информации, технологические аспекты деятельности, используемое оборудование и т.д. Частью профессиограммы является психограмма, которая включает в себя профессионально-важные качества личности, которые необходимы для достижения эффективности в деятельности, а также психологические противопоказания [3].

Для эффективности деятельности предприятия сферы сервиса необходимо не только определить профпригодность персонала, произвести оптимальную расстановку кадров в соответствии с требованиями профессий, но и создать сплоченную команду. Работа в команде значительно снижает вероятность стресса и профессионального выгорания, что свойственно сфере сервиса [2].

Психограмма менеджеров сферы сервиса включает следующие требования к личности кандидата на должность:

- эмоциональную устойчивость;
- экставерсию;
- сильный тип нервной системы;
- ответственность;
- креативность.

В результате исследования качеств личности кандидата с помощью тестов в соответствии с требованиями психограммы можно получить подробную характеристику, с помощью интервью работодатель или кадровые службы могут оценить профессиональные компетенции претендента, что является третьим этапом отбора. Перед проведением интервью необходима предварительная беседа, которая ограничивается уточнением отдельных, наиболее значимых сведений и уточнением конкретных вопросов. Предварительное собеседование длится не более десяти минут и может происходить во время телефонного разговора. На третьем этапе, во время интервью задаются вопросы для оценки профессиональных компетенций кандидатов на вакантные должности. Примеры вопросов интервью позволяют оценить ответственность и коммуникабельность кандидата на должность:

- Что стимулирует людей работать наиболее эффективно?
- Что может побудить человека уволиться?
- Какой коллектив работает наиболее продуктивно?
- Какие качества характера наиболее значимы для успешного общения с людьми?
- В каких ситуациях оправдана ложь?
- За что следует уволить сотрудника сразу?
- Опишите самый типичный конфликт в коллективе. В чем его причины?
- Почему одни люди добиваются успеха, а другие терпят неудачу в жизни?

Четвертый этап отбора заключается в составлении обобщающего портрета кандидата на должность:

- Объективные показатели.
- Психологические отличия.
- Физические данные.
- Креативность.
- Ответственность.
- Коммуникативность.
- Способность работать в команде

На основе оценок обобщающего портрета составляется таблица. В нее занесены данные о перечисленных показателях, о степени их выраженности [5].

По результатам четвертого этапа принимается решение о найме кандидата на должность или отклонении его кандидатуры. Внесенные предложения по формированию системы найма персонала внедрены в практику комплексной работы ряда предприятий сферы сервиса, что позволило сократить время на поиск кандидатов на должность, повысить объективность оценки и сравнения различных претендентов. Система найма персонала предприятий сферы сервиса требует постоянного совершенствования в соответствии с требованиями стремительно меняющейся экономической си-

туации.

Список литературы

1. Десфонтейнес Л.Г. Взаимосвязь социального интеллекта и ценностных ориентаций личности // Теория и практика общественного развития, ООО Изд.дом «Хорс», №10 2015, с.254-257.
2. Десфонтейнес Л.Г. Значение эмоционального интеллекта для формирования профессиональной направленности личности руководителей и специалистов торговых предприятий // Общество: социология, психология, педагогика, ООО Изд.дом «Хорс», №3, 2017, с.32-35.
3. Десфонтейнес Л.Г. Научные и житейские подходы к определению понятия «интеллект» // Общество: социология, психология, педагогика. 2017. № 1. С. 50-53.
4. Карманова А.Е. Проблемы подготовки квалифицированных кадров в гостиничном сервисе. В сборнике: Качество в производственных и социально-экономических системах. Сборник научных трудов 5-й Международной научно-технической конференции. Ответственный редактор Е.В. Павлов. 2017. С. 156-159.
5. Шапова Д.А., Фомиченко И.А. Повышение эффективности работы персонала гостиниц с помощью современных методов обучения. В сборнике: Неделя науки СПбПУ материалы научной конференции с международным участием. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики торговли. 2016. С. 184-484.
6. Инновационные технологии в общественном питании/ Карманова А.Е.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 134-141.
7. Проблемы подготовки квалифицированных кадров в гостиничном сервисе/ Карманова А.Е.// В сборнике: Качество в производственных и социально-экономических системах, Сборник научных трудов 5-й Международной научно-технической конференции. Ответственный редактор Е.В. Павлов. 2017. С. 156-159.
8. Анализ предприятий индустрии гостеприимства Санкт-Петербурга с позиции оценки уровня предоставляемых услуг/ Карманова А.Е., Смирнов А.Б.// Международный технико-экономический журнал. 2017. № 2. С. 28-37.
9. Проблемы продвижения российского туристского продукта на международный рынок/ Карманова А.Е., Дмитриева А.Р.// В сборнике: Глобализация - путь к объединению, Сборник научных статей 2-й Международной научно-практической конференции. Под редакцией Л.В. Бычковой, В.М. Кузьминой. 2017. С. 94-99.

УДК 338.242.2

УЛЬЯНОВА ЕЛЕНА НИКОЛАЕВНА
Краснодарский филиал РЭУ им.Г.В.Плеханова
luen@bk.ru

АНАЛИЗ СИСТЕМ МАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В ИССЛЕДОВАНИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Охарактеризованы основные типы и параметры систем массового обслуживания, описаны схемы моделирования для решения задач при исследовании систем массового обслуживания, а также раскрыты понятие простейшего потока на примере коммерческого предприятия.

Ключевые слова: коммерческое предприятие, системы массового обслуживания, методы и модели исследования, закон Пуассона, простейший поток.

В своей повседневной жизнедеятельности человек постоянно сталкивается с необходимостью пребывать в состоянии ожидания. Подобные ситуации возникают в очередях в коммерческих предприятиях, в аэропортах и на железнодорожных вокзалах, в цехах предприятий в ожидании ремонта оборудования или станков или на складах снабжающих организаций в ожидании погрузки и разгрузки транспортных средств. Во всех вышеуказанных случаях мы имеем дело с массовостью и обслуживанием. Система массового обслуживания – это система, в которой в некоторые (в основном, случайные) моменты времени поступают так называемые требования, над которыми впоследствии совершаются однотипные операции [1]. Данными однотипными операциями в магазине является продажа товара, в аптеке – отпуск лекарств, на складе – отгрузка материалов и т. д. Требованиями соответственно являются приход покупателей или клиентов. Исследованием таких систем занимается теория массового обслуживания. В данной работе будут охарактеризованы основные типы и параметры систем массового обслуживания, описаны схемы моделирования для решения задач при исследовании систем массового обслуживания, а также раскрыты понятие простейшего потока на примере коммерческого предприятия.

Цель исследования данной работы – рассмотреть элементы системы массового обслуживания применительно к экономической сфере (на примере коммерческого предприятия).

Задачи исследования – изучить основные типы и параметры систем массового обслуживания, а также модели, применяемые в их исследовании. Определить и дать характеристики простейшего потока.

В настоящее время методами теории массового обслуживания проводят исследования системы во многих областях. Мы рассмотрим задачи массового обслуживания применительно к экономической сфере.

В качестве примеров систем массового обслуживания можно указать:

1. Сфера обслуживания – магазины, аптеки, кафе, кассы вокзалов и теат-

ров, автозаправочные станции, ремонтные мастерские.

2. Финансовая сфера – банки, страховые компании, налоговая инспекция;

3. Транспортные комплексы – морские порты, аэропорты, ж/д вокзалы и транспортные системы – автобусные, троллейбусные, трамвайные, маршрутные такси, автомагистрали;

4. Производственные системы – цехи, склады, бригады по ремонту оборудования на коммерческом предприятии.

Главная задача при исследовании систем массового обслуживания (далее – СМО) состоит в установлении зависимостей между показателями качества и эффективности СМО и параметрами системы, а также оптимизация СМО. Цель – выработка рекомендаций по повышению качества и эффективности СМО. Задачи, которые решаются при исследовании СМО, можно разделить на четыре типа:

- определение основного показателя качества СМО – вероятности отказа;
- определение показателей качества функционирования системы и качества обслуживания заявок;
- оценка экономической эффективности СМО;
- определение приемлемого или оптимального варианта построения СМО.

В задачах первого типа определяется один основной показатель – вероятность отказа.

В задачах второго типа требуется, во-первых, определить насколько хорошо работает СМО (например – оценить количество обслуживаемых клиентов). А во-вторых, необходимо определить не то, сколько клиентов обслужено, а как, насколько качественно, они обслужены, например, сколько времени клиент должен стоять в очереди. Схема моделирования в задачах первого и второго типа включают в себя модель СМО, в которой задаются или варьируются параметры СМО, и в результате исследования определяются критерии качества СМО.

В задачах третьего типа схема моделирования дополняется блоком оценки экономической эффективности. В качестве критерия экономической эффективности может быть, в частности, период окупаемости.

В задачах четвертого типа схема моделирования включает в себя ещё и блок оптимизации. В частности, может определяться оптимальное количество каналов СМО.

Системы массового обслуживания условно можно разделить на две большие категории – простые и сложные. Один из примеров сложных систем – современный супермаркет. Характерным для этой системы является большое количество входов и выходов.

Другой пример сложной системы – многофазная система.

Почти любые заявки в коммерческой деятельности: посетители, деньги, товары и документы – проходят множество фаз обслуживания, следова-

тельно, коммерческие системы в значительной мере являются многофазными [2].

Исследование СМО осуществляется на основе применения методов математического моделирования. Используются следующие методы моделирования – имитационное и аналитическое. Соответствующие модели при этом называются имитационными и аналитическими. Аналитический метод используют в тех случаях, когда имеется возможность получить решение в формульном, аналитическом виде. Примерами аналитических решений в СМО являются формулы Эрланга. Имитационное моделирование основано на экспериментировании с моделью реальной системы на «прогонах» этой модели. Это метод приближенного, численного решения задачи. В СМО имитационное моделирование используется для исследования сложных систем [3].

Итак, для начала, рассмотрим структурную схему простой СМО и ее основные обозначения. Также нам необходимо охарактеризовать ее важнейшие параметры.

Основными элементами СМО являются:

- источники заявок,
- входящий поток,
- каналы обслуживания,
- очередь,
- выходящий поток,
- поток отказов.

Указанные элементы образуют структурную схему, характерную для простой СМО. Сложные СМО состоят обычно из простых СМО, образующих системы различных конфигураций (параллельной, последовательной, замкнутой и т.п.).

Изучение СМО начинается с анализа входящего потока. Входящий поток требований представляет собой совокупность требований, которые поступают в систему и нуждаются в обслуживании. Входящий поток требований изучается с целью установления закономерностей этого потока и дальнейшего улучшения качества обслуживания. В большинстве случаев входящий поток неуправляем и зависит от ряда случайных факторов.

Число требований, поступающих в единицу времени, случайная величина. Случайной величиной является также интервал времени между соседними поступающими требованиями. Однако среднее количество требований, поступивших в единицу времени, и средний интервал времени между соседними поступающими требованиями предполагаются заданными. Среднее число требований, поступающих в систему обслуживания за единицу времени, называется интенсивностью поступления [4]. Для многих реальных процессов (в том числе в экономической сфере) поток требований достаточно хорошо описывается законом распределения французского математика Пуассона (1781–1840гг.). Такой поток называется простейшим. Рассмотрим свойства простейшего потока на примере транспортного скла-

да коммерческого предприятия.

Простейший поток обладает следующими важными свойствами:

1) свойством стационарности, которое выражает неизменность вероятностного режима потока по времени. Это значит, что число требований, поступающих в систему в равные промежутки времени, в среднем должно быть постоянным. Например, число автомобилей, поступающих под погрузку готовых изделий на склад предприятия, в среднем в сутки должно быть одинаковым для различных периодов времени, к примеру, в начале и в конце декады.

2) отсутствия последствия, которое обуславливает взаимную независимость поступления того или иного числа требований на обслуживание в непересекающиеся промежутки времени. Это значит, что число требований, поступающих в данный отрезок времени, не зависит от числа требований, обслуженных в предыдущем промежутке времени. Например, число автомобилей, прибывших за готовыми изделиями в десятый день месяца, не зависит от числа автомобилей, обслуженных в четвертый или любой другой предыдущий день данного месяца.

3) свойством ординарности, которое выражает практическую невозможность одновременного поступления двух или более требований. Вероятность такого события неизмеримо мала по отношению к рассматриваемому промежутку времени, когда последний устремляется к нулю. Например, несколько автомобилей разных заказчиков одновременно пребывают на склад за определенным изделием.

Однако на практике условия простейшего потока не всегда строго выполняются. Часто имеет место нестационарность процесса (в различные часы дня и различные дни месяца поток требований может меняться, он может быть интенсивнее утром или в последние дни месяца). Существует также наличие последствия, когда количество требований на отпуск товаров в конце месяца зависит от их удовлетворения в начале месяца. Наблюдается и явление неоднородности, когда несколько автомобилей разных клиентов одновременно пребывают на склад за изделиями. Однако в целом пуассоновский закон распределения с достаточно высоким приближением отражает многие процессы массового обслуживания [5].

Что касается практического вопроса, то рассмотренный в данном примере транспортный склад коммерческого предприятия является системой массового обслуживания с ожиданием. Поступающий поток заявок на обслуживание является простейшим.

Следует понимать, что каждой области экономических исследований, связанной с анализом данных, как правило, соответствуют свои эконометрические модели. Исследование СМО также осуществляется на основе применения методов математического моделирования. Используются следующие методы моделирования – имитационное и аналитическое, а соответствующие модели при этом называются имитационными и аналитическими. Изучение СМО необходимо начинать с анализа входящего потока,

поскольку именно этот анализ помогает установить закономерности данного потока. Кроме того, важным фактором является изучение основных свойств простейшего потока, поскольку он имеет значение для многих реальных процессов в экономической сфере.

Список литературы

1. Эконометрика: Учебник / Под ред. И.И. Елисеевой. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 263 с.
2. Орлова И.В. Экономико-математические методы и модели. Практикум: Учеб. пособие для вузов. - М.: Финстатинформ, 2000. - 304 с.
3. Экономико-математические методы и прикладные модели: Учеб. пособие для вузов / В.В. Федосеев, А.Н. Гармаш, Д.М. Дайитбеков, И.В. Орлова, А. Половников. - М.: ЮНИТИ, 2000. - 259 с.
4. Практикум по эконометрике: Учеб. пособие / Под ред. И.И. Елисеевой. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 174 с.
5. Новиков А.И. Эконометрика: Учебное пособие / А.И. Новиков. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 272 с.

УМОВ АЛЕКСЕЙ ИВАНОВИЧ

Россия, РБ, г. Уфа, Уфимский государственный авиационный технический университет
um_aleksei@bk.ru

КАЙДЗЕН И ПРИНЦИПЫ МЕНЕДЖМЕНТА TOYOTA

В данной статье рассматривается кайдзен как инструмент менеджмента. Также приводятся принципы менеджмента Toyota.

Кайдзен зародился в Японии. Кайдзен (яп. «кай» – изменения, «дзен» – хорошо (лучшее)) – концепция непрерывного совершенствования, вовлекающая в процесс всех сотрудников от высшего руководства до рядовых работников. В отличие от Запада с их ориентацией на результат, кайдзен и присущее ему мышление ориентируются на процесс. Вместе с тем, кайдзен не обещает получение быстрого результата, как это было бы в случае внедрения инноваций, однако полученные результаты носят постоянный и устойчивый характер [1,3].

Улучшая стандартизованные действия и процессы производства опираясь на принципы кайдзен можно прийти к производству без потерь.

Большую часть известных японских техник менеджмента приписывают к системе кайдзен, включая «точно вовремя», канбан, всеобщий контроль качества, контроль качества в масштабе всей компании, систему нуль дефектов, систему подачи предложений и многое другое.

В производственную систему «Тойоты» (Toyota Production System — TPS) входят инструменты, включенные в концепцию кайдзен. TPS обеспечивает людей инструментами для постоянного совершенствования работы. Дао Toyota — это доверие к людям. Это своего рода культура, а не совокупность приемов и методов совершенствования и повышения эффективности. Сокращать объем запасов, выявлять и решать скрытые проблемы

можно лишь с помощью рабочих. Если они недостаточно ответственны, не понимают стоящей перед ними задачи и не умеют работать в команде, начнутся простои и накопление запасов. Из дня в день инженеры, квалифицированные рабочие, специалисты по качеству, поставщики, руководители групп и, главное, операторы постоянно занимаются решением проблем, и это позволяет каждому научиться решать их [2, 3].

Существует 14 принципов менеджмента на Toyota, которые сгруппированы в четыре категории. Первая категория философия долгосрочной перспективы, вторая - правильный процесс дает правильные результаты (речь идет об использовании ряда инструментов TPS), третья - добавляй ценность организации, развивая своих сотрудников и партнеров, четвертая - постоянное решение фундаментальных проблем стимулирует непрерывное обучение.

К первой категории относится принцип, который гласит: принимайте управленческие решения с учетом долгосрочной перспективы, даже если это наносит ущерб краткосрочным финансовым целям.

Ко второй категории относятся принципы:

- процесс в виде непрерывного потока способствует выявлению проблем.

- используйте систему вытягивания, чтобы избежать перепроизводства. Сделайте так, чтобы внутренний потребитель, который принимает вашу работу, получил то, что ему требуется, в нужное время и в нужном количестве.

