



**АГЕНТСТВО
МЕЖДУНАРОДНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ**

ISSN 2412-9747

**НОВАЯ НАУКА:
ОПЫТ, ТРАДИЦИИ, ИННОВАЦИИ**

**Международное научное периодическое издание
по итогам
Международной научно-практической конференции
24 марта 2016 г.**

Часть 1

**СТЕРЛИТАМАК, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
РИЦ АМИ
2016**

УДК 00(082)
ББК 65.26
Н 72

Редакционная коллегия:

Юсупов Р.Г., доктор исторических наук;
Шайбаков Р.Н., доктор экономических наук;
Пилипчук И.Н., (отв. редактор).

Н 72

НОВАЯ НАУКА: ОПЫТ, ТРАДИЦИИ, ИННОВАЦИИ: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (24 марта 2016 г., г. Омск). / в 2 ч. Ч.1 - Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – 243 с.

Международное научное периодическое издание составлено по итогам Международной научно-практической конференции «НОВАЯ НАУКА: ОПЫТ, ТРАДИЦИИ, ИННОВАЦИИ», состоявшейся 24 марта 2016 г. в г. Омск.

Научное издание предназначено для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

Издание постатейно размещено в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 297-05/2015 от 12 мая 2015 г.

Анваров А.Г.

студент 4 курса

экономико - математического факультета

науч. руководитель: Салимова Ф. Н.

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет»

(филиал в г. Нефтекамск) НФ БашГУ

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемы в управлении финансовым потенциалом предприятий, в частности в условиях финансового кризиса, выявляется причинно - следственная связь между финансовым кризисом и финансовым потенциалом предприятия. Также разрабатывается комплекс мероприятий по повышению финансового потенциала

Ключевые слова: финансовый потенциал, финансовая устойчивость, кризис, денежные средства, инвестиции, платежеспособность, ликвидность, оборотный капитал.

Под финансовым потенциалом организации, обеспечивающим ее конкурентоспособность, будем понимать совокупность финансовых ресурсов организации, источников их формирования и направлений использования, совокупность условий осуществления денежного оборота, формирования финансовых отношений в процессе финансово - экономической деятельности организации. [3, с. 48].

Управление финансовым потенциалом – это система рационального управления процессом финансирования хозяйственной деятельности организации, которая включает движение финансовых ресурсов и формирование финансовых отношений, возникающих в результате этого движения. В современной экономической литературе, в последнее время, большинство авторов управление финансами на уровне хозяйствующих субъектов называют финансовым менеджментом [4, с. 35].

Финансовый потенциал предприятия зависит как от внутренних так и от внешних факторов. К внутренним следует отнести:

- способность руководителя эффективно управлять организацией;
- рациональное использование ресурсов;
- эффективная политика по управлению дебиторской и кредиторской задолженностями.

К внешним факторам относятся:

- налоговая политика государства;
- политика государства по поддержке предпринимательства;
- экономическая ситуация в стране;
- курс валют;
- внешнеэкономическая политика;
- геополитическая обстановка в мире.

Актуальным внешним фактором снижения финансового потенциала в современных экономических условиях многих российских предприятий является финансовый кризис.

Кризисные явления, которые представляют угрозу финансовому потенциалу предприятия, отражают закономерность и необходимость развития. Исходя из этого возникает необходимость в четком понимании роли финансового кризиса в устойчивом развитии коммерческих предприятий, также необходимо принятие неотложных мер управлению данным кризисом и его степени воздействия на предприятие [2, с. 184].

С одной стороны, управление финансовым потенциалом в условиях кризиса можно трактовать как обобщенное понятие, которое означает направление управленческой науки, связанное с изучением приемов и методов, позволяющих предотвратить банкротство, с другой стороны его можно охарактеризовать как микроэкономический процесс, которые представляет собой совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретному предприятию с целью сохранения его финансовой устойчивости [1, с. 11].

Финансовый кризис затронул все стороны российской экономики. В целях разработки предложений по оптимизации финансового состояния предприятия необходимо изучить причинно - следственную связь влияния финансового кризиса на финансовый потенциал предприятия (рис. 1).



Рисунок 1 – Причинно - следственная схема влияния финансового кризиса на финансовый потенциал предприятия

Основная предпосылка для ухудшения финансового состояния является снижение величины оборотного капитала предприятия.

Оборотный капитал состоит из запасов, денежных средств, НДС, финансовых вложений, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов.

Основным инструментом повышения финансового потенциала предприятия в условиях финансового кризиса может стать:

- эффективная политика по управлению дебиторской задолженностью;
- контроль запасов.

С целью своевременного отслеживания и контроля дебиторской задолженности необходимо четкое распределение ответственности за управление дебиторской задолженностью между коммерческой, финансовой и юридической службами.

Наличие дебиторской задолженности в значительной сумме «замораживает» денежные средства предприятия. Несвоевременный возврат дебиторской задолженности влечет за собой: снижение денежных средств для осуществления текущей хозяйственной деятельности предприятия и несвоевременную оплату кредиторской задолженности. Это в свою очередь влечет за собой сокращение платежеспособности, ликвидности, а также росту кредиторской задолженности в виде пеней и неустоек за просрочку платежа. Все перечисленные факторы ухудшают финансовое положение организации, а также снижают его конкурентоспособность. Именно поэтому эффективная политика по управлению дебиторской задолженностью является одним из инструментов повышения финансового потенциала предприятия.

В частности предлагается:

- применение системы факторинга. Факторинг это посредническая операция, которая связана с выкупом фактор - компанией денежных требований у своего клиента к его контрагенту;
- постоянный контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей;
- использование системы скидок при предоплате;
- применение ABC - метода для ранжировки дебиторов в целях расчета уровня скидки;
- применение схемы взаимозачета при наличии необходимых для его обеспечения условий.

Также одним из инструментов повышения финансовой устойчивости является контроль запасов. Политика управления запасами включает в себя:

- определение необходимого объема денежных средств, необходимых для формирования запасов;
- сокращение текущих затрат по обслуживанию запасов;
- построение эффективной системы контроля за движением запасов в организации и недопущения возникновения сверхнормативных запасов.

Для контроля запасов необходимо соотносить затраты на функционирование системы со стоимостью запасов, подлежащих контролю, так как дешевые изделия не требуют столь жесткого контроля, как дорогостоящие.

Также необходимо проводить более эффективную политику по управлению расходами на предприятии в целях выявления резервов сокращения расходов. В

крупных производственных организациях таким инструментом сокращения расходов является внедрение «бережливого» производства.

Важным фактором повышения финансового потенциала является снижение кредиторской задолженности, т.к. при ее снижении повышается коэффициент автономии. Инструментом по управлению кредиторской задолженности является реструктуризация кредиторской задолженности, а также применение схем взаимозачета.

Одним из мероприятий по повышению финансового потенциала является оптимизация структуры капитала. Оптимизация структуры капитала - это такое соотношение использования собственных и заемных средств, при котором обеспечивается наиболее эффективная пропорциональность между коэффициентом финансовой рентабельности и коэффициентом финансовой устойчивости предприятия.

Все вышеуказанные мероприятия обеспечат повышение финансового потенциала организации.

Исходя из вышесказанного, необходима разработка плана мероприятий, способствующих повышению финансового потенциала предприятия:

- своевременный возврат просроченной дебиторской задолженности, совершенствование работы с клиентами;
- оптимизация запасов готовой продукции на складах;
- реструктуризация просроченной кредиторской задолженности, совершенствование работы с текущей задолженностью;
- снижение себестоимости продукции;
- привлечение внешних источников финансирования;
- оптимизация структуры капитала;
- повышение платежеспособности предприятия.

Список использованной литературы:

1. Бердникова Л. Ф., Фаткуллина Э. Р. Финансовый кризис 2014 - 2015 гг. и его влияние на Россию // Молодой ученый. — 2015. — №11.3. — С. 10 - 13.
2. Бородин Н.М. Управление финансовой устойчивостью предприятия в условиях финансового кризиса // Альманах современной науки и образования. 2009. № 12 (31), ч. I. С. 184 - 186.
3. Крайнова К. А., Кулина Е. А., Сагушкина В. С. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса // Молодой ученый. — 2015. — №11.3. — С. 46 - 50.
4. Соколов А.В. Методические подходы к оценке использования потенциала предприятия / А.В. Соколов, Е.В. Кучерова, И.П. Поварич / Научные труды VIII Международной научно - практической конференции «Фундаментальные и прикладные проблемы приборостроения, информатики и экономики. Книга «Экономика и управление» - Часть 2., М: 2013. — С. 35.
5. Финансовая устойчивость организаций в условиях кризисной экономики: оценка и моделирование параметров ее повышения: монография / М. У. Базарова, Д. Ц.

Анисимова А. О., Ситникова М.С.,
студентки 4 курса
факультета экономики, управления и права
ФГБОУ ВО "РГУТИС",
г. Москва, Российская Федерация

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПИФОВ

В настоящее время, в условиях финансовой неустойчивости, особый вопрос уделяется паевым инвестиционным фондам. Именно они, в условиях кризиса, дают возможность мелким вкладчикам стать инвесторами.

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) - это объединенные средства инвесторов, переданные в доверительное управление управляющей компании. Сам паевой инвестиционный фонд не является юридическим лицом - это так называемый «имущественный комплекс», а по сути, это инвестиционный портфель.

Вкладывая денежные средства в паевой инвестиционный фонд, инвестор фактически заключает с управляющей компанией договор доверительного управления и становится владельцем инвестиционных паев. Паи выдает управляющая компания, осуществляющая доверительное управление этим паевым инвестиционным фондом.

Имущество, передаваемое в паевой фонд пайщиками, остается собственностью пайщиков, а управляющая компания осуществляет доверительное управление паевым инвестиционным фондом, совершая сделки с этим имуществом. Управляющая компания вправе передать свои права и обязанности по управлению паевым фондом другой управляющей компании. (Передача паевых фондов от одной управляющей компании другой уже успешно осуществлялась в России на практике).

Первое полугодие 2015 года стало достаточно успешным для российского рынка коллективных инвестиций, причиной чему послужил как рост на большинстве финансовых рынков, так и эффект низкой базы из-за падения в конце 2014 года. В целом по рынку наблюдался как приток активов, так и увеличение количества пайщиков, хотя и на фоне сокращения общего числа фондов. Об этом свидетельствуют результаты рейтинга паевых инвестиционных фондов. В первую 5-ку вошли такие фонды, как «Сбербанк – Фонд облигаций «Илья Муромец», «УРАЛСИБ Первый», «Резервный», «Райффайзен – Облигации», «Резервный. Валютные инвестиции».

По данным Национальной лиги управляющих, по состоянию на 4 марта 2016 года, количество работающих ПИФов — 1353, количество формирующихся — 21, количество управляющих компаний (УК) — 402, стоимость чистых активов (СЧА) всех российских ПИФов составила примерно 591,84 млрд. руб.

Но, если брать для сравнения зарубежные компании, то уровень развитости российского рынка ПИФов будет на много ниже. Для сравнения, на апрель 2006 года членами американской национальной ассоциации инвестиционных компаний Investment Company Institute (ICI) были 8606 фондов, с общей суммой активов в 9,2 триллиона долларов (примерно 234 трлн. руб.).

Для того чтобы показать уровень деятельности как внутри страны, так и на мировом уровне целесообразно рассмотреть 3 фонда. Для примера возьмем фонды облигаций: российские фонды: «Сбербанк – Фонд облигаций «Илья Муромец», «Райффайзен – Облигации», зарубежный фонд "Western Asset Core".

«Сбербанк – Фонд облигаций «Илья Муромец» (до февраля 2013 г. – ОПИФ облигаций «Тройка Диалог – Илья Муромец») нацелен на прирост инвестированного капитала за счет купонного дохода и роста курсовой стоимости ценных бумаг российских эмитентов с фиксированной доходностью с ограничением кредитных рисков портфеля на низком уровне. Стоимость чистых активов составляет 4685,2 млн. руб. Число пайщиков - 58240 (количество лицевых счетов в реестре владельцев паев). Доходность в I полугодие 2015 г. - 26,7 % . А например, деятельность фонда «Райффайзен – Облигации» имеет значительные отличия. Стратегия данного фонда представляет собой инвестирование в облигации, которые характеризуются умеренной доходностью, но в тоже время превышающей средний уровень ставок по банковским депозитам (вкладам), и высоким уровнем надежности. Портфель Фонда включает долговые обязательства Правительства Российской Федерации, субъектов РФ и наиболее надежных российских компаний. Стоимость чистых активов составляет 3877,8 млн. руб. Число пайщиков - 30 907 (количество лицевых счетов в реестре владельцев паев). Доходность в I полугодие 2015 г. - 12,1 % .

Western Asset является одним из ведущих фондов с фиксированным доходом в мире. Компания предоставляет инвестиционные услуги для широкого круга клиентов по всему миру. Их цель состоит в том, чтобы соответствовать или превосходить целей деятельности наших инвесторов в пределах их допусков на риск. Они стремятся диверсифицировать инвестиции и добавленную стоимость по всей продолжительности изменения процентной ставки, кривая доходности, распределение сектора, выбора, безопасности страны и стратегии валюты. Они используют несколько стратегий диверсификации, которая приносит пользу в различных средах, поэтому ни одна стратегия не доминирует производительность, помогая ослабить влияние. Под управлением США по состоянию на 31 декабря 2015 года в активах – 23,1 млрд. долл.

Таким образом, рассмотрев инвестиционную деятельность двух крупных ПИФов, можно сделать ряд заключений:

1. Все фонды занимают лидирующие позиции в рейтинге ПИФ, по версии рейтингового агентства РИА Рейтинг и Morningstar;
2. Разница стоимость чистых активов составляет между российскими компаниями 807,4 млн.руб; между зарубежными и российскими (при конвертации на 05.03.2016) 1 626,17 млрд. руб.
3. Фонд «Райффайзен – Облигации» значительно уступает Фонду облигаций «Илья Муромец» в количестве лицевых счетов в реестре владельца паев;

4. Доходность за I полугодие 2015 г. фонда «Сбербанк – Фонд облигаций «Илья Муромец» значительно превышает доходность фонда «Райффайзен – Облигации». Разница между ними составляет 14,6 % .

На основании выявленных проблем, целесообразно представить следующее:

1. Деятельность ПИФов, в сложившейся политической ситуации, достаточно актуальна. Так как институт ПИФов, за 10 лет своего существования, зарекомендовал себя как перспективный инвестиционный институт, кроме того, деятельность ПИФов доступна для широкой массы населения, также имеется профессиональное управление, отсутствует налогообложения на текущие операции фонда и жестокий контроль деятельности ПИФа со стороны государства и др.;

2. В России, Паевые инвестиционные фонды, пока не достигли должного уровня развития. Причиной этому может служить большая вероятность риска по сравнению с инструментами с фиксированной доходностью и законодательно гарантированным возвратом средств — депозитами, высокорейтинговыми облигациями. Все это происходит по причине кризиса, большое количество инвесторов не хотят рисковать, так как эмитенты России это и есть рискованные активы. Это все отразилось непосредственно и на ПИФах. Но на самом деле ПИФы имеют большое количество преимуществ, таких как небольшой порог вхождения (от 1000 рублей), жесткий контроль деятельности со стороны государства, отсутствие налогообложения текущих операций фонда, высокая ликвидность пая (для открытых фондов).

3. Проблемой этого так же может служить неосведомленность, большинство людей понятия не имеют, что такое ПИФы, помимо этого некоторые даже не знают об инвестировании от частного лица. Большинство людей в России думают о том, что в инвестировании принимают участие крупные компании либо банки.

4. За рубежом деятельность ПИФов практикуется уже более века. Данные фонды - весьма привлекательный инструмент инвестирования по сравнению с другими способами вложения капитала. У российской индустрии ПИФов есть возможность учесть зарубежный опыт, чтобы сделать соответствующие выводы, повысить качество рекламы и предложить рынку наиболее совершенный инструмент коллективного инвестирования.

Список использованной литературы:

1. Макаренко А.А. Финансовая политика современной России. В сборнике: Социальная сфера: проблемы развития в современных условиях Сборник научных трудов. под ред. И.В. Бушуевой. Москва, 2006. С. 83 - 93.

2. Силаева А.А. Роль государственных ценных бумаг в управлении финансами в РФ. В сборнике: XI Международная научно - практическая конференция "Наука - Сервису" секция "Экономики и финансов". Москва, 2006. С. 110 - 114.

3. Черникова Л.И., Силаева А.А. Трансформация национального финансового рынка в международный финансовый центр: проблемы, возможности и перспективы. Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. № 5. С. 14 - 20.

4. Черникова Л.И., Хотинская Г.И. Системные трансформации в макро - и микрофинансах / монография. Издательство: Научные технологии. Москва, 2013.

5. www.westernasset.com – Western Asset (дата обращения 01.03.2016)

6. www.nlu.ru – Национальная Лига Управляющих (дата обращения 01.03.2016)

7. www.rating.ru – РиаРейтинг (дата обращения 01.03.2016)

© Анисимова А.О., Ситникова М.С., 2016

Ахмадеева О.А.,
кандидат экономических наук, доцент
Багирова Л.И.,
студент 3 курса
факультета Экономика организации
Набережночелнинский институт (филиал)
«Казанский (Приволжский) Федеральный Университет»
г. Набережные Челны, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ МИНОРИТАРНЫХ ПАКЕТОВ АКЦИЙ

В российских условиях использование оценки стоимости бизнеса не только в качестве обязательной составляющей юридического сопровождения сделок, в целях принятия управленческих решений. В современной экономической науке уделяется большое внимание определению ценности, оценке, так как существует ряд проблем в этой области. [1,2]

Как отметили в своей статье Ахмадеева О.А и Кошкина И.А. «...Определения понятий стоимость и ценность важны для постановки цели управления и разработки методологии оценки бизнеса. Понятие бизнес не определено в российском правовом поле, а определение понятия предприятие не раскрывает всех аспектов этой экономической системы. Существующая методологическая база определения стоимости бизнеса в целях управления имеет ряд недостатков: высокая трудоёмкость, сложность идентификации, учета и оценки некоторых создающих стоимость факторов, ограниченность использования существующих методов оценки для отдельных типов компаний и ситуаций, сложность и высокая вероятность ошибок прогнозирования, проблема согласования результатов и пр.» [3,4]

Оценка миноритарного пакета акций проводится в рамках сравнительного подхода оценки бизнеса методом рынка капиталов.

В условиях рыночной экономики довольно часто требуется определение рыночной стоимости миноритарных пакетов акций. Для этого необходимо определить влияние на стоимость пакета акций следующих факторов: какой является доля оцениваемого пакета и какое воздействие на эту стоимость степень ликвидности акций предприятия.

Миноритарный пакет акций – это не контрольный пакет акций, определяет владение менее 50 % акций организации. Стоимость миноритарного пакета оценщик получает: из стоимости контрольного пакета вычитает скидку за неконтрольный характер.

Миноритарный пакет акций можно определить с помощью формулы:

$$C_a = U_a \times O \times (1 - K_k) \times (1 - K_l) \times (1 - K_p),$$

где U_a – удельный вес пакета акций, O – общая стоимость компании (бизнеса) как 100 - процентный мажоритарный пакет, K_k – надбавка за контроль, K_l – скидка за ликвидность, K_p – скидка за иные факторы влияния. [5]

Грубую оценку рыночной стоимости акций можно получить, если в качестве капитализации принять величину, равную чистым активам, вычисленным по данным баланса, с использованием мультипликатора. Конкретное значение определяется из анализа аналогов. Для компаний, относящихся к машиностроительным отраслям, значение мультипликатора лежит в интервале: [0.1 - 0.2] При использовании имущественного

подхода следует учитывать, что оцениваемая акция не дает права акционеру на долю собственности. Она представляет требование на доход, извлекаемый из этих активов. Поэтому при оценке рыночной стоимости миноритарных пакетов акций действующих предприятий к использованию имущественного подхода следует относиться с особой осторожностью. По мнению оценщика такой расчет следует приводить только для сведения. [6]

Существуют три основных подхода к оценке неконтрольных пакетов.

Первый подход — «сверху - вниз». Он включает три этапа:

1. Методами дисконтированных денежных потоков, капитализации доходов, стоимости чистых активов, ликвидационной стоимости, а также методом сделок оценивается стоимость всего предприятия.

2. Рассчитывается пропорциональная неконтрольному пакету часть общей стоимости предприятия. Базовой величиной, из которой вычитается скидка за неконтрольный характер пакета, является пропорциональная данному пакету доля в общей стоимости предприятия, включая все права контроля.

3. Определяется, а затем вычитается из пропорциональной доли скидка на неконтрольный характер. На этом же этапе должно быть установлено: насколько необходима и какова величина дополнительной скидки на недостаточную ликвидность.

Второй подход — «горизонтальный». При таком подходе необязательно определять стоимость всего предприятия. Данные для оценки стоимости неконтрольного пакета можно взять из данных по продаже сопоставимых неконтрольных пакетов открытых компаний и осуществить расчет методом рынка капитала. В связи с тем, что данные по этим сделкам относятся к открытым компаниям, когда речь идет о закрытых компаниях, необходимо вычесть скидку за недостаточную ликвидность для определения стоимости неконтрольного пакета.

Третий подход — «снизу - вверх». В двух предыдущих подходах оценщик начинает расчет с какой - то величины (стоимости всего предприятия или стоимости сопоставимых неконтрольных пакетов), а затем вычитает из нее требуемые скидки, как бы идет вниз. В третьем подходе оценщик, напротив, начинает снизу, суммируя все элементы стоимости неконтрольного пакета.

Владелец неконтрольного пакета имеет два источника финансирования стоимости:

- прибыль, распределенную в форме дивидендов;
- выручку от продажи неконтрольного пакета.

Эти ожидаемые будущие выплаты рассматриваются оценщиком в качестве дисконтируемых будущих доходов, т.е. ожидаемые, прогнозируемые (по срокам и сумме) дивиденды и прогнозируемая (по срокам и сумме) выручка от продажи в будущем миноритарного пакета берутся за основу денежного потока. По соответствующей ставке дисконта они приводятся к текущей стоимости, и затем определяется стоимость миноритарного пакета. Можно рассчитать иначе: при расчете основываться на прогнозе не ограниченного во времени потока дивидендов без учета остаточной стоимости. [7]

Согласно модели Ольсона (модель ЕВО, стоимость компании выражается через текущую стоимость ее чистых активов и дисконтированный поток “сверх” - доходов (отклонений прибыли от “нормальной”, т.е. средней по отрасли величины). Результаты исследований по методу соотношения между чистыми активами и капитализацией

опубликованы в разных работах, в том числе и в работах Лейфера Л.А. и Дубровина А.В. При всей простоте и при всем изяществе данных косвенных методов они не учитывают ситуации, когда оцениваемая компания имеет отрицательные чистые активы по балансу. При этом фактически дела компании могут идти не так уж плохо, вопросы управления рентабельностью и прибылью остаются на совести эффективного менеджмента. Кроме того, распространены случаи, когда предприятие имеет значительную задолженность перед взаимозависимыми лицами, что увеличивает объем обязательств, но фактически вряд ли приведет к банкротству. Таким образом, балансовая величина чистых активов может быть отрицательной, что вовсе не значит, что оцениваемые акции ничего не стоят с точки зрения затратного подхода. При этом считать стоимость акции из миноритарного пакета традиционными методами, с поэлементным определением стоимости всех многочисленных активов, только из-за того, что чистые активы выражены в балансе отрицательной величиной – нерационально. Кроме того, величина чистых активов, даже положительная, может значительно отличаться как по сумме, так и по пропорциям относительно общей величины активов. При этом результаты экспресс-оценки в рамках затратного подхода косвенными методами зачастую имеют большую неопределенность результатов и существенные расхождения по методам. [8]

Можно сделать вывод, что методик по оценке стоимости миноритарных акций немало, но все они несовершенны, поэтому оценщику необходимо обратить внимание при расчете на соответствующую долю акций и внести корректировки на отсутствие контроля.

Пример оценки акций методом рынка капитала.

1 способ. В качестве примера рассмотрим процесс оценки стоимости акций методом рынка капитала. Предположим, нам требуется оценить 20 % от всех выпущенных обыкновенных акций публичного акционерного общества Газпромнефть.

Из бухгалтерской отчетности мы знаем, что выручка оцениваемой компании за последний год 384726 млн руб. составила рублей, а общая стоимость активов - 2389083 млн рублей. [9]

Результаты расчета мультипликаторов цена / выручка (P / R) и цена / балансовая стоимость активов (P / A) приведены в следующей таблице:

Таблица 1. Расчет мультипликаторов по компаниям - аналогам за 3 квартал 2015 года.

Показатель	Оцениваемое предприятие Газпромнефть	Роснефть	Башнефть	Татнефть
Капитализация (P), руб		2579596480657.80	255035193525,00	25371462.00
Выручка (R), руб	384726000000	1266000000000	167629000000	134588000
Стоимость активов (A), руб	2389083000000	9425000000000	532883000000	796904000
P / R		2.04	1.52	0.19
P / A		0.27	0.48	0.03

Мы видим, что значения у разных аналогов различны между собой. Для того чтобы определить точное взвешивание мультипликаторов, необходимо произвести процедуру взвешивания. Наиболее близким аналогом к предприятию Газпромнефть является Роснефть, так как оба предприятия являются крупнейшими компаниями по реализации и добыче нефти в России. С учетом всех особенностей были присвоены следующие веса:

Таблица 2. Расчет взвешенного значения мультипликатора P / R

Роснефть		Башнефть		Татнефть		Взвешенное значение мультипликатора P / R
P / R	Вес	P / R	Вес	P / R	Вес	
2,04	0,80	1,52	0,15	0,19	0,05	9,96

Таблица 3. Расчет взвешенного значения мультипликатора P / A.

Роснефть		Башнефть		Татнефть		Взвешенное значение мультипликатора P / A
P / A	Вес	P / A	Вес	P / A	Вес	
0,27	0,80	0,48	0,15	0,03	0,05	7,08

Для того, чтобы рассчитать стоимость оцениваемого предприятия, необходимо полученные взвешенные значения мультипликаторов умножить на соответствующие значения финансовой базы оцениваемого предприятия. В данном случае, в качестве финансовой базы выступают выручка от реализации и балансовая стоимость активов.

Таблица 4. Расчет стоимости предприятия с помощью мультипликатора P / R

Оцениваемое предприятие	Мультипликатор P / R		
	Взвешенное значение мультипликатора	Выручка оцениваемого предприятия, млн руб.	Результат расчета стоимости предприятия с использованием мультипликатора, млн руб.
Газпромнефть	9,96	384726	3831870,96

Таблица 5. Расчет стоимости предприятия с помощью мультипликатора P / A

Оцениваемое предприятие	Мультипликатор P / A		
	Взвешенное значение мультипликатора	Балансовая стоимость активов оцениваемого предприятия, млн руб.	Результат расчета стоимости предприятия с использованием мультипликатора, млн руб.
Газпромнефть	7,08	2389083	16914707,64

В данном примере, мультипликатор цена / выручка в наибольшей степени соответствует особенностям оцениваемого предприятия и его аналогам. Поскольку оцениваемое

предприятие представляет собой интерес для потенциального покупателя именно как бизнес, а не набор активов, то при проведении расчетов следует отдать преимущественный вес именно мультипликатору цена / выручка, как наиболее полно удовлетворяющему поставленным условиям. Исходя из этого вес мультипликатора цена / выручка (P / R) был определен в размере 0,8, а вес мультипликатора цена / балансовая стоимость активов (P / A) – 0,2.

Таблица 6. Взвешивание результатов расчета стоимости оцениваемого предприятия, полученных с помощью различных мультипликаторов

Оцениваемое предприятие	Мультипликатор P / R		Мультипликатор P / A		Взвешенная стоимость оцениваемого предприятия, млн руб.
	Результат расчета стоимости предприятия, млн руб.	Вес	Результат расчета стоимости предприятия, млн руб.	Вес	
Газпромнефть	3831870,96	0,80	16914707,64	0,20	3065496,77

Таким образом, стоимость всего предприятия, рассчитанная методом рынка капитала составила 3065496,77 млн руб., а стоимость оцениваемой 20 % доли предприятия равна 613099,35 млн руб.

Поскольку метод рынка капитала в качестве исходных данных использует цены на миноритарные пакеты акций, то результат оценки миноритарного пакета долей не требует корректировки на степень контроля. [10]

2 способ.