- распределяйте объем работ равномерно (хейдзунка): «работайте как черепаха, а не как заяц». Работайте над равномерным распределением нагрузки во всех процессах, связанных с производством и обслуживанием.

- сделайте остановку производства с целью решения проблем частью производственной культуры, если того требует качество. При бережливом производстве особенно важно производить качественные изделия сразу. Поскольку уровень запасов очень низкий, при проблемах с качеством вы не можете рассчитывать на буферный запас

- стандартные задачи — основа непрерывного совершенствования и делегирования полномочий сотрудникам.

- используйте визуальный контроль, чтобы ни одна проблема не осталась незамеченной. Используйте простые визуальные средства, чтобы помочь сотрудникам быстро определить, где они соблюдают стандарт, а где отклонились от него.

- используйте только надежную, испытанную технологию. Визуальный контроль включает любые средства коммуникации, используемые на производстве, которые позволяют с первого взгляда понять, как должна выполняться работа и есть ли отклонения от стандарта.

К третьей категории относятся принципы:

- воспитывайте лидеров, которые досконально знают свое дело, исповедуют философию компании и могут научить этому других. Откажитесь от

технологии, которая идет вразрез с вашей культурой, может нарушить стабильность, надежность или предсказуемость.

- воспитывайте незаурядных людей и формируйте команды, исповедующие философию компании. Воспитывайте лидеров, которые досконально знают свое дело, исповедуют философию компании и могут научить этому других. В Toyota принято говорить: «Прежде чем создавать машины, мы создаем людей».

- уважайте своих партнеров и поставщиков, ставьте перед ними трудные задачи и помогайте им совершенствоваться. Обучайте незаурядных людей и рабочие команды действовать в соответствии с корпоративной философией, которая позволяет достичь исключительных результатов.

К четвертой категории относятся принципы:

- чтобы разобраться в ситуации, надо увидеть всё своими глазами (генти генбуцу). Уважайте своих партнеров и поставщиков, ставьте перед ними трудные задачи и помогайте им совершенствоваться.

- принимайте решение не торопясь, взвесив все возможные варианты; внедряя его, не медлите (немаваси). Решая проблемы и совершенствуя процессы, вы должны увидеть происходящее своими глазами и лично проверить данные, а не теоретизировать, слушая других людей или глядя на монитор компьютера. Не принимайте однозначного решения о способе действий, пока не взвесите все альтернативы.

- станьте обучающейся структурой за счет неустанного самоанализа (хансей) и непрерывного совершенствования (кайдзен). Если процесс принятия решения был правильным, руководство может простить, что принятое решение не дало ожидаемых результатов. Если же решение случайно оказалось удачным, но было принято поспешно, вероятность получить выговор босса куда более велика [2, 4].

Список литературы

1. Имаи М. Кайдзен: ключ к успеху японских компаний: пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 274 с.
2. Лайкер Джеффри Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Джеффри Лайкер; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005 — 402 с. — (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»)
3. Юрьев В.Л., Старочкина С.В., Сухова Н.А. Техничко-экономическое обоснование инвестиций в техническое перевооружение авиадвигателестроительных предприятий // Наука - производству Ежегодный научно-технический сборник под общей редакцией В.Л. Юрьева. - Уфа, 2013. С. 15-24.
4. Сухова Н.А. Разработка основ проектирования организации производственных процессов // Экономическая безопасность: правовые, экономические, экологические аспекты: сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. 2017. С. 252-255.

ФЕДОТОВА ГИЛЯН ВАСИЛЬЕВНА
ПИВКИНА ЕКАТЕРИНА ВЯЧЕСЛАВОВНА
 Волгоградский государственный технический университет
 g_evgeeva@mail.ru, ketrin_696@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Данная статья анализирует и характеризует актуальность ипотечно-го кредитования в Российской Федерации на современных рыночных условиях

Предоставление жилья населению является одной из самых острых социальных проблем. В этом помогает ипотечное кредитование в Российской Федерации. В России купить жилье для большинства россиян, которые живут на заработную плату, практически невозможно, так как оно является дорогим объектом. А приобрести квартиру в свое пользование уже на начальном этапе разрешает ипотека, поэтому она заманчива для населения. Ипотека является потенциалом развития кредитной системы, так как разрешает недвижимости превратиться в капитал, который дает кредиторам возможность получать доход, а для населения – вложить денежные средства в покупку жилья.

Сейчас ипотека растет. Объем рублевой ипотеки, выданной в России в первом квартале 2016 года, вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года почти на 49% - до 323 млрд. руб. Совокупный портфель рублевой ипотеки, по данным ЦБ, вырос за первый квартал на 3,3% (выдана ипотека на 323,4 млрд. руб.) и составляет сейчас почти 4 трлн. руб. Валютная ипотека почти не выдается. В январе-марте 2016 года её объем составил всего 284 млн. руб., что в 3 раза меньше, чем в первом квартале 2015 года. ^[4]

Статистика говорит о том, что на данный момент ипотека доступна для граждан, чей доход за месяц составляет 40000 – 50000 рублей. А это около 7% населения страны.

Особенности ипотечного кредитования: - ипотекой признается залог имущества, непосредственно связанного с землей: либо земельный участок – при наличии в стране собственности на землю, либо какие-то объекты недвижимости (здания, сооружения, жилые дома); - долгосрочный характер ипотечного кредита (20–30 лет); - заложенное имущество на период действия ипотеки остается, как правило, у должника; - заложено может быть только то имущество, которое принадлежит залогодателю на праве собственности или на праве хозяйственного ведения; - законодательной базой ипотечного кредитования является залоговое право, на основе которого оформляется договор ипотеки и осуществляется распродажа перешедшего к кредитору имущества; - развитие ипотечного кредитования предполагает

наличие рынка недвижимости и развитого института ее оценки; - ипотечное кредитование осуществляют, как правило, специализированные ипотечные банки. ^[5]

Основным отличием ипотечного заимствования от других видов кредита является его строго целевая направленность, он предназначен исключительно для покупки недвижимости, а также гарантирована возвратность суммы, взятой в банке, посредством залога. Также % — ная ставка по целевому займу на жилье гораздо меньше, нежели по займу на покрытие потребительских нужд. Это объясняется наличием залога. Не единственным механизмом, удорожающим ипотеку, является получение страхового полиса на недвижимость, на случай утери способности к трудовой деятельности заемщиком, а также оплата услуг оценщика при выборе варианта недвижимости.

Залог в виде недвижимого имущества считается наиболее привлекательным с точки зрения банка либо иной кредитной организации, поскольку всякая подобная сделка в обязательном порядке проходит регистрацию в государственных органах. Следовательно, законность сделки и сохранность заложенного имущества гарантирована. В соответствии с действующим законодательством, к предметам залога относятся участки земли, предприятия, сооружения, здания, квартиры и иные объекты недвижимости.

Особенности залога недвижимости (ипотеки) в том, что имущество в данном случае – это специфический объект залога, поскольку ни кредитующая организация (банк), ни заемщик по объективным причинам не могут заранее предсказать в какую сторону изменится его рыночная стоимость.

Особенность ипотеки в качестве залога в том, что заемщик сохраняет право владения и использования объекта ипотеки. Такая возможность делает ипотечное кредитование таким популярным – даже присутствие залога не мешает покупателю проживать в ней или использовать в иных целях.

Государство активно включается в процесс ипотечного кредитования, предоставляя некоторым банкам субсидированные кредиты для выдачи заемщикам по пониженным ставкам кредитования. В данный момент действует программа ипотечного кредитования с государственной поддержкой для категории заемщиков со средними доходами, для них устанавливается неизменная процентная ставка на весь срок кредитования (Постановление Правительства от 13 марта 2015 года №220 «О Правилах предоставления субсидий российским кредитным организациям и Агентству по ипотечному жилищному кредитованию на возмещение выпадающих доходов по выданным жилищным (ипотечным) кредитам».).

Разнообразие кредитных предложений требует внимательного подхода к их изучению и сравнению различных нюансов. Одним из главных критери-

⁴ Интернет ресурс www.ipoteka.ru

⁵ Интернет ресурс <http://www.restko.ru>

ев является процентная ставка по ипотеке, от которой зависит общая сумма расходов и итоговых затрат. Именно она показывает размер процентов, которые нужно будет выплатить банку за пользование предоставленными средствами.

Объем выданных ипотечных кредитов в РФ в 2016 году вырос почти на 30% — до 1,472 триллиона рублей.

Основной тенденцией рынка ипотеки в 2016 году стало снижение процентных ставок. Ставки выдачи по ипотечным кредитам в конце 2016 года составили 12-12,5%, а в среднем за год — около 12,6% по сравнению с 13,35% в 2015 году. Таким образом, ставки по ипотечным кредитам достигли уровня 2014 года. Ипотечные ставки в рыночном сегменте (на приобретение жилья на вторичном рынке) снизились за год на 1,5-2 процентных пункта.

Можно констатировать, что ипотечный рынок преодолел последствия кризиса начала 2015 года и в 2017 году перейдет к росту. Ожидается, что по итогам 2017 года объемы выдачи ипотечных кредитов составят рекордные 1,8 триллиона рублей, а ставки по ипотеке упадут до уровня 11% и ниже.

Таблица 1 - Динамика выданных ипотечных кредитов в Российской Федерации в период с 2006 по 2017 гг., млн. руб.

Период	Кол-во предоставленных кредитов, единиц	Объем выданных кредитов, млн.руб.	Задолженность по кредитам, млн.руб.		Средневзвешенная ставка, %	
			Всего	в том числе просроченная	с начала года	в течение месяца
01.01.2006	X	30918	22 223	6	14,9	X
01.01.2007	X	179 612	144 806	22	13,7	X
01.01.2008	X	438 145	446 291	435	12,6	X
01.01.2009	332 041	560 671	838 942	5 256	12,9	X
01.01.2010	128 004	142 968	812 775	18 526	14,32	13,72
01.01.2011	298 213	364 634	949 247	23 564	13,05	12,45
01.01.2012	520 658	697 417	1314 331	25 946	11,9	11,63
01.01.2013	690 050	1017 316	1874 345	27 533	12,29	12,67
01.01.2014	823 175	1338 731	2536 869	25 443	12,44	12,12
01.01.2015	1012 064	1753 294	3391 888	28 954	13,35	13,17
01.01.2016	699 419	1157 760	3851 153	39 524	12,6	12,52
01.01.2017	856 427	1472 254	4421 924	48 047	12,48	11,54
01.09.2017	602 220	1101 396	4757 998	53 879	11,28	10,58

Процентные ставки по ипотеке в разных банках России не слишком отличаются друг от друга, сегодня они колеблются от 11 до 15%. При таком уровне ставок разброс в 1-3% не так существенен.

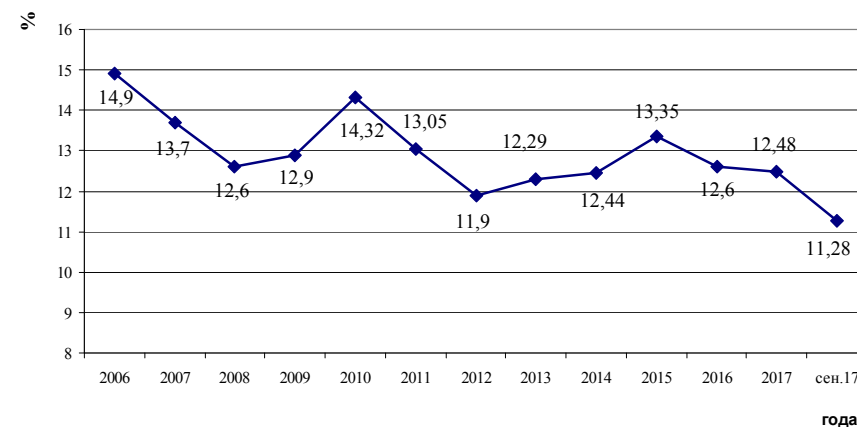


Рисунок 1 - Динамика средних ставок по ипотечным кредитам в России, % годовых (по данным ЦБ РФ)

Гораздо существеннее участие в программах по ипотеке, исходящих от государства, таких как ипотека с государственной поддержкой. В этом случае банки заемщиков могут получить государственную субсидию и могут снизить ставки до 7-8 % и не превышать 13%, а если иметь в виду что уровень инфляции в стране выше 13%, это может превратиться в хорошие прибыльные инвестиции. Конечно, срок выплаты ипотечного кредита не позволяет утверждать, что такой уровень инфляции сохранится все время, да и действие программы государственной поддержки ограничено пока 2017 годом, хотя в Правительстве рассматривают предложения о ее продлении.

В 2016 году в рамках государственной программы субсидирования ипотечных ставок на покупку жилья в новостройках в 2016 году выдано 304 тысячи кредитов на 556 миллиардов рублей, что составляет 38% от совокупного объема выданных за 2016 год ипотечных кредитов.

Таким образом, уверенно можно говорить о том, что 2017 год установит новый уровень рекордных показателей. Этому благоприятствуют следующие факторы: ключевая ставка находится на уровне 9%, инфляция снижается (сейчас она на уровне 4,2%, плановое значение по итогам года — 4%). Страна адаптировалась к антироссийским санкциям, бизнес перестраивается, наблюдается стабилизация в экономике, вследствие чего оживился спрос на недвижимость и ее кредитование.

Ипотечное кредитование остается востребованным банковским продуктом со стороны населения даже в условиях объективно сложной экономической ситуации и сокращения реальных доходов населения. Факт сложной экономической ситуации в совокупности с действующей государственной поддержкой дает основания для предположений о сохранении существую-

щего положения вещей на рынке ипотечного кредитования. Все же некоторые специалисты в области кредитования населения по покупкам жилья высказали мнение о том, что в 2017 году спрос на ипотечные кредиты все же должен начать расти. Главной причиной, по их мнению, станет тенденция снижения ипотечных процентных ставок, что позитивно повлияет на ипотечный рынок в целом.

Список литературы

1. Анализ ипотечного кредитования. Статья. Электронный ресурс. – [Режим доступа]: www.ipoteka.ru
2. Особенности ипотечного кредитования в РФ. Статья. Электронный ресурс. – [Режим доступа]: <http://www.restko.ru>
3. Заборовская А.Е., Заборовский В.Е. Развитие ипотечного кредитования в России // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 8-2. – С. 386-391; URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=41678> (дата обращения: 06.10.2017).
4. Кольчихина В.Н. Анализ современной практики рефинансирования ипотечных кредитов в Российской Федерации // Вестник Брянского госуниверситета. – 2015. – № 3. – С. 300-302.
5. Лаврова М. И., Худорошкова М. А. Проблемы развития ипотечного кредитования в России // Молодой ученый. – 2016. – №10.5. – С. 36-38.
6. Бюджетные расходы и их эффективное использование/ Пайкович П.Р.// В сборнике: Актуальные проблемы экономического развития, Сборник статей Международной научно-практической конференции . Ответственный редактор: Сукиасян А.А.. 2014. С. 198-205.
7. Инновационная экономика и ее финансовые механизмы/ Пайкович П.Р.// В сборнике: Наука и технологии в современном обществе, материалы Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Редколлегия: Искужин Т.С., (отв. редактор) Идельбаев М.Х., Хасанова Г.М., Абакачева М.Б., Нигматуллин О.Б. (отв. секретарь). 2014. С. 141-149.
8. Анализ структуры и динамики расходов населения РФ/ Пайкович П.Р.// В сборнике: Наука молодых - будущее России, сборник научных статей международной научной конференции перспективных разработок молодых ученых: в 3 томах. Юго-Западный государственный университет. 2016. С. 260-264.
9. Бюджетная система РФ/ Пайкович П.Р.// Курск, 2017.
10. Пути повышения эффективности управления государственным долгом/ Пайкович П.Р.// Экономика и предпринимательство. 2014. № 6 (47). С. 235-240.
11. Бюджетные ассигнования в инновационную экономику/ Пайкович П.Р.// Экономика и предпринимательство. 2014. № 4-1 (45-1). С. 131-134.
12. Интернет-банкинг как перспективный и быстроразвивающийся сегмент банковского дистанционного обслуживания/ Зубкова Е.И., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 4 (9). С. 127-133.
13. Информационная безопасность региональных социально-экономических систем: приоритетные направления/ Федотова Г.В., Гонтарь А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 369-374.
14. Методики оценки инвестиционного потенциала региона/ Шуваева А.И., Ивушкина И.Е., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 7 (17). С. 352-356.
15. Налоговый потенциал региональной экономики/ Югай Е.В., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 7 (17). С. 372-376.
16. Анализ бюджетных расходов региона в 2017 году/ Федотова Г.В., Семенова Е.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования.

2017. № 1 (19). С. 374-381.

17. Фондовые инструменты на современном финансовом рынке/ Агаркова В.А., Зубкова Е.И., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 2 (20). С. 5-11.

18. Налоговая поддержка предпринимательства в экономике региона/ Церенова Б.И., Гусейнов Р.Р., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 4 (22). С. 253-259.

ХОДАЕВ ПАВЕЛ ЕВГЕНЬЕВИЧ, ЛАВРЕНТЬЕВА ЕВГЕНИЯ СЕРГЕЕВНА

Воронежский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
lavrentva@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МОТИВАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

В современном менеджменте большое внимание уделяется вопросам управления человеческими ресурсами. Это связано с тем, что многие компании, стараясь получить от своей деятельности как можно больше прибыли, не учитывают потребности, пожелания и предпочтения своих работников, потому что на это им необходимо тратить определенное количество денежных средств. Однако размер выручки организации в основном зависит именно от ее работников, которые для любой компании являются наиболее ценным активом. В связи с такой проблемой в последнее время особое внимание уделяется мотивационным аспектам персонала.

Для всех стадий жизненного цикла очень важно, чтобы мотивация персонала действовала эффективно, в связи с этим необходимо определить, какие мотивы в наибольшей степени руководят сотрудниками. На ранних стадиях создания организации работники стремятся приблизиться к лидеру и продвинуться по карьерной лестнице. Когда организация развивается, для сотрудников также важно постоянное самосовершенствование и профессиональное развитие. В дальнейшем ключевым мотивом становится мотив соучастия в прибыли, собственности и управлении.

При разработке мотивационной системы очень важно учитывать основную стратегию самой организации, из которой формируется стратегия мотивации персонала. Она помогает достичь такое конкурентное преимущество, как удержание высококвалифицированных кадров в организации. Мотивационные стратегии определяют, как следует вознаграждать сотрудников, как достичь основной цели организации и как управлять такой системой.

Наиболее эффективной стратегией мотивации в организации будет применение сочетания элементов всех видов представленных стратегий. Выделяют три основные политики, которые должны использовать организации, в области мотивации: опережение, равенство или отставание от конку-

рентов. На практике же внутри одной организации применяется разная политика для разных отделов, подразделений и работников [1].

Политика опережения предполагает повышение способности организации в привлечении и удержании профессиональных кадров и уменьшении неудовлетворенности сотрудников в предоставленном рабочем месте, оплате их труда, социальных льгот и т. д. Однако такая политика может вынудить работодателей постоянно увеличивать заработную плату работникам, чтобы сохранить благоприятные взаимоотношения в организации, или привести к негативным последствиям (отсутствие интересных и творческих заданий, враждебные отношения между сотрудниками и т. д.).

Политика равнения на конкурентов является самой распространенной. Она гарантирует, что организация будет выплачивать наемным работникам такую же заработную плату, что и конкуренты. Такая политика не обеспечивает конкурентного преимущества на рынке труда, но помогает избежать увеличения цен на товары.

Таблица 1 – Особенности управления мотивацией и задачи службы управления персоналом

Особенности управления мотивацией	Задачи службы управления персоналом
1. Сложность процесса мотивации – простые подходы управления, которые основаны только на материальном стимулировании не будут очень успешны.	Не применять стратегии, основанные на упрощенной модели мотивации персонала или не признающие индивидуальные особенности сотрудников.
2. Особенности стиля и методов управления – руководители должны поощрять и поддерживать работников в достижении поставленных перед ними целей, это усилит их мотивацию.	Применять системы оценки квалификации работников, предоставлять помощь в развитии лидерских качеств сотрудников и выявлении организаторских способностей.
3. Влияние организационной культуры – ценности и нормы организации прямо или косвенно влияют на мотивацию персонала.	Развитие такой организационной культуры, которую будет принимать большинство работников, и которая будет удовлетворять их.
4. Учет индивидуальных целей работников – необходимо предоставлять такую работу, которая поможет применить сотруднику свои навыки, творческие способности и квалификацию.	Давать рекомендации по выполнению различных работ, мотивировать развитие чувства ответственности у сотрудников и контролировать выполнение служебных обязанностей персонала.
5. Внимание к потребности в признании человека – работника лучше мотивирует организация, где его ценят за то, что он делает.	Разработка системы денежного и не денежного вознаграждения работников на основании теории справедливости и ожиданий.
6. Учет потребности в карьерном росте и развитии способностей – большинство людей стремятся к совершенствованию и продвижению по карьерной лестнице.	Развитие процессов планирования карьеры; предоставление различных возможностей для обучения и повышения квалификации персонала.

Политика отставания от конкурентов – оплата труда ниже рыночных ставок. Такая политика очень часто не привлекает потенциальных сотрудников, но может обеспечить их удовлетворенность трудом на определенное время в случае, если работа интересная или находится в удобном месте, наличия доброжелательной атмосферы в трудовом коллективе и т. д.

Управлять системой мотивации – значит управлять процессом воздействия на поведение сотрудников при помощи влияния на условия их жизнедеятельности, применяя стимулы и мотивы, побуждающие работника к труду. Это сложный процесс, имеющий свои особенности и правила, соблюдение которых позволит руководителям организации выстроить систему, побуждающую работников к эффективному выполнению своих обязанностей (таблица 1) [2].

Правильно выстроенная система мотивации позволит руководителям организации ставить перед своими подчиненными новые более сложные задачи, принимать решения, которые направлены на увеличение уровня мотивации работников. Для того чтобы система мотивации действовала на работников очень эффективно, необходимо руководствоваться определенными правилами при ее построении и управлении [3].

Правила управления мотивацией труда работников:

1. Обращаться с подчиненным как с личностью;
2. Привлекать работников к активному участию в делах организации;
3. Поощрять групповые работы;
4. Предоставлять работникам возможность роста;
5. Связать поощрения с достигнутыми рабочими результатами;
6. В виде обратной связи получить то, что поощряется.

Для эффективного построения системы трудовой мотивации следует применять системный подход, который на разных уровнях управления мотивацией выдвигает особые требования к субъекту управления (управленческая компетентность руководителей всех уровней и менеджеров по персоналу) и объекту управления. Важно учитывать, что персонал организации может находиться на трех взаимосвязанных уровнях, каждый из которых имеет свои особенности:

- на личностном уровне осуществляется долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное управление мотивацией. Один и тот же метод управления может быть эффективным для одного работника, а для другого наоборот. Поэтому принципами управления мотивацией на данном уровне являются своевременность, дифференцированный подход и связь с потребностями и интересами работника. Важно, чтобы задания соответствовали компетенциям сотрудников. Для эффективного управления мотивацией персонала руководители должны применять системный подход, который позволит рационально использовать потенциал каждого работника для его личного, карьерного и профессионального роста;

- на групповом уровне управление мотивацией осуществляется для эффективной и результативной групповой работы, успех которой зависит

от характеристики группы, ее лидеров и стилей управления, сплоченности группы и т. д. Основные принципы – открытость, доверие и продуманность;

– на общеорганизационном уровне управление мотивацией осуществляется при помощи организационно – административных, экономических и социально – психологических методов. Эффективность управления мотивацией определяется высокими результатами деятельности всей организации. На данном уровне ключевую роль играют корпоративная и организационная культура предприятия, ценностные ориентации работников, имидж организации, баланс должностных полномочий и обязанностей и т. д. [4].

Итак, управление мотивацией персонала – это очень сложный и важный для организации процесс, который помогает руководителям выстроить правильные отношения с подчиненными и побудить их к качественному выполнению своих обязанностей. Необходимо подходить к этому вопросу с большой ответственностью и уделять разработке системы мотивации большое количество времени, учитывая разные характеристики как персонала, так и вида работы, которую он должен выполнять. Оценить эффективность процесса мотивации можно с помощью количественных и качественных показателей результатов деятельности сотрудников, установившейся социально – психологической атмосферы внутри трудового коллектива, конечных показателей работы организации и т. д.

Список литературы

1. Агеев, А.А. Проблемы и особенности мотивации персонала на современном российском этапе развития [Текст] / А.А. Агеев // Новый университет. Экономика и право. – 2012. – №5. – С. 37-39.
2. Лобызенкова, В.А. Трудовая мотивация как элемент управления персоналом [Текст] / В.А. Лобызенкова // Экономика, социология и право. – 2014. – №2. – С. 108 – 113.
3. Николаева, Ю.Р. Управление интеллектуальным капиталом в условиях инновационной экономики / Ю.Р. Николаева, Е.А. Шубина, Р.М. Тайдаев // Социально-экономические явления и процессы. – 2015. – Т. 10. – № 10. – С. 93-97.
4. Николаева, Ю.Р. Практика применения компетентностного подхода к управлению персоналом (на примере аптечной сети «Фармия») / Ю.Р. Николаева, Е.А. Шубина // В сборнике: Кадровый форум Черноземья сборник статей десятого юбилейного Кадрового форума Черноземья (шестое международное заседание). Воронежский государственный университет. – 2017. – С. 95-99.

ЦВИНГЕР ИРИНА ГЕННАДЬЕВНА

ФООТ ЮЛИЯ ВАЛЕРИЕВНА

Казахстан, г. Петропавловск, СКТУ им. М. Козыбаева
zwirina@mail.ru, yulia_maxsim@mail.ru

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В данной статье отражены основные характеристики платежных систем, функционирующих в Республике Казахстан, проанализировано текущее состояние рынка платежных карточек и определены перспективные направления его развития.

Год назад, в сентябре 2016 года, в Казахстане был введен в действие Закон «О платежах и платежных системах», регулирующий отношения в области платежных систем, платежных услуг и деятельность участников платежного рынка. Целью принятия закона явилась комплексная регламентация функционирования платежных систем, регулирование рынка платежных услуг, а также усиление защиты прав потребителей платежных услуг.

В настоящее время в Казахстане зарегистрировано 19 платежных систем. Из них, по закреплению законодательством критериям одна система признана системно значимой и три отнесены Национальным Банком к значимым платежным системам. Нормы Закона закладывают необходимую правовую основу для будущего развития платежного рынка и повышения его инновационного потенциала.

Платежные организации предоставляют клиентам ряд базовых платежных услуг, среди которых прием платежей от населения, услуги по обработке карточных платежей и операций с электронными деньгами. Рынок платежных услуг становится более разнообразным и конкурентным.

Совершенствование рынка платежных карт в Республике Казахстан является важнейшим фактором при решении вопросов по развитию безналичных расчетов. Дальнейшее формирование индустрии карточных расчетов должно обеспечивать повышение прозрачности финансовых операций, прирост налоговых поступлений, существенно снижать издержки, связанные с обслуживанием наличного денежного оборота и вести к увеличению объема привлеченных денежных ресурсов в банковский сектор, то есть к увеличению их кредитных возможностей

В настоящее время в стране 26 банков второго уровня и АО «Казпочта» выпускают платежные карты. Рынок платежных карточек Казахстана в основном представлен карточками международных платежных систем, доля которых составляет 99,5%. В частности, предлагаются следующие международные платежные карточки, как VISA International, MasterCard Worldwide. Основным назначением международных карт является осуществление платежей за пределами страны, однако, отсутствие других видов карт, вынуждает население использовать данные карты для

совершения внутренних операций [1]. На сегодняшний день, только два банка второго уровня - АО «Народный Банк Казахстана» и АО «Ситибанк Казахстан» выпускают платежные карточки локальных систем и их доля в количестве эмитированных карт незначительна.

Пик развития казахстанского рынка платежных карт пришелся на 1 января 2015 года. Количество карт составило 17,3 млн. ед., а неуклонно возрастающее количество держателей карточек достигло 15. млн. человек. В последующие годы рынок платежных карт вошел в фазу физического насыщения. В течении 2015 года количество карт сократилось на 114 тыс. ед., в среднем на 9 тысяч карт ежемесячно. 2016 год показал более активные темпы снижения, объем платежных карт в обращении уменьшился на 1459,6 тыс. единиц (121 тыс. единиц в месяц). За последние два года число пользователей уменьшилось на 960 тыс. человек. Своеобразный антирекорд установил и показатель количества платежных карт на одного держателя. С максимума в 1,2 карты в 2015 он снизился на 8,9% и остановился на уровне 1,09 карт на одного держателя. Аналогичная ситуация и с соотношением числа карт и общей численностью населения: если в 2015 году показатель достигал значения паритета числа жителей и числа платежных карт (0,98), то теперь значение отношения составляет всего лишь 0,85 карты на 1 жителя РК. Одной из причин сложившегося положения является отсутствие в стране единого платежного пространства для использования платежных карт. На платежном рынке действуют различные конкурирующие системы платежных карточек, каждая из которых имеет свои внутренние нормативы и инфраструктуру. Это влияет на увеличение расходов банков по развитию инфраструктуры, осложняет положение торговых организаций и создает неудобства для держателей карточек [2].

В 2016 году сохранилась динамика роста активных платежных карточек (карточки, используемые для совершения операций). Так, среднее количество используемых платежных карточек в 2016 году составило 8,0 млн. единиц, что превышает соответствующий показатель 2015 года на 11,3%. Рост происходит за счет социальных проектов: перевод пенсий, пособий и стипендий на платежные карты. Карточные продукты активно используют порядка 45% населения Казахстана [1].

Сложившаяся диспропорция в развитии рынка пластиковых карт в Казахстане объясняется тем что: во-первых, платежные карты в основном используются держателями не как полноценный платежный инструмент, а как инструмент для снятия наличных; во-вторых, на состояние рынка платежных карт влияет неравномерность уровней социально-экономического развития различных регионов Республики Казахстан. Основной объем их эмиссии и эквайринга приходится на столицы (г. Астана и г. Алматы) и несколько крупных городов с развитой инфраструктурой. Вдали от региональных центров пластиковые карты практически не используются, что, естественно, затрудняет институционализацию электронных денег как формы стоимости.

За 2016 год объем произведенных операций с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов составил 331,1 млн транзакций на сумму 10,4 трлн тенге (по сравнению с 2015 годом количество транзакций увеличилось на 22,0%, а сумма – на 25,9%). Из них на долю безналичных операций приходится 36,4% от общего количества и 15,6% от общей суммы, на операции по выдаче наличных денег – 63,6% и 84,4%, соответственно. При этом на протяжении последних лет наблюдается постепенный рост доли количества безналичных операций.

Следует отметить, что развитие новых банковских услуг (оплата через банкоматы, терминалы, Интернет) способствовало росту безналичных платежей с использованием платежных карточек за последние годы. Основная доля безналичных платежей совершена посредством POS-терминалов (55,8% и 56,2% от общего количества и объема безналичных платежей) и интернет (35,3% и 31,0% соответственно). Операции по выдаче наличных денег в основном совершались посредством банкоматов (94,9% и 85,9% от общего количества и объема операций по выдаче наличных денег) [3].

Наибольшим спросом среди населения страны пользуются карточки системы VISA International, что объясняется популярностью и распространенностью данной карточки во всем мире. Так, на данные карточки приходится 72% от общего количества карточек в обращении и 73% от общего количества держателей карточек. Из карточек локальных платежных систем наиболее распространены карточки AltynCard, эмитентом которых является АО «Народный Банк Казахстана».

Степень развития рынка платежных карт зависит от наличия разветвленной сети обслуживания. В настоящее время сеть обслуживания платежных карточек Казахстана представлена следующим образом: 107,5 тыс. POS-терминала, в том числе 99,4 тыс. у торговых предприятий, 9,6 тыс. банкоматов, из них 1545 с функцией приема наличных денег, 1522 банковских киосков самообслуживания. Вместе с тем, в Казахстане задействовано 66079 торговых предприятий, принимающих к оплате платежные карточки. При этом данные предприниматели разместили оборудование для оплаты товаров и услуг с помощью платежных карточек в своих 84,2 тыс. торговых точках. Во многом росту данных показателей способствовало последнее принятие соответствующих законодательных поправок, предусматривающих обязательное применение POS-терминалов. В среднем по республике на тысячу держателей карточек, приходится 7 терминалов и 1 банкомат.

Данная услуга, предоставляемая финансово-кредитными институтами, видится достаточно перспективной, и дальнейшее развитие карточного рынка может происходить по следующим направлениям:

- коммерческие банки все более активно будут работать с уже существующей (сформированной) клиентской базой, предлагая держателям пластика новые способы его выгодного использования;
- карточные продукты будут все больше ориентированы на интернет-покупателей, так как число онлайн-шоперов каждый год увеличивается, и

банкам необходимо разрабатывать и предлагать этим покупателям какие-то особые продукты и сервисы, которые будут максимально удовлетворять потребности потребителей;

- важную роль в дальнейшем развитии карточного бизнеса станут играть финтехкомпании, тесно интегрированные с банками;
- продолжится эволюция карточки как форм-фактора.

Подытоживая вышеизложенное, хотелось бы вновь отметить тенденцию сохранения стабильного развития рынка платежных карточек. Наблюдается рост количества предоставляемых услуг с использованием платежных карточек, улучшается качество данных услуг, что способствует росту безналичных платежей и переводов денег в последние годы. Вместе с тем, необходимо продолжение работ по расширению сети обслуживания платежных карточек в регионах Казахстана, стимулированию населения к использованию данного продукта при оплате товаров и услуг. Давно назрела необходимость решить вопрос о введении универсальной национальной карточки для оплаты товаров (работ, услуг) в любой торговой точке или снятия наличных в любом банке страны. Использовать карточку одного банка в сети обслуживания другого банка хотя бы для снятия наличных на практике достаточно сложно и сравнительно дорого. Таким образом, клиент-держатель платежной карточки привязан к существующей инфраструктуре своего банка.