С помощью формулы $S_a = U_a \times O \times (1 - K_k) \times (1 - K_l) \times (1 - K_p)$ рассчитаем стоимость 20 % акций Газпромнефть.

$$S_a = 0,75 * 692229747294 * (1 - 0,7) * (1 - 0,8) = 31150.34 \text{ млн руб.}$$

$$S_a 20 \% = 6230,07 \text{ млн руб.}$$

На этом примере мы рассмотрели метод рынка капитала рыночной стоимости миноритарных акций. Наблюдаем, что первым способом стоимость акций выше, чем вторым способом, так как второй способ учитывает надбавку за контроль, скидку за иные факторы влияния. В нашем примере мы не учитывали скидку за ликвидность, так как акции компании Газпромнефть являются котируемыми и обладают хорошей покупной способностью, поэтому второй способ является наиболее приближенным к реальным условиям. На примере мы убедились, что проблема оценки акций данным методом заключается в том, что необходима достаточно сопоставимая информация о компаниях аналогах, чьи акции котируются на рынке ценных бумаг, также необходим высокий профессионализм оценщика данных акций.

Список использованной литературы:

1. Ахмадеева О.А., Мубаракшина Э.Р. Проблемы стоимостного подхода к управлению предприятием // Казанский экономический вестник. 2014. № 2 (10). С. 17 - 24.

2. Кошкина И.А. Экономическая безопасность, конкурентоспособность и ценнолизация // Социально - экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. 2015. Т. 1. № 2 (65). С. 101 - 110.

3. Ахмадеева О.А., Кошкина И.А. Проблемы оценки стоимости бизнеса / Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2014. № 2 (34). - С. 23.

4. Кошкина И.А. Ценнолизация как экономическая категория / Казанский экономический вестник. 2015. № 1 (15). - С. 100 - 103.

5. Оценка инвестиционных качеств ценных бумаг - Учебное пособие Никифорова В.Д., URL:<http://studok.net/book/111-ocenka-investicionnyx-kachestv-cennyx-bumag-uchebnoe-posobienikiforova-vd/24-214-ocenki-mazhoritarnyx-i-minoritarnyx-paketov-akcij.html> (последнее обращение 15.02.2016)

6. Особенности оценки акций, Лейфер Л.А., URL: http://www.cfin.ru/appraisal/business/methods/share_appraiser.shtml?printversion (последнее обращение 14.02.2016)

7. Статья: Оценка стоимости контрольного и неконтрольного пакетов акций URL:<http://www.ocenchik.ru/docsf/2191-ocenka-control-nocontrol-paket-akcij.html> (последнее обращение 13.02.2016)

8. Статья: Оценка миноритарных пакетов акций, Корнеева Е.А., URL: <http://www.consalko.ru/publikatsii/stati/otsenka-minoritarnyx-paketov-aktsiy/> (последнее обращение 14.02.2016)

9. Годовой финансовый отчет за 2015 год Газпром нефть URL: http://ir.gazprom-neft.ru/fileadmin/report_files/gpn_ifrs_12m_2015_rus.pdf (последнее обращение 10.03.2016)

10. Статья: Сравнительные методы оценки акций, URL: <http://www.c-a.ru/sravnitelnye-metody-rascheta-stoimosti-akcij.htm> (последнее обращение 25.02.2016)

© Ахмадеева О.А., Багирова Л.И., 2016

Баташев Р.В.

ассистент

Института экономики и финансов ЧГУ,
г. Грозный, Российская Федерация

ИНФОРМИРОВАННОСТЬ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ СОБИРАЕМОСТИ НАЛОГОВ

В связи с наличием в экономике Российской Федерации больших масштабов уклонения налогоплательщиков от уплаты налогов, создание эффективной системы налогового администрирования, основанной на развитии дружелюбных отношений государства и налогоплательщиков посредством развития налоговой культуры у последних, является необходимым условием обеспечения непрерывного поступления налоговых доходов в бюджеты различных уровней бюджетной системы [1, с. 31 - 35].

Поэтому, в современных условиях своевременное и полное информирование налогоплательщиков об их правах и обязанностях, состоянии расчетов с бюджетом, о наличии задолженности по налогам перед бюджетом, ответственности за неисполнение

налоговой обязанности является основой эффективности реализации фискальной составляющей налогообложения, а как следствие этого обеспечение финансовой и экономической безопасности государства.

Современная система налогового администрирования РФ должна быть направлена на формирование и развитие налоговой культуры налогоплательщиков. Это является важнейшим условием, необходимым для формирования в обществе толерантного отношения к налогам.

Неинформированность налогоплательщиков о действующих нормах налогового законодательства приводит к возникновению нарушений различного рода, что оказывает самое прямое влияние на объемы налоговых поступлений в региональный бюджет.

О низкой налоговой дисциплине и налоговой грамотности налогоплательщиков, осуществляющих деятельность на территории ЧР, свидетельствуют показатели контрольной работы налоговых органов республики. Так, за 2014г налоговыми органами республики по вопросам соблюдения законодательства о налогах и сборах проведены 165 выездных налоговых проверок налогоплательщиков, что на 37 проверки, или на 18,3 % меньше, чем 2013 год.

Во всех случаях проведения проверок организаций и физических лиц инспекциями выявлены нарушения законодательства о налогах и сборах, то есть уровень результативности составил 100 %, что соответствует аналогичному показателю 2013 года.

Количество проведенных камеральных налоговых проверок составило 74264, что на 3975 проверок больше, чем за 2013 год, из них выявивших нарушения – 10537 проверок, уровень результативности снизился на 4,1 процента.

Проведенный анализ контрольной работы территориальных налоговых инспекций Управления ФНС России по ЧР также позволил выявить наиболее характерные нарушения, допущенные налогоплательщиками. Основным и наиболее распространенным нарушением является несвоевременное представление налоговых деклараций и занижение налогооблагаемой базы (НДС, налог на прибыль организаций, транспортный налог, налог на имущество организаций). Характерным нарушением по НДС является отнесение к вычету сумм налога при отсутствии (составленные в нарушении ст. 169, 171 - 172 НК РФ) счетов - фактур, а также неправильное определение налоговой базы при реализации товаров. По налогу на прибыль организаций осуществляют налоговое планирование, связанное с неправомерным уменьшением налогооблагаемой базы на суммы документально не подтвержденных расходов. По налогу на доходы физических лиц типичными являются нарушения, связанные с не включением налогоплательщиками в налоговую базу выплат физическим лицам по договорам гражданско - правового характера.

Рассмотренные нарушения налогового законодательства, допускаемые налогоплательщиками при исполнении своих обязательств перед бюджетом, свидетельствуют о низкой налоговой грамотности и налоговой дисциплины последних.

О нежелании в полном объеме исполнять свои налоговые обязательства налогоплательщиками свидетельствует значительная сумма налоговой задолженности перед бюджетной системой РФ. По состоянию на 2015 года задолженность по налогам, сборам и иным обязательным платежам перед бюджетной системой Российской Федерации по состоянию на составила 3 536,6 млн. рублей. Снижение объема налоговой задолженности незначительно, всего на 49,8 млн. руб. с 3 586,4 млн. руб. или на 1,4

процента в уровень предыдущего года. В разрезе отдельных территориальных инспекций наблюдается рост налоговой задолженности по имущественным налогам с физических лиц.

В связи с этим проведение информационной и разъяснительной работы по вопросам налогообложения в целях формирования у населения республики достаточного уровня налоговой культуры, считается актуальной. Ее можно рассматривать как одну из приоритетных направлений в работе территориальных налоговых органах Чеченской Республики.

Особое внимание требуется уделить информационной работе с физическими лицами. Информационная работа налоговых служб республики должна быть направлена на снижение количества физических лиц, уклоняющихся от декларирования доходов от сдачи в аренду (внаем) принадлежащих им объектов недвижимого имущества и транспортных средств, а также доходов от оказания услуг, выполнения работ по договорам гражданско - правового характера и привлечения их к дополнительному декларированию доходов, полученных в отчетных периодах.

Информационное взаимодействие налоговых органов с налогоплательщиками осуществляется главным образом посредством проведения семинаров - совещаний с участием налогоплательщиков и посредством информирования налогоплательщиков через средства массовой информации.

Так, в отчетном периоде налоговыми органами республики за 2014 год проведено 66 тематических семинаров с налогоплательщиками, которые проводились как в инспекциях, так и в ТОРМах. Каждой инспекцией составлялись графики проведения семинаров для приглашения налогоплательщиков по наиболее важным вопросам: о корректном перечислении налогов и сборов в бюджетную систему РФ; о порядке и сроках представления сведений о доходах физических лиц по ф.2 - НДФЛ за 2013 год; о порядке подключения и представления налоговой и бухгалтерской отчетности в электронном виде; о налогообложении доходов от сдачи в аренду нежилых помещений физическими лицами и индивидуальными предпринимателями. Порядок исчисления и сроки уплаты НДФЛ индивидуальными предпринимателями; о порядке и сроке уплаты имущественных доходов; о популяризации и обучении технологии уплаты имущественных налогов с использованием Интернет - сервиса «Личный кабинет налогоплательщика».

На каждом семинаре - совещании до налогоплательщиков доводилась информация о преимуществах сдачи отчетности в электронном виде по ТКС с использованием программы «ГНИВЦ ПРИЕМ - Регион», о возможностях налогоплательщиков, подключенных к сдаче отчетности в электронном виде, по получению актов сверки, справок о состоянии расчетов с бюджетом, выписок из КРСБ в электронном виде.

Сотрудники налоговых органов ежедневно в ходе выполняемой работы дают разъяснения налогоплательщикам в соответствии с Налоговым законодательством по вопросам исчисления и уплаты налогов, по вопросам постановки на налоговый учет, по вопросам сроков подачи налоговых деклараций и другой отчетности, по заполнению платежных поручений.

Ежедневно в инспекции обращается огромное количество индивидуальных предпринимателей, которые прекращают предпринимательскую деятельность. С указанной категорией налогоплательщиков проводится разъяснительная работа о необходимости представления налоговых деклараций, уплаты задолженности по налогу и пени, процедуре снятия с налогового учета и процедуре исключения из государственного реестра.

Отделами работы с налогоплательщиками инспекций обеспечена возможность осуществления желающими налогоплательщиками записи на магнитные носители информации о кодах бюджетной классификации Российской Федерации и порядке

применения их при составлении и исполнении бюджетов всех уровней, а также записи программы «Налогоплательщик ЮЛ» на гостевых компьютерах, установленных в операционных залах инспекций.

В борьбе с низкой налоговой грамотностью и дисциплиной налогоплательщиков налоговыми органами республики активно применяются средства массовой информации. Работа в данном направлении проводится посредством подготовки и размещения информационных материалов на интернет - сайтах, на телевидении, радио, в печати, а также в информационных залах и на информационных стендах территориальных налоговых инспекций.

В целях определения эффективности проводимой работы по информированию налогоплательщиков необходимо отслеживать и выявлять взаимосвязь между активизацией информационной работы и увеличением или снижением объемов налоговых поступлений. То есть, необходимо проводить постоянный мониторинг влияния информационной работы на «поведение» налогоплательщиков.

В конечном итоге активно проводимая информационная работа должна привести к укреплению налогового менталитета и налоговой морали налогоплательщиков.

Список использованной литературы:

1. Батшев Р.В. Региональные аспекты информационной работы с налогоплательщиками в контексте формирования налоговой культуры // Современная наука: теоретический и практический взгляд: Сборник статей Международной научно - практической конференции. – Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС. 2015. – с. 31 - 35;

2. Л.Н. Лыкова, И.С. Букина (2013). Налоговые системы зарубежных стран: учебник для магистров / – М.: Издательство Юрайт. [Lykova L.N., Bukina I.S. (2010). Tax systems of foreign countries: the textbook for masters]

© Баташев Р.В., 2016

Баташев Р.В.

ассистент

Института экономики и финансов ЧГУ,
г. Грозный, Российская Федерация

Керимова М.Ш.

аспирант

Чеченского государственного университета,
г. Грозный, Российская Федерация

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК В ОТНОШЕНИИ ОТДЕЛЬНЫХ ГРУПП НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

За последние годы органы налоговых служб РФ качественно изменили свои подходы к организации и проведению выездных налоговых проверок. Новые подходы направлены на улучшение их эффективности с одновременным сокращением их количества, то есть приоритетным становится качества, а не количество, а также на повышение налоговой культуры налогоплательщиков. Для достижения указанных целей разработана и внедрена в работу налоговых органов единая Концепция системы планирования выездных налоговых

проверок в соответствии с Приказе ФНС России от 30.05.2007 N ММ - 3 - 06 / 333@ "Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок".

В соответствии с основными целями и принципами Концепции планирования выездных проверок выбор объектов для проведения выездных налоговых проверок построен на целенаправленном отборе, тщательном и постоянно проводимом всестороннем анализе всей имеющейся у налоговых органов информации о каждом объекте независимо от его формы собственности и сумм налоговых обязательств. При планировании анализу подлежат все существенные аспекты как отдельной сделки, так и деятельности налогоплательщика в целом [1, с. 20 - 21].

Конечной целью указанной Концепции является выведение из зоны контроля добросовестных налогоплательщиков, сконцентрировав внимание на предпринимателях, которые ведут бизнес в зоне риск.

«Включение налогоплательщика в план выездных налоговых проверок напрямую зависит от мероприятий налогового контроля, проводимых до вынесения решения о проведении выездной налоговой проверки, т.е. в рамках предпроверочного анализа финансово - хозяйственной деятельности налогоплательщика. Такой анализ проводится на подготовительном этапе с целью эффективного отбора налогоплательщиков, выбора направлений проведения выездной налоговой проверки и обеспечения ее результативности» [2, с. 25 - 26].

К числу налогоплательщиков, на которых сотрудники налоговых служб могут обратить пристальное внимание при планировании и проведении налоговых проверок, являются лица, представляющие «нулевые балансы» или не представляющих налоговую отчетность в налоговые органы.

В отношении такой группы налогоплательщиков контрольная работа проводится налоговыми органами на постоянной основе и при взаимодействии с правоохранительными органами.

В целях осуществления мероприятий налогового контроля под «нулевым балансом» принято понимать совокупность отчетных данных налоговой отчетности, свидетельствующих о неведении или прекращении ведения организацией финансово - хозяйственной деятельности в течение одного или нескольких отчетных периодов. Для обеспечения эффективности осуществления налогового контроля по рассматриваемым категориям налогоплательщиков, налоговыми органами определяются признаки, свидетельствующие о неведении или прекращении финансово - хозяйственной деятельности. Например: показатели на начало и на конец отчетного периода по соответствующим статьям бухгалтерского баланса имеют одни и те же значения; в налоговых декларациях отсутствуют показатели объектов налогообложения и др.

При планировании выездных налоговых проверок, отбору в первоочередном порядке подлежат налогоплательщики, представляющие «нулевые балансы» или не представляющие налоговую отчетность в налоговый орган в отношении которых у налогового органа имеется информация:

- от банков о движении по их счетам денежных средств, не отраженном в бухгалтерской отчетности, в размерах, свидетельствующих о возможном осуществлении данными налогоплательщиками финансово - хозяйственной деятельности;

- от организаций, осуществляющих электро - и теплоснабжение, об объемах потребленной данными налогоплательщиками электро - теплоэнергии, характерных для осуществления ими производственной деятельности;
- от организаций связи, о значительных суммах, предъявленных данным налогоплательщикам к оплате счетов за пользование телефонной связью.;
- от органов, осуществляющих государственную регистрацию организаций о фактах регистрации данных организаций по доверенностям;
- от органов, осуществляющих учет и (или) регистрацию недвижимого имущества и транспортных средств, об изменении их владельцев, о снятии с учета указанного имущества;
- от таможенных органов о выявленных ими нарушениях, допущенных участниками внешнеэкономической деятельности, по определению таможенной стоимости товаров;
- из иных внешних и внутренних источников, если анализ имеющейся информации дает основания налоговому органу полагать, что данными налогоплательщиками осуществлялась финансово - хозяйственная деятельность, не отраженная в налоговой отчетности.

В ходе осуществления выездной налоговой проверки должны использоваться такие формы налогового контроля, как:

- проверки учетной документации. Такая проверка должна проводиться сплошным методом. Также подлежит исследованию информация, хранящаяся в электронном виде, в том числе на предмет наличия «двойной бухгалтерии»;
- производства осмотра используемых налогоплательщиком для осуществления предпринимательской деятельности производственных, складских, торговых и иных помещений и территорий.
- проведение инвентаризации имущества налогоплательщика. Необходимо отметить, что инвентаризацию целесообразно проводить в случаях, когда результаты проверки учетной документации налогоплательщика, анализа информации, полученной из других источников, и осмотра территорий и помещений налогоплательщика дали основания предполагать наличие товарно - материальных ценностей, основных средств или иного имущества, не отраженных в бухгалтерском учете налогоплательщика;
- проведение встречных проверок иных лиц, являющихся хозяйственными партнерами проверяемого налогоплательщика. Такие проверки необходимо проводить в случаях, когда имеются основания предполагать неоприходование полученных по сделкам с иными лицами товаров, выручки от реализации и иных денежных средств;
- назначение экспертизы. Экспертиза должна быть назначена в случаях, когда для разъяснения возникающих в процессе проверки вопросов, требуются специальные познания в науке, искусстве, технике или ремесле;
- допрос свидетелей. В качестве свидетелей органами налоговых служб могут быть привлечены учредители организации, представители организации, лица, не являющиеся работниками организации, но имеющих от нее доверенности; покупатели, иные лица, которым могут быть известны какие - либо обстоятельства, имеющие значение для осуществления налогового контроля.

В соответствующих случаях при проведении выездных налоговых проверок налогоплательщиков, представляющих «нулевые балансы» или не представляющих налоговую отчетность в налоговый орган, налоговым законодательством предусмотрена возможность привлечения в участию в проведении налоговой проверки органов налоговой полиции.

В заключении следует отметить, что применяемая в настоящее время налоговыми службами концепция системы планирования выездных налоговых проверок не рассматривает представление «нулевых балансов» и не представление налоговой отчетности в налоговый орган в качестве критерия самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков.

Действующий перечень критериев самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков необходимо дополнить новым критерием – «представление налогоплательщиком «нулевых балансов» или не представление налоговой отчетности в налоговый орган в течение на систематической основе». Это позволит максимально снизить вероятность проведения выездной налоговой проверки в текущем году в отношении законопослушного налогоплательщика, который полностью исполнил свои обязательства перед бюджетом. Налоговые органы смогут выявить наиболее вероятные "зоны риска" и своевременно отреагировать на возможное совершение налоговых правонарушений и определить необходимые мероприятия налогового контроля.

Список использованной литературы:

1. Ю.А.Мельникова. Планирование выездных налоговых проверок: что изменилось // Налоговая проверка. 2012. N 4. С. 20 - 21;
2. Е.В.Никулина. Как улучшить планирование выездных налоговых проверок // "Финансы", 2014, N 11. 25 - 26;
3. Приказ ФНС РФ от 30.05.2007 N ММ - 3 - 06 / 333@ "Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок";
4. Баташев Р.В. О некоторых аспектах организации и проведения выездных налоговых проверок // Инновационная наука. 2015. № 11. С. 25 - 28

© Баташев Р.В., 2016

Башарова Р.М.

магистрант 2 - го года обучения

магистерская программа: экономика проектной деятельности

КФУ ИУЭиФ

г. Казань, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИЙ BSC И KPI В МОДЕЛЯХ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: В статье проведён анализ основных положений формирования стратегических ориентиров развития предприятия, изучены технологии и понятия

сбалансированной системы показателей (ССП) и технология «KPI», показана тесная взаимосвязь с основными теориями и методами научного менеджмента в целях повышения эффективности стратегического управления предприятиями в условиях рынка. Указаны основные проблемы организации при формировании ССП.

Ключевые слова: Сбалансированная система показателей (ССП), стратегия, технология «KPI», показатели.

По мере развития и совершенствования в России способов управления организацией вопрос оценки эффективности деятельности организации и персонала становится все более актуальным. Если на закате плановой экономики оценивались в основном экономические показатели, то 20 лет назад ситуация резко изменилась, и основными показателями эффективности стали финансовые – прибыль и оборот.

Но в настоящее время финансовых данных уже недостаточно для принятия управленческих решений. Рынок стал сильно конкурентным, норма прибыли снизилась, и практически единственным инструментом ее повышения стало повышение эффективности работы ресурсов предприятия. Но нельзя управлять эффективностью работы ресурсов, не измеряя их в понятных показателях, поэтому важнейшим вопросом становится создание и использование таких показателей.

В этих условиях одним из важнейших тенденций успеха работающего предприятия становится точное позиционирование его на рынке (миссия и политика), правильная постановка и организация достижения поставленных его руководством целей и решение соответствующих (обеспечивающих их достижение) задач (стратегия и тактика). Обеспечить реализацию этих требований и – тем самым – создать надёжную основу для выживания и развития предприятия – невозможно без соответствующего научно - методического и практического инструментария, одним из которых и выступает стратегическое планирование и управление, определение стратегических ориентиров организации.

Вся совокупность ориентиров стратегической деятельности предприятия направлена на исследование всех сторон деятельности этого предприятия, изучения основных тенденций развития, как основного, так и вспомогательного производства, а также социальной сферы [1, 68]. При анализе ориентиров деятельности предприятия учитываются факторы, которые сдерживают развитие данного предприятия, факторы которые влияют на снижение доходов, изучается какое место, занимает данное предприятие в отрасли, на конкурентном рынке, изучение деятельности предприятий - конкурентов на данном рынке и в среднем по отрасли.

Ориентиры стратегии развития организации представим следующим образом [5, 115]:

1) идеалы – это те ориентиры, о которых организация мечтает, но не рассчитывает достичь в будущем, однако старается к ним приблизиться;

2) цели – это наиболее общие ориентиры деятельности организации, которые она ставит для достижения в плановом периоде, причем достижение данных целей должно предполагать в полном объеме или желательно в превышении данных показателей, таким образом, достигая своих целей;

3) задачи – это конкретные ориентиры, которые определяют форму и время выполнения задания для достижения поставленных целей.

Таким образом, разработка стратегических ориентиров предприятия предполагает определения идеалов для предприятия, постанову цели и выполнения задач.

К идеалам коммерческого предприятия относятся видение и миссия. Цели организации в отличие от идеалов выражают конкретные направления ее деятельности. Задачи, это те мероприятия, которые необходимо для достижения данных целей.

Инструментом стратегической координации показателей развития предприятий, может служить система сбалансированных показателей ССП (Balanced Scorecard, BSC), состоящая из трех укрупненных элементов: перспективы развития, клиентская база и стратегические цели, выраженные показателями КРІ – чистая прибыль, добавленная экономическая стоимость, средний размер заказа, увеличение маржи, снижение себестоимости, средняя цена продаж [2, 179].

Методология Balanced scorecards (Сбалансированная система показателей, ССП) относится к области стратегического контроллинга. На ее основе вырабатываются стратегические (долгосрочные) цели и показатели, реализуются механизмы контроля выполнения стратегии предприятия.

ССП дает возможность контроллингу наблюдать за эффективностью управления бизнес - процессами в компании, согласовывать их, упорядочивать и вносить коррективы для достижения всех стратегических целей компании. ССП помогает визуализировать стратегию и представить ее в виде конкретных действий. Тем самым реализуется целеориентированная функция контроллинга.

Согласно ССП данные по показателям собирают и анализируют по 4 - м аспектам:

1. Клиентский аспект отвечает на вопрос, какой организацию видят наши клиенты. Здесь действует следующий основной критерий: например, если требования клиентов не удовлетворены в полной мере, то они начинают искать другие организации, которые готовы предоставить им такую возможность. ССП требует, чтобы руководители организации перевели общие намерения по работе с потребителями на язык конкретных показателей, который отражает те факторы, которые действительно значимы для данных потребителей. Таким образом, снижение уровня показателей организации по данному направлению — является явным индикатором будущего упадка организации, даже если текущая финансовая картина его функционирования вполне благополучна.

2. Аспект внутренних процессов отвечает на вопрос, в чем организации должны совершенствоваться. Высокое качество работы организации для клиентов – это результат решений, которые принимают в организации и происходящих внутри нее процессов. Этот аспект ССП позволяет руководителям оценить работу своей компании именно с этой, внутренней, точки зрения, показывает, насколько хорошо выполняются процедуры, позволяющие получать высокое качество производимых продуктов и оказываемых услуг.

3. Аспект обновления и обучения отвечает на вопрос, смогут ли организации и впредь увеличивать, и создавать стоимость. Способность организации к самосовершенствованию и обучению помогает ей проникать на новые рынки и увеличивать доходы и прибыль. Растить и развиваться может только такая организация, которая способна постоянно выводить на рынок новую продукцию, создавать новую стоимость для потребителей и повышать тем самым эффективность своей работы.

4. Финансовый аспект отвечает на вопрос, какой организацию видят акционеры. Финансовые показатели отражают влияние стратегии компании на повышение прибыли.

По мнению авторов ССП задаче обработки и поддержки финансовых данных, как правило, уделяется даже больше внимания, чем необходимо. Поэтому они говорят о необходимости баланса показателей по всем 4 - м аспектам.

Сбалансированная система показателей связывает стратегию организации и ее операционную деятельность, позволяет отразить равновесие между краткосрочными и долгосрочными целями, финансовыми и нефинансовыми показателями, внутренними и внешними факторами деятельности, что обеспечивает повышение ее конкурентоспособности.

Применение сбалансированной системы показателей способно увеличить эффективность функционирования организаций, позволит подходить более рационально, экономно к использованию бюджетных средств при достижении необходимых результатов, а также оценить взаимосвязь бизнес – процессов (операций), протекающих внутри организации, с общей стратегией (миссией) организации с целью обеспечения конкурентоспособности, а также развития системы управления качеством.

Все эти системы оценки результативности предполагают составление иерархии целей, где главное – выполнение стратегии, которая каскадируется на подразделения путем создания показателей. В этом случае основная задача - вовремя сверять достижение целей по каждому из KPI со стратегической целью [4, 53].

Ключевые показатели деятельности (KPI) – это связанные с целями компании, персонализированные целевые показатели, установленные для конкретных сотрудников. На практике концепция KPI тесно связана с мотивацией персонала, поскольку на основе системы показателей KPI обычно строится система мотивации и стимулирования сотрудников компании.

Таким образом, сбалансированная система показателей и система ключевых показателей деятельности взаимосвязаны и применяются одновременно при разработке стратегического развития предприятия.

Но многие российские компании сталкиваются с колоссальными трудностями, при внедрении этих систем, и часто такое внедрение не эффективно.

Связанно это, в основном, с тремя типами проблем:

- a) неправильный процесс создания KPI,
- b) неверная постановка целей,
- c) не регулярный мониторинг показателей.

Однако есть и методологическая проблема, которая затрудняет внедрение системы измерения эффективности стратегического планирования и разработки стратегических ориентиров. Это связано прежде все с тем, что ситуация на данный момент на российском рынке очень подвижная, период бурного развития, когда страна относилась к группе стран с быстрорастущей экономикой Emerging Market может быстро смениться ситуацией кризиса. Причем рост экономики в первой ситуации превосходит стандартное прогнозирование, многие компании работают на ненасыщенном, вследствие бурного роста, рынке. Все это приводит к тому, что правильно поставить цели очень сложно, да и эта система целей вместо фактора развития превращается в «корсет», сдерживающий рост. Тем более опасно стремиться к цели, поставленной в благополучные времена, при наступлении кризиса. А замена всей иерархии целей требует дополнительного времени и дополнительных усилий. Российские предприниматели чувствуют эту проблему и не

всегда готовы идти в фарватере этой системы, считая ее бюрократической, сложной в выполнении, и, в итоге, неэффективной.

Поэтому можно обратиться к опыту отечественных и зарубежных консалтинговых компаний, которые делают акцент не только на измерении показателей как средства реализации стратегии компании, но и на практической ценности самого процесса измерения эффективности.

Таким образом, применение системы мониторинга показателей эффективности деятельности, может стать основой системы управления компанией, основанной на максимально полном представлении о текущей ситуации с трансляцией перспектив развития на язык конкретных целей.

Список использованной литературы:

1. Армстонг М., Бэрн А. Управление результативностью. М.: Альпина Паблишер, 2014. 240 с.
2. Каплан Р., Нортон Д. Использование сбалансированной системы показателей как системы стратегического управления. // Серия «Классика Harvard Business Review», Измерение результативности компании. М.: Альпина бизнес букс, 2007. с. 179 - 208.
3. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей, измеряющих эффективность. // Серия «Классика Harvard Business Review», Измерение результативности компании. М.: Альпина бизнес букс, 2007. с. 123 - 144.
4. Клочков А. КРІ и мотивация персонала. М.: Эксмо, 2010. 170 с.
5. Нортон Д., Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – М.:Олимп - Бизнес, 2010. – 320 с.
6. Питер Ф. Друкер. Практика менеджмента. Пер. с англ. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 416 с.