Список литературы

1. Закон Республики Казахстан от 26 июля 2016 года № 11-VI ЗРК «О платежах и платежных системах»
2. Деньги и платежи: Сборник нормативных актов Республики Казахстан. Алматы: ЮРИСТ, 2014.
3. <http://nationalbank.kz//>
4. <http://www.stat.gov.kz//>

ЦЕГЕЛЬНЫЙ ВЛАДИСЛАВ ОЛЕГОВИЧ

г. Москва, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
tsegeln@mail.ru

Научный руководитель –

ПИВОВАРОВА МАРИНА АЛЕКСАНДРОВНА, д.э.н., профессор
г. Москва, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
pivovarova2004@mail.ru

«ГОЛЛАНДСКАЯ БОЛЕЗНЬ»: МИФЫ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

Рассматривается зависимость между количеством запасов природных ресурсов и экономическим ростом. На основе ретроспективного анализа развевается миф о наличии так называемой «голландской болезни» в российской экономике в начале XXI века.

Наличие крупных запасов полезных ископаемых, в частности, нефти и газа, предоставляет значительные возможности для развития благоприятной экономической ситуации в стране. Но нередко оказывается, что темпы развития экономики и уровень доходов граждан в этих странах намного ниже, чем в тех государствах, чьи сырьевые ресурсы не отличаются своей обильностью. Такое состояние многие исследователи называют «голландской болезнью», которая требует очень долгого и болезненного «лечения». Точная диагностика болезни позволяет принять меры для изменения социально-экономического положения.

Какие эффекты могут характеризовать «голландскую болезнь»?

Понятие «голландская болезнь» появилось в научной и популярной литературе в связи с социально-экономической ситуацией, возникшей в Нидерландах. В стране в конце 1950-х годов были открыты богатые месторождения природного газа. Их активное освоение сопровождалось резким увеличением экспорта газа и укреплением реального курса национальной валюты. Это в свою очередь негативно отразилось на экономическом развитии страны в целом. Наблюдался рост безработицы. Экспорт продукции обрабатывающей промышленности сократился. В результате снизились доходы населения [1; 2; 3].

В качестве основных эффектов «голландской болезни» можно выделить:

- увеличение объема экспорта энергоемких ресурсов;
- укрепление национальной валюты;
- опережающий рост сырьевого сектора по сравнению с обрабатывающими отраслями;
- падение конкурентоспособности обрабатывающих отраслей;
- макроэкономическая нестабильность вследствие колебания цен на ресурсы из-за высокого уровня зависимости экономики страны от конъюнктуры на сырьевых рынках [3; 4].

Рассмотрим были ли характерны вышеназванные эффекты для российской экономики. (За основу взят период с 2000 по 2007 год. В это время развитие нашей страны не было осложнено вмешательством внешних шок.)

Данные Федеральной службы государственной статистики о величине экспорта сырой нефти подтверждают первый эффект «голландской болезни» (см. рис. 1).

В свое время Центральный Банк Российской Федерации подтвердил укрепление российской валюты за период 2000-2007 гг., что можно рассматривать о наличии второго эффекта «голландской болезни» в российской экономике [5].

Однако третий эффект – опережающий рост сырьевого сектора по сравнению с обрабатывающим – сложно выделить. В обоих секторах наблюдался рост производства. При этом в разные моменты времени он происходил различными темпами. Поэтому сложно утверждать, что одна из отраслей развивалась быстрее, чем какая-либо другая. Инвестиции как в добычу

полезных ископаемых, так и в обрабатывающую промышленность демонстрировали устойчивый рост. Кроме того, в валовом исчислении они были достаточно близкими [1; 6].

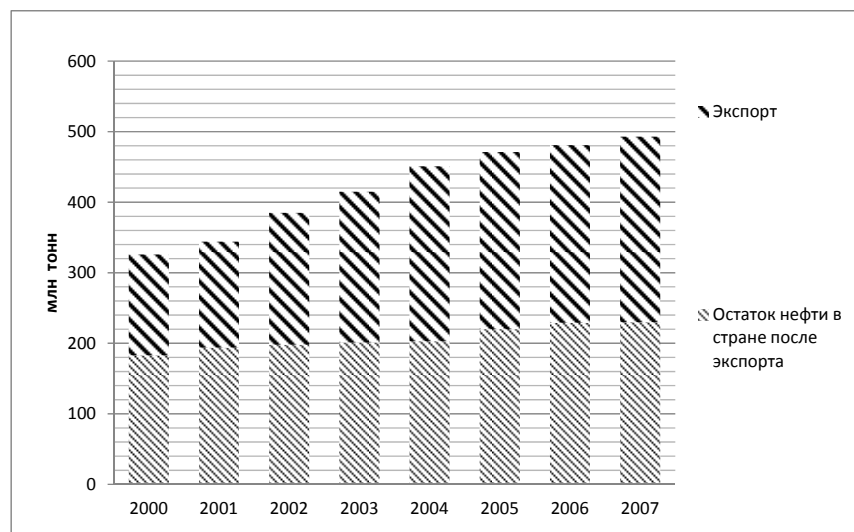


Рисунок 1 - Объемы добычи нефти в России в начале XXI века

Для подтверждения или опровержения наличия четвертого эффекта — падения конкурентоспособности обрабатывающих отраслей — необходимо оценить зависимость между изменением курса национальной валюты и темпами роста обрабатывающей промышленности. Также требуется определить динамику экспорта сырьевых и несырьевых товаров и изменение удельного веса обрабатывающих отраслей во внутреннем спросе. Подобные исследования отличаются высокой степенью сложности и высоким уровнем погрешности.

Согласно исследованиям С.А. Цепина, была выявлена положительная статистическая зависимость между укреплением российского рубля и динамикой производства обрабатывающего сектора [6]. Также были отмечены рост доли экспорта сырьевых товаров и опережающие темпы роста экспорта сырьевых товаров над остальными. Все это свидетельствует об опережающем росте экспорта сырьевых товаров [5].

Вместе с тем анализ изменения удельного веса российской продукции во внутреннем спросе по шести отраслям, являющимся наиболее подверженными конкуренции со стороны внешних иностранных производителей, не позволяет сделать вывод об ослаблении позиций отечественных обрабатывающих отраслей на внутреннем рынке (см. таб. 1).

Таблица 1 - Доля продукции отечественной промышленности во внутреннем спросе

Годы	Черная металлургия	Машиностроение	Промышленность			
			химическая и нефтехимическая	лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная	легкая	пищевая
1999	68	56	30	71	48	72
2000	77	64	35	75	52	77
2001	77	64	39	74	50	76
2002	80	62	40	71	51	76
2003	82	63	38	71	50	77
2004	84	62	43	74	50	81

Из таблицы 1 видно, что в целом падения конкурентоспособности обрабатывающих отраслей российской экономики не произошло.

Пятый эффект «голландской болезни» связан с макроэкономической нестабильностью, возникающей вследствие высокого уровня зависимости экономики страны от конъюнктуры на сырьевых рынках [3; 7].

Первое десятилетие XXI века было непростым для российской экономики. Резкая девальвация рубля в августе-сентябре 1998 года стала в определенной мере началом возрождения экономики нашей страны. Дефолт способствовал выходу отечественной промышленности из крутого пике, что нашло отражение в росте ВВП.

В этот период динамика цен на сырьевые товары российского экспорта, как ни парадоксально, способствовала макроэкономической стабилизации в стране. При этом резких колебаний конъюнктуры на мировых сырьевых рынках не наблюдалось. Поэтому нельзя однозначно утверждать о наличии высокого уровня зависимости экономики от данного показателя в тот период.

Итак, можно с уверенностью сказать, что из пяти эффектов, характеризующих «голландскую болезнь», для российской экономики начала XXI века были характерны два: *увеличение объема экспорта энергоемких ресурсов и укрепление национальной валюты*. Другие эффекты подтвердились не полностью (падение конкурентоспособности обрабатывающих отраслей; макроэкономическая нестабильность, возникающая вследствие высокого уровня зависимости экономики страны от конъюнктуры на сырьевых рынках) или вообще не имели предпосылок для развития в нашей стране (опережающий рост сырьевого сектора по сравнению с обрабатывающим). Следовательно, «голландскую болезнь» не следует рассматривать в качестве «эффекта колен», который определяет траекторию развития российской экономики. Данный вывод подтверждается результатами исследований энергетической безопасности Российской Федерации.

Наличие или отсутствие «голландской болезни» в той или иной стране требуется подтверждать конкретными статистическими данными. От ком-

плексного экономического анализа реальной ситуации зависит качество принимаемых политических и социально-экономических решений.

Список литературы

1. Забелина, О. Российская специфика «голландской болезни» / О. Забелина // Вопросы экономики. – 2004. – № 11. – С. 60–75.
2. Монтес, М.Ф. «Азиатский вирус» или «голландская болезнь»? Теория и история валютных кризисов в России и других странах / М.Ф. Монтес, В.В. Попов. – М.: Дело, 1999. – 136 с.
3. Фетисов, Г. «Голландская болезнь» в России: макроэкономический и структурный аспекты / Г. Фетисов // Вопросы экономики. – 2006. – № 12. – С. 38–53.
4. Гуриев, С. Экономика «ресурсного проклятия» / С. Гуриев, К. Сонин // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 61–74.
5. Бланк, А. Обменный курс и конкурентоспособность отраслей российской экономики / А. Бланк, Е. Гурвич, А. Улюкаев // Вопросы экономики. – 2006. – № 6. – С. 4–24.
6. Цепин, С.А. Есть ли «голландская болезнь» в России? / С.А. Цепин // Актуальные вопросы экономических наук. – Новосибирск. – 2008. – №2. – С.56–59.
7. Брич, А. Путь России к процветанию в постиндустриальном мире / А. Брич // Вопросы экономики. – 2003. – № 5. – С. 19–41.

ЧЕРНЫХ НАТАЛИЯ БОРИСОВНА МУКОВНИНА АННА АЛЕКСАНДРОВНА

Россия, г. Курск, Юго-Западный государственный университет
natalia.chernykh28@gmail.com

ОСОБЕННОСТИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РЕГИОНЕ

В статье исследованы понятие, виды и роль экономических ресурсов в экономике страны и ее регионов. Обоснованно влияние импортозамещающих процессов на формирование эффективной и конкурентоспособной экономики.

Экономические ресурсы – это все виды ресурсов, используемых в процессе производства товаров и услуг. Экономические ресурсы делятся на материальные и человеческие. Материальные включают в себя землю и капитал; человеческие – труд и предпринимательские способности, но современные экономисты относят ко вторым также уровень образования, мастерства и здоровья. С давних времен труд являлся одним из основных экономических ресурсов. Современные экономисты выделяют еще один фактор производства – «знание» в понимании достижений образования и науки, информации, технологии, научно-технического прогресса. Экономические ресурсы часто называют производственными ресурсами, производственными факторами, факторами производства, факторами экономического роста[1].

Виды экономических ресурсов: трудовые ресурсы; природные ресурсы; средства производства; денежные средства, на которые приобретают материально-вещественные и трудовые ресурсы; информационные ресурсы в

виде различного рода информации; время, как универсальный ресурс, без которого не происходит ни один экономический процесс; интеллект, способности людей[2].

Факторы производства – это экономические ресурсы, которые включены и задействованы в производстве.

Политэкономия выделяла вещественный и личный факторы производства. Современная экономическая теория называет четыре фактора производства: труд – умственные и физические затраты, которые прилагают люди; капитал, представляющий собой производственные фонды; земля, предпринимательские способности.

Реальный капитал включает в себя: основной капитал (здания и сооружения; станки, оборудование, инструменты; патенты, авторские права); оборотный капитал (сырье, материалы, топливо, энергия; незавершенное производство, запасы готовой продукции, товары для перепродажи).

Современная экономическая теория выделяет финансовый капитал, который включает в себя ликвидные активы в форме денег, облигаций, акций и др. ценных бумаг. Необходимо понимать, что финансовый капитал нельзя назвать фактором производства. Безграничность потребностей и ограниченность ресурсов образуют ось, являющуюся стержнем экономики как науки и двигателем экономической жизни[3].

Взаимозаменяемость ресурсов это допустимость альтернативного применения разных ресурсов для поддержания или достижения заданного уровня производства или для получения оптимума. Именно в этом состоит проблема выбора: где нет заменяемости, там нет и выбора, и тогда фундаментальное понятие оптимальности теряет смысл.

Взаимозаменяемость экономических ресурсов можно увидеть на следующем примере. Если фермеру необходимо увеличить количество зерна, он может использовать следующие ресурсы: привлечь дополнительные природные ресурсы, расширив посевные площади, увеличить капитал путем использования семян, удобрений и средств защиты растений от сорняков и вредителей лучшего качества и новых технологий выращивания; увеличить капитал, задействовав новые способы обработки почвы и ухода за растениями и уборки урожая с помощью самой современной техники; увеличить использование труда, наняв дополнительных работников, которые сделают это вручную; найти, умеющего лучше организовать производство, который будет управлять хозяйством. Взаимозаменяемость, как правило, не бывает исполнена в полной мере. Например, человеческие ресурсы не могут полностью заменить капитал, иначе работники останутся без оборудования и инвентаря.

Все ресурсы взаимосвязаны. Например, знания используются, когда природные ресурсы стремятся использовать более эффективно на основе научных достижений. Знания являются важным элементом трудового ресурса, когда его оценивают и особое внимание уделяют компетенции работников, которая зависит прежде всего от полученных ими знаний. Техно-

логические знания позволяют повысить уровень использования оборудования, т.е. реального капитала. Управленческие знания помогают предпринимателям организовывать производство товаров и услуг наиболее рационально.

Экономические ресурсы обладают высокой мобильностью, так как могут перемещаться внутри страны и между странами. Расположим экономические ресурсы в зависимости от степени мобильности: природные ресурсы имеют наименьшую подвижность (землю практически невозможно передвинуть с одного места на другое); трудовые ресурсы более подвижны, что можно увидеть, проследив внутреннюю и внешнюю миграцию в мире; предпринимательские способности еще более мобильны; а на высшей ступени мобильности находятся — капитал (особенно денежный) и знания.

Импортозамещение - замещение импорта товарами, произведенными отечественными изготовителями, то есть внутри страны.

В связи со сложной политической ситуацией, Россия столкнулась с рядом санкций в свой адрес. Импортозамещение является одним из главных шагов к решению проблемы санкций[5].

Для замещения импорта национальными товарами могут быть применены таможенно-тарифное (пошлины) и нетарифное (квоты, лицензирование ввоза) регулирования, а также субсидирование производств внутри страны и прямой запрет на ввоз определенных товаров из-за границы[6].

Чтобы сохранить экономическую стабильность и обеспечить экономический рост в условиях внешнего экономического давления, нужно достичь оптимального состояния региональной экономики, при котором вытеснение импортного ресурса или технологии из ресурсной комбинации не приведет к снижению совокупной полезности для использования нового её варианта, сформированного путем импортозамещения[7].

Достичь этого оптимального состояния довольно сложно из-за высокой ресурсной и технологической импортозависимости отдельных производств. Превентивные меры по техническому перевооружению и модернизации оборудования для замены импортных производственных ресурсов затратны и, в основном, недоступны большинству предприятий[8]. Реакция на уже возникшие ограничения в импортных поставках неизбежна; требуется время, а также еще более значительные финансовые вложения, обусловленные дополнительными потерями, связанными с вынужденной приостановкой производства[9].

В Курской области был создан региональный план по импортозамещению, его задачами являются:

- формирование условий для развития высокотехнологичных производств, инновационной деятельности, модернизации и технического перевооружения производства с целью организации производства импортозамещающей продукции, повышения конкурентоспособности производимых товаров, работ и услуг;

- повышение доли отечественных поставщиков товаров (работ, услуг) в

цепочке поставщиков регионального уровня;

- наращивание объемов производства и реализации сельскохозяйственной продукции, расширение сырьевой базы перерабатывающих предприятий, продовольственное обеспечение населения области.

В современных условиях в рамках проводимой политики по импортозамещению пищевая и перерабатывающая промышленность области решает вопрос насыщения регионального рынка конкурентоспособными, качественными и доступными для населения продуктами питания. Рассмотрим это на примере некоторых предприятий.

ООО «Курское молоко» планирует завершить строительство производственного корпуса по производству творожных изделий и твердых сыров с объемом инвестиций 500 млн рублей.

Увеличивают объемы производства действующие мясоперерабатывающие предприятия: АО «Надежда», ЗАО «Суджанский мясокомбинат», ООО «Подлесное» внедряются в производство колбасные изделия по старым традиционным технологиям из натурального сырья. В Курской области заработал новый мясоперерабатывающий комплекс «Полянское» мощностью 320 голов скота в смену.

На полную проектную мощность вышел мясоптицекомбинат «Белая птица — Курск», которым в 2015 году выработано более 115 тыс. тонн мяса птицы, или с ростом к 2014 году на 32%.

Из-за высокой конкуренции на рынке хлебобулочных изделий почти на всех предприятиях этой отрасли совершенствуется оборудование, внедряются новые технологии расширяется ассортимент продукции.

Предприятия области не только в полном объеме обеспечивают потребность региона в мясе птицы, свинины и цельномолочной продукции, но и поставляют данную продукцию в другие регионы России.

Список литературы

1. Чарочкина Е.Ю., Каширцева А.Ю. Основные направления оптимизации экономической политики России в условиях кризиса / Е.Ю.Чарочкина, А.Ю. Каширцева // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2015. - №1 (23). – С. 46-50.
2. Чарочкина Е.Ю., Каширцева А.Ю. Формирование человеческого капитала в условиях глобализации мировой экономики / Е.Ю.Чарочкина, А.Ю. Каширцева // Инновации и инвестиции. – 2014. - № 4. – С. 67-70.
3. Оценка эффективности мер государственного регулирования политики импортозамещения / Ершова И.Г., Ершов А.Ю. // Фундаментальные исследования. 2016. № 3-2. С. 375-379.
4. Прогнозирование и планирование социально-экономического развития России и ее регионов / Евченко А.В., Ершова И.Г. // Министерство образования Российской Федерации, Курский государственный технический университет. Курск, 2003.
5. Стратегическое управление концепции импортозамещения промышленного производства / Ершова И.Г. // Фундаментальные исследования. 2015. № 11-7. С. 1420-1424.
6. Сущность импортозамещения как фактора экономического развития / Остриков А.И. // Intelligence Plus. 2016. № 1 (1). С. 128-132.
7. Введение в теорию структурной трансформации производственной системы (экономический проект) / Алдохина Т.П., Беляева Т.А., Клевцова М.Г., Рябцева И.Ф. // Мо-

сква, 2011.

8. Разработка перспективных направлений деятельности на основе анализа стратегических возможностей организации / Согачева О.В., Варфоломеев А.Г. // Перспективы науки. 2013. № 12 (51). С. 95-98.

9. Конкурентоспособность и прорывное позиционирование в посткризисный период / Пашкус Н.А., Александрова А.И., Алексунин В.А., Арчegov А.Б., Ахобадзе Д.Т., Балужева М.В., Биртус М., Богатова Е.В., Бондырева И.Б., Бончукова Д.А., Василенко Н.В., Васильева А.В., Вахитова Л.Р., Верещагина О.А., Грегova Е., Данканич С.А., Демина С.П., Дружинина С.В., Ежова В.А., Еремеева Т.Н. и др. // коллективная монография / Российский государственный педагогический университет им. А. И. Герцена. Санкт-Петербург, 2011.

10. Проблемы пенсионной системы РФ/ Михайлова С.М., Горохов А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 4 (22). с. 151-156.

11. Сравнительный анализ моделей пенсионного обеспечения России и Германии/ Горохов А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 4 (22). С. 61-68.

12. Проблемы функционирования системы безналичных расчетов в России/ Родионова И.Н., Горохов А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 4 (22). С. 192-195.

13. Формы безналичных расчетов/ Горохов А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 4 (22). С. 69-75.

14. Приоритетные направления в формировании импортозамещающей политики России в условиях санкций/ Каширцева А.Ю., Чарочкина Е.Ю.// Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы. 2016. № 3 (10). С. 14-17.

15. Исследование применяемых инструментов реализации социально-экономической политики России и инкорпорирование позитивного зарубежного опыта/ Чарочкина Е.Ю., Безуглая Е.В., Ларина О.Г., Гулов В.И.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2016. № 6 (69). С. 185-195.

16. Основы предпринимательства (основы организации бизнеса)/ Чарочкина Е.Ю., Каширцева А.Ю.// Учебно-методическое пособие / Курск, 2017.

17. Роль человеческого капитала в формировании конкурентоспособной экономики/ Чарочкина Е.Ю., Сергеев П.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 2. С. 50.

18. Формирование человеческого капитала в условиях глобализации мировой экономики/ Чарочкина Е.Ю., Каширцева А.Ю.// Инновации и инвестиции. 2014. № 4. С. 67-70.

19. Основные направления оптимизации экономической политики России в условиях кризиса/ Чарочкина Е.Ю., Каширцева А.Ю.// Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 1 (23). С. 46-50.

20. Диверсификация промышленного комплекса региона (на материалах курской области)/ Чарочкина Е.Ю., Каширцева А.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 76-82.

21. Общекультурная и общепрофессиональная компетентности как новая парадигма формирования кадрового потенциала инновационной экономики/ Сафронов В.В., Чарочкина Е.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2012. № 2. С. 270-275.

ЧЕРНЫШЕВА АННА СЕРГЕЕВНА, студент
КОТОВ ДМИТРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ, магистрант
Россия, Курск, Юго-Западный государственный университет
anya_chernysheva_95@mail.ru, nalogi_kurskgtu@mail.ru

СТРУКТУРНЫЕ КОМПОНЕНТЫ БЮДЖЕТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В данной статье указана связь экономической безопасности и бюджета государства, также обозначены позитивные изменения бюджета на данный момент. Приведён анализ бюджетных поступлений, задолженности перед бюджетом, изменения структуры бюджетных расходов. Выделены угрозы бюджетной безопасности РФ и актуальные пути обеспечения бюджетной безопасности государством.

Экономическая безопасность государства складывается из различных составляющих компонентов, каждый из которых можно считать приоритетным. Проблемам управления различными процессами в региональной экономике посвящены работы [1-4], вопросам управления бюджетными и налоговыми механизмами и рисками, формирующим условия функционирования коммерческих организаций посвящены труды [5-7]. Одним из таких компонентов является бюджетная сфера, представляющая собой многогранный комплекс общественных отношений, охрана которых направлена на финансовое регулирование вопросов формирования и расходования бюджетов всех уровней.

Бюджет - экономическая основа государства, любые изменения которого могут привести к нарушению экономической, хозяйственной и социальной жизни общества. Для успешного и гармоничного развития экономики страны в целом необходимо активизировать внутренние имеющиеся резервы государства, которые были бы направлены на обеспечение нормального функционирования и активизировали бы темпы роста имеющегося потенциала страны. В этой связи одной из ключевых задач государства можно считать разработку и реализацию новых социально-экономических, политических механизмов и методов, способных решать стоящие перед государством проблемы [8, с. 76].

В настоящее время основной произошедших позитивных изменений бюджета стали четыре фактора: консолидированные управленческие действия предпринимателей по адаптации к новой реальности и обретение в результате равновесия между спросом и предложением на рынке товаров и услуг; относительная стабилизация макроэкономической ситуации; финансовая и регуляторная антикризисная помощь, особенно промышленности, со стороны Правительства РФ и продолжающееся последнее время улучшение ценовой конъюнктуры на мировом рынке углеводородов [9, с. 195].

Налоговые поступления играют важную роль для обеспечения безопасности нашей страны. На рисунке 1. Представлена динамика бюджетных

поступлений с 2012-2016 гг.

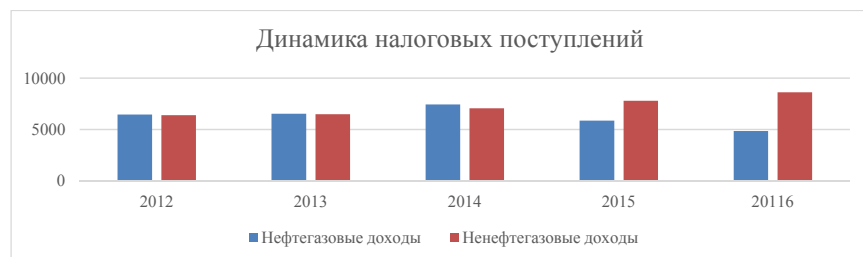


Рисунок 1- Динамика налоговых поступлений 2016 года

На диаграмме мы видим, что преобладание ненефтегазовых доходов в 2016 году достигло исторического максимума.

Рассматривая современное состояние налоговых вливаний отметим, что исполнение основных показателей федерального бюджета за январь - апрель 2017 года составило (данные рассмотрены в сравнении с Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов»):

- объем поступивших доходов составил 4 762 409,1 млн. рублей, то есть 35,3% к общему объему доходов федерального бюджета;
- исполнение расходов составило 5 273 497,9 млн. рублей, то есть 32,5% к общему объему расходов федерального бюджета;
- дефицит составил 511 088,8 млн. рублей.

Соответственно остаток источников внутреннего и внешнего финансирования дефицита федерального бюджета за отчетный период составило 671390,2 млн. рублей и (-) 160301,4 млн. рублей.

Таким образом, из анализа налоговых поступлений, можно отметить такую угрозу экономической безопасности нашей страны как высокую зависимость экономики от внешних условий. Несмотря на то, что в 2017 году стабилизировался рубль, экономическая безопасность России находится в крайне нестабильных условиях.

Также одной из проблем является своевременное, адресное, полное и целевое получение и расходование выделяемых из федерального бюджета бюджетных средств. Во многом это связано с возможностью завуалированного и безнаказанного обогащения в короткие сроки. В период осуществления рыночных преобразований в экономике контроль за процессом расходования бюджетных средств был ослаблен, что привело к неспособности соответствовать сложившемуся положению и выразилось в низкой эффективности осуществляемого на сегодняшний день государственного контроля за указанной сферой общественных отношений [9, с. 196].

В России функция контроля за процессом расходования бюджетных средств возложена на бюджетную политику государства, главными задачами которой являются повышение благосостояния населения и обеспече-

ние устойчивого роста экономики страны на основе стабильного функционирования и развития бюджетной системы. Поэтому проанализируем некоторые составляющие бюджетной политики для выявления ключевых угроз и источников ее опасностей в целях обеспечения экономической безопасности (таблица 1).

Таблица 1- Анализ составляющих бюджетной политики

Показатель	2014	2015	2016
Задолженность перед бюджетом по налогам и сборам	802681722	827494473	1 031 693 514
Исполнение Федеральным казначейством выделяемых бюджетных средств	52080109099	34317046575	40429286947

Как видно из таблицы, задолженность перед бюджетом в 2016 году резко возросла на 24,68%, что негативно сказывается как бюджет, так и на экономическую безопасность в целом. Также, в 2015 году видно снижение показателей исполнения выделенных бюджетных средств и рост того же показателя в 2016 году. Данные значительные скачки в динамике могут говорить о проблемах в планировании и прогнозировании бюджета. Для более полного анализа данного показателя следует подробнее рассмотреть расходование бюджета (таблица 2).

Таблица 2 - Изменения структуры бюджетных расходов

Показатель	2015	2016
Всего (без учета условно-утвержденных)	100	100
в том числе:		
Общегосударственные вопросы	7,2	7,1
Национальная оборона	20,3	19,6
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	12,8	12,4
Национальная экономика	14,7	16
Жилищно-коммунальное хозяйство	0,8	0,5
Охрана окружающей среды	0,3	0,4
Образование	4,1	3,6
Культура, кинематография	0,6	0,6
Здравоохранение	3,4	3,1
Социальная политика	27,1	27,7
Физическая культура и спорт	0,5	0,5
Средства массовой информации	0,5	0,5
Обслуживание государственного и муниципального долга	3,8	4
Межбюджетные трансферты общего характера бюджетной системы Российской Федерации	4	4,1

В таблицы 2, мы наблюдаем весьма умеренное снижение доли расходов по национальной обороне и национальной безопасности, видимо, оправдано, хотя и должно настораживать. Вместе с тем все приведенные в таблице данные о росте или снижении расходов по разделам бюджетной классификации касаются расходов в номинальном выражении [10, с. 42]. В реальном

выражении практически по большинству разделов предусмотрено снижение, причем по таким разделам, как образование, культура, здравоохранение, физкультура, СМИ, весьма значительное для таких отраслей.

Таким образом, стоит отметить, что существенную угрозу экономической безопасности Российской Федерации оказывает нецелевое расходование бюджета государства. В ходе проверок использования средств бюджетной системы РФ выявлены тысячи нарушений, более того обнаружено большое количество нарушений в использовании бюджетных займов и кредитов. Так, например, Счетная палата в 2014 году выявила 2587 нарушений и недостатков на общую сумму 524,5 млрд руб. (в 2013 году на 723 млрд руб.). Из них 65,4% приходилось на нарушения бюджетного законодательства (342,8 миллиарда рублей), а также 7,6% приходилось на законодательства о размещении заказов для государственных и муниципальных нужд (39,6 млрд руб.). Соответственно, неэффективное использование бюджетных средств составило 173,1 млрд руб. Кроме того, Счетная палата выявила нецелевое использование бюджетных средств на 9,1 млрд руб. (в 2013 году на 4 млрд руб.).

Подводя итог анализу бюджетной безопасности РФ, можно выделить несколько основных угроз: высокую зависимость экономики РФ от внешних условий; снижение показателей собираемости налогов и сборов при ухудшении конъюнктуры и спаде экономики; невысокую платежную дисциплину налогоплательщиков и нерациональное предоставление налоговых льгот; рост разделения регионов по доходному потенциалу, рост убыточности и долговой нагрузки регионов; нецелевое и неэффективное расходование бюджетных средств; низкое качество бюджетного планирования и прогнозирования [11, с. 80].

Проведя анализ основных угроз безопасности в бюджетной сфере, можно выделить наиболее актуальные пути обеспечения бюджетной безопасности государством: 1) разработка механизмов по регулированию межбюджетных отношений; 2) четкое обоснование критериев преодоления диспропорции экономического развития субъектов РФ, обеспечивающих экономический рост в целом; 3) реализация мероприятий по усилению контрольных функций федеральных органов государственной власти за расходованием бюджетных средств; 4) решение задачи бюджетного регулирования в области экономической безопасности, включающие бюджетные отношения между органами государственной власти различных уровней и хозяйствующими субъектами; 5) создание условий и подходов минимизации рисков несбалансированности бюджетной системы, заключающихся в обеспечении исполнения существующих расходных обязательств РФ без сокращения расходов на реализацию уже принятых мероприятий; 6) разработка программы по накоплению резервных средств и их рациональному использованию; 7) установление пределов участия иностранного капитала в отечественных организациях; 8) применение мер контроля над привлечением и использованием средств иностранных займов [12, с. 404].

Таким образом, предложенные меры будут способствовать повышению бюджетной безопасности страны без подрыва стимулов экономического роста государства, укрепят финансовую основу устойчивого социально-экономического развития и повышения бюджетной обеспеченности граждан.

Список литературы

1. Севрюкова Л.В., Циклаури В.Ю. Методические аспекты анализа финансового состояния сельскохозяйственных предприятий Курской области с целью выявления степени кризисного состояния // Известия Юго-Западного государственного университета. - 2010. - №2. - С. 101-108.
2. Barzykina G. A., Tsiklaury V. YU., Artemov R. V. Assessment of the extent of the effect of economic crime on Russia's national security // 3RD international multidisciplinary scientific conference on social sciences & arts, SGEM 2016 Sep. "Political sciences. Law" 2016, p.21-27.
3. Ткачева, Т.Ю. Роль управления ассортиментом в формировании антикризисной стратегии организации / Т.Ю. Ткачева, Л.В. Афанасьева, В.Ю. Циклаури // Вестник Орел-ГИЭТ. - 2012. - №4. - С.96-99.
4. Tkacheva, T.Yu. Risk management in providing the region for fiscal security. [Текст] / T.Yu.Tkacheva, L.V. Afanaseva, S.N. Belousova // World applied sciences journal. 2013. - Т. 28. № 4 p. 485-489.
5. Tkacheva T.Yu., L.V. Sevryukova and L.V. Afanasyeva (2016). Organizational and Functional Features of Fiscal Mechanisms: Theoretical Aspects and Current Trends. [Текст] / T.Yu. Tkacheva, L.V. Sevryukova, L.V. Afanasyeva // The Social Sciences. - 2016. - № 11(15) - p.3692-3696.
6. Tkacheva T.Yu., Afanasyeva L.V. Problems of the formation and development of the theory of the economic security / Tkacheva T.Yu., Afanasyeva L.V. // В сборнике: 3rd International Multidisciplinary Scientific Conference On Social Sciences & Arts, SGEM-2016 Sep. "Finance. Economic and tourism" 2016. - С. 499-503.
7. Циклаури В.Ю. Сценарии развития структурной трансформации экономики региона и выбор механизмов системного преобразования в условиях кризиса // Известия Юго-Западного государственного университета. - 2012. - №2. - С.63-69.
8. Ишмеева А.С. Хищение бюджетных средств как угроза экономической безопасности России // А.С. Ишмеева, С.Ю. Ковтунова / Сборник конференций НИЦ Социосфера. - №36. - 2015 г. - с. 76-78.
9. Ульяненко Д.И. Налоговый анализ, как инструмент обеспечения экономической безопасности государства // Д.И. Ульяненко / Ростовский научный журнал. - №5. - 2017 г. - с. 192-200.
10. Лев М.Ю. Цена социально-экономического развития в целях экономической безопасности России в условиях формирования бюджетной политики // М.Ю. Лев / Вестник академии. - №3. - 2016 г. - с. 35-45.
11. Яшина Н.И. Риск-ориентированный подход к оценке бюджетной безопасности Российской Федерации // Н.И. Яшина, Н.Н. Прончатова-Рубцова, Ю.С. Каленова / Дайджест-Финансы. - №1. - 2017 г. - с. 77-93.
12. Коренева А.С. Обеспечение безопасности бюджетной сферы Российской Федерации // А.С. Коренева, А.С. Коренева / Актуальные проблемы бухгалтерского учёта, анализа и аудита. - №1. - 2016 г. - с. 402-405.