© Башарова Р.М., 2016

Белозеров И.П.,

начальник кафедры экономической теории и финансового права
Омская академия МВД России,
г. Омск, Российская Федерация

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ ОБЛАСТИ: ВЫБОР ПЕРСПЕКТИВНЫХ КЛАСТЕРОВ

Регион представляет собой территориально - воспроизводственное образование в рамках субъекта федерации, являющееся сложной социально - экономической системой, обладающей всей совокупностью системных признаков, в том числе целостностью и комплексностью [1, с. 109]. С точки зрения системного подхода, особое положение региона обусловлено, прежде всего, тем обстоятельством, что, в региональной экономике реализуются интересы как самого региона, так и государства, а также интересы отраслевые.

Органическое сочетание общегосударственных, региональных и отраслевых интересов проявляется в региональном экономическом росте.

Модернизация экономики России, как условие обеспечения ее безопасности, должна быть основана на развитии промышленности и, прежде всего, машиностроения. В современной экономике машиностроение обеспечивает необходимый уровень технологического развития ведущих отраслей экономики на основе достижений научно - технического прогресса, обороноспособность государства. Мировой опыт показывает, что устойчивой может быть только та экономика, в которой основные отрасли машиностроения удовлетворяют порядка 70 % внутреннего спроса [2]. Невозможно без развития машиностроения обеспечить импортозамещение, особенно в условиях санкций.

Омскую область можно отнести к средней группе регионов России, которые хотя и не демонстрируют экономического роста, но и не являются аутсайдерами: по интегральному рейтингу социально - экономического положения субъектов РФ по итогам 2014 года Омская область заняла 25 место из 85 [4, с. 7].

В середине 80 - х годов XX века в промышленности области насчитывалось 333 крупных и средних предприятия, причем по структуре производства, стоимости основных фондов, численности занятых первое место принадлежало машиностроению. Так, в общем объеме промышленной продукции в 1986 г. 35 % занимало машиностроение и металлообработка, 13,0 % – химическая и нефтехимическая и 12,5 % – пищевая [4, с.22].

В конце 80 - х годов и в 90 - е годы – произошло разрушение и сокращение промышленного и, в частности, машиностроительного, потенциала области. Во многом это было связано с тем, что в Омске преобладали предприятия оборонного комплекса, которые в связи с прекращением их централизованного финансирования, останавливали свою деятельность. Принятая программа конверсии в регионе позволила сохранить небольшую часть промышленного потенциала.

В настоящее время ведущее место в промышленности региона занимает нефтехимический комплекс. Оборот предприятий нефтепереработки и нефтехимии составил в 2015 г. 545 млрд., руб., пищевой промышленности - 80, а предприятий машиностроительного комплекса – 40 млрд. руб. Произошла смена приоритетов в структуре обрабатывающей промышленности – с третьего на первое место вышел нефтехимический комплекс, а машиностроение с первого места переместилось на третье [5].

Анализ показывает, что в 2015 г. доля отгруженной продукции предприятий нефтепереработки и нефтехимии в общем объеме обрабатывающих производств области составила 80 % , а доля занятых в них работников - 17 % , в то время как для машиностроения эти показатели составили соответственно 4,5 % и 35 % [5]. Для региона особенно важна трудоемкость машиностроения в условиях систематического оттока трудоспособного населения из Омской области.

С одной стороны нефтехимический комплекс является стабильным местом трудоустройства работников, которые получают заработную плату, а бюджет – соответствующие поступления. С другой стороны, с 2006 г. десятки миллиардов рублей недополучил бюджет Омской области в виде налогов от компании ОАО «Газпромнефть - Омский нефтеперерабатывающий завод», которая путем «законной» уловки – создания

консолидированной группы налогоплательщиков перечисляет эти средства в бюджет Санкт - Петербурга, хотя основные активы компании размещены в Омске.

В Омской области за последние годы много сделано в плане модернизации и реструктуризации экономики. Среди значимых документов следует отметить Стратегию социально - экономического развития Омской области до 2025 года, Закон Омской области «О государственной политике Омской области в сфере инвестиционной деятельности» и др. Созданы элементы инновационной инфраструктуры – бизнес - инкубаторы, ресурсные центры, центр прототипирования.

Весьма важным направлением в региональной и федеральной политике в настоящее время стал кластерный подход. Родоначальником кластерной теории считается М. Портер [6]. Дополняет и развивает кластерную теорию теория полюсов роста Ф. Перру: он выделял отрасли, которые не только быстро растут, но и порождают цепную реакцию возникновения и роста промышленных центров.

В Омской области в ряде официальных документов отмечается, что созданы кластеры нефтепереработки и нефтехимии, агропищевой и лесопромышленный [7] и именно на них ориентированы ожидаемые позитивные результаты модернизации экономики области. Кластеру же высокотехнологичных компонентов отводится лишь четвертое место, он считается общим и «объединяет» разнородные производства. Фактически это даже не кластер. На наш взгляд, именно машиностроительные кластеры могут стать «полюсами роста» для всей экономики региона. Для этого необходимо применить ситуационный подход, учитывающий особенности региона.

1. Следует ориентироваться не на традиционно сложившиеся комплексы отраслей (кластеры) - нефтеперерабатывающий и агропищевой, поскольку они не порождают смежных или вторичных цепочек (производств). Эти кластеры имеют ограниченные возможности развития. Наиболее перспективны отрасли, в результате деятельности которых достигается индуцированный эффект и обеспечивающие наибольшую занятость. Следует учесть и необходимость формирования новых рабочих мест. Такой отраслью выступает машиностроение.

2. Выбор форм воздействия государственных органов на развитие региональных кластеров. Считаем, что в данных условиях необходимо не только обеспечивать условия поддержки и стимулирование развития уже функционирующих кластеров, а непосредственно создавать кластеры. Особенно это касается машиностроения. Для всех остальных отраслей и кластеров необходимо создание среды и стимулирования, но машиностроение – это системообразующая отрасль, обеспечивающая развитие всех остальных. Тем более, что существующие кластеры или сектора – нефтеперерабатывающий, нефтехимический, авиакосмический, агропромышленный (частично) – функционируют и развиваются с высокой степенью самостоятельности и независимости от региональных органов власти и остальной региональной экономики, их финансирование обеспечивается собственниками крупнейших компаний федерального или международного уровня (Газпромнефть, ФГУП «ГКНПЦ им. М.В. Хруничева, «ПРОДО» и др.).

3. Правовое обеспечение предполагает разработку региональной программы создания конкретных кластеров машиностроительного профиля и детальную ее увязку с федеральными программами и межрегиональной программой «Сибирское машиностроение».

4. Ресурсное обеспечение. Если существующие кластеры имеют надежных собственников и инвесторов, то кластеры машиностроительного профиля нуждаются в

инвестировании. Основным инвестором на первом этапе, учитывая, что региональный бюджет последние годы является дефицитным, может быть федеральный бюджет. Именно государство путем активизации инвестиционной политики способно обеспечить условия развития «полосам» роста». На втором этапе, после налаживания функционирования созданных предприятий можно привлекать средства частных инвесторов (софинансирование). Для создания кластеров имеются квалифицированные кадры, а также ряд вузов и средних учебных заведений технического профиля. Регион обладают разработанными проектами инноваций в сфере машиностроения, однако, главная проблема – финансирование и организация.

Список использованной литературы

1. Белозеров И.П., Клоков Е.А. Основы экономической безопасности. / И.П. Белозеров, Е.А. Клоков. – Омск: Омская академия МВД России, 2009.
2. Половинкин В.Н., Фомичев А.Б. Современное состояние и проблемы развития отечественного машиностроения <http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=print&sid=4639>
3. <http://www.riarating.ru/infografika/20150616/61058857.html>
4. Мальхин В.В., Соснин В.Б. Экономика Омской области: проблемы и перспективы / В.В. Мальхин, В.Б. Соснин. – Омск: Омское книжное издательство, 1988.
5. https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономика_Омской_области
6. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Вильямс, 2001.
7. <http://www.invsib.ru/omsk/informaciya-o-prioritetnyh-otraslyah-ekonomiki-omskoi-oblasti/>

© Белозеров И.П., 2016

Борисова К.Е.,

студентка 3 курса финансово - экономического факультета
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Краснодар, Российская Федерация

Белова М.В.,

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова

УЧАСТНИКИ ИНВЕСТИЦИОННО - СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Согласно статье 4 Федерального закона РФ «Об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39 - ФЗ от 25.02.1999 (в ред. от 23.07.2010 № 184 – ФЗ) субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, застройщики, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений.

Субъекты инвестиционной деятельности вправе совмещать функции двух и более субъектов этой деятельности, если иное не установлено договором и (или) государственным контрактом, заключаемым между ними.

Порядок взаимоотношений между субъектами инвестиционной деятельности различен.

Инвестор – юридическое или физическое лицо, осуществляющее вложения собственных, заёмных и привлеченных средств в создание и воспроизводство основных средств. Инвестор имеет юридические права на полное распоряжение результатами инвестиций.

Инвестор определяет сферу приложения инвестиций, разрабатывает условия контрактов на строительство объектов, принимает решение относительно организационных форм строительства с целью определения проектировщика, подрядчика (подрядчиков), поставщиков путем объявления торгов или частных предложений, осуществляет финансово - кредитные отношения с участниками инвестиционного процесса.

Инвестициями являются денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта.

Особая модель работы — долевое построение, если привлекаются ресурсы людей с целью постройки многоквартирных зданий.

Под застройщиком в силу ст. 1 ГрК РФ понимается физическое или юридическое лицо, обеспечивающее на принадлежащем ему земельном участке строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства, а также выполнение инженерных изысканий, подготовку проектной документации для их строительства, реконструкции, капитального ремонта, привлекающее денежные средства участников долевого строительства в соответствии с данным Федеральным законом для строительства на этом земельном участке многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости, за исключением объектов производственного назначения, на основании полученного разрешения на строительство. Начиная с 21.06.2010 застройщиком может быть лицо, имеющее земельный участок не только в собственности или на праве аренды, но и на праве субаренды.

В соответствии с Градостроительным кодексом застройщик осуществляет организацию строительства самостоятельно или уполномочивает для этого другое лицо - заказчика. Как правило, наличие или отсутствие специализированного заказчика обусловливается отсутствием или наличием у застройщика лицензии на осуществление функций заказчика. В соответствии с Постановлением Правительства РФ «О лицензировании деятельности в области проектирования и строительства» от 21.03.2002 № 174 выполнение функций заказчика является лицензируемым видом деятельности, многие застройщики, не имеющие такой лицензии, вынуждены привлекать специализированных лицензированных заказчиков. Но и при наличии лицензии у застройщика он может выполнять эту деятельность самостоятельно.

Таким образом, еще одним субъектом строительной деятельности является заказчик - лицо, привлеченное застройщиком для организации, технического контроля и надзора за ходом строительства. Объем делегируемых заказчику полномочий устанавливается договором с застройщиком. В зависимости от количества функций, переданных застройщиком, различают заказчиков технических и полных.

Строительные работы чаще всего выполняются специализированными строительными организациями в соответствии с условиями заключенных с ними договоров строительного подряда. По договору строительного подряда подрядчик обязуется в установленный договором срок построить по заданию застройщика определенный объект либо выполнить иные строительные работы, а застройщик обязуется создать подрядчику необходимые условия для выполнения работ, принять их результат и уплатить обусловленную цену.

Наличие большого количества участников при осуществлении инвестиционно - строительной деятельности обуславливает возникновение особенностей в организации документального оформления отношений и организации бухгалтерского учета как

расходов по строительству объектов строительства, так и взаимоотношений самих участников.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402 - ФЗ. Принят Государственной Думой 22.11.2011. Одобрен Советом Федерации 29.11.2011(в ред. от 04.11.2014 № 344 - ФЗ). // Российская газета. – 2011. – 09 декабря.

2. Белова М. В. Первичные учетные документы в свете Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402 – ФЗ» // Сфера услуг: инновации и качество. - 2013. - № 13.

3. Белова М. В. Формирование системы учета и контроля в строительной организации / Приоритетные направления развития науки и образования. - 2015. - № 4 (7). - С. 289 - 291.

4. Жердева О.В., Столярова Е.А. Оценка по справедливой стоимости: преимущества и недостатки // Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно - аналитическое обеспечение. Материалы V международной научной конференции. 2015. - С. 67 - 71.

5. Жердева О.В., Санькова Е.А. Развитие концепции справедливой стоимости // Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно - аналитическое обеспечение. Материалы V международной научной конференции. 2015. - С. 76 - 79.

6. Чубова Ю.С., Жердева О.В. Совершенствование национальной учетной системы России // Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 7 - 1. - С. 245 - 247.

© Борисова К.Е., Белова М.В., 2016

Борисова К.Е.,

студентка 3 курса финансово - экономического факультета
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Краснодар, Российская Федерация

Заграй А.А.,

студентка 3 курса финансово - экономического факультета
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Краснодар, Российская Федерация

научный руководитель - Белова М.В.,

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова

ОСОБЕННОСТИ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

Учет затрат на производство строительных работ в зависимости от видов объектов учета затрат может быть организован по позаказному методу или методу накопления затрат за определенный период времени.

При позаказном методе объектом учета затрат является отдельный заказ, открываемый на каждый объект строительства (вид работ) в соответствии с заключенным договором.

Учет затрат ведется нарастающим итогом до окончания выполнения работ по заказу. Данный метод является наиболее распространенным в строительной отрасли.

Метод накопления затрат за определенный период времени по видам работ и местам возникновения затрат характерен для организаций, выполняющих однородные специальные виды работ или осуществляющих строительство однотипных объектов с незначительной продолжительностью их возведения. Метод позволяет выявить финансовый результат по отдельным завершенным работам на конструктивных элементах или этапах. Финансовый результат при этом определяется как разница между объемом выполненных работ и приходящихся на них затратами.

Затраты, приходящиеся на выполненные работы, определяются прямым методом и (или) расчетным путем. Прямой путь - это полное списание затрат со счета 20 «Основное производство», возможен когда у предприятия на конец месяца отсутствует незавершенное производство. В противном случае себестоимость сдаваемых заказчику работ определяется расчетным путем. Применяемый метод закрепляется в учетной политике.

Для определения себестоимости сдаваемых заказчику работ, при их поэтапной сдаче, расчет себестоимости работ осуществляется исходя из базового процента. В качестве базового процента используется показатель затрат на 1 рубль договорной (сметной) стоимости строительных работ. Его получают делением фактических затрат за месяц (с учетом начального сальдо по счету 20) на договорную стоимость работ без НДС (с учетом остатка незавершенного производства по договорной стоимости на начало месяца).

Трудность применения этого метода исчисления себестоимости заключается в том, что по данным бухгалтерского учета незавершенное производство по договорной стоимости, соответствующее по объему в натуральном выражении незавершенному производству по фактической себестоимости (начальному сальдо по счету 20 «Основное производство») не может быть выявлено. В балансе по статье незавершенное производство отражается как сальдо по счету 20 «Основное производство» (начатые в отчетном периоде, но незаконченные этапы работ по фактической себестоимости), так и по счету 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам» (договорная стоимость сданных в прошлом заказчику этапов работ).

Выявить себестоимость сдаваемых заказчику работ можно, не используя показатель договорной стоимости незавершенного производства. Например, на основе инвентаризации незавершенного производства на начало и конец периода.

Таким образом, определение себестоимости сдаваемых заказчику работ при расчетах за выполненные этапы является достаточно трудоемкой процедурой и требует разработки соответствующей методики расчета, которая должна опираться не только на данные бухгалтерского учета. Поэтому многие строительные предприятия отдадут предпочтение позаказному методу учета затрат на производство.

Применение позаказного метода предусматривает учет прямых затрат непосредственно по дебету счета 20 «Основное производство». Это позволяет включать их в себестоимость конкретного объекта строительства (вида работ). К прямым затратам относят материальные затраты и затраты на оплату труда строительных рабочих. По статье «Материалы» отражаются затраты на используемые непосредственно при выполнении строительных работ материалы, строительные конструкции, детали, топливо, электроэнергию, пар, воду и другие виды материальных ресурсов. По статье «Расходы на оплату труда рабочих»

отражаются все расходы по оплате труда производственных рабочих, занятых непосредственно на строительных работах, исчисленные по принятым в строительной организации системам и формам оплаты труда.

Косвенные затраты на строительство включают расходы по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов. Их учет ведется на счете 25 «Общепроизводственные расходы» в разрезе групп однородных затрат. Общехозяйственные расходы строительной организации представляют собой затраты, связанные с управлением. Бухгалтерский учет накладных расходов осуществляется с применением счета 26 «Общехозяйственные расходы».

Накладные расходы невозможно непосредственно включать в себестоимость строительной продукции по соответствующим объектам учета. Они относятся к деятельности строительной организации в целом и поэтому включаются в себестоимость объектов учета с помощью распределения пропорционально прямым расходам.

Для определения стоимости строительства на разных стадиях строительства используется система норм накладных расходов, которые подразделяются на следующие виды:

- укрупненные нормативы по основным видам строительства;
- нормативы по видам строительных работ;
- индивидуальные нормы для конкретной строительной организации;
- предельные нормы накладных расходов на строительные работы, предназначенные для определения стоимости работ при базисном уровне цен.

Список использованной литературы:

1. Белова М. В. Управленческий учет: принципы и этапы организации // В сборнике: Развитие интегрированных систем учета в условиях реформирования налоговой политики малого предпринимательства России. Сборник научных трудов. Орел. - 2011. – с. 185 - 193.
2. Белова М. В. Системная ориентация и использование моделей в управленческом учете // В сбор. материалов научно - практической конференции «Современные проблемы развития экономики и социальной сферы России». – Ставрополь: СтГАУ, 2004. - с.27 - 32.
3. Кузнецова И.М. Расчетные операции между контрагентами: бухгалтерский и налоговый учет / Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия. - 2016. - № 2. - С. 110 - 118.
4. Жердева О.В., Столярова Е.А. Оценка по справедливой стоимости: преимущества и недостатки // Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно - аналитическое обеспечение. Материалы V международной научной конференции. 2015. - С. 67 - 71.
5. Жердева О.В., Санькова Е.А. Развитие концепции справедливой стоимости // Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно - аналитическое обеспечение. Материалы V международной научной конференции. 2015. - С. 76 - 79.
6. Чубова Ю.С., Жердева О.В. Совершенствование национальной учетной системы России // Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 7 - 1. - С. 245 - 247.

© Борисова К.Е., Заграй А.А., 2016

Борисова К.Е.,
студентка 3 курса финансово - экономического факультета
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Краснодар, Российская Федерация

Заграй А.А.,
студентка 3 курса финансово - экономического факультета
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Краснодар, Российская Федерация

научный руководитель - Белова М.В.,
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СМЕТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Экономически капитальное строительство является одной из наиболее затратных отраслей с точки зрения потребления материальных, трудовых и иных ресурсов, составляющих основу затрат по строительству. Поэтому любой застройщик (инвестор), независимо от формы собственности и источников финансирования, при организации строительства применяет различные методы, позволяющие сделать прогноз будущей стоимости строительства для целей анализа обеспеченности стройки соответствующими ресурсами, расчета рентабельности проекта в целом и принятия соответствующих управленческих решений.

В основе расчета стоимости строительства лежит сметный порядок ценообразования. Порядок определения сметной стоимости строительства на территории Российской Федерации утвержден Постановлением Госстроя России от 05.03.2004 № 15 / 1. Под сметными нормативами следует понимать совокупность ресурсов (затрат труда работников строительства, времени работы строительных машин, потребности в материалах, изделиях и конструкциях и т.п.), установленную на принятый измеритель строительных, монтажных или других работ.

Главной функцией сметных норм является определение нормативного количества ресурсов, минимально необходимых и достаточных для выполнения соответствующего вида работ, как основы для последующего перехода к стоимостным показателям. Сметная стоимость является основой для определения размера капитальных вложений, финансирования строительства, формирования договорных цен на строительную продукцию, расчетов за выполненные подрядные (строительно - монтажные, ремонтно - строительные и др.) работы, оплаты расходов по приобретению оборудования и доставке его на стройки, а также возмещения других затрат за счет средств, предусмотренных сводным сметами.

Сметная стоимость строительства (ремонта) в соответствии с технологической структурой капитальных вложений и порядком осуществления деятельности строительно - монтажных организаций может включать в себя:

- 1) стоимость строительных (ремонтно - строительных) работ;
- 2) стоимость работ по монтажу оборудования (монтажных работ);

- 3) затраты на приобретение (изготовление) оборудования, мебели и инвентаря;
- 4) прочие затраты.

Основанием для определения лимита капитальных вложений и открытия финансирования строительства служит утвержденный в установленном порядке сводный сметный расчет стоимости строительства. Сводные сметные расчеты стоимости строительства предприятий, зданий, сооружений или их очередей рассматриваются как документы, определяющие сметный лимит средств, необходимых для полного завершения строительства всех объектов, предусмотренных проектом.

Согласованный инвестором (застройщиком) и подрядчиком порядок определения цены договора строительного подряда находит свое отражение в условиях заключаемого договора. В зависимости от способа определения цены договора строительного подряда договоры подразделяются на:

а) договоры с твердой (фиксированной) ценой. При их применении застройщик уплачивает подрядчику твердую (фиксированную) сумму за весь объем выполненных работ по договору или за единицу работ. Основанием для определения твердой (фиксированной) цены договора строительного подряда может являться утвержденная сторонами смета или сумма, не подтвержденная какими-либо расчетами, но согласованная между сторонами договора;

б) договоры с ценой, установленной методом «затраты плюс». При применении этой формы договора застройщик возмещает подрядчику фактически понесенные им издержки плюс вознаграждение, определенное в фиксированной сумме или в процентах от произведенных расходов;

в) договоры со смешанной ценой предусматривают возмещение застройщиком подрядчику понесенных издержек, плюс вознаграждение, с одновременным согласованием максимальной цены за подлежащие выполнению работы.

Отдельными сметами оформляются расходы заказчика - застройщика при постройке за счет средств федерального бюджета. Они обязаны согласовываться с Минстроем Российской Федерации. В целях увеличения качества представляемых на согласование в Министерство Российской Федерации расчетов, и экономного расходования бюджетных денег, выделяемых на капитальное строительство, было создано «Методическое руководство по согласованию расчетов на расходы клиента - застройщика», утвержденное приказом Минстроя РФ от 13.12. 1995 № ВБ - 29 / 12–347.

Территориальные сметные нормативы предназначены для организаций, осуществляющих строительство или капитальный ремонт на территории соответствующего субъекта Российской Федерации, независимо от их ведомственной подчиненности и источников финансирования выполняемых работ.

Определение договором твердой (фиксированной) цены, не основанной на расчете или смете, не говорит о том, что в составе документации на строительство не должно быть сметы. И наоборот: наличие сметы в документации не ограничивает стороны договора в возможности определения договорной цены, отличной от сметы.

Список использованной литературы:

1. Белова М. В. Управленческий учет: принципы и этапы организации // В сборнике: Развитие интегрированных систем учета в условиях реформирования налоговой политики малого предпринимательства России. Сборник научных трудов. Орел. - 2011. – с. 185 - 193.

2. Белова М. В. Системная ориентация и использование моделей в управленческом учете // В сбор. материалов научно - практической конференции «Современные проблемы развития экономики и социальной сферы России». – Ставрополь: СтГАУ, 2004. - с.27 - 32.

3. Кузнецова И.М. Расчетные операции между контрагентами: бухгалтерский и налоговый учет / Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия. - 2016. - № 2. - С. 110 - 118.

4. Жердева О.В., Столярова Е.А. Оценка по справедливой стоимости: преимущества и недостатки // Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно - аналитическое обеспечение. Материалы V международной научной конференции. 2015. - С. 67 - 71.

5. Жердева О.В., Санькова Е.А. Развитие концепции справедливой стоимости // Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно - аналитическое обеспечение. Материалы V международной научной конференции. 2015. - С. 76 - 79.

6. Чубова Ю.С., Жердева О.В. Совершенствование национальной учетной системы России // Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 7 - 1. - С. 245 - 247.

© Борисова К.Е., Заграй А.А., 2016

Борисова С.П.,

к. пед.н., доцент,

Борисов В.И.,

студент 2 курса,

Таликина М.Е.,

старший преподаватель

факультет государственного управления СГАУ

г. Самара, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА СТРАХОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО РИСКА

Развитие рыночной экономики требует от хозяйствующих субъектов с одной стороны, повышения их конкуренции, а с другой стороны обеспечения устойчивости их развития в условиях изменяющейся внешней экономической среды. Развитие общества в целом и отдельных хозяйствующих субъектов базируется на расширенном воспроизводстве материальных ценностей, обеспечивающем рост национального имущества и соответственно дохода.

Одним из основных средств обеспечения этого роста является инвестиционная деятельность, включающая процессы вложения инвестиций или инвестирование, а также совокупность практических действий по реализации этих инвестиций. Под инвестициями принято понимать долгосрочные вложения капитала для создания нового или совершенствования и модернизации действующего производства с целью получения прибыли.

Для планирования и осуществления инвестиционной деятельности большое значение имеет всесторонний анализ показателей инвестиционного проекта, в том числе выявление рисков влияющих на его реализацию и эффективность [2].

По договору страхования предоставляется страховая защита на случай наступления следующих фактически наступивших событий, повлекших потерю доходов (несение дополнительных расходов) Страхователем: банкротство предприятий и организаций, являющихся субъектами инвестирования, подтвержденное судом или в ином порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации. Риск "банкротство" наступает с момента признания факта несостоятельности предприятия (субъекта инвестирования) арбитражным судом или официального объявления о ней субъектом инвестирования при его добровольной ликвидации; неисполнение (ненадлежащее исполнение) партнерами, подрядчиками, поставщиками Страхователя своих обязательств при осуществлении застрахованного инвестиционного проекта (несоблюдение сроков выполнения проектных и строительных работ, поставки оборудования и материалов, сдачи в эксплуатацию объектов инвестирования и т.д., в т.ч. в связи со стихийными бедствиями в районе исполнения обязательств, остановкой производства, банкротством); длительная (свыше одного месяца) остановка производства (работ, услуг) или сокращение объема производства на объекте инвестирования в результате аварии, пожара, взрыва, стихийных бедствий [1].

Договор страхования может быть заключен на случай наступления всех перечисленных событий или некоторых из них. По договору страхования при наступлении страхового случая Страховщик возмещает: убытки Страхователя в виде полной или частичной утраты инвестиций (прямой ущерб) и неполучения ожидавшегося инвестиционного дохода (упущенная выгода); убытки Страхователя, возникшие в связи с несением им дополнительных расходов, наступивших в результате непредвиденных неблагоприятных последствий при осуществлении инвестирования; расходы Страхователя по выяснению обстоятельств страхового случая, а также по уменьшению убытков вследствие наступления страхового случая; судебные расходы Страхователя по делам о возмещении убытка, причиненного в результате наступления страхового случая, если эти расходы вместе с суммой страхового возмещения не превышают установленной в договоре страховой суммы [3].

Особенностью страхования инвестиций является обязательное включение в договор страхования безусловной франшизы. В отличие от большинства видов имущественного страхования в данном случае может применяться довольно большой размер франшизы до 15 %.

Инвестиционные риски связаны с возможностью недополучения или потери прибыли в ходе реализации инвестиционных проектов. Объектом риска в данном случае выступают имущественные интересы лица, осуществляющего вложения своих средств, т.е. инвестора. Инвестиционные риски классифицируются в зависимости от особенностей реализации проекта и способа привлечения средств. В общем случае выделяют следующие риски: кредитные; комплекс рисков, возникающих на первой стадии инвестиционного проекта; комплекс предпринимательских рисков, связанных со второй стадией инвестиционного проекта; страновые.

Инвестиционные риски имеют сложную структуру, поскольку каждая из перечисленных выше составляющих данной группы сама по себе не является однородной. Этапы осуществления инвестиционного процесса предполагают разработку и реализацию инвестиционного проекта. Реализация проекта происходит в две стадии: на первой средства

инвестируются в различные активы, строительство объектов или закупку оборотных фондов, а на второй возвращаются вложенные средства и проект начинает приносить прибыль.

Список использованной литературы

1. Архипов А.П., Гомелля В.Б., Туленты Д.С. Страхование. Современный курс: Учебник / под ред. Е.В. Коломина. М.: Изд - во «Инфра - М», 2015. – 448 с.
2. Андреев А.А., Яковлева Ю.О. Задача Коши для системы уравнений гиперболического типа четвертого порядка общего вида с некротными характеристиками // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Физико - математические науки. 2014. № 4 (37). С. 7 - 15.
3. Бочкарев Е.Н., Никишов В.Н. Страхование в условиях инфляционного ожидания // Страховое дело, № 11 - 12, 1998.