**ЧЕРНЫШОВА НАТАЛИЯ СЕРГЕЕВНА
ГЕРАСИМОВА КСЕНИЯ СЕРГЕЕВНА**Россия, Курск, Юго-Западный государственный университет
natal.tchernishova@yandex.ru**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТНОГО
ФИНАНСИРОВАНИЯ В РФ**

В настоящей статье рассмотрены основные задачи государства и роль частного сектора в развитии механизма проектного финансирования, предложено ряд мероприятий по его усовершенствованию в современных условиях рыночной экономики.

На современном этапе развития проектное финансирование – привлекательная альтернатива привлечения инвестиций для хозяйствующих субъектов, реализующие инвестиционные проекты в условиях дефицита финансовых ресурсов. Успешная реализация инновационных проектов – залог успешного развития как проектно-строительных компаний (инициаторов проектов) и финансово-кредитных учреждений (инвесторов проектов), так и экономики страны в целом [2, с.55].

Несмотря на ряд положительных моментов данного вида финансирования, исследованием установлено, что развитию проектного финансирования в нашей стране препятствует ряд характерных факторов и сопутствующих проблем. Становится очевидным, что без решения данных проблем, о дальнейшем успешном развитии проектного финансирования в РФ не может идти и речи.

В условиях неопределенности рыночной экономики с целью усовершенствования механизма проектного финансирования и повышение эффективности реализуемых капиталоемких инвестиционных проектов следует решить ряд важнейших проблем, которые касаются и нормативно-правовой базы, и развития экономических процессов в нашей стране. Для этого считаем первоочередным – придерживаться ряда характерных мероприятий, изображенных на рисунке 1.

Таким образом, для дальнейшего развития рынка проектного финансирования необходимо создание государственной системы поддержки, например предоставление налоговых льгот для проектов, реализуемых в новых регионах.

То есть, на современном этапе с целью развития инвестиционной деятельности в стране, активно используется государственная система поддержки механизма проектного финансирования, однако при ее использовании необходимо учитывать все возможные негативные последствия для каждого из участника, принимающего в этом участие [3, с.124].

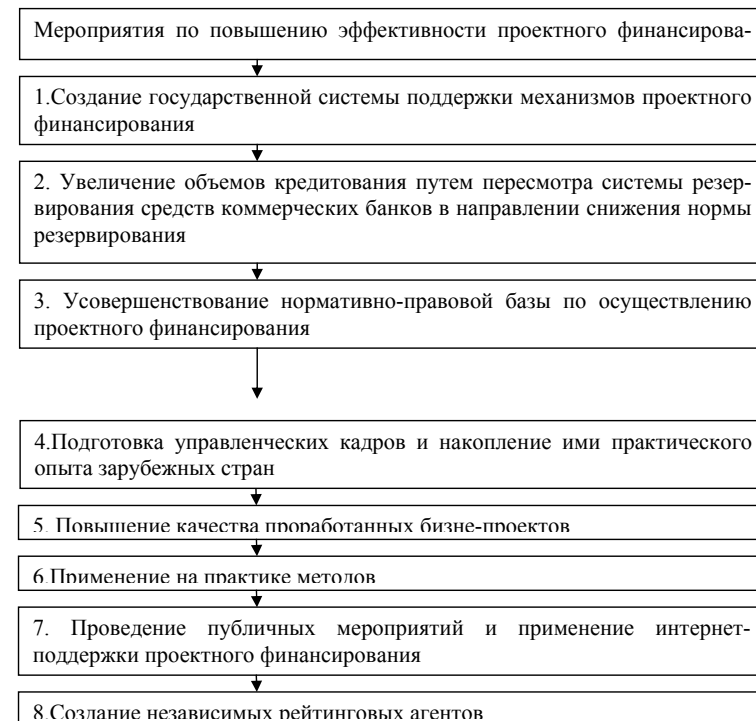


Рисунок 1 - Перспективы развития проектного финансирования в РФ

*Источник: Составлено авторами на основе изученного материала

Система предоставления государственной поддержки инвестиционным проектам имеет определенные негативные моменты для Центрального Банка:

1. Финансово-кредитные учреждения, как малые, так и большие используют собственные методики по оценке эффективности проектов, а следовательно в случае невозврата кредита банку, все риски и обязательства переходят к Центральному Банку. Это касается также мониторинга проектов.

2. Номинальная стоимость предоставляемых Центральным Банком и коммерческими банками заемных средств оказывается меньше уровня инфляции, что приводит к отрицательной реальной доходности инвестиций.

Немаловажным в государственной системе поддержки проектного финансирования является стимулирование по секторам экономики [4, с.445]:

1. Нефтедобыча: снятие или смягчение существующих ограничений по доступу к исследованию месторождений и к работе на шельфе.

2. Добыча газа: обеспечение доступа к исследованию месторождений,

предоставление добывающим фирмам недискриминационного доступа к газотранспортной инфраструктуре.

3. Электроэнергетика: исследование отлично функционирующей системы долговременных двусторонних договоров на приобретение электричества, субсидирование энергетики.

Вторым весомым направлением становления проектного финансирования считается пересмотр существующей системы резервирования средств коммерческих банков в направлении понижения нормы резервирования с целью обеспечения доступности кредитов.

В последнее время многообещающим направлением улучшения проектного финансирования является предоставление услуг по консультированию и управлению займом в масштабах 1-го финансово-кредитного учреждения.

С целью улучшения законодательной базы проектного финансирования потребуется использовать отдельное понятие инвестиционного банка и сформулировать нормы, регулирующие его работу, и еще законодательно оформить все виды обязательств и залога, добиться тонкости распределения рисков и доходов, ввести свежие модели оценки инвестиционных проектов, предусматривающих особенности ведения бизнеса в России.

При увеличении высококачественного уровня мастерства управленческих кадров нужно будет разрабатывать надлежащую методологическую базу, свежие управленческие технологии, ввести систему софинансирования подготовки кадров от низшего до высочайшего звена, содействовать привлечению западных специалистов высочайшего класса по проектному финансированию [1, с.4].

Увеличение высококачественного уровня разработки планов - фирмам надлежит тщательнейшим образом готовить кредитное досье, отменно разрабатывать бизнес-проекты, расценивать любые опасности и иметь по возможности безукоризненную кредитную историю.

Использование способов по понижению проектных рисков, а конкретно диверсификация работ, услуг; заключение союзов с сильными партнерами; внутренний аудит. Несмотря на большой спектр рисков, с которыми сталкиваются участники проектного финансирования, можно выделить группы рисков, которые характерны для большинства проектов (Таблица 1).

Для улучшения механизма проектного финансирования нужно проводить публичные выступления, научные семинары и демонстрации о целевых ценностях становления проектного финансирования в стране, о многообещающих проектах. Это даст возможность донести до населения роль проектного финансирования в стране и его воздействие на становление экономики в наше время. Помимо прочего это позволит расширить поиски как российских, так и иностранных инвесторов.

Таблица 1— Основные риски проектного финансирования и методы их минимизации

№	Название	Понятие	Методы снижения рисков
1	Финансовые риски	Вероятность денежных потерь в связи с тем, что потоки наличности в рамках реализации проекта окажутся недостаточными для выполнения обязательств (непогашение обязательств перед кредиторами, изменение цен)	1. Страхование ценовых рисков 2. Страхование валютных рисков, заключение долгосрочных контактов на поставку проектной продукции
2	Операционные риски	Риски ущерба проектной деятельности в результате наступления неблагоприятных событий (перерыв в производстве, задержка ввода объекта в эксплуатацию, повреждение груза)	1. Применение апробированной технологии 2. Штрафные санкции подрядчикам, проведение технической экспертизы 3. Страхование
3	Экономические риски	Риски, которые относятся к общим аспектам ведения проектной деятельности компании (слияния, неисполнение договоров на поставку продукции, изменение законодательства)	1. Государственные гарантии и проектные накопительные счета за границей 2. Страхование экспортно-импортными агентствами 3. Создание совместных предприятий
4	Риск форс-мажора	Риск непреодолимой силы (землетрясение, пожары и т.д.)	Страхование

*Источник: Составлено авторами на основе изученного материала

Использование интернет-поддержки проектного финансирования даст возможность достичь открытости и доступности процесса проектного финансирования для всех заинтересованных лиц. Впрочем, это не касается планов, имеющих отношение к государственной тайне [1, с.2].

Для оценки целесообразности проектов существенным считается применение системы рейтинговых агентств, как государственного, так и международного характера. Это в свою очередь даст возможность проводить независимую оценку проектов и содействовать конкретному отбору более успешных из ряда возможных [5, с.26].

Таким образом, в соответствии с вышеуказанными мероприятиями по решению существующих проблем проектного финансирования, важно выделить по отдельности основные задачи государства и частного бизнеса по развитию и повышению эффективности инвестиционных проектов. Это позволит определить их ключевую роль в реализации проектов и выделить способы влияния каждого из субъектов на эффективность проектного финансирования в масштабах страны.

Проведенное исследование позволило сформулировать основные задачи государства в развитии проектного финансирования: внедрение методологии многокритериальной оценки эффективности инвестиционного проек-

та; господдержка; повышение информированности общественности. Исходя из вышесказанного, следует, что главная задача, от решения которой зависит развитие проектного и других форм финансирования инвестиционной деятельности, это обеспечение макроэкономической устойчивости и стабильности в стране, снижения инфляции и стоимости привлечения ресурсов.

Таким образом, в перспективе осуществление мероприятий по повышению эффективности проектного финансирования в перспективе приведет к увеличению масштабов проектного финансирования, привлечению большего числа коммерческих организаций, участвующих в проектном финансировании.

Список литературы

1. Горохова, А.С. Проектное финансирование в России и за рубежом: риски, преимущества и недостатки [Текст] / А.С. Горохова // Nauka-rastudent.ru. — 2014. — №5. — С. 1-6.
2. Давыдова Л.В., Маркина С.А. Инвестиционный потенциал как основа экономического роста // Финансы и кредит. 2007. № 31 (271). С. 54-58.
3. Маркина С.А., Гордикова Ю.Н. Выбор источников финансирования текущей деятельности организации [Текст] / Курск: ЮЗГУ, 2016. С.124-127.
4. Тульский, С.А. Проблемы и перспективы развития проектного финансирования в современной России [Текст] / С.А. Тульский // Молодой ученый. — 2014. — №1. — С. 442-446.
5. Федотова, М.А. Перспективы развития проектного финансирования в России [Текст] / М.А. Федотова, И.А. Никонова // Финансы и кредит. — 2012. — № 28 (508). — С.24-27.

ЧИГЛИНЦЕВ ГЕННАДИЙ ГЕННАДЬЕВИЧ

Россия, Санкт-Петербургский Политехнический университет Петра Великого
chiglincev.2011@mail.ru

ТУРИЗМ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ СФЕРА РАЗВИТИЯ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В данной статье рассматриваются проблемы возрастающей роли туризма в экономике страны, возможности и перспективы развития туризма в стране, ключевая значимость сферы размещения, а также методы стимулирования со стороны государства для развития этой сферы.

Значение туризма в настоящее время очень велико, как в экономике, так и в культуре. Туризм имеет сильнейший стимулирующий эффект на основные отрасли экономики, мотивируя внедрять новейшие технологии для обеспечения конкурентоспособности на мировом рынке, поиска новых инвестиций. За последние 20 лет туризм увеличивает свою значимость в экономике России и сейчас является очень важным направлением для развития [3]

Туризм очень динамично развивающаяся сфера услуг в международной

торговле услугами. За 20 лет количество иностранных туристов в среднем за год увеличивалось на 5,1%, валютные поступления на 14%.

Основываясь на вышеуказанных показателях, можно сделать очень простой вывод – туризм развивающееся направление, приносящее хорошую прибыль в бюджет государства, поэтому, в России, туризм как отрасль экономики имеет все больший вес и значение. Исходя из данных зарубежных экспертов, к 2020 году количество международных деловых поездок достигнет приблизительно 1,6 млрд. в год, доля бизнес-туристов составляет порядка 25-30%, однако в среднем по России этот показатель менее 20%. Исходя из этих показателей, видно, что туризм и бизнес-туризм в России сильно отстает от мирового уровня.

В связи с этим, в Российской Федерации на государственном уровне туризм выделен, как приоритетная сфера национальной экономики. Главной проблемой национального туризма является отсутствие инфраструктуры и качество обслуживания туристов, что никак не привлекает отечественных туристов и тем более иностранных и это при наличии богатого культурно-исторического наследия и красивой природы [1].

Наиважнейший фактор оказывающий влияние на въездные потоки - условия приема, в том числе, высокий уровень комплекса услуг по размещению. Следовательно, для увеличения потока туристов необходимо решить основную и труднейшую задачу - создание современной инфраструктуры, в которую будет входить комплекс размещения международного уровня. За последние годы российский туризм в целом и его гостиничный сектор значительно с прогрессировали, однако, каждый шаг развития открывает новые проблемы и трудности.

Если смотреть в общем, то туристский сектор экономики включает в себя: предприятия гостиничного хозяйства, питания и торговли, а также транспорт, туроператоров и турагентов, пищевой комплекс и некоторых других отраслей промышленности, ориентированные на удовлетворение потребностей отдыхающих; строительный комплекс предприятий; учебные заведения по подготовке кадров.

Из всего того, что входит в туристский сектор, услуги размещения заслуженно занимают центральное место в индустрии туризма, выступают ее базовым обязательным элементом. Услуги размещения – это обязательные и необходимые услуги при отдыхе или бизнес-поездке. Исходя из неотъемлемости и обязательности услуг размещения, они являются системообразующим элементом индустрии туризма, поэтому, следует вывод, что они обладают способностью генерировать мультипликативный эффект воздействия на смежные отрасли национальной экономики. Этот вывод подтверждают сведения: до 68% всех доходов от туризма и до 65% всех занятых в мировой индустрии туризма приходится на сферу размещения [2].

Проведенный анализ рынка гостиничных услуг в РФ позволяет сделать вывод о том, что существующее в российской индустрии гостиничное хозяйство не соответствует современным требованиям и не в полной мере

выполняет структурообразующую роль. Однако, в последнее время, началось развитие инфраструктуры туризма из-за проведения различных международных соревнований на территории нашей страны, которые требуют размещение и удовлетворение потребностей большого количества туристов.

Хорошим примером увеличения числа туристов за счет создания инфраструктуры туризма и хороших условий отдыха может послужить город Сочи. Как известно, в 2014 году в Сочи проходили Зимние Олимпийские Игры, для которых было создано грандиозное количество сооружений, в том числе, огромное количество отелей, которые предоставляют обслуживание своих гостей на международном уровне. Вся эта созданная инфраструктура привлекла туристов, не только отечественных, но и иностранных, вследствие чего увеличилось количество туристов. По данным «РИА Новости» в 2013 году количество туристов составляло чуть больше 3,8 миллиона человек, а в 2016 году – 6,5 миллиона туристов, в итоге, мы видим колоссальный прирост числа отдыхающих, которому поспособствовали созданные условия отдыха высокого уровня.

Из вышеуказанной статистики видно, что туризму не хватает инфраструктуры, и в особенности гостиниц высокого уровня обслуживания, так как, при появлении условий подобного уровня отдыха сразу же увеличивается количество туристов, в связи с этим в федеральной программе развития туризма определены следующие основные направления развития сферы туристского обслуживания:

- обеспечение достаточными материально-техническими средствами и трудовыми ресурсами с учетом прогнозируемого потока туристов;
- развитие общехозяйственной инфраструктуры и коммунальных услуг в туристских центрах;
- подготовка кадров на уровне, соответствующем мировым стандартам;
- организация рекламы туристского продукта страны и отдельных туристских центров;
- обеспечение надежно безопасности туристов;
- совершенствование правового, административного и экономического регулирования в сфере туризма.

Список литературы

1. Карманова А.Е., Дмитриева А.Р. Проблемы продвижения Российского туристского продукта на международный рынок. В сборнике: Глобализация - путь к объединению. Сборник научных статей 2-й Международной научно-практической конференции. Под редакцией Л.В. Бычковой, В.М. Кузьминой. 2017. С. 94-99.
2. Карманова А.Е., Макар А.И. Перспективы развития индустрии туризма в Российской Федерации. В сборнике: ГЛОБАЛИЗАЦИЯ - ПУТЬ К ОБЪЕДИНЕНИЮ. Сборник научных статей 2-й Международной научно-практической конференции. Под редакцией Л.В. Бычковой, В.М. Кузьминой. 2017. С. 100-103.
3. Хныкина Т.С., Цветкова Т.Б., Фомиченко И.А. Исследование влияние финансово-экономического кризиса на российские предприятия в секторе малого бизнеса. В сборнике: Труды экономического и социально-гуманитарного факультета под редакцией М.М. Глазова; Российский гос. гидрометеорологический ун-т. Санкт-Петербург, 2011. С.

83-85.

4. Инновационные технологии в общественном питании/ Карманова А.Е.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 134-141.

5. Проблемы подготовки квалифицированных кадров в гостиничном сервисе/ Карманова А.Е.// В сборнике: Качество в производственных и социально-экономических системах, Сборник научных трудов 5-й Международной научно-технической конференции. Ответственный редактор Е.В. Павлов. 2017. С. 156-159.

6. Анализ предприятий индустрии гостеприимства Санкт-Петербурга с позиции оценки уровня предоставляемых услуг/ Карманова А.Е., Смирнов А.Б.// Международный технико-экономический журнал. 2017. № 2. С. 28-37.

7. Проблемы продвижения российского туристского продукта на международный рынок/ Карманова А.Е., Дмитриева А.Р.// В сборнике: Глобализация - путь к объединению. Сборник научных статей 2-й Международной научно-практической конференции. Под редакцией Л.В. Бычковой, В.М. Кузьминой. 2017. С. 94-99.

ШАШЛОВА АЛЕНА ЮРЬЕВНА

Россия, Санкт-Петербургский Политехнический университет Петра Великого
Aly-1303@yandex.ru

АНАЛИЗ УРОВНЯ СЕРВИСА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В данной статье представлен анализ уровня предоставляемого сервиса в зависимости от типа предприятия общественного питания. Объектом исследования являются 3 типа предприятий общественного питания: рестораны, кафе и закусочная. Определены основные положительные и отрицательные черты для каждого типа. Целью данной статьи является рассмотрение возможных путей совершенствования уровня сервиса на предприятиях общественного питания.

Обеспечение качественного обслуживания и высокого уровня сервиса является основной стратегической задачей любого предприятия. Для получения стабильных доходов и роста прибыли современные предприятия общественного питания должны постоянно заботиться о совершенствовании организации обслуживания и повышении уровня сервиса [2].

Каждый тип предприятий общественного питания специализируется на определенном ассортименте, имеет свои стандарты приготовления и обслуживания, однако, несмотря на различия, качество сервиса всегда должно оставаться на высоком уровне, так как именно от посетителей и гостей зависит успех предприятия в целом.

Культура обслуживания вырабатывается каждым предприятием. Проявление высокой культуры обслуживания определяется через поведение персонала, который четко знает, как действовать в любой ситуации, и что от него ждут клиенты, руководство, а также высокая культура делает работни-

ков целеустремленными и заставляет с уважением относиться к своему предприятию [1]. Культура обслуживания – это сложное комплексное понятие, в которое входят такие составляющие, как:

1. безопасность и экологичность при обслуживании;
2. эстетика интерьера, создание комфортных условий обслуживания;
3. наличие достаточного количества столовой посуды, приборов, и столового белья;
4. знание психологических особенностей личности и процесса обслуживания;
5. знание и соблюдение персоналом этических норм обслуживания;
6. знание и соблюдение правил, устанавливающих порядок и очередность обслуживания гостей;
7. знание специальных правил предложения и отпуска различных блюд и напитков, а также технических навыков и приемов их подачи;
8. знание основных правил сервировки стола.

Прежде чем предлагать пути совершенствования уровня сервиса, необходимо детально разобрать технологии и стандарты сервисного обслуживания предприятий общественного питания [2].

Технологии сервисного обслуживания предприятий общественного питания. Применяют три метода обслуживания посетителей:

- самообслуживание;
- обслуживание официантами;
- обслуживание через барную стойку.

Самообслуживание может быть полным и частичным. Полное предполагает, что посетитель все операции выполняет самостоятельно. Частичное самообслуживание предполагает, что часть работы выполняет обслуживающий персонал или механизмы.

Другим методом обслуживания в ресторане, применяемым чаще, является обслуживание официантами. Здесь весь процесс обслуживания лежит на обслуживающем персонале, на который возлагается большая ответственность, именно от них в большей степени зависит впечатление посетителей, а, следовательно, и успех предприятия. [1].

Еще одним методом является обслуживание через барную стойку, такой метод предполагает совмещение двух предыдущих методов.

Таким образом, самую тесную взаимосвязь с посетителями имеет второй метод, а именно обслуживание официантами. Именно на официантах по большей части лежит обязанность оставить максимально хорошее впечатление у посетителей. Поэтому у руководства предприятий общественного питания основной целью, помимо повышения качества предлагаемых блюд, должно быть повышение уровня сервиса, а именно обучение официантов стандартам обслуживания постоянный мониторинг их работы с посетителями.

На данный момент обслуживание официантами чаще всего используется в ресторанах. В кафе и закусочных такой метод применяется реже, в ос-

новном предприятии таких типов применяют в своей деятельности метод самообслуживания и обслуживания через барную стойку, где прямое взаимодействие с посетителями сводится к минимуму, так же как и возможность оставить приятное впечатление от обслуживающего персонала, однако значительно увеличивается скорость обслуживания.

Таким образом, необходимо найти компромисс между обслуживанием официантами, имеющим максимальную обратную связь с посетителями и методами самообслуживания и обслуживания через барную стойку, значительно увеличивающими скорость обслуживания. На данном этапе целесообразно вводить в обслуживание посетителей современные технологии, такие как обслуживание, посредством компьютерных технологий [3]. Во многих кафе и закусочных уже введены подобные технологии, однако если дополнить их обслуживанием официантами, можно значительно повысить уровень сервиса, повысив обратную связь с посетителями, уровень лояльности, а также скорость обслуживания, что приведет к увеличению прибыли предприятия.

Возможные пути совершенствования уровня сервиса на предприятиях общественного питания:

- введение современных технологий при обслуживании посетителей (заказ посредством компьютерных планшетов, заказ онлайн и т.п.);
- разработка дополнительной системы мотивации сотрудников;
- контроль знаний стандартов обслуживающего персонала;
- контроль работы персонала с посетителями (общения с посетителями, подача блюд).

Список литературы

1. Карманова А.Е. Сравнительная характеристика программного обеспечения для автоматизации функционирования предприятий общественного питания. Международный научный журнал. 2017. № 4. С. 56-60.
2. Карманова А.Е., Смирнов А.Б. Анализ предприятий индустрии гостеприимства Санкт-Петербурга с позиции оценки уровня предоставляемых услуг. Международный технико-экономический журнал. 2017. № 2. С. 28-37.
3. Хныкина Т.С., Цветкова Т.Б., Фомиченко И.А. Исследование влияние финансово-экономического кризиса на российские предприятия в секторе малого бизнеса. В сборнике: Труды экономического и социально-гуманитарного факультета под редакцией М.М. Глазова; Российский гос. гидрометеорологический ун-т. Санкт-Петербург, 2011. С. 83-85.
4. Инновационные технологии в общественном питании/ Карманова А.Е.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 134-141.
5. Проблемы подготовки квалифицированных кадров в гостиничном сервисе/ Карманова А.Е.// В сборнике: Качество в производственных и социально-экономических системах, Сборник научных трудов 5-й Международной научно-технической конференции. Ответственный редактор Е.В. Павлов. 2017. С. 156-159.
6. Анализ предприятий индустрии гостеприимства Санкт-Петербурга с позиции оценки уровня предоставляемых услуг/ Карманова А.Е., Смирнов А.Б.// Международный технико-экономический журнал. 2017. № 2. С. 28-37.
7. Проблемы продвижения российского туристского продукта на международный

рынок/ Карманова А.Е., Дмитриева А.Р.// В сборнике: Глобализация - путь к объединению, Сборник научных статей 2-й Международной научно-практической конференции. Под редакцией Л.В. Бычковой, В.М. Кузьминой. 2017. С. 94-99.

УДК 338.001.36

ШОЛОТОВА АЛЕКСАНДРА АНДРЕЕВНА

Россия, Иваново, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
(Ивановский филиал)
alexandra.sholotowa@yandex.ru

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КРЕДИТ РОССИИ

В статье раскрываются основы государственного кредита, понятие и основные функции. Проводится анализ состояния внешнего и внутреннего долга РФ, а также тенденции государственного кредита в ближайшей перспективе.

Государственный кредит – это определенные отношения между кредитором и заемщиком, когда одной из этих сторон является государство. Понятие государственного кредита подразумевает существование трех вероятностей:

- государство выступает заемщиком относительно физических или юридических лиц, причем к числу последних могут относиться другие государства;
- государство выступает кредитором в отношении физических или юридических лиц;
- государство берет на себя функции гаранта в ходе заключения кредитного договора.

Государственный кредит существует по тем же принципам, что и любые другие кредитные отношения. В его основе лежат принципы:

- возвратности (сумма займа должна быть возвращена на определенных условиях);
- срочности (срок полного и поэтапного возврата средств оговаривается в тексте договора);
- платности (операции проводятся наличными и имеют платный характер).

Государственный кредит имеет следующие функции: учетная; перераспределительная (между бюджетами различных уровней страны); контрольная; регулирующая (обеспечение результативности использования привлеченных средств).

Чаще всего государство в кредитных отношениях выступает как заемщик. В таблице 1 представлены данные о государственном внешнем долге РФ.

Таблица 1 - Государственный внешний долг Российской Федерации (2014-2016 гг.) [1].

Отчетная дата	Объем государственного внешнего долга РФ, млн. долл. США	
	Всего,	в т.ч. по государственным гарантиям РФ
01.01.2014	55 794.2	11 399.1
01.01.2015	54 355.4	12 083.2
01.10.2016	51 475.7	11 855.9

В общей структуре внешнего долга РФ необходимо указать следующие моменты.

Задолженность органов государственного управления зарубежным кредиторам по итогам 2015г. снизилась на 26% – с 41,606 до 30,743 млрд. долларов. Банкам России в 2015 г. удалось снизить внешние долги на 22% – со 171 до 132,349 млрд. долларов [2].

В таблице 2 представлены показатели объема государственного внутреннего долга РФ 2012-2016 гг.

Таблица 2 - Объем государственного внутреннего долга России [3].

По состоянию на	Размер государственного внутреннего долга РФ, млрд. руб.	
	Всего	в т.ч. государственные гарантии РФ в валюте РФ
01.01.2012	4190,55	637,33
01.01.2013	4977,90	906,6
01.01.2014	5722,24	1289,85
01.01.2015	7241,17	1765,46
01.01.2016	7307,61	1734,52

В 2013-2016 гг. наблюдается рост внутреннего долга. Темп роста долга в 2013 году относительно 2012 г. составил 18,79 %, в 2014 г. – 14,95%, в 2015 г. – 26,54 %, в 2016 г. – 0,92 %. Таким образом, несмотря на непрерывный рост внутреннего долга, наблюдается снижение его темпов в 2014г., но к 2015 г. прослеживается значительный скачок внутреннего роста. К 2016 г. происходит резкое снижение темпов внутреннего долга. Проанализируем государственные гарантии в общей сумме долга: в 2012 г. они составили – 15,2%, в 2013г. –18,21%, в 2014 г. – 22,54%, в 2015 г. – 24,38%, в 2016 г. – 23,74 %. Можно проследить тенденцию к увеличению государственных гарантий в сумме внутреннего долга до 2015 г. и его снижению в 2016 г.

Для привлечения внутренних займов государство выпускает разные виды ценных бумаг. По данным Министерства финансов (на 01.12.2015), 50,0% государственных ценных бумаг занимают облигации федерального займа (с постоянным доходом); 24,5% – облигации федерального займа

(спеременным купонным доходом); 14,7% – облигации федерального займа (с амортизацией дохода); 6,7% – государственные сберегательные облигации с постоянной процентной ставкой купонного дохода; 2,4% – облигации с фиксированной процентной ставкой купонного дохода; 1,7% – облигации внутренних облигационных займов.

В 2017 – 2019 гг. государственная кредитная политика будет реализовываться в принципиально иных, чем в предшествующие годы условиях.

Предстоящий период будет характеризоваться сохранением относительно низких темпов роста ВВП, структурными ограничениями его роста и, как следствие, существенными рисками при исполнении федерального бюджета. Новой реальностью для России станет типичная для суверенных заемщиков ситуация финансирования бюджетного дефицита преимущественно за счет заемных источников, а не накопленных резервов, при относительно малоблагоприятной рыночной конъюнктуре. Как следствие, предстоит оперативно адаптировать государственную заемную политику к новым реалиям, скорректировать стратегию присутствия России на долговых рынках в качестве заемщика, выработать комплекс мер, направленных на сохранение гибкости при осуществлении государственных заимствований.

Проблема России в обслуживании внешних кредитных обязательств является наиболее острой в последние годы, как с точки зрения перспектив роста национальной экономики России, так и с поддержания своих позиций на уровне в общей мировой экономической системе, в том числе финансовых. Неисполнение, даже частичное, своих долговых обязательств по обслуживанию российского внешнего долга будет способствовать сохранению очень низких кредитных рейтингов Российской Федерации, отдельных регионов и предприятий.

Список литературы

1. Внешний долг России – 2016 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://global-finances.ru/vneshniy-dolg-rossii-2016/> (дата обращения 31.10.2017 г.)
2. Государственный внешний долг Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=69444 (дата обращения 31.10.2017 г.)
3. Статистика внешнего сектора [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=itm_42266#CheckedItem (дата обращения 30.10.2017 г.)

УДК 336.221.4

ШОЛОТОВА АЛЕКСАНДРА АНДРЕЕВНА

Россия, Иваново, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
(Ивановский филиал)
alexandra.sholotowa@yandex.ru

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Цель исследования состоит в выявлении проблем налогообложения прибыли и путей оптимизации. В данной статье рассмотрена проблема налоговой выгоды, которая находится в центре интересов профессионального сообщества. Говоря о существовании налоговой выгоды, в большинстве случаев речь идет о налоговой оптимизации, с которой любой налогоплательщик сталкивается ежедневно. В статье отражены основные законные способы оптимизации налогообложения.

Оптимизация налогов определяется как крайне важная для любой организации деятельность, направленная на законное уменьшение платежей по налогам. Используя по максимуму льготы, которые предоставляет государство, занявшись разрешенными налоговыми освобождениями и другими законными приемами, можно достичь определенных результатов.

Оптимизация налогов организации – снижение уровня налоговых обязательств с помощью определенных действий плательщика. Подбор различных способов реализации деятельности и использования активов, направленный на снижение степени возникающих в это время налоговых обязательств, определяют как налоговое планирование.

Оптимизация налогов организации осуществляет закрепленное в п. 7 ст. 3 части первой НК РФ положение о том, что все оставшиеся вопросы и неясности законодательных актов о сборах и налогах, трактуются в сторону плательщика. Налоговая оптимизация организации осуществляется с помощью конкретных форм по планированию деятельности, найму работников и закреплению денежных средств плательщика, чтобы как можно больше снизить возникающие в таком случае налоговые обязательства.

Способы оптимизации налогов довольно разнообразны, рассмотрим некоторые из них.

Общие способы оптимизации налогообложения:

- способ изменения налогового субъекта;
- способ замены типа деятельности налогового субъекта;
- способ изменения налоговой юрисдикции;
- создание политики учета организации с использованием максимально-го количества возможностей, предоставленных законодательством;
- оптимизация налогов организации с помощью договорных отношений;
- применение разных льгот и налоговых освобождений.

Специальные способы оптимизации налогов организации:

- замещение отношений;
- разделение отношений;
- налоговая отсрочка платежа;
- прямое уменьшение объекта, облагаемого налогом;
- распределение налоговой ответственности предприятию-сателлиту;
- принятие политики учета, позволяющее использовать предоставленные возможности по максимуму, чтобы прошла оптимизация налогов организации;
- использование льгот, установленных законодательством, преференций для разных видов групп налогоплательщиков и народного хозяйства;
- замена юрисдикции, управляющей сбытом, или центра формирования управленческих задач организации для установления самостоятельного юридического лица, или смена самих мощностей производства для зоны, где будет осуществляться оптимизация налогов организации и ряд остальных. [1]

Для оптимизации налога на прибыль организации можно рекомендовать несколько способов. Рассмотрим каждый из них.

1. Заключение договора комиссии или поручения.

Следует заключить с потребителем договор поручения или комиссии вместо договора купли-продажи. Таким образом, фирме будет предоставлена отсрочка по уплате налога на доход. Его оплату нужно производить только после того, как посредник (покупатель) отдаст право собственности на продукцию последнему покупателю. При этом покупателю дается право на распоряжение полученным имуществом сразу после его поступления.

2. Покупка имущества по частям.

Амортизации подлежат основные средства (самое дорогое имущество организации). Это говорит о том, что в налоговые расходы организации будет включаться их стоимость на протяжении нескольких лет (3-5 лет). Исключением являются средства, цена за единицу которых не больше 40 000 рублей. Затраты на приобретение такого имущества мгновенно списываются. Это позволяет использовать еще один способ оптимизации налогов организации – один предмет можно покупать частями. К примеру, при покупке компьютера, монитор и системный блок могут приобретаться отдельно. Их общая цена может быть выше установленной нормы, однако, стоимость каждого предмета будет входить в приведенные рамки, и ее можно тут же списать в затраты. Чтобы налоговые органы не имели претензий к организации, то следует создать для каждого компьютера свой срок службы (можно с разрывом в год). В таком случае они будут выступать как разные объекты. Бухгалтерия компании может это провести сама. Также рекомендуется приобретать их у разных поставщиков или у одного, но с разницей во времени (спустя несколько дней). Требуется оформить отдельные документы (к примеру, накладные) на каждый предмет. Оптимально, если в них не будет учитываться общая цена монитора и системного блока, так как это не позволит точно определить стоимость каждой части. Из-за этого может

возникнуть спор с налоговыми органами.

3. Амортизационная премия.