© Борисова С.П., Борисов В.И., Таликина М.Е., 2016

Бочков Р.С.,

студент 4 курса

факультета «Анализ рисков и экономическая безопасность»

Финансовый университет при Правительстве РФ

г. Москва, Российская Федерация

Кашурников С.Н.,

доцент, к.п.н.

факультета «Анализ рисков и экономическая безопасность»

Финансовый университет при Правительстве РФ

г. Москва, Российская Федерация

КОМПЛЕКСНАЯ ПРОВЕРКА И ОЦЕНКА КОНТРАГЕНТОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Ведение предпринимательской деятельности подразумевает вступление в договорные отношения не только с партнерами, чья деловая репутация, а также производственные, финансовые и иные возможности проверены годами совместной работы. Время от времени поступают выгодные коммерческие предложения от ранее неизвестных фирм, возникает необходимость совершения сделок купли - продажи объектов недвижимости, акций или других активов на свободном рынке, меняются поставщики и подрядчики. Принятие взвешенного и правильного управленческого решения по таким вопросам невозможно без наличия максимально полной и достоверной информации о компаниях, предлагающим свои услуги в качестве контрагента.

Рассмотрим основные аспекты проверки контрагентов и ее значение в общем процессе деятельности современной компании.

Основная цель проверки контрагентов – обезопасить собственный бизнес от возможных недобросовестных или злонамеренных действий со стороны поставщиков и подрядчиков и других контрагентов.

Без проведения комплексной и систематической работы, направленной на обеспечение экономической безопасности, возникнут следующие риски, способные принести компании серьезный финансовый и репутационный ущерб:

- неисполнение собственных обязательств по вине контрагентов;
- образование просроченной дебиторской задолженности;
- отказ УФНС в возмещении НДС;
- проведение встречных налоговых проверок;
- выемка правоохранительными органами первичных документов и, как следствие, дестабилизация ее работы из-за нарушений, допущенных недобросовестными контрагентами.

Рассмотрим задачи проверки контрагентов.

Проведение проверки должно обеспечить решение следующих задач:

- минимизация всех вышеперечисленных рисков;
- повышение репутации компании в глазах контрагентов, а также налоговых и правоохранительных органов как организации, серьезно занимающейся вопросами безопасности бизнеса;
- обеспечение контроля деятельности собственных менеджеров, ответственных за подбор поставщиков и подрядчиков, с целью исключения их участия в «откатных» схемах и выявление недобросовестных сотрудников, продвигающих компании с сомнительной репутацией.

Проверку контрагентов целесообразно проводить в следующих случаях:

- при выборе партнеров для долгосрочного сотрудничества;
- при закупке товаров и услуг с предоплатой;
- при отгрузке продукции с отсрочкой платежа;
- при выборе подрядчиков на ремонтно - строительные работы;
- при заключении иных сделок, требующих авансирования;
- при заключении финансово значимых сделок, а также сделок, срыв которых может нанести существенный ущерб, даже, если они не требуют предоплаты;
- при взыскании долгов, особенно на стадии арбитражного разбирательства и исполнительного производства.

Существующие виды проверок.

Единой терминологии и единого перечня оказываемых информационных услуг, не существует. Разные компании, в зависимости от имеющихся возможностей предлагает ту или иную спецификацию работ. Однако чем полнее и актуальнее получаемая информация, тем быстрее может быть принято грамотное решение, позволяющее сэкономить немало средств.

Чтобы обеспечить компанию максимально подробной существенной информацией проводится сбор данных по налоговой истории контрагента, его деловой репутации, сотрудничеству с другими компаниями, судебным базам данных и иным источникам с последующим тщательным анализом полученной информации.

В перечень документов и данных по проверяемому контрагенту могут входить:

- выписки из ЕГРЮЛ (ЕГРИП), проверка ИНН;
- данные о предоставлении сведений, требующих регистрации, изменениях учредительных документов; наличии / отсутствии сведений по банкротству и исключению из ЕГРЮЛ;
- бухгалтерские балансы за требуемый период проверки;
- контактная информация контрагента;
- проверка регистрационного адреса, в том числе на массовость, установление количества компаний, зарегистрированных по нему, и фактического нахождения там контрагента;
- проверка руководителей и учредителей компании, в том числе на аффилированность;
- наличие дисквалификаций у руководящего состава контрагента;
- наличие у должностных лиц специальных лицензий на управление (при их необходимости);
- проверка на отказ от руководства через суд;
- наличие арбитражных разбирательств и исполнительных производств как по компании, так и по ее руководству и учредителям;
- наличие заключенных государственных контрактов;
- проверка наличия компании в реестре недобросовестных поставщиков;
- сведения о доминирующем положении контрагента на рынке;
- сведения об аффилированных лицах компании;
- проверка статуса выявленных аффилированных юридических лиц, наличия их в реестре недобросовестных поставщиков, а также возможных признаков банкротства;
- проверка участия аффилированных лиц контрагента в судебных разбирательствах и наличия по ним исполнительных производств.

Список использованной литературы

1. Воробьева Е.Н. Мониторинг состояния расчётов с контрагентами // Молодой учёный. 2014. № 4. С. 89 - 92.
2. Галимова Э.И., Хабиров Г.А. Совершенствование управления учёта расчётов с контрагентами // Инновационное развитие общества в период модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые закономерности и тенденции: матер. междунар. науч. - практич. конф. (24 марта 2014г.). В 3 - х частях. Ч. 1 / отв. ред. В.И. Долгий, А.И. Карпович. Саратов: Изд - во «Академия управления», 2014. С. 126 - 128.
3. Жигачев А.В. Проверка контрагента: минимизируем финансовые риски // Справочник экономиста. 2009. № 8.
4. Попова Л.В., Богданова А.Е. Диагностика внутренних рисков контрагентов предприятия на основе модели финансового риск - контроллинга // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика . 2011. №3. С.263 - 271.
5. Уткин Э.А., Фролов Д.А. Управление рисками предприятия / Э.А. Уткин, Д.А. Фролов. – М.: ТЕИС, 2003. – 247 с.

© Бочков Р.С., Кашуриков С.Н., 2016

Глухова В.С.,
студентка 2 курса
факультета экономики и управления
Южный институт менеджмента,
г. Краснодар, Российская Федерация

Власенко В.Е.,
студентка 2 курса
факультета экономики и управления
Южный институт менеджмента,
г. Краснодар, Российская Федерация

Короткова А.Н.,
студентка 2 курса
факультета экономики и управления
Южный институт менеджмента,
г. Краснодар, Российская Федерация

АУТСОРСИНГ В СФЕРЕ ИТ - ТЕХНОЛОГИЙ

Появление понятия аутсорсинга связано в первую очередь с развитием информационных технологий и систем. Считается, что именно ИТ - менеджеры первыми классифицировали и применили аутсорсинг, который заключался в программировании, поддержке административных сетей и информационных систем. Другая версия, что аутсорсинг зародился в автомобильной промышленности и неразрывно связан с именем Генри Форда. Третья теория утверждает, что аутсорсинг произошёл из сферы финансового учёта.

Однако независимо от теории появления аутсорсинга под ним понимается передача организацией своих полномочий, функций, бизнес - процессов компаниям - исполнителям, которые квалифицированы и специализируются на выполнении только этих функций. Направление аутсорсинг в последние 15 лет приобрело большую популярность. Многие крупные предприятия, малый и средний бизнес давно передали свои функции аутсорсинговым компаниям, понимая их выгоду. Они для себя решили продолжать долгосрочное сотрудничество в рамках аутсорсинга [1].

Наиболее ранняя и наиболее востребованная сфера деятельности аутсорсинга – это аутсорсинг в сфере информационных технологий и программного обеспечения. ИТ - аутсорсинг – это передача сторонней компании полностью или частично своих функций по обслуживанию информационных потребностей предприятия и его производственной деятельности. Втакого рода договорных отношениях аутсорсер применяет свои знания, адаптируя их к предприятию - нанимателю и используя их в интересах компании за определённую договорную плату.

Понятие информационного обслуживания слишком обширно и включает в себя множество направлений. Мировую структуру рынка ИТ - аутсорсинга можно примерно разделить на сегменты [2]:

- Стандартные транзакции (биллинг, карт - процессинг и т.д.) – 64 %
- Обслуживание и сопровождение вычислительных центров, корпоративных сетей – 17 %
- Планирование и системная интеграция – 10 %
- Хостинг СУБД (Система Управления Базами Данных), коммуникационных систем и web - серверов – 6 %
- Прочие операции и функции – 3 %

Прибегнув к помощи аутсорсеров, компания не только организывает профессиональное выполнение функций, на которые она не способна, она также получает ряд беспорных преимуществ.

Во - первых, обслуживание производится внештатными специалистами, в связи с этим оплата его деятельности будет ниже, чем у обычного работника. Учитывая то, что работа специалиста информационных технологий не занимает целый рабочий день, то в случае аутсорсинга оплата будет производиться по часам или строго по выполняемым функциям, что экономит финансовые ресурсы предприятия.

Во - вторых, аутсорсеры всегда высоко квалифицированы. Их работа заключается в сотрудничестве со множеством компаний, поэтому они высоко ценят конфиденциальность и личные данные предприятий.

В - третьих, обслуживаясь у компании аутсорсера предприятие получает возможность вызывать специалиста в любой момент, независимо запланирован ли данный визит [3].

Однако, как и в любой другой сфере существуют страхи, которые предприятию придётся «переступить». В случае IT - аутсорсинга главным страхом можно считать то, что предприятие, по сути, предоставляет аутсорсеру полный доступ ко всей информации, в том числе и конфиденциальной, всем сетям и аккаунтам. Но данное опасение поверхностное, так как на деле за распространение, удаление или любое другое использование аутсорсер понесёт юридическую ответственность.

Мировая практика использования IT - аутсорсинга показывает, что данная сфера безопасна и очень удобна для предприятий. По оценкам GDCServices, около 59 % компаний США и Европы, принявшие участие в опросе пользуются услугами аутсорсеров не менее 7 лет. И почти 60 % всех заказчиков уверены что аутсорсинг – это одна из главных моделей достижения бизнес - целей.

В России наиболее частыми клиентами IT - аутсорсинговых компаний являются государственные структуры, торговые предприятия, банки, энергетические предприятия и операторы связи (рис.1).

Сфера аутсорсинга в целом относительно новая в Российском бизнесе, однако с каждым годом число предприятий пользующихся IT - аутсорсингом растёт. Это подтверждают данные динамики рынка IT - аутсорсинга и IT - услуг в России (рис.2).



Рис.1 - Распределение Российского IT - аутсорсинга по отраслям

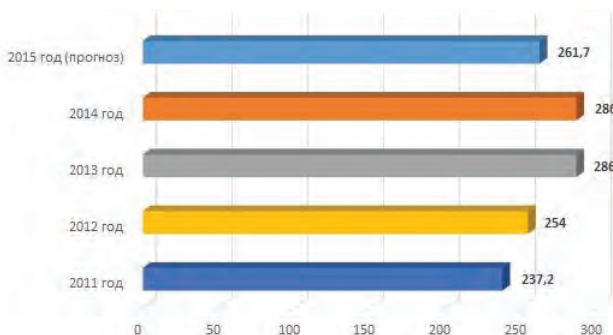


Рис.2 Динамика рынка ИТ - аутсорсинга, млрд. рублей

Среди Российских компаний занимающихся ИТ - аутсорсингом можно выделить тех, которые, несмотря на несовершенство данной сферы, добились успеха:

- «Рексофт». Данная компания тесно сотрудничает с Федеральной миграционной службой России. За последние пару лет компания выиграла 11 государственных тендеров с ФМС. Они разработали программное обеспечение «Территория» для территориальных органов ФМС, СПО «Сервисный концентратор» и систему предоставления госуслуг на сайте ФМС.

- «Artezio» из состава группы компаний «Ланит». Основной деятельностью компании является разработка программного обеспечения и оказание консультационных услуг по разработке ПО.

- «FirstLineSoftware». Она сотрудничает со Сбербанком в проекте по созданию автоматизированного архива документации в помещении логистического комплекса «Томилино», Московской области.

Однако передача функций аутсорсинговой компании не происходит легко и быстро, так же как и дальнейший процесс обслуживания проектов, состоит из множества этапов [4, 5, 6, 7, 8]:

- Передача услуг: анализ инфраструктуры и процессов клиента, проектирование и оптимизация сервиса, передача заданий.

- Управление услугами: применение лучших практик, предоставление услуг по методологии ИТ, непрерывная оптимизация процессов.

- Трансформация: обновление архитектуры, модернизация компонентов ИТ - инфраструктуры, модернизация решений клиента или разработка новых.

- Инновации: управление портфолио, управление целостностью решений, внедрение инновационных подходов.

Несмотря на все сложности организации, и дальнейшего обеспечения ИТ - аутсорсинга данная сфера занимает ведущую роль в мире. Данный вид аутсорсинга способствует значительному облегчению управленческой деятельности. Помогает предприятию сконцентрироваться на выполнении своих производственных функций, при этом, не вникая в техническую их часть. В условиях постоянно меняющейся и развивающейся науки и техники аутсорсеры всегда в курсе новых веяний, поэтому услуги, предоставляемые ими, будут идти в ногу со временем и с желаниями и потребностями современного бизнеса.

Список использованных источников

1. Ефимова С., Пешкова Т., Коник Н., Рыгик С. Аутсорсинг. - М.: Управление персоналом, 2006. - 160с.
2. Аникин Б.А., Аутсорсинг. – М.: Изд. Проспект, 2003. - 184с.
3. Андришак И. Что такое IT - аутсорсинг и кто такие аутсорсеры. – URL:<http://shkolazhizni.ru/article/24766/>
4. Особенности IT - аутсорсинга в России. – URL: http://www.cnews.ru/articles/v_chem_osobennost_itautsorsinga_v_rossii
5. Ткачева Е.Н., Болтава А.Л. ИТ - аутсорсинг / Социально - экономический ежегодник. – Краснодар: издательство Южного института менеджмента, 2010 – С. 134 - 140.
6. Ткачева Е.Н., Болтава А.Л. Оценка эффективности использования частично виртуальных организаций (аутсорсинговых компаний) в экономической системе Краснодарского края // Бизнес в законе. – М., 2010. – № 3. – С. 324 - 328.
7. Ткачева Е.Н. Особенности управления знаниями в частично виртуальных организациях (аутсорсинговых компаниях) ЮФО / Управление социально - экономическими системами в условиях модернизации. Коллективная монография. – Ч. 2. – Саратов: изд - во ЦПМ «Академия бизнеса», 2010. – С. 222 - 255.
8. Ключко Е.Н., Попова Е.Д. Аутсорсинг как фактор развития сектора интеллектуальных услуг // Экономика и предпринимательство. – М., 2015. – №6. Часть 2. – С. 882 - 886

© Глухова В.С., 2016

© Власенко В.Е., 2016

© Короткова А.Н., 2016

Ходякова О.В.

к.э.н., доцент

Института экономики и управления
Гуманитарно - педагогической академии (филиала)
ФГАУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского» в г. Ялте

Волкова А.А.

Студентка 3 - го курса

Направление подготовки «Экономика»

ПОДГОТОВКА ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО НА ОСНОВЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ КОМПАНИИ

Аннотация: В статье рассмотрены подразделения компании, составляющие отчетность в соответствии с МСФО и их взаимодействие. Определяются особенности составления отчетности. Изучены нововведения в МСФО.

Ключевые слова: отчетность; МСФО; компания; международные стандарты финансовой отчетности.

Summary. In the article the business units that make up the financial statements in accordance with IFRS and their interactions. Determined particular compilation of such statements. Studied innovations in IFRS.

Keywords: statements ; IFRS ; company; international financial reporting standards.

Введение: При подготовке отчетности по МСФО в первую очередь требуется слаженная работа всех участвующих в этом подразделений компании.

Формирования отчетности путем трансформации состоит из трех этапов:

- заполнение пакета сбора данных (подготовка исходных данных в таблицах MS Excel в удобном для трансформации виде),

- трансформации

- формирования финансовой отчетности.

Актуальность данной статьи обусловлена необходимостью совершенствования учета и отчетности компаний, направленное на предоставление достоверной и своевременной информации относительно финансового положения заинтересованным лицам и продвижение компании на международном рынке.

Данная тема находила свое отражение в работах отечественных авторов: Аверчев И., Барулина В., Корнеев М., Шпакова Л., Розанов Р.

Цель и задачи исследования. Целью статьи является изучение порядка взаимодействия подразделений компании при подготовке отчетности в соответствии с МСФО.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

- раскрыть сущность составления отчетности в соответствии с МСФО;

- изучить структуру подразделений взаимодействующих в компании при подготовке отчетности;

- определить особенности во время составления отчетности в соответствии с МСФО;

Методы исследования: При исследовании использовались следующие методы научного познания: метод наблюдения, анализа, сравнения. Так же использовались труды отечественных авторов. Теоретической и информационной базой исследования являются международные стандарты финансовой отчетности.

Результаты исследования: Согласно Федеральному закону «О консолидированной финансовой отчетности» № 208 - ФЗ от 27.07.2010, **отчетность по МСФО** должны составлять не только кредитные и страховые организации, но компании, ценные бумаги которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж. [1]

При формировании отчетности по международным стандартам требуется определить, какие данные нужны для обеспечения всего процесса и в каких подразделах корпорации они находятся в компании. На этапе заполнения пакета сбора данных принимает участие ряд подразделений владеющих соответствующей информацией: бухгалтерской, экономической, финансовой, кадровой, юридической и т. д . Функции отдела МСФО – непосредственно трансформация и формирование отчетности). [3]

За достоверность всех данных попадающих в систему отвечают работники соответствующих служб компании. Именно на этапе сбора и систематизации данных в связи с этим и проявляется взаимодействие подразделений. Отдел МСФО координирует работу подразделений по подготовке первичных данных, проверяет правильность заполнения запроса, выполняет трансформацию и формирует отчетность.

Российская бухгалтерия является основным источником данных о фактически произведенных операциях и должна предоставлять информацию касающуюся:

- Учетная политика по РСБУ;
- Акты сверок с контрагентами;
- Объяснения по отраженным в учете операциям;
- Расчет отложенного налога;
- Реестр ОС (движения по отчетному периоду);
- Отчет российского аудитора за отчетный период;
- Расчет, метод отражения выручки по договорам строительного подряда;
- Декларация по налогу на прибыль;
- Отчетность с отметкой налоговых органов;
- Оценка налоговых рисков;
- Нормы амортизации для ОС, НМА;
- Прочие.[2]

В зависимости от распределения функций между подразделениями в конкретной компании, сбор информации осуществляется частями путем взаимодействия соответствующих подразделений. Основные службы, взаимодействующие между собой и отделом МСФО, отображены в табл. 1.

Таблица 1.

Службы, взаимодействующие с отделом МСФО

Название службы	Взаимодействие с отделом МСФО
ПЛАНОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СЛУЖБА	экономические оценки, прогнозы, бюджеты, аналитические материалы в целом по компании, по каждому проекту, при необходимости – по связанным компаниям, данные, которые относятся к проекту и необходимы для формирования соответствующих раскрытий к отчетности по МСФО.
ЮРИДИЧЕСКАЯ СЛУЖБА	информация об уточнении резервов по сомнительным долгам, всех судебных делах, в которых предприятие является истцом или ответчиком.
ФИНАНСОВАЯ СЛУЖБА	информация о вложениях в доли и акции предприятий, выданных и полученных займах, кредитах, поручительствах, банковских гарантиях и залогах, в систематизированном виде.
СЛУЖБА МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СНАБЖЕНИЯ	Информацию о движении цен на запасы, оценку и планы по реализации неликвидов
РУКОВОДИТЕЛЬ (ГРУППА УПРАВЛЕНИЯ) ПРОЕКТА	Предоставляют информацию о деталях инициированной ими операции, планы, графики
СЛУЖБА АВТОМАТИЗАЦИИ	обеспечивает автоматическую выгрузку всей необходимой информации в виде, для последующей трансформации.

Особенностями составления отчетности в соответствии с международными стандартами являются:

- при наличии сомнения в возможности погашения просроченной дебиторской задолженности, в МСФО необходимо создавать резерв по сомнительным долгам.
- корректировки, связанные с основными средствами, могут быть трудоемкими, если результат оценки основных средств требует уточнения их стоимости и амортизации, а количество наименований велико.

- большой объем баз данных, обуславливает вести учет основных средств в единой с российской бухгалтерией информационной системе, выгружая в MS Excel только компактные таблицы.

Выводы. Распределение ролей при организации подготовки отчетности по МСФО зависит от многих факторов: сложности бизнеса, организационной структуры компании, численности отдела МСФО, численности и квалификации сотрудников смежных подразделений. Наличие четкого регламента взаимодействия обеспечивает эффективную, опирающуюся на профессиональные суждения и оценки участников процесса систему подготовки отчетности по МСФО.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Как подготовиться к составлению первой отчетности по МСФО. Статья Электронный ресурс: URL [http://fd.ru/articles/37858-sqe-16-m2-kak-podgotovitsya-k-sostavleniyu-pervoy-otchetnosti-po-msfo]
2. Взаимодействие отдела МСФО с другими структурами и службами компании. Статья. Электронный ресурс: URL [http://www.msfofm.ru/transformation/101-ifrs-departments-relationship-with-other-departments-in-company]
3. Журнал «МСФО на практике» выпуск №5 2012 год. Электронный ресурс :URL [http://msfo-practice.ru/article.aspx?aid=288339]

© Ходякова О.В., Волкова А.А., 2016

Глущенко В.В.,

доктор технических наук, профессор
Московского государственного университета путей сообщения
Императора Николая II,
Москва, Российская Федерация,

Глущенко И.И.,

доктор экономических наук, профессор РГСУ,
Москва, Российская Федерация

Романова Н.А.,

студентка Московского государственного
университета путей сообщения Императора Николая II,
Москва, Российская Федерация,

СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: исследованы проблемы и предложена методика формирования системы мотивации персонала малых инновационно активных организаций

Ключевые слова: сотрудник, мотивация, персонал, факторы, проблемы, результат

Актуальность статьи определяется тем, что мотивация персонала играет важную роль в обеспечении роста малых инновационных организаций.

Целью настоящей статьи является формирование методики проектирования систем мотивации персонала в малых инновационных фирмах.

Для достижения поставленной цели решаются задачи: исследование проблем мотивации персонала в малых инновационных организациях; создание методики проектирования систем мотивации персонала для такого рода организаций. Объект статьи – система мотивации персонала. Предмет статьи – методика проектирования систем мотивации персонала в малых инновационных организациях.

Мотивация составляет основу управления человеком [1, с.218 - 228]. При проектировании систем мотивации персонала инновационных фирм необходимо уделять внимание повышению результатов деятельности фирмы на основе роста компетентности персонала [2, с.12 - 17].

Исследование системы управления персоналом организации показало, что в ней имеется только штатное расписание, а организационная структура, должностные инструкции и положение о порядке мотивации - стимулирования труда отсутствует. Мотивация и стимулирование работы персонала осуществляется на основе субъективного взгляда руководителя, с учетом финансовых результатов деятельности организации в отчетном периоде.

Отсутствие таких документов как: правила внутреннего распорядка, должностные инструкции, положение о мотивации - стимулирования труда организации, затрудняет объективный анализ и оценку эффективности системы управления организации и в частности мотивации труда. Это может снижать эффективность деятельности организации, по существенным причинам.

Возможная неопределенность и необоснованность решений руководителей по конкретным вопросам мотивации персонала может снижать эффективность и одновременно замедлять принятия решений. Кроме того, это может приводить к ролевым конфликтам между отдельными руководящими сотрудниками и специалистами, что создает риск снижения эффективности деятельности, может приводить к замедлению работ, вплоть до срывов сроков выполнения заданий и создавать риск возможного банкротства организации.

Субъективный подход в системе мотивации, стимулирования труда, может приводить к нарушению гармонии между сотрудниками организации. Отсутствие утвержденной и известной системы мотивации труда персонала, например, закрепленный в положении о мотивации персонала, может снижать перечень ориентиров в трудовом поведении. При этом фактически отсутствует методика проектирования систем мотивации и стимулирования труда. Для исправления выявленных недостатков в системе управления персоналом организации предлагается написать и утвердить: правила внутреннего распорядка; должностные инструкции ключевых руководителей и специалистов; ключевые показатели эффективности работы руководителей и специалистов; положение о системе мотивации труда, положение о поощрении за рационализаторские предложения и изобретения.

Методика проектирования системы мотивации персонала заключается в установлении логических связей и правил использования этих документов в процессе проектирования системы мотивации персонала малой инновационной организации (фирмы). Эти логические связи могут быть определены следующим образом. Правила внутреннего

распорядка определяют рабочую дисциплину сотрудников. На их основе в системе мотивации формируется перечень нарушений при которых применяется отрицательная мотивация (депремирование, выговор и т.п.). Должностные инструкции ключевых руководителей и специалистов позволяют правильно распределять и контролировать исполнение работ. Это придает объективность поощрениям и наказаниям в этой сфере мотивации. Ключевые показатели эффективности позволяют более точно количественно оценить успехи и недостатки в деятельности сотрудников. Положение о системе мотивации труда должно содержать закрытый перечень оснований и соответствующих им поощрений и наказаний сотрудников. Положение о поощрении за рационализаторские предложения и изобретения может рассматриваться как составная часть или приложение к положению о системе мотивации труда персонала.

В статье исследованы проблемы и предложена методика формирования системы мотивации сотрудников малых инновационно активных фирм.

Литература

1. Глущенко В. В. Глущенко И.И. Исследование систем управления: социологические, экономические, прогнозные, плановые, экспериментальные исследования: Учеб. Пособие для вузов. – г. Железнодорожный, Моск. обл. , ООО НПЦ «Крылья», 2004. –416 с

2. Глущенко В.В., Глущенко И.И. Контроль и диагностика компетентности участников инновационной деятельности // Компетентность. № 9 - 10. 2014. С. 12 - 17.

© Глущенко В.В., Глущенко И.И., Романова Н.А. 2016

Голуб А.Н.,

студентка 2 курса
факультета экономики и управления
Южный институт менеджмента,
г. Краснодар, Российская Федерация

Власенко В.Е.,

студентка 2 курса
факультета экономики и управления
Южный институт менеджмента,
г. Краснодар, Российская Федерация

Гарникян В.П.,

студент 2 курса
факультета высшей школы международного бизнеса
Южный институт менеджмента,
г. Краснодар, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Следует считать, что предпринимательство – это экономическая деятельность, направленная на получение максимально возможной прибыли от пользования

нематериальными активами, продажами товаров и т.д. Слова бизнес и предпринимательство полностью синонимичны.

Существование предпринимательства необходимо для эффективного экономического и социального развития страны.

По мнению профессора Гарвардской школы бизнеса Г. Стивенсона, предпринимательство – это своего рода поиск возможностей за пределами контролируемых ресурсов.

Можно сказать, что предпринимательство развитых стран основывается на инновационных моделях. Если рассмотреть Российскую модель предпринимательства, в частности молодежную, то она только ищет свою нишу.

В настоящее время тенденции развития экономики характеризуются ростом уровня безработицы, тем самым молодежь испытывает проблемы в поиске рабочих мест, которые бы их устроили. Одной из возможностей решения вытекающей проблемы для молодых людей является создание или открытие своего дела.

На данном этапе развития рыночных отношений, государство уделяет большое внимание проблеме среднего и малого бизнеса в стране. Существуют специальные законы, которые основываются на поддержке среднего и малого бизнеса в России. К тому же существует и действует федеральная программа поддержки предпринимательства среди молодежи, которая называется «Ты - предприниматель». Но, несмотря на мероприятия, направленные на развитие предпринимательства среди молодежи, все - таки остаются не до конца решенными еще многие проблемы!

Среди проблем можно выделить:

1. Недостаточный уровень образовательных программ
2. Неблагоприятность нормативных, правовых и политических систем.
3. Отсутствие источников финансирования
4. Ограниченность навыков предпринимательства
5. Неготовность молодежи создавать свои личные бизнес проекты
6. Административные барьеры

Разберем вышеперечисленные проблемы.

Первая проблема характеризуется недостаточным уровнем образовательных программ. Дело в том, что российские учебные заведения не дают специальных управленческих и экономических знаний, которые нужны для построения своего собственного дела. А основ, как правило, недостаточно для ведения своего бизнеса.

Что касается неблагоприятности нормативных, правовых и политических систем, то тут можно сказать, что административные и нормативные препятствия создают для молодежи трудности при открытии собственного бизнеса. Эти трудности могут быть обусловлены затратами времени, средств, наличием коррупционных барьеров и т.д. По данным, сложившимся на 2015 год, Россия занимает совсем не лидирующее место в рейтинге ведения бизнеса.

Рассмотрим третью проблему, а точнее отсутствие источников финансирования. Эта сложившаяся проблема является, пожалуй, самым главным препятствием на пути открытия своего дела. Дело в том, что при выдаче различных кредитов банки должны быть на сто процентов уверены, что фирма или предприятие будет полностью платежеспособным, им необходим так называемый бизнес - план. У человека, занимающегося предпринимательством должна быть стабильная кредитная история. Исходя из этого, банки не так часто кредитуют стартующие бизнес дела.

Ограниченность навыков предпринимательства – это четвертая проблема при создании молодежью своего стартового бизнес проекта или собственного дела. Обычно на этапе

создания предприятия, молодые предприниматели не знают где получить услуги поддержки бизнеса. Поэтому возникает важная потребность в ознакомлении и усвоении различных специальных навыков предпринимательства, а также самого управления предприятием.

Подойдем к пятой проблеме, которая связана с неготовностью молодежи создавать свои личные бизнес проекты. В молодежной среде отсутствует так называемый «дух предпринимательства», выраженный готовностью пойти на риск или создать что - то новое. Возникает вопрос, почему так происходит?

Дело в том, что среди молодых людей предпринимательство ассоциируется с вечно постоянной необходимостью преодолевать различные возникающие трудности, а не как благоприятная деятельность, которая направлена на достижение максимально возможного успеха.

Остановимся на последнем важном барьере, тормозящем развитие среднего и малого предпринимательства среди молодежи, то есть на административных барьерах.

В зависимости от типа налога, человек, занимающийся предпринимательской деятельностью, платит от 6 до 15 % налогов. Но существуют еще и необходимы платежи в фонды, к примеру, затраты на бизнес или же страховые взносы. Исходя из этого, предприниматели несут довольно - таки значительные материальные потери, в итоге им становится невыгодно вести бизнес.

Молодежное малое и среднее предпринимательство является важной частью страны. Субъекты малого предпринимательства находятся под влиянием и внешних и внутренних факторов, определяющих развитие представленной бизнес - категории национальной экономической системы (рис.1).



Рисунок 1 – Факторы, влияющие на малое предпринимательство

К проблеме развития предпринимательства среди молодежи необходимо подходить комплексно, то есть выделить меры, которые будут способствовать развитию молодежного предпринимательства в Российской Федерации, такие как:

1. Введение обучения предпринимательству в различных уровнях образования. Нужно проводить мастер - классы с участием бизнес тренеров, осуществлять отбор молодежи, имеющей способности к ведению предпринимательской деятельности.

2. Развитие культуры самого предпринимательства. Необходимо проводить тренинговые, ознакомительные мероприятия, организовывать различного рода рекламные мероприятия, которые направлены на формирование позитивного мышления к предпринимательству среди молодых людей.

3. Улучшение нормативно - правовой среды. Налоговые государственные меры являются очень важным инструментом поддержки малого и среднего бизнеса. Необходимо разработать ряд законодательных актов в области поддержки и продвижения малого и среднего бизнеса в Российской Федерации среди молодого населения!

Таким образом, для того чтобы современная политика молодежного предпринимательства была эффективной, необходимо принимать продуктивные меры воздействия на любых уровнях связанные с комплексным подходом решения сложившихся проблем!

Необходимо вовлекать молодежь в сферу предпринимательства, ведь именно свежее современное мышление способно благоприятно отразиться на построении нового инновационного молодежного предпринимательства.

Список использованной литературы:

1. Малый бизнес: учеб. пособие / кол. авт.; под ред. В.Я. Горфинкеля. М., 2012. - С. 3.
2. Акимов О.Ю., Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 192 с.
3. Ивасенко А. Г., Никонова Я. И., Сизова А.О. Инновационный менеджмент. - М.: КНОРУС, 2012. - С. 368.

© Голуб А.Н., 2016

© Власенко В.Е., 2016

© Гарникян В.П., 2016

Голуб А.Н.,

студентка 2 курса

факультета экономики и управления

Южный институт менеджмента,

г. Краснодар, Российская Федерация

Короткова А.Н.,

студентка 2 курса

факультета экономики и управления

Южный институт менеджмента,

г. Краснодар, Российская Федерация

Глухова В.С.,

студентка 2 курса

факультета экономики и управления

Южный институт менеджмента,

г. Краснодар, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АУТСОРСИНГА

Аутсорсинг – это непосредственная передача определённых функций или второстепенных бизнес - процессов предприятия независимому подрядчику, специализирующемуся именно на работе в данной сфере, аутсорсеру. Такие компании - подрядчики занимаются поддержкой определённой области производства и помогают обеспечить бесперебойную работу системы обоих предприятий [1, 5, 6, 7, 8].

Аутсорсинг хоть и относительно новое направление, но уже более 15 лет приковывает к себе внимание бизнесменов. Вовлечение России в работу в формате аутсорсинга началось со сферы IT - поддержки, налоговой и бухгалтерской отчетности, работы с архивами. Основными из этих видов в мире принято считать IT - аутсорсинг и аутсорсинг бизнес - процессов. В современном мире аутсорсинг представляет собой долгосрочный и постоянный процесс предоставления услуги заказчику. В мировой практике аутсорсинг распространён и широко применяется. Американский деловой журнал «Fortune» подсчитал, что как минимум 90 % современных зарубежных предприятий пользуются аутсорсингом для осуществления хотя бы одного бизнес процесса [2].

Говоря о мировых лидерах в использовании аутсорсинга очевидно, что ими являются страны с наиболее развитой конкурентно способной экономикой. К таким странам относятся Великобритания, США, страны Западной Европы. Однако современный рынок также характеризуется высоким уровнем конкуренции среди только начавших развиваться стран, которые стремятся стать лидерами в области услуг аутсорсинга: страны Латинской Америки и Юго - Восточной Азии, такие как Китай, Индонезия, Индия и др. Высокий уровень конкуренции среди этих стран характеризуется опережающей подготовкой и сертификацией профессиональных кадров аутсорсинга, при этом получая активную поддержку государства. Так, например, в Китае в конце 2015 года была создана программа IAOP COP (Certified Outsourcing Professional – сертификация профессионалов аутсорсинга). С помощью, которой было сертифицировано более 1 миллиона 200 тысяч профессионалов аутсорсинга.

Говоря о России на рынке аутсорсинга, можно заметить, что данная сфера представлена довольно слабо и является известной только за счёт продвижения и распространения понятия «оффшорного программирования», то есть разработке программного обеспечения на заказ. Причины отставания страны в сфере аутсорсинга заключаются в укладе современной России, например:

- Низкий уровень развития конкуренции
- Низкий уровень развития среднего и малого бизнеса
- Слабая интеграция в мировую экономику

Так же одной из проблем в развитии аутсорсинга можно назвать российский менталитет. Множество компаний просто опасаются доверять информацию о своём предприятии. Подобное недоверие к аутсорсингу ухудшается неразвитостью рынка и слабой законодательной поддержкой. Компаниям сложно найти партнеров, в которых они были бы уверены, а несовершенство законодательства не всегда может гарантировать выполнение и наказание в случае нарушения условий соглашения. Особенно из - за того что в России низкая степень добросовестности соблюдения договорных обязательств [3].

Получить своё развитие сфера аутсорсинга сможет с условием начала целенаправленной государственной работы по развитию рыночной конкуренции, формированию экономики услуг, поддержке российских предприятий осуществляющих деятельность на иностранных рынках. Для данных изменений в современной России имеются все необходимые условия. Начало этим изменениям положили ряд государственных проектов по повышению эффективности бизнеса через аутсорсинг, количество которых с каждым годом растёт. Наибольший потенциал страны в сфере аутсорсинга сфокусирован в корпоративных сервисных центрах и ОЦО (Общих Центров Обслуживания). Так потенциал российского

рынка аутсорсинга уже сейчас можно оценить в 11 - 12 миллиардов долларов. Основными потребителями аутсорсинговых услуг принято считать крупные компании, состоящие из филиалов по всей стране, а так же малый и средний бизнес. По статистическим данным в 2012 году рост рынка аутсорсинга в России составил около 15 % . Сферы, в которых наиболее распространён аутсорсинг это:

- Ритейл (розничная торговля) – более 30 %
- Финансы – 17,5 %
- Телекоммуникации – 12 - 15 %
- Государственные структуры – 11,3 %

В общей сложности всего лишь 37 % крупных российских предприятий обращаются к аутсорсинговым компаниям, однако они намерены продолжать долгосрочное сотрудничество и увеличение работ по системе аутсорсинг [4].

В результате организации целенаправленной поддержки аутсорсинга уже примерно к 2020 году можно будет проследить следующие социально - экономические эффекты:

- Повышение количества современных сервисных аутсорсинговых компаний для национальных и зарубежных заказчиков
- Рост числа квалифицированных профессионалов в сфере инноваций услуг и аутсорсинга
- Увеличение числа российских предприятий перешедших от «натурального хозяйства» к сервисной деятельности
- Увеличение доли услуг и ВВП страны в целом на приблизительно 1,5 - 2 % , в связи с массовым выводом из структуры предприятия непрофильных подразделений
- Повышение эффективности труда в экономике в совокупности со снижением уровня коррупции

Благодаря постепенному увеличению конкуренции в сфере аутсорсинга данные услуги становятся всё более доступными, за счёт чего они стали более привлекательны для малого бизнеса с его не высоким финансированием. Учитывая проекты государства направленные на поддержку и концентрацию малого бизнеса услуги аутсорсинга объективно необходимо и востребованы.

Сегодня аутсорсинг особенно актуален для отечественных компаний в связи с тем, что руководству необходимо сконцентрировать свои усилия на развитии бизнеса и поиске новых решений, рынков, продуктов, при этом доверив второстепенные, рутинные обязанности сторонним профессионалам в данной области.

Список использованных источников

5. Ефимова С., Пешкова Т., Коник Н., Рытик С. Аутсорсинг. - М.: Управление персоналом, 2006г. – 160с.
6. Аникин Б.А., Логистика. – М.: ТК Велби, 2008г. – 408с.
7. Савостьянов М. Аутсорсинг - особенности и преимущества // Управление компаний. - № 70.
8. Перспективы развития аутсорсинга в России. – URL: <http://www.biznes-zakon.ru/blog/perspektivy-razvitiya-aoutsorsinga-v-rossii>

5. Ткачева Е.Н., Болтава А.Л. ИТ - аутсорсинг / Социально - экономический ежегодник. – Краснодар: издательство Южного института менеджмента, 2010 – С. 134 - 140.

6. Ткачева Е.Н., Болтава А.Л. Оценка эффективности использования частично виртуальных организаций (аутсорсинговых компаний) в экономической системе Краснодарского края // Бизнес в законе. – М., 2010. – № 3. – С. 324 - 328.

7. Ткачева Е.Н. Особенности управления знаниями в частично виртуальных организациях (аутсорсинговых компаниях) ЮФО / Управление социально - экономическими системами в условиях модернизации. Коллективная монография. – Ч. 2. – Саратов: изд - во ЦПМ «Академия бизнеса», 2010. – С. 222 - 255.

8. Ключко Е.Н., Попова Е.Д. Аутсорсинг как фактор развития сектора интеллектуальных услуг // Экономика и предпринимательство. – М., 2015. – №6. Часть 2. – С. 882 - 886

© Голуб А.Н., 2016

© Короткова А.Н., 2016

© Глухова В.С., 2016

Горюткина А.А.,

студентка 3 курса финансово - экономического факультета
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Краснодар, Российская Федерация

Белова М.В.,

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова

ПРЕДПОСЫЛКИ СОСТАВЛЕНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ИНВЕСТИЦИОННО - СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

За десятилетие 2004 - 2014 гг. количество организаций, занятых в строительной отрасли, увеличилось на 112 тыс. (с 114 тыс. до 226 тыс.). Значительная доля среди участников этой индустрии принадлежит частным малым предприятиям. При этом следует отметить, что одной из немаловажных особенностей строительной индустрии нашей страны является процесс интеграции. За счет этого процесса малые компании, несмотря на свою многочисленность, часто являются самостоятельными лишь юридически. В действительности же они выступают в роли дочерних предприятий. Появляется все больше финансово - строительных групп. Финансово - строительная группа представляет собой объединение предприятий, в которое обязательно входит банк, экономические объединения, союзы, интегрирующие более мелких игроков. Эти предприятия специализируются в различных сегментах инвестиционно – строительной индустрии: разработка проектно - сметной документации, изготовление строительных деталей, выполнение строительно - монтажных работ и т.д. Крупные холдинговые структуры имеют возможность за счет увязки всех стадий производства конечной продукции снижать транзакционные издержки и повышать рентабельность. Компании, участники холдинга, эффективнее борются с конкурентами путем объединения своих усилий. Стоит отметить,

что именно конкуренция со стороны других строительных фирм, по мнению 30 % руководителей строительных организаций, является основным фактором сдерживающим деятельность строительных организаций. Таким интегрированным структурам проще сохранить и укрепить свои позиции на рынке, что особенно важно для существования в сложившихся на фоне падения рубля и цен на нефть кризисных условиях.

Организация учета и процесс формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности таких компаний имеют особенности, так как должна соответствовать Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО).

Для удовлетворения потребности пользователей бухгалтерской отчетности в получении достоверной информации о деятельности групп компаний используется консолидированная отчетность. Она представляет собой объединение отчетности группы самостоятельных в юридическом, но взаимосвязанных в экономическом и финансовом плане компаний и отражает финансовое положение на отчетную дату и результаты хозяйственной деятельности за отчетный период всех компаний, интегрированных в группу, как единого экономического целого [4].

Составление отчетности по МСФО привлекательно для российских компаний тем, что упрощает им доступ к иностранным кредитным ресурсам, используется при работе с иностранными поставщиками и покупателями, а также для привлечения иностранных инвесторов. Помимо этого, отчетность по МСФО может использоваться как база для принятия управленческих решений, поскольку правила МСФО лучше отражают экономическую суть операций.

С 2010 г. действует Федеральный закон «О консолидированной финансовой отчетности» от 27.07.2010 № 208 - ФЗ, который отчасти адресован и строительно - инвестиционным предприятиям. Согласно этому закону, составлять консолидированную отчетность в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) обязаны те строительные организации, чьи ценные бумаги допущены к организованным торгам, а также компании, в чьих учредительных документах предусмотрено представление и (или) публикация консолидированной финансовой отчетности [1]. Однако обязанность вести бухгалтерскую отчетность в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402 - ФЗ сохраняется как у материнской компании, которая занимается представлением консолидированной отчетности, так и у дочерних компаний [2].

Организациям, составившим консолидированную отчетность по иным признанным международным стандартам, например US GAAP, придется перестроить систему управленческого учета, на основе которого формировалась отчетность.

При составлении консолидированной отчетности по МСФО бухгалтер сталкивается с различными проблемами и нюансами. Для того, чтобы разобраться с ними требуется высокий профессионализм и детальное изучение стандартов.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон «О консолидированной финансовой отчетности» от 27.07.2010 № 208 - ФЗ. Принят Государственной Думой 07.07.2010. Одобрен Советом Федерации 14.07.2010 (в ред. от 14.11.2014 № 344 - ФЗ). // Российская газета. – 2010. – 30 июля.

2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402 - ФЗ. Принят Государственной Думой 22.11.2011. Одобрен Советом Федерации 29.11.2011(в ред. от 04.11.2014 № 344 - ФЗ). // Российская газета. – 2011. – 09 декабря.

3. Белова М. В. Управленческий учет: принципы и этапы организации // В сборнике: Развитие интегрированных систем учета в условиях реформирования налоговой политики малого предпринимательства России. Сборник научных трудов. Орел. - 2011. – с. 1 / 85 - 193.

4. Белова М. В. Формирование системы учета и контроля в строительной организации / Приоритетные направления развития науки и образования. - 2015. - № 4 (7). - С. 289 - 291.

5. Жердева О.В., Столярова Е.А. Оценка по справедливой стоимости: преимущества и недостатки // Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно - аналитическое обеспечение. Материалы V международной научной конференции. 2015. - С. 67 - 71.

6. Жердева О.В., Санькова Е.А. Развитие концепции справедливой стоимости // Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно - аналитическое обеспечение. Материалы V международной научной конференции. 2015. - С. 76 - 79.

7. Чубова Ю.С., Жердева О.В. Совершенствование национальной учетной системы России // Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 7 - 1. - С. 245 - 247.

© Горюткина А.А., Белова М.В., 2016

Горюткина А.А.,

студентка 3 курса финансово - экономического факультета
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Краснодар, Российская Федерация

Белова М.В.,

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова

ПОДГОТОВКА КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫМИ КОМПАНИЯМИ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МСФО

При составлении консолидированной отчетности первоочередной задачей материнской компании является определение того, имеет ли место контроль над компанией и какова доля контроля. Если головной компании принадлежит доля участия более 50 % , то контроль имеет место. Компания, над которой он установлен, называется дочерней. В соответствии с МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» при консолидации дочерней компании применяется метод полной консолидации. Его суть заключается в том, что показатели консолидированной отчетности получают путем построчного суммирования аналогичных показателей всех дочерних компаний за

исключением результатов внутригрупповых операций, таких как: дебиторская и кредиторская задолженность, займы и финансовые вложения, уставный капитал.

Если материнская компания владеет долей участия от 20 % до 50 % , то деятельность данного предприятия она не контролирует, но может оказывать на нее существенное влияние. Порядок представления такой компанией консолидированной отчетности определяется МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные компании и совместные предприятия». Показатели ассоциированной компании включаются в отчетность пропорционально доле контроля над компанией. Такой метод пересчета называется методом пропорциональной консолидации.

Совместно контролируемое предприятие характеризуется наличием договора о совместной деятельности, на основании которого стороны - участники договора имеют равные количественные доли участия и осуществляют равноправный контроль. В МСФО (IFRS) 11 «Совместное предпринимательство» для каждого вида совместной деятельности описан специальный метод. Например, при осуществлении совместных операций каждый участник отражает в отчетности свои активы и расходы, которые связаны с ведением совместной деятельности. При этом дивиденды от совместного предприятия должны быть исключены. Пересчет инвестиции в совместное предприятие при составлении консолидированной отчетности осуществляется методом долевого участия.

При количественной доле участия менее 20 % у материнской компании отсутствует контроль над предприятием и существенное влияние на него. Показатели данного предприятия не консолидируются, а доля участия в его капитале учитывается головной компанией как прочая инвестиция в соответствии с МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка».

Инвестор - материнская компания, согласно МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» обязан ежегодно пересматривать критерии контроля в отношении объектов инвестиций, когда есть свидетельства изменений в признаках контроля.

При составлении консолидированной отчетности возникает проблема соответствия учетных политик, применяемых головной организацией и дочерними компаниями. Рационально утвердить для всех единую учетную политику. Однако если контролируемая компания в силу определенных обстоятельств ведет в отношении аналогичных событий и операций отличную учетную политику, то понадобится корректировать отчетность данной дочерней фирмы исходя из правил учетной политики, которая применяется материнской компанией.

Подготовка консолидированной отчетности в соответствии с МСФО требует использования профессиональных суждений руководства материнской компании, применения оценок и допущений, которые влияют на применяемые принципы учетной политики и отражаемые суммы активов, обязательств, доходов и расходов. Фактические результаты могут отличаться от этих оценок. Допущения, и сделанные на их основе расчетные оценки, постоянно анализируются на предмет необходимости их изменений. Изменения в расчетных бухгалтерских оценках признаются в том отчетном периоде, котором они были пересмотрены, а также в каждом будущем периоде, в котором изменение той или иной оценки окажет влияние на данные финансовой отчетности.

По национальным стандартам учета создание резервов не является обязательным. При организации учета по МСФО компании должны создавать резервы не только по просроченной, но и по текущей задолженности, при этом самостоятельно определяя его размер.

В соответствии с Федеральным законом «О консолидированной финансовой отчетности» от 27.07.2010 № 208 - ФЗ, годовая консолидированная финансовая отчетность

подлежит обязательному аудиту. Аудиторское заключение должно публиковаться вместе с отчетностью. Однако расходы на проведение аудита отчетности дочерних компаний по МСФО представляют собой значительные суммы. Законодательство решило эту проблему, разрешив включать эти суммы в состав прочих расходов, связанных с производством и реализацией. Отчетность, прошедшая проверку аудитора, необходима организации для составления консолидированной финансовой отчетности группы компаний в целях управления ею. Дальнейший анализ данной отчетности и аудиторское заключение дают возможность более эффективно использовать накопленный опыт группы компаний в сфере продаж, закупок, планирования и управленческого учета. Таким образом, происходит дальнейшее развитие холдинга, растут прибыльность и эффективность производства.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон «О консолидированной финансовой отчетности» от 27.07.2010 № 208 - ФЗ. Принят Государственной Думой 07.07.2010. Одобрен Советом Федерации 14.07.2010 (в ред. от 14.11.2014 № 344 - ФЗ). // Российская газета. – 2010. – 30 июля.
2. Белова М. В. Управленческий учет: принципы и этапы организации // В сборнике: Развитие интегрированных систем учета в условиях реформирования налоговой политики малого предпринимательства России. Сборник научных трудов. Орел. - 2011. – с. 1 / 85 - 193.
3. Белова М. В. Формирование системы учета и контроля в строительной организации // Приоритетные направления развития науки и образования. - 2015. - № 4 (7). - С. 289 - 291.
4. Жердева О.В., Столярова Е.А. Оценка по справедливой стоимости: преимущества и недостатки // Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно - аналитическое обеспечение. Материалы V международной научной конференции. 2015. С. 67 - 71.
5. Жердева О.В., Санькова Е.А. Развитие концепции справедливой стоимости // Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно - аналитическое обеспечение. Материалы V международной научной конференции. 2015. С. 76 - 79.
6. Чубова Ю.С., Жердева О.В. Совершенствование национальной учетной системы России // Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 7 - 1. С. 245 - 247.

© Горюткина А.А., Белова М.В., 2016

Григорьева О.О., Магистрант 2 курса
Направления «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг»
СГЭУ, г.Самара, Российская Федерация

СТРУКТУРА РЫНКА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ МАЛЫХ ГОРОДОВ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА БУГУРУСЛАН)

Развитие гостиничного бизнеса во взятом отдельно городе неотделимо от развития туризма в регионе в целом. Оренбургская область – уникальный край, богатый разнообразием природных достопримечательностей, святых мест и памятников архитектуры. Город Бугуруслан с населением около 50 тыс. человек находится на северной окраине Оренбургской области и является административным центром Бугурусланского района. Нельзя сказать, что город пользуется большой популярностью у туристов, однако в

черте города и за его пределами есть живописные места, которые стоит посетить. Здесь и музей - квартира М.В.Фрунзе, дома купцов Шувалова и Фадеева, дом дворянина Н.Н.Рычкова, памятник Первой нефтяной вышке, старинное село музеев - заповедник Аксаково, где родился знаменитый писатель, а также мемориалы героям войн и многое другое.

Помимо рекреационного туризма, целью которого является отдых, основным видом туризма в г.Бугуруслане все же является деловой туризм. Город в основном посещают работники газово - нефтяных предприятий, так как в окрестностях города немало месторождений.

В системе классификации гостиниц и других средств размещения, утвержденной Федеральным агентством по туризму, средством размещения считается помещение, имеющие не менее 5 номеров и используемое для временного проживания туристов.

Основная специфика гостиниц малого города такого как Бугуруслан, в том, что, имея небольшую вместимость, гостиница имеет небольшие объемы продаж. В структуре оборота такой гостиницы существенно возрастает доля переменных издержек, так как при существующем объеме закупок ей достаточно сложно добиться оптимальных цен на расходные материалы. Так же гостиница малого города имеет сложности с подбором персонала. Чтобы обеспечить рентабельность средства размещения, персонал должен быть многопрофильным.

В настоящее время возрастают потребности клиентов. В связи с этим, развитие малых гостиниц актуально в силу их уникальности и неповторимости.

Кроме того, гостиницы малых городов, как правило, применяют более гибкую систему скидок и обходятся клиенту дешевле, чем гостиницы аналогичного класса. Малые гостиницы легче адаптируются к потребностям посетителей, создают атмосферу так называемого «дома вдали от дома». Все это делает возможным для малых форм гостиничного бизнеса занять устойчивое положение на рынке.

Гостиничный бизнес в городе Бугуруслане представлен несколькими предприятиями, среди которых гостиницы «Заря», «Русская Пирамида», и «Газовик».

Гостиница «Заря» - крупная гостиница, находящаяся в центре города. В номерной фонд гостиницы входит: 50 одноместных номеров, укомплектованных комфортной кроватью, ванной, душевой кабиной с горячей и холодной водой; 30 двухместных номеров; 10 номеров класса люкс. В номере класса люкс: двуспальная кровать, телевизор, беспроводной доступ в Интернет WI - Fi, холодильник, телефон (внутренняя и телефонная связь с городом), мини - бар, микроволновая печь, кондиционер, фен, халат и тапочки. Стоимость номеров составляет от 2000 руб. в сутки до 3500 руб. в сутки (по состоянию на 01.03.2016 года). Гостиница «Заря» предлагает услуги по организации конференций. Также зал подходит для организации и проведения тренингов и деловых встреч за круглым столом. Конференц - зал вмещает до 30 человек и оснащен техническим оборудованием. По своему типу гостиница «Заря» считается гостиницей экономического класса, так как имеет среднюю (до 150 мест), предлагает простое и быстрое обслуживание, ограниченный набор дополнительных услуг. Основными потребителями таких услуг являются представители делового туризма, находящиеся в командировке и желающие получить только услугу размещения.

«Газовик» – это небольшая частная гостиница в окрестностях города. В отеле 8 уютных, комфортабельных номеров. Каждый номер включает туалет и душ, кабельное телевидение, бесплатный Wi - Fi. В гостинице есть два двухкомнатных номера люкс – с джакузи, холодильником, кондиционером и огромным телевизором с сотней спутниковых каналов. Имеется бесплатная автостоянка на территории гостиницы. Стоимость номеров составляет от 1500 руб. до 3000 руб. в сутки за номер (по состоянию на 01.03.2016 года).

Гостиница «Русская Пирамида» является наиболее престижной для туристов в г.Бугуруслане. По своему типу это частная гостиница с широким спектром дополнительных услуг. Номерной фонд гостиницы составляет 20 номеров, среди которых однокомнатные (3000 руб. в сутки по состоянию на 01.03.2016 года) и двухкомнатные люксы (4000 руб. в сутки по состоянию на 01.03.2016 года), а также трехкомнатный двухместный апартамент с сауной (6000 руб. в сутки по состоянию на 01.03.2016 года). Гостиница предоставляет своим постояльцам услуги бесплатного доступа в интернет и кабельного телевидения, кондиционеры и душевые кабины в каждом номере. За отдельную плату можно воспользоваться услугами прачечной и джакузи. Гостиница «Русская пирамида» оснащена удобной бесплатной парковкой для автомобилей посетителей.

Итак, гостиничный бизнес в городе Бугуруслане представлен фактически тремя гостиницами. Это позволяет судить о том, что в малых городах в условиях относительно небольшого потока туристов, популярностью пользуются малые гостиницы эконом - класса и частные гостиницы.

Список использованной литературы

1. Браймер Р.А. Основы управления индустрии гостеприимства / Р.А. Браймер. - Пер. с англ. Е.Б. Цыганова. М.: Аспект - Пресс, 1996. - 47 с.
2. Волков Ю.Ф. Гостиничный и туристский бизнес / Ю.Ф. Волков. - Ростов н / Д: Феникс, 2008. - 637 с.
3. Сенин В.С Денисенко А.В. Гостиничный бизнес: классификация гостиниц и других средств размещения: учеб. Пособие. - М.: финансы и статистика, 2004. - 144с.

© Григорьева О.О., 2016

Ермолаева К.А., студент 4 курса
института экономики управления и социальных технологий
КНИТУ - КАИ им. Туполева,
г. Казань, Российская Федерация
научный руководитель: **Бакеев Б.В.**,
к. э. н., доцент кафедры экономики и управления на предприятии,
КНИТУ - КАИ им. Туполева,
г. Казань, Российская Федерация

РИСКИ ПРИ СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ФИРМАМИ ОДНОДНЕВКАМИ

Фирма - однодневка — жаргонный термин для обозначения организаций, которые не обладают фактической самостоятельностью, создаются без цели ведения предпринимательской деятельности и не представляют налоговую отчетность.