В зависимости от сроков полезной эксплуатации все основные средства делятся на 10 амортизационных групп. В данном случае, согласно п. 9 ст. 258 Налогового кодекса, предприятиями может одновременно производиться оптимизация налогов на прибыль организации на 10-30 % (с 3 по 7 амортизационную группу) от цены на основное средство. [2] Такая оптимизация носит название амортизационной премии. При покупке основных средств необходимо напомнить о ее существовании бухгалтерии. Помимо всего, решение использовать амортизационную премию должно отражаться в «Приказе по учетной политике в целях налогообложения прибыли». Продажу основных средств, которые были приобретены путем амортизационной премии, лучше не осуществлять раньше 5 лет с момента начала их использования. В противном случае предприятие должно будет повысить свой доход на всю сумму полученной ранее амортизационной премии, это прописано в п. 9 ст. 258 НК РФ.

4. Применение повышающего коэффициента

Зачастую оборудование в производственных цехах работает круглосуточно. Согласно п. 1 ст. 259.3 НК РФ, начисляя амортизацию для такого имущества, бухгалтерия может пользоваться специальным коэффициентом, чтобы произошла оптимизация налогов организации. Таким образом, цена на оборудование будет учитываться в затратах быстрее (в 2 раза). Для использования повышающего коэффициента, закрепите в политике учета предприятия факт использования коэффициента увеличения амортизации среди основных средств, работающих в больших режимах нагрузки. Кроме отчета в учетной политике, вам нужно будет предоставить приказ о переносе тех или иных основных средств на круглосуточную нагрузку. [3]

Так же оптимизировать налоги организации можно с помощью упрощенной системы налогообложения, которая подразумевает уплату налога на прибыль в размере 6 % с дохода, либо 15 % с доходов, уменьшенных на расходы, но не менее 1 % в целом. Оптимизация налога осуществляется путем уменьшения налогооблагаемой базы на сумму обязательных платежей в ФОМС и ПФР. Тарифы на упрощенной системе для уплаты страховых взносов соответствуют тарифам общей системы налогообложения. Существуют и льготы для некоторых видов деятельности. В соответствии с п. 3.1 ст. 346.21 НК РФ, при варианте начисления (6 %) налог не подлежит уменьшению более чем на 50 %. [2]

Способ 1. Использование региональных льгот

С 2016 года субъектам РФ предоставлено право устанавливать более низкие ставки для налогоплательщиков по упрощенной системе (ст. 346.20 НК РФ). Первый вариант (6 %) может быть снижен до 1 %, а второй (15 %) – до 5 %.

Способ 2. Разумное разделение бизнеса

Не все предприятия могут применять УСН. Эта система налогообложе-

ния доступна для тех, чья годовая выручка не превышает 60 млн рублей.

Способ 3. Перевод руководителя в предпринимателя на УСН

Один из способов оптимизации налогов заключается в получении руководителем предприятия статуса индивидуального предпринимателя. Тогда перед ним открываются широкие возможности по использованию упрощенки.

Способ 5. Сочетание УСН с ЕНВД

Иногда оптимизация налогов организации выражается в сочетании нескольких «удобных» систем налогообложения. Так, к примеру, организация, которая работает по УСН можно создать обособленное подразделение, которое будет использовать ЕНВД. Особенность этого вида налогового бремени заключается в том, что предприятие платит фиксированную сумму налога, независимо от объема выручки в подотчетный период. Если объем продаж значительный, то ЕНВД позволит существенно сэкономить на налогах. Как и на любую другую систему налогообложения, на ЕНВД переходят с начала нового года. А если компания создается вновь, то сразу после регистрации можно подать заявление на переход в систему единого налога.

Анализируя вышеперечисленные методы можно сделать вывод, что основной налоговой нагрузки они не снимают, к чему стремятся в настоящее время практически все предприятия и малый бизнес. Поэтому в Российской экономике используются повсеместно схемы уклонения от уплаты налогов, противоречащие закону, но дающие возможность предприятию сохранить практически всю прибыль.

С точки зрения оптимизации налога на прибыль предприятию целесообразно применять различные варианты учетной политики, позволяющие относительно завязать определенные статьи затрат, что, в свою очередь, поможет уменьшить налогооблагаемую базу. Предприятия могут в учетной политике выбирать методы, которые правомерны в отношении двух аспектов: налогового учета и бухгалтерского учета на предприятии.

Таким образом, оптимизация налога на прибыль главным образом зависит от правильно выбранной стратегии предприятия и грамотно разработанной учетной политики, от соблюдения законов и подзаконных актов.

Список литературы

1. Аршинов И.В. Совершенствование порядка исчисления и уплаты налога на прибыль, а также применения налоговых льгот по налогу на прибыль в Российской Федерации / И.В. Аршинов, К.С. Марус // Экономика и социум. 2014. № 4-3 (13). С. 1162–1166.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: часть 2 // Справочно-правовая система «Гарант», НПП «Гарант-Сервис».
3. Барулин С.В. Налоговый менеджмент: учебник / С.В. Барулин, Е.А. Ермакова, В.В. Степаненко. М.: Дашков и Ко, 2012.

ЩЕГОЛИХИНА МАРИЯ СЕРГЕЕВНА

Россия, Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова
Mariya.Shegoliyhina@yandex.ru

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

В данной статье рассматривается, что такое кредитный риск, освещаются основные этапы управления кредитным риском. Так же в статье говорится об тех, кто занимается управлением кредитными рисками в Российской Федерации и о функциях каждого в данном процессе. В статье отражены три пути управления кредитными рисками: лимитирование, резервирование и диверсификация.

На данный момент очень остро стоит проблема управления кредитным риском в банках. И все банковские учреждения стараются ее решить и уменьшить вероятность возникновения данного вида риска.

Управление кредитным риском – задача, которую решают кредиторы, прежде всего банки, чтобы снизить вероятность невыполнения контрагентами своих обязательств по полному возврату основной суммы долга и процентов по нему в установленные договорами сроки. Данный процесс описывается в статье «Управление кредитными рисками коммерческих банков в условиях нестабильности финансовой системы» О. В. Никулиной и А. И. Коваленко.

Кредитный риск – комплексное понятие, в которое входят как риски, связанные с заемщиком, так и внутренние риски.

Управлением кредитными рисками занимаются:

- законодательные и регулирующие органы, устанавливающие нормы ликвидности и пр.;
- органы надзора (центральные банки), осуществляющие мониторинг соблюдения законодательства и нормативов, а также оценивающие управление рисками;
- акционеры, назначающие совет директоров, высший менеджмент организации, аудиторов;
- совет директоров, который несет текущую ответственность за бизнес, определяет кредитную политику, меры и процедуры по управлению рисками;
- внутренние и внешние аудиторы, которые оценивают соблюдение параметров кредитной политики, а также дают заключения о ее эффективности;
- рейтинговые агентства, информирующие общественность о скрытых рисках.

Управление кредитным риском осуществляется в несколько этапов. Сначала определяются кредитная политика, основные ориентиры для формирования портфеля, решаются вопросы ценообразования займов. На втором

этапе основное внимание уделяется анализу кредитоспособности, осуществляется мониторинг клиентов-заемщиков, ведется работа по восстановлению проблемных долгов. На третьей стадии – оценка и аудит эффективности проведения кредитной политики.

Существует несколько основополагающих методов управления кредитными рисками. Во-первых, это установление лимитов на объемы займов для одного или группы заемщиков, отрасли, региона, данный метод хорошо описан в статье «Лимитирование как способ снижения кредитного риска в российской банковской практике» А. Б. Прасола и И. И. Орловой.

Второй путь управления кредитными рисками – диверсификация портфеля. При этом необходимо уделять внимание разделению займов по следующим критериям:

- степень риска различных категорий заемщиков. В сбалансированном портфеле считается более предпочтительным держать кредиты, выданные клиентам с разными рейтингами и индивидуальной процентной ставкой. Стоимость каждого займа должна покрывать издержки на привлечение ресурсов, администрирование, включая общие накладные расходы, и возможные убытки;
- категории заемщиков: частный сектор или коммерческие организации, отрасли промышленности и др.;
- виды кредитов: ипотечные займы, автокредиты, потребительские кредиты и т. д.;
- сроки займов;
- предоставленные залогов.

Третий путь управления кредитными рисками – резервирование, создание специальных фондов для покрытия возможных потерь исходя из расчетной оценки кредитного риска.

Кроме того, для снижения рисков могут применяться страхование и хеджирование.

В настоящее время управление кредитными рисками осуществляется не только на этапе формирования портфеля. Кредитные организации ведут постоянный мониторинг кредитного портфеля и оптимизируют его, пополняя или, наоборот, избавляясь от части активов через договоры переуступок (цессию). Таким образом, возникает вторичный рынок займов, позволяющий еще более активно управлять кредитными рисками.

Список литературы

1. Галанов В.А.- Основы банковского дела. Учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2014г.
2. Лаврушин О.И. - Банковское дело. Учебник. – М.: КНОРУС, 2015г.
3. Осипенко Т.В. - О системе рисков банковской деятельности// Деньги и кредит. 2013г.
4. Шевчук Д.А. - Банковские операции. Принципы, доходность, контроль, риски. - М.: Гросс Медиа, 2014г.

ЮРЧЕНКО АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА, обучающаяся

Руководитель **КНЯЗЬКИНА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА** к.т.н. доцент
Россия, г. Новокузнецк, Сибирский государственный индустриальный университет
(e-mail: n.yurc@yandex.ru)

МАРКЕТИНГ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Раскрываются особенности маркетинга в социальных сетях для различных видов бизнеса, с учетом статистических данных и приводятся рекомендации по продвижению при помощи social media marketing.

Актуальность. Социальные сети занимают большую часть времени в нашей жизни. Ежедневный просмотр новостей, любимых групп и переписка с друзьями – это любимое дело большинства молодых людей, следовательно, социальные сети можно использовать не только в развлекательных целях, но и для продвижения бизнеса.

Сегодня, число людей ежедневно заходящих на странички различных социальных сетей превышает миллиард пользователей, которые при общении в социальных сетях более раскрепощены. Особенностью поведения пользователей в социальных сетях стало то, что они гораздо легче, делятся личной информацией о себе, о своих личных и профессиональных интересах. Для маркетологов личная информация открывает дополнительные возможности для проведения рекламных программ в социальных сетях, которые ориентированы на определенные целевые сегменты.

Для продвижения бизнеса или бренда в социальных сетях, создан комплекс мероприятий Social Media Marketing (SMM). С точки зрения маркетинга, социальные сети – универсальная среда, в которой могут решаться самые различные задачи – от продаж до брендинга. В основном целями SMM-стратегий являются: увеличение продаж, улучшение репутации и обратная связь с клиентом [1].

SMM-стратегия может быть эффективной для одних компаний и совсем не подходить для других. Так, например, представители крупного бизнеса через социальные сети обычно решают стратегические долгосрочные маркетинговые задачи: брендинга, повышения информированности целевой аудитории, доверия к продуктам бренда, отслеживания мнений и настроений среди целевой аудитории. В последние годы наблюдается появление в соцсетях достаточно большого количества компаний малого и среднего бизнеса, для которых актуальны инструменты, позволяющие оперативно решать тактические задачи. Из этой категории предприятий больше всего в социальных сетях представлены торговля, локальные производители, сфера услуг и туристический сектор.

Тем не менее, есть сферы, для которых SMM неэффективен. В большинстве случаев для компаний, занимающихся дорогостоящей узкоспециальной деятельностью в строительстве и промышленности, продвижение в социальных сетях не даст результата. Для данного сектора более эффек-

тивным будет продвижение через отраслевые СМИ (в том числе онлайн-издания) и поисковую контекстную рекламу [1].

Одна из особенностей общения в социальных сетях заключается в том, что людей очень сложно вводить в заблуждение. В социальных сетях люди делятся своими впечатлениями о вещах, продуктах, и это является эффективным способом рассказать людям о качестве товара, а если продукт не качественный, то он может вызвать волну негатива и отвращения, что нельзя сказать о традиционных СМИ, где человек не имеет возможности оперативно поделиться своими впечатлениями с другими зрителями или читателями.

Вопрос о том, какая социальная сеть лучше подходит для раскрутки, достаточно спорный. Для каждой социальной сети есть своя специфика маркетинга.

«ВКонтакте» – одна из популярных сетей. С точки зрения маркетинга у «ВКонтакте» есть свои достоинства и недостатки. К достоинствам можно отнести: многочисленную и активную аудиторию, популярность групповой модели общения и возможность глубокого таргетинга, к недостаткам – молодую аудиторию и фактор форс-мажора из-за новых правил, которые периодически внедряет администрация сети. «ВКонтакте» – флагман российского SMM-продвижения, и именно здесь реализуется большая часть успешных кейсов.

Для продвижения товара или услуги во «ВКонтакте» необходимо выяснить, будут ли они пользоваться спросом у этой целевой аудитории, так как большинство пользователей «ВКонтакте» – это молодые люди и обучающиеся, которые не могут позволить себе купить товары из категории ЛЮКС. С помощью этой социальной сети можно сделать прекрасную рекламу своего бизнеса и привлечь достойное количество целевой аудитории. Молодежь обожает делиться новинками, разными интересностями, которые они нашли в интернете, а это только на руку бизнес-руководителям [2].

«Facebook» является наиболее популярной социальной сетью в мире. В ней сотни миллионов активных пользователей и сотни тысяч страниц компаний. Сейчас это один из ключевых инструментов SMM-специалиста.

В «Facebook» намного больше возрастной диапазон пользователей – от 18 до 45 лет. По статистическим оценкам на «Facebook» находится больше бизнесменов, интернет-деятелей, а также представителей лидирующих компаний, ведущих бизнес за границей. Поэтому, желая привлечь такую целевую аудиторию, целесообразно развивать бизнес помощью этой социальной сети, для чего «Facebook» предоставляет массу удобных инструментов [2].

«Instagram» – это социальная сеть, позволяющая взаимодействовать с действительно широким кругом потребителей. «Instagram» – это около 130 млн. активных пользователей в месяц и бесчисленное множество снимков. Правильное использование «Instagram» повлечет за собой множество бонусов для развития бизнеса. «Instagram» позволяет не только рас-

сказать о бренде визуальными средствами, но и устроить полноценную рекламную кампанию или даже конкурс среди интернет-пользователей.

К социальным сетям, которые выбирают российские компании, относятся: «ВКонтакте», «Одноклассники», «Facebook», «Twitter», «Instagram». Большинство российских компаний предпочитают регистрироваться «ВКонтакте». На 2 месте стоят «Одноклассники», но данная сеть наряду с «Моим миром» является самым сложным для SMM площадки (рисунок 1).

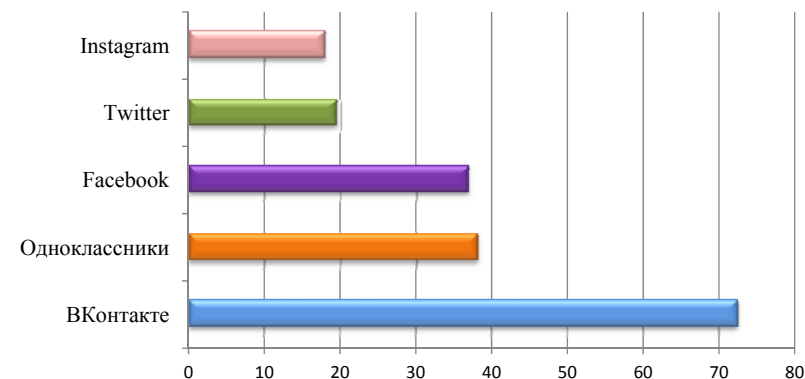


Рисунок 1– Соцсети, в которых зарегистрированы российские компании

Мониторинг отношения пользователей к продукции и бренду в социальных сетях максимально автоматизирован, не трудозатратен, относительно дешев и быстр по сравнению с мониторингом в классическом маркетинге.

Продвижение в социальных сетях имеет ряд преимуществ перед классическим маркетингом и другими инструментами онлайн-продвижения. Главное определить правильную стратегию и место продвижение бизнеса. Все зависит от того, как будет преподнесена информация, будет ли она интересовать людей, лил оттолкнет. Реклама в социальных сетях интерактивна, в случае успеха быстро распространяется по «сарафанному радио», и ее легко можно сфокусировать на нужной аудитории. Вопреки мифам о высокой стоимости продвижения в социальных сетях, SMM может быть недорогим и даже бесплатным: грамотная организация работы в сообществах наряду с четким определением целевой аудитории ведут к существенному повышению объемов продаж.

Список литературы

1. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях [Электронный ресурс]. – Точка доступа: <http://moportal.ru/upload/iblock/8b2/8b2246b6b04d87c9065730d33e451f49.pdf>.
2. Соцсети для бизнеса: как компании используют социальные сети [Электронный ресурс]. – Точка доступа: https://www.kom-dir.ru/article/1137-sotsseti-dlya-biznesa?from=PW_ViewArticle&ustp=W.

научное издание

ПОКОЛЕНИЕ БУДУЩЕГО: Взгляд молодых ученых - 2017

Сборник научных статей
6-й Международной
молодежной научной конференции
09-10 ноября 2017 года

Ответственный редактор *Горохов А.А.*

ТОМ 1

в 4-х томах

Подписано в печать 18.11.2017 г.
Формат 60х84 1/16, Бумага офсетная
Уч.-изд. л. 24,3 Усл. печ. л. 24,3 Тираж 100 экз. Заказ № 360

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