Однодневки часто регистрируются на имя людей, которые потеряли свои паспорта и даже не подозревают, что являются формальными владельцами компаний. Регистрируются такие фирмы чаще всего по адресу массовой регистрации.

Цели намеренного сотрудничества с фирмами - однодневками могут быть различны: начиная от помощи в уклонении от налогообложения и заканчивая получением кредита с последующей ликвидацией заемщика. Это может быть и возмещение НДС, и отмывание крупных сумм денег, и хищение денежных средств из бюджета. [4]

Живут данные фирмы не один день, их существование в среднем, от 8 месяцев, до 1.5 лет, примерно столько можно безнаказанно осуществлять коммерческую деятельность без сдачи налоговой отчетности. Потом их либо «продают», либо закрывают, либо просто оставляют как есть, в надежде, что пройдет 3 года и за сроком давности про них «забудут».

Заключение сделки с фирмой - однодневкой, может повлечь для организации, осуществляющей предпринимательскую деятельность массу неблагоприятных последствий.

Встречные проверки

Сотрудничая с такими компаниями, вы автоматически помогаете им накапливать прибыль и «оптимизировать налоги». Если подобная организация попала под прицел правоохранительных органов и межрайонных банковских инспекций, то ваш бизнес тоже может «накрыть волной» проверок.

Отсутствие гарантий

Любая фирма, начинающая сотрудничать с однодневкой, рискует быть обманутой. Результатом недобросовестности может быть неполучение товара даже после полной оплаты, получение бракованного товара, отсутствие гарантии на изделие, невозможность обменять или вернуть товар при необходимости и прочее. Впоследствии взыскать денежные средства на основании полученного исполнительного листа невозможно, поскольку счета фирмы обнулены. К сожалению, доказать вину такой компании и добиться справедливости будет тяжело, так как органы милиции не очень желают возбуждать уголовное дело по данной категории мошенничества. Потому как дело возбуждается против генерального директора, а он бомж, или инвалид - алкоголик, который является «директором» еще около 300 фирм.

Ничтожность сделок

Все сделки, заключенные с фирмой - однодневкой могут быть признаны судом недействительными, в том числе при ликвидации однодневки по иску налоговой инспекции. При этом каждая из сторон обязана вернуть другой стороне все полученное по сделке. Понятно, что добиться исполнения решения суда со стороны фирмы, существующей «на бумаге» невозможно и нести убытки от признания сделки недействительной будет добросовестно работающее предприятие.

Испорченная репутация

Можно попасть под волну судебного разбирательства по вопросу сотрудничества с недобросовестными компаниями, что способно нанести урон репутации компании, показав ее как ненадежную в плане финансовой и юридической безопасности. [2, с. 63]

Кроме этих неблагоприятных последствий сотрудничества с фирмой - однодневкой существует угроза привлечения к административной, налоговой, уголовной ответственности.

Административная ответственность

Административной ответственности подлежит лицо, осуществляющее функции представителя власти, руководитель, в случае совершения им административного правонарушения в связи с неисполнением либо ненадлежащим исполнением своих служебных обязанностей.

Самой популярной санкцией за административные правонарушения является наложение штрафа за любой проступок руководителя до 5 млн. рублей, либо – взыскание до 25 процентов дохода в течение двух лет или пр.

Как разновидность административного наказания существует дисквалификация должностных лиц организации, которая назначается только судом на срок от шести месяцев до трех лет. Этот вид наказания заключается в лишении физического лица права занимать руководящие должности, осуществлять предпринимательскую деятельность и т.д.

Кроме того, на организацию, сотрудничавшую с однодневкой, в судебном порядке может быть наложено административное приостановление деятельности сроком до 90 суток в целях противодействия легализации (отмыванию доходов, полученных преступным путем).

Налоговая ответственность

В процессе проверки налоговые инспекторы, самостоятельно или с привлечением сил МВД, выявляют круг подозрительных компаний, у которых предприятие закупало на значительные суммы товар или списывало на них деньги по затратным схемам. Налоговый орган признает такие расходы неправомерными. Далее инспекция доначисляет НДС и налог на прибыль, штрафы и пени за весь период работы с однодневками, попавшими в поле зрения проверяющих. Инспекторы выставляют на расчетный счет предприятия - штрафника инкассовое требование о списании доначисленных сумм налогов, пеней и штрафов. Предприятие может затем обжаловать эти действия в судебном порядке. Обычно такие дела решаются в пользу фирм, работавших с однодневками.

Тем не менее, предприятие может серьезно пострадать, лишившись на значительное время части оборотных средств, списанных в бюджет по инкассовому требованию налоговой инспекции. [1, с. 94]

Уголовная ответственность.

Предприниматели, пользующиеся «обналичкой» для вывода из - под налогообложения выручки путем создания фиктивных расходов либо для завышения покупной стоимости реализуемых активов, подлежат уголовной ответственности за уклонение от уплаты налогов. Если лицо, обналичивающее денежные средства в целях уклонения от уплаты налогов, осуществляет также подделку официальных документов организации, предоставляющих права или освобождающих от обязанностей, или штампов, печатей, бланков, содеянное им может повлечь уголовную ответственность по ст. 198 (199) и ст. 327 «Подделка, изготовление или сбыт поддельных документов, государственных наград, штампов, печатей, бланков» УК РФ.

Привлечены к уголовной ответственности, могут быть руководитель организации - налогоплательщика, главный бухгалтер, иные служащие организации - налогоплательщика, могут быть привлечены к уголовной ответственности как пособники.

Даже если руководители компаний лишь однажды воспользовались услугами однодневок, то они могут быть привлечены в качестве обвиняемых к расследованию

уголовных дел. В этом случае предстоит объяснения со следствием о том, как предприятие сотрудничало с такой фирмой.

Лицам, совершившим преступления в сфере экономической деятельности, мера пресечения не связана с реальным отбыванием лишения свободы. Однако, сам факт наличия судимости, сведения о которой сохраняются в информационном центре, может в будущем негативно сказаться в какой-либо сфере жизни человека. [3]

Для того чтобы избежать описанных выше проблем, необходимо соблюдать правила безопасности:

- Отказ от сотрудничества с банками, предоставляющими услуги фирм - однодневок.
- Разработка структуры движения товарных и денежных потоков предприятия, которая бы исключала необходимость использования однодневок.
- Необходимо учитывать критерии, по которым налоговые органы определяют «подозрительные» организации (денежный оборот, объемы поставок, затраты, количество персонала, количество недвижимости в собственности и в аренде, количество заемных средств и т.д.). В схеме движения товара фирма - однодневка не должна выступать в качестве поставщика.

Список использованной литературы

1. Сасов К.А. Солидарная ответственность в налоговом праве. - М.: Альпина Паблишер, 2011. — 208 с
2. Соловьев И.Н. Опасные финансовые схемы: фирмы - однодневки. - М.: Проспект, 2014. – 88 с
3. Риски заключения сделок с фирмами - однодневками [Электронный ресурс] // Юридические услуги по гражданским и уголовным делам: [сайт]. [2016]. URL: <http://www.pravo-zakon-advokat.ru/node/3222> (дата обращения: 24.03.16).
4. Фирма - однодневка [Электронный ресурс] // [сайт]. [2016]. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D1%80%D0%BC%D0%B0-%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%B5%D0%B2%D0%BA%D0%B0#cite_ref-8 (дата обращения: 24.03.16).

© Ермолаева К.А., 2016

Жеглова Н.В.

аспирант

ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет»
г. Иваново, Российская Федерация

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАДЕЖНОСТИ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИХ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

В современных рыночных условиях любое промышленное предприятие обладает своей «стоимостью». Она возникает не только в момент продажи, но существует постоянно, меняясь в зависимости от количества и качества его активов и источников их

формирования, роста деловой репутации, состояния экономики региона и рынков сбыта продукции, качеств его руководителей и квалификации его работников. Данный список условий является гибким и открытым, что делает процесс оценки бизнеса весьма затруднительным, особенно с учетом нестабильности как на международной арене, так и внутри России.

Осуществление контроля над изменением рыночной стоимости малого промышленного предприятия важно не столько с позиции определения точной денежной суммы на конкретную дату, сколько в динамике, показывая рост или снижение его потенциальной инвестиционной привлекательности, а следовательно, и его экономической надежности.

Показатель инвестиционной привлекательности может рассчитываться как на основании мультипликатора $EV / EBIT$, так и на основании величины обратной мультипликатору P / V [9;15], который представляет собой отношение рыночной стоимости малого промышленного предприятия к его балансовой величине.

Отметим, что в современной экономической литературе выделяют различные способы определения стоимости хозяйствующего субъекта [1 - 3;7;12;13]. В виду отсутствия достоверной информационной базы, связанной с продажей малых промышленных предприятий как комплексов; ограничений, зависящих от организационно - правовой формы собственности, для построения показателя инвестиционной привлекательности будет выбран затратный способ с привлечением элементов сравнительного и доходного подходов.

Таким образом, для определения величины показателя необходимо рассчитать условную стоимость альтернативного варианта использования всего инвестированного капитала (S), что можно выразить с помощью формулы (1):

$$S = (1 + W_c) * PA \quad (1)$$

где W_c – средняя стоимость капитала, определяемая в рамках оценки специальной экономической надежности;

PA – величина чистых активов на начало отчетного года, тыс. руб.

Предположим, что сумма всего капитала малого промышленного предприятия, отраженного в пассиве баланса на начало отчетного года, условно не была использована в его производстве. Собственниками было принято решение о применении всех источников формирования активов в рамках его инвестиционной и финансовой деятельности. Так, собственный капитал малого промышленного предприятия был вложен в ценные бумаги – краткосрочные государственные облигации (или облигации федерального займа), а сумма заемного капитала была передана другим лицам под проценты, определяемые их сроками использования. Срок осуществления таких операций - с 1 января по 31 декабря анализируемого года.

Отметим, что краткосрочные государственные облигации [11] дают стабильный минимальный доход, не связаны с деятельностью коммерческих банков и имеют минимальный уровень риска, что делает их процентную ставку «устойчивой» стоимостью собственного капитала.

По нашему мнению, в составе заемного капитала с учетом новых целей и задач можно выделить две большие группы источников – кредиты и займы и кредиторскую задолженность. В рамках отчетного года сумма всех кредитов и займов становится

«краткосрочной», поэтому для определения их «устойчивой» стоимости необходимо использовать ставку рефинансирования (с 13 сентября 2013 года – ключевую ставку) [8;10].

Кредиторская задолженность является более гибкой во временном аспекте: в основном, период погашаемости данного краткосрочного обязательства меньше, чем срок анализируемого периода (от нескольких дней до пары месяцев). Следовательно, для формирования ее стоимости надо применять другие ставки, учитывающие особенности кредиторской задолженности, например, ставку RUONIA [14].

Исходя из сведений Центрального банка РФ, «индикативная взвешенная ставка однодневных рублевых кредитов (депозитов) RUONIA (Ruble OverNight Index Average) отражает оценку стоимости необеспеченного рублевого заимствования на условиях «overnight» стандартным заемщиком из числа российских банков с минимальным кредитным риском» [5].

Несомненно, если в рамках комплекта документов для анализа экономической надежности малого промышленного предприятия имеются развернутые данные о структуре кредиторской задолженности, то более разумно использовать только величины по поставщикам и прочим кредиторам. «Спекуляция» задолженностью перед работниками, бюджетными и внебюджетными фондами не упрочит положение хозяйствующего субъекта.

Таким образом, средняя стоимость капитала (W_c) с учетом налога на прибыль и подхода WACC [4], будет определена по следующей формуле (2):

$$W_c = d_{ск} * \overline{d_{кго}} + (d_{дк+кк} * \overline{d_{ср}} + d_{кз} * \overline{d_{ruonia}}) * (1 - СНП) \quad (2)$$

где $d_{ск}$ – доля собственного капитала в сумме инвестированного капитала (или валюте баланса), рассчитанная по данным на начало периода;

$\overline{d_{кго}}$ - средняя процентная ставка по государственным краткосрочным облигациям (долгосрочная ставка), вычисленная как средняя взвешенная арифметическая по формуле (3)

$$\overline{d_{кго}} = \frac{\sum w_x * d_x^{кго}}{\sum w_x} \quad (3)$$

где $d_x^{кго}$ – процентные ставки по государственным ценным облигациям;

w_x – вес, рассчитываемый исходя из количества дней действия процентной ставки по государственным краткосрочным ценным облигациям к общему количеству дней анализируемого периода ($\sum w_x$).

$d_{дк+кк}$ - доля долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов в сумме инвестированного капитала (или валюте баланса), определенная по данным на начало анализируемого периода;

$\overline{d_{ср}}$ - средняя ставка рефинансирования (ключевая ставка), вычисленная как средняя взвешенная арифметическая аналогично формуле (3);

$d_{кз}$ - доля краткосрочной кредиторской задолженности в сумме инвестированного капитала (или валюте баланса), рассчитанная по данным на начало анализируемого периода;

$\overline{d_{ruonia}}$ - средняя ставка RUONIA, определенная как средняя взвешенная арифметическая аналогично формуле (3);

СНП – ставка налога на прибыль. При отсутствии основной производственной деятельности, по которой и выявляется ее принадлежность к общей и специальной системе налогообложения, все малые промышленные предприятия должны уплачивать налог на прибыль.

Конечно, полученная стоимость промышленного предприятия содержит в себе ряд недостатков, существенных при определении объемов инвестирования (осуществлении инвестиционных проектов), однако дает ее приблизительный, но необходимый ориентир для оценки экономической надежности.

Таким образом, инвестиционный показатель малого промышленного предприятия будет выражаться как отношение величины его балансовой стоимости, рассчитанной как общая величина чистых активов [6] на конец анализируемого периода, к альтернативной стоимости капитала (S), вычисленной на основании данных на начало анализируемого периода.

В итоге, чем больше фактическое значение (балансовая стоимость) превышает прогнозное (альтернативная стоимость), тем привлекательнее становится малое промышленное предприятие в инвестиционном плане, тем больше приток капиталов и выше его экономическая надежность.

Список использованной литературы:

1. Вечканов А.С. Оценка факторов стоимости бизнеса: исследование методик // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 10 (96). С. 47 - 50.

2. Джуха В.М., Сахаров А.Ю. Система оценки и управления капитализацией промышленного предприятия // Вестник Южно - Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия: Социально - экономические науки. 2015. №2. С. 5 - 14.

3. Дохоян З.М. Оценка стоимости компании на этапе ее стратегического развития // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. 2012. №3. С. 44 - 50.

4. Задорожная А.Н. Оптимальная долговая нагрузка компании: сравнение модели WACC и метода волатильности EBIT // Инновационная экономика и общество. 2014. №4(6). С. 45 - 54.

5. Методика расчета индикативной взвешенной рублевой депозитной ставки «овернайт» российского межбанковского рынка RUONIA. // Официальный сайт **RUONIA®** – Ruble OverNight Index Average. Режим доступа: <http://www.ruonia.ru/methodology.html>

6. Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов: приказ Минфина России от 28.08.2014 N 84н. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=169895>

7. Об утверждении федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО N 1)»: приказ Минэкономразвития РФ от 20.05.2015 N 297. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_180064/

8. О ставке рефинансирования Банка России и ключевой ставке Банка России: Указание Банка России от 11.12.2015 N 3894 - У. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=190366;fld=134;dst=1000000001,0;md=0.9396527506987733>

9.Прутов И.В. Принятие инвестиционных решений на основе критерия стоимости предприятия // Вестник Московского государственного университета леса - Лесной вестник. 2002. №2. С. 132 - 135.

10.Ставка рефинансирования Центрального банка Российской Федерации // Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. Режим доступа: http://www.cbr.ru/print.asp?file=/statistics/credit_statistics/refinancing_rates.htm

11.Ставки рынка ГКО – ОФЗ // Официальный сайт Центрально банка Российской Федерации. Режим доступа: http://cbr.ru/hd_base/Default.aspx?Prtid=gkoofz_mrg

12.Тарелкин А.А. Методические подходы к стоимостной оценке предприятия // Российское предпринимательство. 2011. №2 - 2. С. 74 - 80.

13.Тюрин А.И. Стоимость компании и пути ее повышения // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2013. №2. С.319 - 326.

14.Федоренко И.Б. Защищена ли ставка RUONIA от манипуляций: методика расчета // Деньги и кредит. 2012. №9. С. 62 - 70.

15.Шнюкова Е.А., Фант А.П. Отбор инвестиционно - привлекательных недооцененных компаний с помощью мультипликаторов // Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. 2013. №10. С.123 - 127.

© Жеглова Н.В., 2016

Заграй А.А.,

студентка 3 курса финансово - экономического факультета
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Краснодар, Российская Федерация

Белова М.В.,

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова

ОБЪЕКТЫ УЧЕТА В ИНВЕСТИЦИОННО - СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Капитальное строительство - это сложный, многоступенчатый процесс, включающий в себя различные виды деятельности. Совокупность видов этой деятельности и дает ожидаемый результат в виде завершеного строительством здания или сооружения. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности ОКВЭД, введенный в действие Постановлением Госстандарта России от 06.11.2001 № 454 - ст, относит строительство к самостоятельному разделу, обозначенному буквой F, с подразделением на классы, подклассы, группы, подгруппы и виды.

Строительство — возведение зданий и сооружений, а также их капитальный и текущий ремонт, реконструкция, реставрация. Процесс строительства включает в себя все организационные, изыскательские, проектные, строительно - монтажные и пусконаладочные работы, связанные с созданием, изменением или сносом объекта, а также взаимодействие с компетентными органами по поводу производства таких работ.

К видам строительной относится деятельность, связанная с подготовкой строительного участка, строительством зданий и сооружений, монтажом инженерного оборудования зданий и сооружений, производством отделочных работ, арендой строительных машин и оборудования с оператором.

С технологической точки зрения капитальное строительство связано с новым строительством, расширением и реконструкцией зданий и сооружений, относящихся к недвижимому имуществу.

К новому строительству относится строительство комплекса объектов основного, подсобного и обслуживающего назначения вновь создаваемых предприятий, зданий и сооружений, а также филиалов и отдельных производств, которые после ввода в эксплуатацию будут находиться на самостоятельном балансе, осуществляемое на новых площадках в целях создания новой производственной мощности.

К расширению действующих предприятий относится строительство дополнительных производств на действующем предприятии (сооружении), а также строительство новых и расширение существующих отдельных цехов и объектов основного, подсобного и обслуживающего назначения на территории действующих предприятий или примыкающих к ним площадках в целях создания дополнительных или новых производственных мощностей.

К реконструкции действующих предприятий относится переустройство существующих цехов и объектов основного, подсобного и обслуживающего назначения, как правило, без расширения имеющихся зданий и сооружений основного назначения, связанное с совершенствованием производства и повышением его технико - экономического уровня и осуществляемое по комплексному проекту на реконструкцию предприятия в целом в целях увеличения производственных мощностей, улучшения качества и изменения номенклатуры продукции в основном без увеличения численности работающих при одновременном улучшении условий их труда и охраны окружающей среды.

С технологической точки зрения капитальное строительство может быть незавершенным и завершенным.

Незавершенное капитальное строительство составляют фактически произведенные затраты по строящимся объектам с начала строительства до ввода их в эксплуатацию.

К завершенному капитальному строительству относятся завершенные строительством здания и сооружения, по которым установленным порядком получено разрешение на ввод в эксплуатацию.

Все перечисленные виды строительной - инвестиционной деятельности являются объектами бухгалтерского учета, осуществляемого на основании соответствующих нормативно - правовых актов.

В настоящее время строительная деятельность в России регламентируется Градостроительным кодексом Российской Федерации от 29.12.2004 № 190 - ФЗ.

Разрешение на строительство выдается органом местного самоуправления по месту нахождения земельного участка на котором ведется строительство. Форма разрешения на строительство утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 24.11.2005 № 698.

Долевое строительство регламентирует Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»

от 25.02.1999 № 39 - ФЗ и Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости...» от 30.12.2004 № 214 - ФЗ.

Бухгалтерский учет инвестиционно - строительной деятельности регламентируется Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402 - ФЗ, Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденным приказом Министерства финансов России от 29.07.1998 № 34н, положениями по бухгалтерскому учету «Учет долгосрочных инвестиций» утвержденным Министерством финансов России 30.12.1993 № 160 и «Учет договоров строительного подряда» ПБУ 2 / 2008, утвержденным приказом Министерства финансов России от 23.04.2009 № 35н.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402 - ФЗ. Принят Государственной Думой 22.11.2011. Одобрен Советом Федерации 29.11.2011(в ред. от 04.11.2014 № 344 - ФЗ). // Российская газета. – 2011. – 09 декабря.
2. Белова М. В. Первичные учетные документы в свете Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402 – ФЗ» // Сфера услуг: инновации и качество. - 2013. - № 13.
3. Белова М. В. Формирование системы учета и контроля в строительной организации /Приоритетные направления развития науки и образования. - 2015. - № 4 (7). - С. 289 - 291.
4. Бобрешова М.В., Жердева О.В. Система нормативного регулирования бухгалтерского учета в России // Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 5 - 1. С. 75 - 78.
5. Чубова Ю.С., Жердева О.В. Совершенствование национальной учетной системы России // Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 7 - 1. С. 245 - 247.

© Заграй А.А., Белова М.В., 2016

Зайнчковская Е.К.

студентка 4 курса

факультета бизнеса

РЭУ им. Г.В.Плеханова,

г. Москва, Российская Федерация

НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ: ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И РИСКИ

В настоящее время в условиях кризиса набирает актуальность проблема необходимости реформирования современной системы пенсионных накоплений, повышения эффективности инвестиционных вложений и усовершенствование управления рисками и доходностью. Российская модель пенсионного страхования считается малоэффективной из - за ограничений в законодательстве и постоянно подвергается критике. Ее дополняет система негосударственного пенсионного страхования с более высокой доходностью

инвестиционных портфелей, но и с более высоким уровнем риска. Негосударственные пенсионные фонды выполняют социальную и защитную функцию, а также играют роль инвесторов, в распоряжении которых имеются длинные инвестиционные ресурсы, так необходимые для роста российской экономики. Необходимость внимания к развитию деятельности НПФ обусловлено такими факторами, как аккумулятивное и перераспределение свободных денежных средств населения, а также значительное снижение нагрузки на государственный пенсионный фонд, инвестиционная деятельность НПФ содействует движению капитала внутри страны и развитию рынка финансовых инструментов. Финансово - кредитную систему и каждый ее отдельный элемент, в частности НПФ, необходимо активно использовать как фактор модернизации российской экономики: «переход к практическому осуществлению политики модернизации и последующему формированию инновационной модели российской экономики предполагает коренную перестройку финансовой и денежно - кредитной политики» [3, с. 31].

В соответствии с нормами законодательства РФ, *негосударственные пенсионные фонды определяются как особая организационно - правовая форма некоммерческой организации социального обеспечения, исключительными видами деятельности которой являются: деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению участников фонда в соответствии с договорами негосударственного пенсионного обеспечения; деятельность в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию и договорами об обязательном пенсионном страховании; деятельность в качестве страховщика по профессиональному пенсионному страхованию* [7]. Основной задачей деятельности негосударственных пенсионных фондов является обеспечение сохранности средств вкладчиков, поддержание собственной стабильности и своевременные выплаты участникам. Данная задача может быть решена только при рациональном и эффективном использовании свободных ресурсов фондов. Эффективность работы НПФ можно оценивать по общепринятым показателям таким, как высокий коэффициент замещения и доходность, которая должна превышать инфляцию.

Привлекательность вложений в негосударственные пенсионные фонды стабильно растет на протяжении последних 5 лет. Численность получателей негосударственных пенсий выросла с 1361,9 тыс. чел. до 1581,7 тыс. чел. с 2010 по 2014 год и составила 3,8 % от общей численности пенсионеров, состоящих на учете в системе Пенсионного фонда Российской Федерации [11]. В таблице 1 приведены основные показатели НПФ на 30.09.2015.

Таблица 1. Индикаторы деятельности НПФ [1]

Негосударственное пенсионное страхование	Сумма на 30.09.2015
Сумма пенсионных резервов НПФ, млн. руб.	982 210
Имущество для ОУД, млн. руб.	88 143
Собственное имущество НПФ, млн. руб.	2 822 887
Пенсионные выплаты, млн. руб.	37 083
Количество участников, чел.	6 129 153
Количество получающих негосударственную пенсию, чел.	1 593 382

Сумма аккумулированных ресурсов составляет 982 210 млн. руб., а количество участников более 6 млн. человек, около 1 млн. человек уже получает негосударственную пенсию. Такая статистика подтверждает значимость института негосударственного пенсионного страхования. Доходность пенсионных накоплений в ВЭБе составляет 12,17 % на 30.09.2015, при годовом уровне инфляции в 12,91 % . Инфляция превышает доходность пенсионных накоплений, что фактически обесценивает инвестиционные вложения. В то же время максимальная доходность НПФ составляет 21.02 % . В таблице 2 представлен Топ 10 из наиболее доходных негосударственных пенсионных фондов.

Таблица 2. Рэнкинг 10 НПФ по доходности пенсионных накоплений за 30.09.2015 [1].

№	НПФ	Доход в процентах к СЧА (по данным регулятора)
1	НПФ Башкоргостан (АО)	21.02
2	НПФ СБЕРФОНД	18.26
3	НПФ Наследие (ЗАО)	17.42
4	НПФ Промагрофонд (ЗАО)	17.3
5	НПФ Гефест (АО)	17
6	Ханты - Мансийский НПФ (ОАО)	16.72
7	НПФ Образование и наука (АО)	16.57
8	НПФ УГМК - Перспектива (АО)	15.63
9	НПФ Империя	15.28
10	НПФ ОПК (АО)	15.21

Государственная пенсионная система ограничена жесткими законодательными нормами по регулированию инвестиционного портфеля и видом активов, в которые может вкладываться фонд или управляющая компания. В инвестиционной деятельности НПФ рамки состава портфеля не такие жесткие, поэтому доходность значительно выше, как и уровень рисков.

В процессе финансовой и инвестиционной деятельности НПФ можно выделить три основные группы рисков [2, с. 299 - 300]:

1. Операционные (актуарные, управленческие, технологические);
2. Финансовые (ценовой риск, риск ликвидности, валютный риск, процентный риск, риск партнерства);
3. Страновые (политические, законодательные, демографические).

Чтобы составить модель эффективного управления рисками, нужно учитывать и минимизировать влияние каждой группы рисков.

Риски первой группы один из наиболее значимых и связаны с недостатками в системах и процедурах управления, поддержки и контроля. Они могут возникать из - за неверной организационной структуры, операционных ошибок, управленческих решений, юридической документации т.д. Для уменьшения управленческих рисков необходимо повышение уровня менеджмента на основе осуществления принципов менеджмента качества, реализуемых в рамках международной программы поддержки, а технические риски минимизируются строгим контролем цепочки исполнения инструкций.

Риски, относящиеся ко второй группе, связаны с неблагоприятными изменениями в экономике и неразвитостью финансового рынка. В основе процентного риска лежит возможность обесценивания пенсионных резервов в случае, если доходность негосударственных пенсионных фондов будет ниже инфляции. В настоящее время доходность негосударственных пенсионных фондов равна среднерыночной. В последнее время также наблюдается повышение валютного риска вследствие обесценивания российского рубля. Риск ликвидности наступает по причине непрофессионального управления денежными потоками. Для негосударственных пенсионных фондов управление этим риском является одним из приоритетных вопросов, так как отсутствие ликвидности средств пенсионного резерва может привести к неблагоприятным последствиям при падении котировок финансовых инструментов, в которые резервы размещены.

Риски из третьей группы обычно не зависят от деятельности негосударственных пенсионных фондов. Постоянное изменение законодательства лишает пенсионную систему стабильности и возможности использования долгосрочных стратегий инвестирования. Демографические риски во многом связаны с тем, что доля пожилого населения продолжает увеличиваться (по данным Росстата [11]), что сильно увеличивает пенсионную нагрузку на долю трудящихся. Проблема демографического старения населения имеет место не только в России, но и в развитых странах.

Пенсионные фонды стремятся разместить свои вложения так, чтобы не потерять ни рубля суммы и максимизировать доходность. Учитывая специфику существования НПФ на рынке основной инвестиционной целью можно назвать поддержание и усиление собственной стабильности для последующего расширения фронта деятельности, а также целью является максимизация рыночной стоимости [9, с. 130]. Для этого необходимо эффективно контролировать собственные риски. По возможности каждый негосударственный пенсионный фонд избегает рисков, придерживаясь консервативных стратегий и применяя определенный тип пенсионных схем (например, фиксированная система взносов). В Законодательстве РФ прописаны нормы обязательной диверсификации пенсионных вложений, которые существенно ограничивают горизонт вложений [6]. Классические схемы диверсификации, используемые НПФ на практике, это распределение средств между несколькими Управляющими компаниями и видами ценных бумаг портфеля. У НПФ существуют различные виды рисков, например, диверсификацию пассивов можно осуществлять увеличением числа участников определенной пенсионной схемы. Тем не менее деятельность НПФ ограничена только российским рынком. Если добавлять в портфели бумаги других стран и драгоценные металлы, то появится возможность сохранить и увеличить уровень ожидаемой доходности. Кроме того, распространение использования производных финансовых инструментов будет способствовать повышению общего уровня доходности и, самое главное, даст существенный толчок развитию срочному рынку ценных бумаг [10, с. 3 - 4]. Из данных заключений можно сделать вывод о том, что существует острая необходимость смягчений ограничений законодательства. Следующий способ снижения риска подразумевает создание страхового резерва, чтобы пенсионный фонд был способен отвечать по своим обязательствам перед вкладчиками. Размер страхового резерва законодательно установлен. Негосударственные пенсионные фонды могут пользоваться приемом увеличения средств на обеспечение уставной деятельности фонда путем привлечения новых учредителей. И

если обязательства будут больше, чем резервы, то подобный прием позволит иметь необходимые средства на ОУД, чтобы выполнять свои обязательства. Некоторые фонды инвестируют средств пенсионных резервов меньше, чем имеют. Нельзя допускать, чтобы резервы для пенсионных выплат с учетом накоплений становились меньше пенсионных обязательств. В противном случае будут иметь место моральный риск руководителей НПФ, сходный с моральным риском крупных банков: поскольку эти руководители могут предполагать, что государство будет всеми силами препятствовать банкротству НПФ, они будут склонны принимать более рискованные решения, поскольку выигрыш от них увеличит их благосостояние, а проигрыш будет с высокой степенью вероятности покрыт государством [4, с. 98 - 100]. Чтобы ослабить негативное действие морального риска, целесообразно внести в Законодательство об НПФ обязательную норму пополнять из собственной прибыли фондов либо из собственного капитала резервы для пенсионных выплат, когда они становятся меньше пенсионных обязательств. Способ перестрахования рисков не пользуется популярностью у российских НПФ. Чем больше средств вкладывается в хеджирование рисков, тем меньше будет доходность портфеля. Помимо комплексного использования методов снижения рисков, необходимо также осуществлять постоянный контроль и своевременно принимать соответствующие меры.

Стоит упомянуть, что большая часть пенсионных накоплений все же управляется ВЭБ. Процент перехода из государственной системы в негосударственную растет, но недостаточно. Это связано с низким уровнем доверия населения к НПФ. Вкладчики боятся самого главного для них риска: риска потери сбережений. Если наступит банкротство НПФ или его лишат лицензии, то страховка должна покрыть убыток, и тогда годовая прибыльность становится равной нулю. Реальные потери в этом году будут равны уровню инфляции. В этом отличие НПФ от любых компаний, занимающихся инвестиционными вложениями – ниже нуля не упадете, в фактический минус не попадете. Для повышения доверия населения к НПФ необходимо делать систему более прозрачной. Вкладчик всегда должен иметь представление о количестве средств на счету, о финансовых показателях деятельности НПФ, также должно присутствовать сознание защищенности вложений. Вкладчик должен иметь возможность проверять финансовое здоровье фонда, следить за проектами и активами, куда вкладываются средства, должен иметь возможность выбирать тип портфеля. Необходимо проводить обширную программу информирования населения о возможностях и системе государственной пенсионной системы и негосударственной. Население отдает предпочтение ПФР, выбирая надежность, вместо увеличения доходности. Вкладчики должны понимать, что важно соблюдать баланс между доходностью и риском [12, с. 90 - 91].

Для уменьшения рисков в системе НПФ необходимо изменить стратегию денежно - кредитного регулирования в стране. При высоких темпах инфляции вложения в НПФ остаются малопривлекательными и неоправданно рискованными. Чтобы увеличить реальную доходность НПФ и снизить риски вложений необходимо одновременно добиться снижения рыночных процентных ставок (по кредитам и депозитам) и снизить темпы инфляции до 2 - 3 % в год. Для решения этой проблемы необходимо одновременно увеличить предложение денег, повысив коэффициент монетизации экономики с нынешних 43 - 45 % до 90 % . Увеличение предложения денег целесообразно провести в несколько этапов, противодействуя росту инфляции издержек, которая в настоящее время

преобладает в нашей экономике, немонетарными методами (прежде всего, ограничивая цены на продукцию и услуги естественных и организационных монополий) [5, с. 127 - 128].

Негосударственные пенсионные фонды имеют в распоряжении большое количество аккумулированных сбережений населения. Фонды становятся значимым стабилизирующим фактором в экономике. Они обеспечивают сохранность средств населения, уменьшают нагрузку на государственную систему и являются источником низкорисковых инвестиционных резервов. Доходность негосударственной пенсионной системы намного превосходит уровень инфляции и доходы государственных управляющих компаний. Кроме того, НПФ имеют серьезный финансовый потенциал, который не имеют возможности реализовать в связи с жестким контролем их деятельности. Данную задачу необходимо решать в ближайшее время. В период кризиса особенно остро чувствуется потребность в наполнении экономики денежными ресурсами и стимулировании ее подъема.

«На территориях, которые эффективно выявляют и реализуют предпочтения избирателей, наблюдается приток населения из тех мест, где органы власти делают это менее эффективно» [6, с.209]. При наличии доверия населения к НПФ это ведет за собой рост инвестиций в НПФ, а из них, в свою очередь, - в реальный сектор экономики. Таким образом, эффективная социальная политика, в частности поддержка НПФ, способствует увеличению темпов экономического роста.

Список использованной литературы

1. Информационный ресурс «Investfunds»: [Электронный ресурс]. М., 2003 - 2016. URL: <http://npf.investfunds.ru/> (дата обращения 22.02.2016)
2. Казанцева М.Э. Современные риски в российском пенсионном страховании // Математическое моделирование в экономике, страховании и управлении рисками Международная молодежная научно - практическая конференция. Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского, International Science Association (ISCASS). Саратов, 2013. С. 298 - 303.
3. Лаптев С.В., Филина Ф.В. Финансово - кредитная система как условие и фактор модернизации и перехода российской экономики к инновационно й модели развития // Terra economicus. 2012. Т. 10. № 4. Ч.2. С.27 - 32.
4. Лаптев С.В., Филина Ф.В. Проблемы управления моральным риском в банковской сфере // Сибирская финансовая школа. 2015. № 5. С. 97 - 103.
5. Лаптев С.В., Филина Ф.В. Проблемы совершенствования денежно - кредитной политики // Terra economicus. 2013. Т. 11. № 4. Ч.3. С.124 - 129.
6. Лаптев С.В. Основы теории государственных финансов. Учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Мировая экономика" / С. В. Лаптев. Москва, 2010. (2 - е изд., перераб. и доп.). - 240 с.
7. О негосударственных пенсионных фондах [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 07.05.1998 N 75 - ФЗ (ред. от 30.12.2015) – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/12111456/paragraph/66:1> (Дата обращения 22.02.2016)
8. Пенсионный фонд Российской Федерации: [Электронный ресурс]. М., 2008 - 2016. URL: <http://www.pfif.ru/> (дата обращения 24.02.2016)

9. Скурова А.В. Инвестиционные цели негосударственных пенсионных фондов // Труд и социальные отношения. 2010. № 6. С. 130 - 135.

10. Урдашев Б., Соколов Д. Новый этап в развитии финансов пенсионной системы: производные инструменты // Общество и экономика. 2010. № 3 - 4. С. 130 - 136.

11. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс]. М., 1999 - 2016. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 22.02.2016)

12. Юрьева И.А. Анализ подходов к оценке управления инвестиционной деятельностью негосударственных пенсионных фондов // Экономика и управление - 2015 сборник материалов международной научной конференции, 3 сессия. Москва, 2015. С. 89 - 98.

© Заинчковская Е.К., 2016

Адян Р. А.

студентка 4 курса факультета Финансы и кредит

Захарян А.В.

к.э.н., доцент

Шевченко Ю.С.

к.э.н., доцент

факультета Финансы и кредит

Кубанский государственный аграрный университет

г. Краснодар, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Целью деятельности любой организации – извлечение прибыли. Прибыль – положительный финансовый результат работы. Следовательно, цель управления хозяйственной деятельностью организации – планирование и достижение положительного финансового результата. Управление финансово – экономической деятельностью организации может осуществляться различными методами, наиболее прогрессивным из которых является бюджетное управление.

Бюджетирование является самым нижним уровнем планирования, на котором планируется непосредственно стоимость действий, посредством которых реализуется вся вертикаль планов и стратегических и оперативных.

В условиях, когда каждая организация сама планирует свою деятельность и народнохозяйственные интересы обеспечиваются через рыночное саморегулирование экономики, финансовый план организации координирует работу его подразделений, осуществляет контроль за производственными процессами и рациональным использованием ресурсов, стимулированием работников организации. Главная цель – исследовать и определить направления развития системы бюджетирования, а также выявить проблемы бюджетирования и пути их решения.

Прежде всего, приступая к построению системы бюджетов, руководству компании необходимо поставить конкретные задачи, которые должна решить новая система. От этого будет зависеть формат системы, метод планирования и детализация прогнозов. Истина в

том, что требовать от системы бюджетирования всего и сразу — неразумно. Руководство компании должно сформулировать изначальный перечень требований к системе бюджетирования, даже если он и не будет полным.

Внедрение бюджетирования в организации сталкивается с двумя основными группами проблем: методические проблемы и организационные. Как правило, самым трудным в бюджетировании является этап его внедрения на организации. Приватизированные организации получили в наследство огромный опыт составления документов, которые для организации в рыночной экономике не нужны. Поэтому принципиально важным является решение руководителей компаний о внедрении бюджетирования в новом реальном масштабе ценностей.

И с этого момента по существу начинается серьезная работа, которая состоит из следующих основных этапов:

1. Анализ внутренней и внешней среды. На первом этапе, для того чтобы определить исходные составляющие, необходимые для разработки системы, проводится детальный анализ организации и внешней среды, в которой оно работает.

2. Разработка системы бюджетирования. Существуют два способа составления бюджетов: целевое планирование (или планирование “сверху вниз”) и планирование “снизу вверх”. В первом случае при составлении бюджета руководитель компании определяет желаемую сумму прибыли или несколько ключевых параметров деятельности (объем продаж, показатели относительной валовой и чистой прибыли), а персонал компании, вовлеченный в процесс планирования, должен спрогнозировать деятельность организации таким образом, чтобы выйти на целевые показатели. При составлении бюджета по данному методу планирование идет сверху вниз, т. е. от показателей по компании в целом, к показателям подразделений, служб и отделов. Во втором случае ответственные за составление отдельных бюджетов сотрудники планируют исходные данные самостоятельно на основании анализа статистики, рынка и своих ожиданий. Структура и порядок составления бюджетов компании зависит от характера центров ответственности.

3. Системы контроля исполнения бюджета. В процессе разработки и внедрения системы краткосрочного планирования необходимо уделить внимание организации процесса контроля исполнения бюджета, поскольку бюджетирование без обратной связи — зря потраченное время. На данном этапе определяется подход к анализу исполнения бюджета организации, степень глубины анализа, регламент и ответственные сотрудники. Кроме того, необходимо разработать систему мотивации сотрудников за выполнение бюджета и достижение поставленных целей.

4. Компьютеризация процесса бюджетирования. После определения требований и общей методики текущего финансового планирования менеджмент компании должен решить, какое программное обеспечение использовать для внедрения данной системы. Принципиально следует сделать выбор: использовать специализированную программу или разрабатывать систему в среде MS Excel. Как и при разработке самой системы, при выборе программы необходимо принимать во внимание принцип разумной необходимости: затраты на приобретение и настройку программы не должны превышать потенциальную выгоду от ее внедрения.

Рассмотрев, технологию разработки и внедрения бюджетирования, следует отметить пути решения проблем бюджетирования, с которыми сталкиваются современные

организации: Проблема: Процесс составления планов может затягиваться на достаточно долгий период. Путь решения: Ужесточение временных рамок на составление и утверждение бюджета в соответствии с регламентом. Проблема: Отсутствие единой системы отчетных и плановых документов в группе предприятий часто приводит к тому, что суммируются зачастую непоставимые данные. Путь решения: Разработка документации согласно принципу единства. Проблема: Проблема согласования бюджетов. Отсутствие инструментов и достаточно долгий срок прохождения документов между верхними и нижними уровнями приводит к тому, что не остается времени на окончательное согласование бюджетов. Путь решения: Реинжиниринг процессов согласования бюджетов, автоматизация этого процесса. Проблема: Отсутствие в фирме достаточного количества сетей и компьютеров приводит к проблемам обмена данными между отделами, организациями и различными программными продуктами. Путь решения: Расширение имеющихся компьютерных сетей компании. Проблема: Зачастую составленные оперативные бюджеты не укладываются в стратегический план организации. Путь решения: Обязательное ознакомление всех менеджеров со стратегическим планом организации, выработка бюджетов только в соответствии с указанным планом. Проблема: Часто плановые и фактические данные значительно отличаются друг от друга, что вызвано «оторванностью». Путь решения: Соблюдать принцип индикативного и директивного планирования.

Анализируя проблемы значимости бюджетирования, можно отметить, что отсутствие постоянного взаимодействия бюджетирования с учетными звеньями организации негативно сказывается на реалистичности отдельных показателей, здесь бросается в глаза раздельность и взаимоотстраненность цифрового материала финансового учета и запланированных бюджетных данных. При такой ситуации возникает отсутствие понимания связей внутренней информации и внешней отчетности, не позволяющее менеджменту организации дать участникам рынка достоверную информацию для справедливой оценки бизнеса, что негативно влияет на имидж бизнес - структуры. Сегодня каждая серьезная компания понимает: грамотное управление финансовыми потоками и эффективное планирование ресурсов – залог успешного существования в условиях современной экономики. Все больше руководителей сталкивается с необходимостью постановки бюджетирования на собственном организации. Если раньше простой сбор и регистрация учетных данных, а также манипулирование этими данными представляли собой проблему, то после проведенной автоматизации компания стремится выйти на другой уровень и начать именно эффективно планировать свою деятельность.

Расцвет эпохи легких денег в бизнесе, основанный на неопределенности (а иногда и отсутствии) правил игры, остался далеко позади. Усиление контроля со стороны государства, ужесточение конкуренции, заполненность привлекательных рыночных ниш требуют от предпринимателей все больших и больших усилий для удержания позиций, завоеванных ими в годы начала рыночных преобразований. К руководителям постепенно приходит понимание невозможности дальнейшего расширения и развития бизнеса без кардинального изменения методов и процедур управления в своей организации. В условиях большей неопределенности внешней среды – характерном признаке отечественной экономики – высокие коммерческие риски могут быть снижены с помощью применения эффективных технологий планирования, учета и контроля финансовых потоков и

результатов. Таким образом, наличие эффективных технологий управления финансами, в первую очередь бюджетирования, становится определяющим фактором жизнеспособности организации.

Список использованной литературы:

1 Корпоративные финансы Липчиу Н.В., Герасименко О.А., Липчиу К.И., Липчиу А.И., Шевченко Ю.С., Захарян А.В., Тюпакова Н.Н., Бочарова О.Ф. Учебное пособие для бакалавров и магистров, обучающихся по направлению подготовки "Экономика" / Под редакцией Н.В. Липчиу. Москва, 2012.

© Захарян А.В., Шевченко Ю.С., Адян Р.А., 2016

Гребнева Т. В.

студентка 4 курса факультета Финансы и кредит

Захарян А.В.

к.э.н., доцент

Шевченко Ю.С.

к.э.н., доцент

факультета Финансы и кредит

Кубанский государственный аграрный университет

г. Краснодар, Российская Федерация

ЛИЗИНГ В РФ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Лизинг (он же финансовая аренда) – это финансовый инструмент для длительного размещения ресурсов с предоставлением финансовой выгоды клиентам. «Классический» предмет лизинга в последние годы – промышленное оборудование, а также транспорт и спецтехника: на эти объекты приходится порядка 99 % , а недвижимости как предмету лизинга остается всего 1 % . Налоговая составляющая – одна из причин взрывного роста популярности лизинга в России: только за последние несколько лет наша страна вошла в топ - 5 лизинговых рынков Европы.

Лизинг для бизнеса – инструмент более выгодный, нежели традиционный кредит. Дело в том, что у российских предприятий назрела очевидная потребность в серьезном обновлении основных средств. Бизнес в России предпочитает лизинг кредитованию, прежде всего это упрощенная процедура оформления сделки и расторжения договора лизинга. Лизинговые компании уделяют пристальное внимание оценке финансового состояния заемщика, но при этом они менее требовательны, чем банки, которые проверяют клиента досконально и запрашивают его отчетность по целому ряду параметров, чтобы минимизировать свои риски. Лизинговая компания, предоставляя в аренду объект, изначально рискует меньше: она остается фактическим собственником предмета лизинга до полного выкупа имущества, причем дополнительного обеспечения от заемщика по договору уже не требуется. По своей форме лизинг является договором аренды, а по

экономическому содержанию - формой кредита. Для компаний, приобретающих имущество по договору лизинга, он, в первую очередь, интересен тем, что является возможностью быстро обновить свои основные фонды, легальными методами уменьшить налоговую базу и при этом получить ресурсы, которые именно сейчас необходимые компании. При этом лизинг отличается от других финансовых инструментов более высокой доступностью. Лизинговые схемы построены таким образом, что не требуют значительного отвлечения финансовых ресурсов компании. Длительность договоров лизинга является отличительной чертой по сравнению с другими финансовыми инструментами.

По действующему законодательству коэффициент на некоторые виды имущества может доходить до трёх. Использование ускоренной амортизации также позволяет снизить налог на имущество, а отнесение лизинговых платежей на себестоимость уменьшает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, так как платежи формируются до образования облагаемой налогом прибыли. Лизинговая операция, построенная на разделении права собственности на актив и права использования этого актива, как экономическая форма деятельности, несет в себе элементы кредита, аренды и инвестиций. Считается, что лизинг имеет ряд преимуществ по сравнению с другими формами финансирования. Несмотря на все достоинства, лизинг имеет и свои недостатки: лизингополучатель ответственен за состояние лизингового объекта, то есть существует риск старения имущества; лизингодатель обязан регулярно выплачивать лизинговые платежи, кроме того, иногда стоимость лизинга больше, чем цена покупки или банковского кредита; перед совершением лизинговой сделки предстоит предварительная работа по ее экспертизе; лизингополучатель не является собственником своих основных средств, он не может использовать их в качестве залога при получении займа; лизинговая сделка сложна тем, что в ней участвует большое количество субъектов; арендатор остается в проигрыше от повышения остаточной стоимости оборудования; несмотря на то, что в результате научно - технического прогресса оборудование, переданное в лизинг, может стать устаревшим, арендные платежи не прекращаются до конца контракта; если оборудование вышло из строя в период действия лизингового договора, платежи, несмотря ни на что, должны производиться в установленные сроки.

Прежде чем совершить лизинговую сделку, необходимо все тщательно продумать, составить бизнес - план, а так же рассчитать свободные средства, которые можно потратить на развитие бизнеса, с учетом форс - мажорных обстоятельств. В результате, несмотря на сопоставимые ставки по лизингу и кредиту, лизинг оказывается на 10—20 % выгоднее. Учитывая большую потребность российского бизнеса в обновлении основных средств, которая стала особенно очевидной после кризиса 2008 - 2009 гг., а также серьезную экономию на крупном длинном кредите на приобретение основных средств, не удивительно, что лизинг в России переживал в 2010 - 2012 годах настоящий бум. Мы предполагаем, что в 2014 году темпы роста этого рынка останутся быстрыми - при условии, конечно, что турбулентную мировую экономику не захлестнет волна нового финансового кризиса. Необходимо сказать, что лизинг в России все еще зависит от политической и экономической стабильности в обществе.

В Федеральном законе от 29 октября 1998 года № 164 - ФЗ "О лизинге" (ст. 36) говорится о мерах государственной поддержки участников лизинговых операций. Однако при этом

законодатель, к сожалению, не предусмотрел норм прямого действия. Именно по этой причине активизировался процесс самостоятельной разработки регуляторов, способствующих развитию лизингового бизнеса посредством предоставления определенных льгот и различных гарантий участникам лизинговых операций за счет региональных бюджетов. Причем в ряде регионов были приняты законодательные акты, регулирующие осуществление лизинговых операций.

В последнее время в ряде российских регионов недорогое бюджетное финансирование инвестиционных лизинговых проектов стало осуществляться на основе конкурсов. В Ростовской области организации, реализующие инвестиционный проект (в том числе лизинговый) и вкладывающие в него собственные и привлеченные средства, имеют право на получение налоговых льгот в части, зачисляемой в областной бюджет, в размере от 50 до 100 процентов, в том числе по налогу на имущество, создаваемое для реализации проекта, и налогу на прибыль, полученную от его осуществления. Администрация области предоставляет налоговые льготы на срок окупаемости инвестиций, но не более чем на пять лет. В ряде регионов принимались специальные законодательные акты, поддерживающие лизинговую деятельность. Сам факт принятия таких законов заслуживает высокой оценки. Иногда они не содержат норм прямого действия, а предусматривают принятие ряда подзаконных актов.

В качестве примера можно привести принятый Законодательным собранием Краснодарского края Закон от 26 апреля 2000 года "О государственной поддержке лизинговой деятельности в Краснодарском крае", в ст. 2 которого говорится о возможности предоставления льгот по налогам, сборам и иным обязательным платежам, отнесенным законодательством РФ к региональным налогам, подлежащим зачислению в краевой бюджет и территориальный дорожный фонд, субъектам государственной поддержки, участвующим совместно с сельскохозяйственными товаропроизводителями и промышленными предприятиями края в лизинговой деятельности. В настоящее время на территории Российской Федерации наиболее весомыми игроками в области лизинга являются следующие компании «ВЭБ - Лизинг», «ВТБ Лизинг», «Сбербанк Лизинг», Каркадэ Лизинг. Данные компании совершают наибольшее количество сделок на российском рынке, они предлагают в аренду транспорт, технику и другие движимые и недвижимые средства труда, аренда которых приносит довольно ощутимую прибыль.

С каждым годом масштабы лизинга расширяются, безусловно, это происходит потому, что данный процесс является выгодным обеим сторонам. Отметим основные преимущества лизинга: возможность приобрести средства труда не затрачивая при этом огромные суммы; возможность совершать платежи с полученной прибыли; налоговые льготы; долгосрочность лизинговой процедуры; удобная система платежей. Лизинг в России является одной из главных задач государства, поэтому его поддержка направлена на формирование, развитие и совершенствование нормативно - правовой базы, обеспечивающей защиту правовых и имущественных интересов субъектов лизинговой деятельности. Российское государство активно проводит поддержку лизинга в области отечественной экономики и образования. Основам успешной лизинговой деятельности обучают студентов, повышают квалификацию преподавательскому составу, осуществляют подготовку федеральных служащих, непосредственно занимающихся вопросами лизинговой деятельности. Государственная поддержка обеспечивает развитие лизинга в

России путем разработки и реализации федеральной программы, направленной на среднесрочное и долгосрочное социально - экономическое развитие как Российской Федерации в целом, так и отдельных ее регионов.

В настоящее время появляется все больше новых лизинговых компаний, которые занимают высокие позиции на национальном рынке.

Список использованной литературы:

1 Корпоративные финансы Липчиу Н.В., Герасименко О.А., Липчиу К.И., Липчиу А.И., Шевченко Ю.С., Захарян А.В., Тюпакова Н.Н., Бочарова О.Ф. Учебное пособие для бакалавров и магистров, обучающихся по направлению подготовки "Экономика" / Под редакцией Н.В. Липчиу. Москва, 2012.

© Захарян А.В., Шевченко Ю.С., Гребнева Т.В., 2016

Зенькович А.К.

Студентка 4 курса

Экономического отделения

НЧИ КФУ,

г. Набережные Челны, Россия

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Проектирование корпоративных информационных систем (КИС) является сложной и весьма весомой задачей. Поэтому, и заказчик, и представитель бизнес - консалтинга, вовлечены в процесс имплементации системы. Заказчики формируют бизнес - требования к КИС, а представитель бизнес - консалтинга соотносит требования с возможностями системы. Уровни внедрения КИС: проект, приложение, техническая инфраструктура. [1, с. 56]. Они выделяются для обеспечения наглядности, позволяют более подробно и системно подойти к реализации КИС, описание бизнес - приложений и обеспечение системы.

Внедрение КИС достаточно долгий процесс, он делится на этапы. Рассмотрение активности этапов определит возникающие проблемы при внедрении КИС.

Таблица 1. Типовые этапы внедрения ERP - систем

1. Подготовка проекта	1.1. Определение объема проекта
	1.2. Планирование сроков и ресурсов проекта
2. Проектирование	2.1. Анализ требований и бизнес - процессов
	2.2. Подготовка проектных решений и спецификаций
3. Реализация	3.1. Настройка системы и реализация разработок
	3.2. Проведение тестирования
	3.3. Исправление зарегистрированных замечаний
4. Подготовка к опытно / опытно - промышленной	4.1. Обучение пользователей
	4.2. Исправление зарегистрированных замечаний

эксплуатации	4.3. Миграция данных
5. Опыт / опытно - промышленная эксплуатация	5.1. Эксплуатация системы на реальных данных прошлых периодов
	5.2. Исправление зарегистрированных замечаний
6. Переход к ПЭ	6.1. Миграция данных
	6.2. Эксплуатация системы на реальных данных

Таблица 2. Проблемные области внедрения ERP - систем

Проблемы внедрения	Анализ и описание бизнес - процесса
	Подготовка и тестирование спецификаций на разработку
	Обучение пользователей
	Переход к продуктивному использованию системы

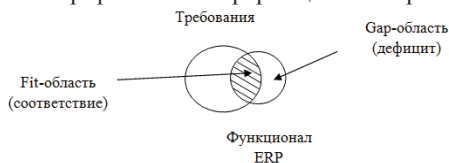
Оптимизация бизнес - процессов предприятия является одной из задач имплементации КИС. ERP - системы поставляются с уже преднастроенными бизнес - процессами (БП), поэтому когда нужный заказчику процесс отсутствует в системы, приходится принимать решение: доработать КИС или менять БП заказчика. Далее обычно возникает проблема несвязности в описание операций, которые выполняются сотрудниками. Чтобы проблемы не возникало, воспользуемся теоремой Шеннона: чем больше разнородной информации, тем достовернее суждение. [2, с. 365]. Значит, для полного описания бизнес - процесса нам нужно использовать информацию из разных источников.

Таблица 2. Способы проведения анализа бизнес - процессов

Анализ процессов
Обзор управленческой документации (учетная политика, регламенты, положения);
Наблюдение за выполнением операций
Использование знаний (лучшие мировые практики, схожий проектный опыт, базы знаний);
Проведение опроса (анкетирование, интервью, собрание);
Анализ документооборота (первичные документы, операционные инструкции).

Сделав анализ требований и выявив БП клиента, мы переходим к их описанию. Для наглядности моделирования используются модели «AS IS» и «TO BE». Описав БП «как есть», производим анализ Fit / Gap для того, чтобы выявить соответствия и дефициты ERP - системы требованиям. Так формируется база для создания модели «как будет».

Рисунок 1. Графическая интерпретация Fit / Gap - анализа



Решая частную задачу, может возникнуть сложность в требовании разработать программу применимую для общего случая. Для ее разрешения необходимо воспользоваться типовыми требованиями к программным разработкам. Выделяются принципы: обеспечение проверки полномочий, отсутствие констант в логике программы, реализация контура обратной связи.

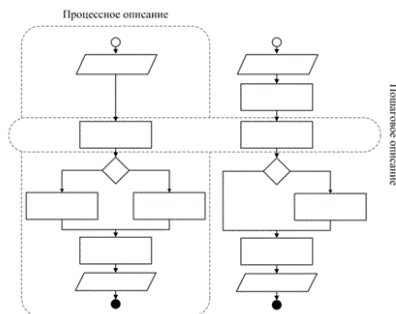
Взаимодействие пользователя с программой согласно теории управления осуществляется на основе контура обратной связи. [2, с. 25]. Суть принципа: пользователь производит управление на основе сведений, которые получает на каждом шаге работы программы. Далее, реализовав требуемый функционал ERP, требуется его проверка, она осуществляется тестированием.

Таблица 3. Виды осуществления тестирования.

Виды тестирования	Функциональное	Контроль корректности разработки. Проводится как бизнес - консультантами, так и пользователями системы.
	Интеграционное	Проверка правильности отражения результатов работы программы во взаимозависимых областях системы. Проводится как бизнес - консультантами, так и пользователями системы.
	Регрессионное	Используется, когда разработка может повлиять на ранее реализованный ERP - функционал. Проводится техническими специалистами.

Процесс обучения пользователей идет следом за этапом подготовки, который включает формирование обучающих материалов. Обучение делится на два подхода к формированию инструкций: процессный (описание БП целиком) и пошаговый (описание схожих операций разных БП).

Рисунок 2. Подходы к формированию инструкций WFD – процессов



Обучение – это один из наиболее важных процессов внедрения КИС. Успешное окончание обучения – обеспечивает переход системы в продуктивный режим эксплуатации.

Сложность перехода заключается в сведении подобных данных в разных системах к единому знаменателю. Для этого нужна идентичность данных ERP и текущих систем еще на момент продуктивного запуска КИС. Миграцию данных производят в несколько этапов:

перенос и валидация основных данных, трансформация и проверка переменных. А значит, период перехода, также, делится: перенос основных и переменных данных. Затем, вводится запрет на изменение данных. Проводится проверка основных данных в ERP. Следующим этапом следует трансформация переменных данных. Окончание процесса перехода подводит к выбору использования системы: параллельный подход (транзакции одновременно отражаются в текущей и ERP - системах) или последовательный (текущая система только для отображения исторических данных). Обычно, задается стратегия использования сначала параллельного подхода, а затем последовательного.

Проблемы противоречий разрешаются путем обзора управленческой документации, проведения опросов. Разработка программы, которая применяется для общего случая, требует задание проверок полномочий, реализации контура обратной связи. Все это, в совмещении с проверкой всей программы, тестированием и рассмотрением всех данных, позволяет рационально подойти к разработке программ вне зависимости от стоящей задачи.

В заключение отметим, что проблемы неосведомленности пользователей решаются обучением тех операций, которые необходимы для выполнения транзакций в ERP. Процессный подход к обучению считается наиболее приемлемым в виду полноты и наглядности описания. Безопасной стратегией перехода видится та, в которой несколько первых месяцев продуктивной эксплуатации применяются одновременно текущая и ERP - системы, далее текущая система отключается и доступна только для отображения исторических данных.

Все перечисленные проблемы не исчерпывают всех задач, возникающие при внедрении КИС. В работе делается акцент на то, что знание большего количества информации, чем того требует задача, обеспечивает вариативность в процессе принятия решения. Последнее способствует выработке правильного метода системного мышления.

Список использованной литературы

1. Степанов Д.Ю. Обзор проектных документов при внедрении корпоративных информационных систем // Вопросы экономических наук. – 2014. – т.70, №6. – с.54 - 62. http://stepanovd.com/article_2014_1_docflow.pdf
2. Ковалев С., Ковалев В. Секреты успешных предприятий: бизнес - процессы и организационная структура. – М.: БИТЕК, 2012. – 498 с.

© Зенькович А.К., 2016

Иванова И.В.

студентка 4 курса
экономического факультета
ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ
г. Волгоград, Россия

МЕХАНИЗМ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Лизинг получил свое развитие в России не так давно и на долю операций лизинга приходится достаточно малый процент реальных инвестиций в экономику, по сравнению со странами с более развитой рыночной экономикой. Законы, регулирующие лизинговую

деятельность, еще не совершенны и имеют ряд проблем, однако все больше и больше промышленных и сельскохозяйственных предприятий обращаются к нему. Это связано в первую очередь с развитием научно - технического прогресса, требующего от предприятий обновления основных фондов, но возникает вопрос о финансировании, а именно нахождении источников инвестирования из - за отсутствия собственных средств и в затруднении получения банковских кредитов ввиду высоких процентных ставок по ним. В этом случае альтернативой кредиту выступает лизинг.[2]

Определение лизинга сформулировано в Федеральном законе «О финансовой аренде (лизинге)», который в настоящее время является основным документом, регулирующим все лизинговые операции. Согласно этому закону, лизинг – это совокупность экономических и правовых отношений возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга. [1]

Процесс реализации финансовой деятельности лизинговой компании базируется на определенном механизме. [4, с. 936 - 937].

Механизм лизинговых операций, как и любой финансовый механизм на практике осуществляется по следующей схеме. Лизингополучателю необходимо некоторое имущество для осуществления своего производства, приобрести которое он не может в виду отсутствия свободных финансовых средств. В связи с этим он обращается в лизинговую компанию и заключает сделку на приобретение в лизинг данного имущества. Согласно этой сделке, лизингодатель находит продавца и приобретает у него данное имущество и передает лизингополучателю его во временное пользование за оговоренную в договоре плату. По окончании договора лизингодатель может отдать в собственность это имущество лизингополучателю, либо оно вернется лизингодателю. Изготовитель имущества заключает договор купли - продажи с лизингодателем и они становятся как продавец и покупатель. Лизингополучатель хоть и является активным пользователем имущества, но в договоре купли - продажи не участвует, но именно он выбирает то оборудование, которое желает приобрести и его изготовителя. Все вопросы по срокам, доставке и гарантиям решаются непосредственно между лизингополучателем и продавцом, а лизингодатель выступает только финансовой стороной сделки. После заключения договора купли - продажи, лизинговая компания передает лизингополучателю имущество и заключает с ним договор лизинга. Однако продавец продолжает нести ответственность за качество его продукции перед пользователем, хотя и не участвует в договоре. В договоре лизинга оговариваются основные его условия, права и обязанности сторон договора, которые регулируются гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «О финансовой аренде (лизинге)», а также самим договором лизинга.[1]

К лизинговой сделке могут быть привлечены и другие субъекты за счет привлечения лизингодателем новых источников финансовых средств (банки, страховые компании, инвестиционные фонды и т.д.), в случае реализации дорогостоящего проекта. [3]

Механизм лизинговой деятельности это сложный и многогранный процесс, он имеет ряд преимуществ и особенностей, которые присущи только ему. Лизингополучатель самостоятельно выбирает изготовителя оборудования, и оно после продажи лизингодателю поступает непосредственно пользователю, минуя лизингодателя. Лизингодатель не несет ответственность за дефекты и поломки оборудования отданного в лизинг, а лизингополучатель направляет свои претензии именно изготовителю. Лизингодатель

приобретает оборудование не для своего пользования и передается его сразу лизингополучателю. Со сдачи его в лизинг он получает вознаграждение, которое оговорено договором. А лизингополучатель имеет право досрочно или после окончания срока договора забрать его в свою собственность.

Главное преимущество лизинга перед другими предпринимательскими сделками в том, что имущество по нему не числится на балансе ни у лизингодателя, ни у лизингополучателя, а отражаются только полученные и уплаченные взносы по лизингу. Эти взносы включаются в прибыль и имеют налоговые льготы, что является хорошим стимулом приобрести по такой системе оборудование или любое другое имущество. Особенно это выгодно для сельскохозяйственных товаропроизводителей, так как их деятельность непосредственно зависит от погодных условий, которые довольно не стабильны и в неблагоприятные года они просто не имеют возможности выплачивать огромные банковские кредиты, ввиду отсутствия прибыли. Исходя из этого, можно сказать, что лизинг является более удобным и важным инструментом долгосрочного финансирования.

Список использованной литературы:

1. О финансовой аренде (лизинге): федер. закон Рос. Федерации от 29 октября 1998г. N 164 - ФЗ: принят Гос. Думой 11 сент. 1998г.: одоб. Советом Федерации 14 окт. 1998г. Ред. от 31.12.2014г. (дата обращения 21.03.2015г.)
2. Батаева, Н.А. Исследование экономических отношений сферы финансового лизинга в условиях экономической неопределенности / Н.А. Батаева // Интернет - журнал "Науковедение" – 2014 - № 2 (21)
3. Шалдохина, С.Ю. Источники формирования финансовых ресурсов лизинговых компаний. С.Ю. Шалдохина, Д.Н. Попов / Экономика и предпринимательство. – 2015. - № 1 (54). – С. 742 - 744
4. Шалдохина, С.Ю. Формирование финансового механизма лизинговой деятельности. / С.Ю. Шалдохина // Экономика и предпринимательство. – 2014. - № 10. – С. 936 - 938

© Иванова И.В., 2016

Иноземцев В.П.

Ведущий специалист

ПАО «Ростелеком», Самарский филиал
Самара, Российская Федерация

ПРИНЦИПЫ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

На сегодняшний день основным методом, который используется для изучения предприятия, является системный подход - направление методологии специально - научного познания и социальной практики, в основе которого лежит исследование объектов как систем, где система понимается как совокупность элементов, находящихся в

отношениях и связях друг с другом, которая образует определенную целостность, единство [10].

При определении понятия система, необходимо учитывать теснейшую взаимосвязь его с понятиями целостности, структуры, связи, элемента, отношения, подсистемы др. [1, 2].

Лишь в рамках такого семейства определений удастся отразить основные системные принципы: целостности (принципиальная несводимость свойств системы к сумме свойств составляющих ее элементов и невыводимость из последних свойств целого; зависимость каждого элемента, свойства и отношения системы от его места, функций и т.д. внутри целого), структурности (возможности описания системы через установление ее структуры, т.е. сети связей и отношений системы; обусловленность поведения системы не столько поведением ее отдельных элементов, сколько свойствами ее структуры), взаимозависимости системы и среды (система формирует и проявляет свои свойства в процессе взаимодействия со средой, являясь при этом ведущим активным компонентом взаимодействия), иерархичности (каждый компонент системы в свою очередь может рассматриваться как система, а исследуемая в данном случае система представляет собой один из компонентов более широкой системы), множественности описания каждой системы (в силу принципиальной сложности каждой системы ее адекватное познание требует построения множества различных моделей, каждая из которых описывает лишь определенный аспект системы). Важной особенностью большинства систем является передача в них информации и наличие процессов управления.

Как часть системного подхода используется системный анализ - совокупность методологических средств, традиционно используемых для подготовки и обоснования решений по сложным проблемам, в том числе экономического характера. Привлечение методов системного анализа для решения указанных проблем необходимо, прежде всего, потому, что в процессе принятия решений приходится осуществлять выбор в условиях неопределенности, которая обусловлена наличием факторов, не поддающихся строгой количественной оценке. Процедуры и методы системного анализа направлены именно на выдвижение альтернативных вариантов решения проблемы, выявление масштабов неопределенности по каждому из вариантов и сопоставление вариантов по тем или иным критериям эффективности.

Важнейшие принципы системного анализа сводятся к следующему: процесс принятия решений должен начинаться с выявления и четкого формулирования конечных целей; необходимо рассматривать всю проблему как целое, как единую систему и выявлять все последствия и взаимосвязи каждого частного решения; необходимы выявление и анализ возможных альтернативных путей достижения цели.

Изучение любой системы, обусловленной эффективным существованием целостных комплексов элементов в материальном мире, предполагает наличие объекта исследования, исследователя и цели. Наличие двух последних приводит к тому, что один и тот же реально существующий объект становится источником выявления целого ряда систем.

Как известно, системы классифицируются по степени сложности. Промышленное предприятие, как и многие другие объекты социально - экономического класса, относятся к сверхсложным (большим) системам, которые не поддаются полному, исчерпывающему описанию, являются вероятностными и проявляют свойства, не вытекающие непосредственно из свойств, составляющих систему элементов. Кроме того,

промышленное предприятие как объект изучения относится к классу целенаправленных систем, стремящихся к целесообразному поведению, к достижению наиболее предпочтительных состояний.

Неограниченная сложность предприятия как системы предопределяет и методологию его исследования [5, 8].

Ее важнейшей особенностью является неразрывное единство двух подходов: функционального (поведенческого) и структурного.

В соответствии с поставленной целью исследования предприятия как системы, его «выделение» из окружающего мира образует две составляющих: собственно система (предприятие) и внешняя среда. Система связана с внешним миром двояким образом: внешняя среда воздействует на систему через ее входы, а система воздействует на внешнюю среду через свои выходы.

Функция системы проявляется в ее поведении, и при функциональном подходе исследователя интересует не столько то, из чего состоит система, сколько то, как она себя ведет [4, 7].

При всей важности функционального подхода к исследованию промышленного предприятия как сверхсложной системы, он далеко не исчерпывает возможности его познания. Из философии известно, что всеобщим принципом развития познания служит переход от явления к сущности вещей. В системном анализе это принцип конкретизируется в переходе от исследования функции систем к изучению их структуры.

Цель анализа - возможно полное познание закономерностей функционирования системы при существующей структуре. Задача синтеза - спроектировать такую структуру, при которой наилучшим образом будут реализованы заданные функции.

Центральной процедурой системного анализа является построение обобщенной модели (или моделей), отображающей все факторы и взаимосвязи реальной ситуации, которые могут проявиться в процессе осуществления решения.

На первом этапе определяются цели функционирования отдельных подсистем. Затем, на втором этапе, анализируется информация, необходимая для формирования отдельных подсистем. И, наконец, на третьем этапе формируются подсистемы, которые в совокупности образуют работоспособную систему.

Последовательность формирования системы при системном подходе также включает в себя несколько этапов [3, 6, 9].

Первый этап. Определяются и формулируются цели функционирования системы.

Второй этап. На основании анализа цели функционирования системы и ограничений внешней среды определяются требования, которым должна удовлетворять система.

Третий этап. На базе этих требований формируются, ориентировочно, некоторые подсистемы.

Четвертый этап. Наиболее сложный этап синтеза системы. Анализ различных вариантов и выбор подсистем, организация их в единую систему. При этом используются критерии выбора. Так, например, в логистике один из основных методов синтеза систем — моделирование.

Управление характеризуется широким многообразием понятий, обладает способностью адаптироваться к изменяющейся внешней обстановке; с учетом внутренних количественных и качественных изменений самоорганизуется и саморазвивается;

функционирует в условиях неполноты информационного обеспечения, имеет разнообразные внешние и внутренние цели и задачи; использует экономические, социальные, правовые, психологические, естественные, инженерные и другие науки. Оно рассматривается как триединое целое содержания, формы и процесса и все они направлены на достижение целей и задач экономической системы.

Экономическая система является наиболее крупной и важной составляющей частью общественно - экономической формации. Последняя представляет собой пространственно и социально ограниченную целостную материально - общественную систему, функциональное назначение которой состоит в обеспечении совместной жизни людей в единстве всех ее сторон.

Управление предприятием в условиях рынка есть самоуправление, и представляет собой весьма сложное системное образование. Автономному субъекту рыночной экономики приходится действовать в условиях отсутствия полной информации о процессах, происходящих в окружающей среде и даже в самой фирме. Это позволяет говорить о факторе «неопределенности» как об одной из основных причин необходимости управления в фирме. Производителю приходится решать нечетко поставленные задачи. В этих условиях управление должно обеспечивать сохранение качественной деятельности и динамическое равновесие с социально - экономической средой.

Список использованной литературы

1. Димов Э.М., Маслов О.Н., Скворцов А.Б., Чаадаев В.К. Имитационное моделирование сложных экономических систем // Электросвязь, 2002. № 8. С. 44 - 46.
2. Димов Э.М., Маслов О.Н., Скворцов А.Б., Чаадаев В.К. Модели агрегатов для имитационного моделирования бизнес - процессов в инфокоммуникационных компаниях // Телекоммуникации, 2002. № 7. С. 15 - 19.
3. Чаадаев В.К. Методология организационного развития и реинжиниринга предприятий связи // Вестник Университета (Государственный университет управления), 2007. № 3 (3). С. 235 - 242.
4. Чаадаев В.К. Особенности управленческих решений при проведении реинжиниринга // Вестник университета (Государственный университет управления), 2007. № 4 (4). С. 158 - 161.
5. Чаадаев В.К. Оценка степени девиантности реализации инновационных решений // Вестник университета (Государственный университет управления), 2007. № 10 (10). С. 153 - 160.
6. Чаадаев В.К. Принципы управления и основные тенденции в развитии бизнес - процессов // Вестник Университета (Государственный университет управления), 2008. № 7 (17). С. 135 - 140.
7. Чаадаев В.К. Проектирование экспертной системы мониторинга реинжиниринга бизнес - процессов // Вестник Университета (Государственный университет управления), 2006. № 5 (18). С. 235 - 243.
8. Чаадаев В.К. Реинжиниринг, развитие и управление бизнес - процессами на предприятиях связи // Вестник Университета (Государственный университет управления), 2008. № 9 (19). С. 126 - 131.

9. Чаадаев В.К. Системный подход к принятию управленческих решений при реинжиниринге // Вестник Самарского государственного экономического университета, 2006. № 7 (25). С. 98 - 102.

10. Чаадаев В.К. Управление корпоративной бизнес - моделью компании связи // Вестник Университета (Государственный университет управления), 2007. № 5 (31). С. 314 - 317.

© Иноземцев В.П., 2016

Калугина О.В.,
студентка 4 курса
Институт экономики и управления, СКФУ
г. Ставрополь, Российская Федерация
Научный руководитель: Адинцова Н.П.,
к.э.н., доцент
Институт экономики и управления, СКФУ
г. Ставрополь, Российская Федерация

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЁТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Актуальность исследования направлений совершенствования учета расчетов с поставщиками обусловлена тем, что в условиях недостаточного обеспечения сельскохозяйственных предприятий оборотными средствами рост кредиторской задолженности становится распространенным явлением [1, с. 19].

Сельское хозяйство сегодня – это наиболее важная часть аграрно - промышленного комплекса, главной задачей которого является надежно обеспечить население продуктами питания и промышленность сельскохозяйственным сырьем. За последние годы значительно ухудшилось финансовое состояние сельскохозяйственных предприятий, так как рынок сырья и продовольствия насыщен, а цены на продукцию изменяются под влиянием инфляции и сезонных факторов. Сложившаяся цена на сельскохозяйственную продукцию на протяжении последних нескольких лет оказалась неблагоприятной для сельского хозяйства, в то время как цены на оказываемые услуги сторонними организациями предприятиям АПК, стоимость горюче - смазочных материалов, удобрений, запасных частей, медикаментов, основных средств оказались в несколько раз больше [3, с. 36].

Такое состояние сельскохозяйственных предприятий вызвало рост издержек производства и рост задолженности поставщикам, банку и фондам. В связи с этим большое внимание уделяется расчетам и поставщиками и подрядчиками. Это связано с тем, что постоянно совершающийся кругооборот хозяйственных средств вызывает непрерывное возобновление многообразных расчетов. Одним из наиболее распространенных видов расчетов как раз и являются расчеты с поставщиками и подрядчиками за сырье, материалы, товары, услуги и прочие материальные ценности.

В процессе деятельности не всегда осуществляется расчет сразу, что обуславливает возникновение обязательств предприятия и приводит к кредиторской задолженности. Отсутствие имущественной ответственности за невыполнение собственных договорных обязательств позволяет предприятию уклоняться от взаиморасчетов с партнерами. В свою очередь платежный кризис предприятия влияет на несвоевременную уплату государственных обязательств, осуществляемых за счет бюджета. Решение вышеназванной сложной проблемы во многом зависит от усовершенствования бухгалтерского учета и аудита взаиморасчетов [2, с. 75].

Проблемы учета расчетных операций с кредиторами постоянно находятся в центре внимания ученых. Однако в условиях трансформации сельскохозяйственных предприятий и развития форм хозяйствования многие аспекты этой важной проблемы требуют углубленных исследований по эффективному управлению финансовыми ресурсами сельскохозяйственных предприятий, в частности оптимизация дебиторской и кредиторской задолженности. Обязательство – это задолженность предприятия, возникшая вследствие прошлых событий и погашение которой, как ожидается, приведет к уменьшению ресурсов предприятия, воплощающих в себе экономические выгоды. Обязательная оплата обязательств возникает при условии получения актива или предоплаты за актив по действующему законодательству и согласно уставу предприятия.

Погашение обязательства обуславливает отток денежных средств или других активов предприятия в будущем. Обязательства, отражаемые в бухгалтерском учете, имеют юридическое и экономическое содержание. Как юридическая категория обязательства – это отношения, регулируемые правом. В силу этих отношений одна сторона уполномочена требовать от другой осуществления хозяйственных операций: передачи имущества, выполнение работ, оказание услуг, а другая сторона обязана выполнять требования относительно предмета обязательства и имеет при этом право требовать соответствующее вознаграждение – уплату денег, встречные услуги. По результатам исследования теоретических основ учета расчетов с поставщиками можно сделать вывод, что этот вопрос достаточно полно освещен в специальной литературе [2, с. 43].

Неотъемлемой составляющей деятельности предприятия является процесс снабжения – совокупность операций, направленных на обеспечение предприятия предметами и средствами труда, необходимыми для осуществления хозяйственной деятельности. Этот процесс осуществляется непрерывно. Поставщики – это предприятия, которые отгружают продукцию (выполняют работы, предоставляют услуги) покупателям.

При выборе поставщика рекомендуется учитывать такие моменты, как стоимость товара, условия платежа, гарантийные сроки поставки, ремонт и послепродажное обслуживание и соответствие продукции стандартам качества [1, с 132].

С целью усовершенствования учета расчетных операций с поставщиками можно предложить следующее:

1. внедрить систему внутреннего аудита на предприятии для более результативного управления, которая позволит быстро выявлять текущие проблемы;
2. повысить уровень внутрихозяйственного контроля – это поможет реально оценить деятельность со многих сторон и определить направления дальнейшего развития;
3. контролировать состояние операций расчетов по просроченным задолженностям;

4. системно производить контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как весомое превышение дебиторской задолженности создает угрозу утраты финансовой устойчивости предприятия и сделает нужным вовлечение дополнительных средств; превышение кредиторской задолженности над дебиторской может вызвать неплатежеспособность предприятия;

5. проводить анализ состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности по каждому поставщику в отдельности, а также по срокам образования задолженности или сроках их возможного погашения, что позволит вовремя выявлять просроченную задолженность и проводить меры по ее взысканию;

6. производить контроль оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, аналогичный контроль за состоянием расчетов по просроченной задолженности, поскольку в условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что организация реально получает лишь часть стоимости поставленной продукции, поэтому нужно расширить систему авансовых платежей.

Список использованной литературы:

1. Егорова, Л.И. Бухгалтерский управленческий учет. Учебно - практическое пособие. - М.: Евразийский открытый институт, 2011. – 120 с.

2. Терехова, В. А. Международные и национальные стандарты бухгалтерского учета и отчетности: Практическое пособие — М.: Издательство «Перспектива», Издательство «АКДИ Экономика и жизнь», 2014. – 302 с.

3. Пизенгольц, М. З. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. Т.1.Ч.1. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник, - 4 - е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2015. – 480 с.

© Калугина О.В., Адинцова Н.П., 2016

Калугина О.В.,

студентка 4 курса

Институт экономики и управления, СКФУ

г. Ставрополь, Российская Федерация

Научный руководитель: Кузьминова Г.И.,

преподаватель

Институт экономики и управления, СКФУ

АУДИТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БАНКА

В современных условиях развития российской банковской системы большое значение имеет вопрос эффективной организации аудита основных показателей деятельности банка, в частности, доходов и расходов.

Актуальность темы статьи определяется недостаточной разработанностью основных теоретических и практических аспектов аудита банковской деятельности, что в

значительной степени осложняет инвесторам и другим заинтересованным пользователям оценку деятельности банков.

Основной информационной базой для проведения аудита финансовых результатов является финансовая отчетность банка. Конечным показателем, характеризующим финансовый результат деятельности коммерческого банка, выступает чистая прибыль, представляющая собой остаток доходов после покрытия всех необходимых расходов.[3, с.15]

В мировой практике в отчете о финансовых результатах доходы и расходы, формирующие прибыль банка, группируются по содержанию и стабильности, в частности, выделяются следующие блоки: процентной маржи, беспроцентных доходов и расходов, нестабильных источников прибыли. Подобная группировка в отчетности позволяет анализировать и оценивать динамику конечного финансового результата деятельности банка и факторы на него влияющие.

В филиале АО «Газпромбанк» проведением аудиторской проверки на 30 сентября 2015 года занималась компания АО «КПМГ». На основании заключения аудиторов по обзорной проверке сокращенной промежуточной консолидированной финансовой информации были сделаны следующие выводы.[4]

Программа аудита доходов, расходов и финансовых результатов филиала АО «Газпромбанк» предполагает реализацию следующих этапов:

- аудит операционных доходов;
- аудит операционных расходов;
- проведение анализа структуры и динамики доходов и расходов;
- проверка правильности формирования прибыли и рентабельности.

При проведении аудиторской проверки операционных доходов филиала АО «Газпромбанк» аудитору необходимо: провести оценку учетной политики Банка; проанализировать на соответствие основные положения учетной политики требованиям законодательства РФ; провести проверку соответствия внутренних документов положениям учетной политики и своевременности обновления внутренних документов. Аудитору в ходе осуществления проверки операционных доходов также необходимо провести оценку качества внутреннего контроля. Проверка операционных доходов и расходов филиала АО «Газпромбанк» осуществляется на основании анализа оборотов по расходным и доходным счетам второго порядка.

При проведении аудита расходов филиала АО «Газпромбанк» необходимо провести проверку соответствия структуры оборотов назначению расходных счетов, которая осуществляется на основании выписок по оборотам аналитических счетов. [3] Также аудитору необходимо проверить обоснованность отнесения затрат на себестоимость банковских продуктов или операций.

В частности, на себестоимость не должны быть отнесены следующие виды затрат: капитальные вложения; расходы, связанные созданием и открытием новых филиалов и т.д.

Важным направлением аудита расходов и доходов филиала АО «Газпромбанк» выступает также сверка данных синтетического и аналитического учета.

Сверка данных аналитического и синтетического учета делается выборочным методом и должна охватывать разные периоды на протяжении отчетного года. Для сверки

выбираются синтетические счета, сальдо которых на конец месяца или квартала имеет наибольший удельный вес в доходах и расходах банка за этот период.

По итогу осуществленной обзорной проверки аудиторской компанией не было обнаружено фактов, которые могли бы дать основания полагать, что прилагаемая сокращенная промежуточная консолидированная финансовая отчетность по состоянию на 30.09.2015 г. и за три месяца и девять месяцев, которые закончились 30.09.2015 года, не подготовлена во всех существенных отношениях на основании Международного стандарта финансовой отчетности (IAS 34) «Промежуточная финансовая отчетность».

Группа определила, что существенное увеличение ключевой ставки Центральным банком Российской Федерации с 10,5 % до 17,0 % 16 декабря 2014 года является редким событием, которое позволило Группе пересмотреть свое намерение удерживать некоторые торговые финансовые инструменты. В результате Группа реклассифицировала некоторые ценные бумаги из категории предназначенных для торговли в категорию удерживаемых до срока погашения и имеющихся в наличии для продажи [1].

Список использованной литературы:

1. Положение Банка России от 16 июля 2012 № 385 - П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации».
2. Баринов Э. А. Банковское дело. — М.: Первая федеративная книготорговая компания, 2013.
3. Жарковская Е.П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка. - М.: Омега - Л, 2012. С.328

© Калугина О.В., 2016

Каплина Ю.Е.,

Аспирант 3 года обучения

факультет технологического менеджмента и инноваций,

Университет ИТМО,

Санкт - Петербург, Российская Федерация

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ИННОВАЦИЙ

Сформировавшиеся в современной российской практике методы и механизмы управления инновациями обращают внимание на научные исследования, а также комплексе экономических, социальных и институциональных условий, обеспечивающих генерацию инноваций, но оставляют в тени механизмы, формы и методы распространения инноваций в рыночной экономике [2, с.375 - 376]. Любой политико - экономический проект, предполагающий в качестве основы инновационный процесс, как, например, модернизация российской экономики, будет иметь крайне низкие шансы на успех, если не имеет в своем арсенале методов воздействия на внедрение инноваций и не рассматривает их в контексте естественных траекторий распространения инноваций в рыночной

экономике [8]. Комплексный взгляд на процесс генерации и внедрения инноваций в рыночной экономике будет способствовать выработке эффективных мер воздействия на процесс инновационного развития.

В реализации отношений предложения и спроса на инновации в современной постиндустриальной экономике исключительное значение имеет крупный город [5], [11] и качественная характеристика его интеграционных параметров (плотность, расстояние, разобщенность) [3, с.6 - 7]. В трехмерном измерении интеграционных параметров крупного города исключительное значение имеют процессы передвижения или мобильности населения. Так, траектория мобильности населения, особенно, когда речь идет о рецессивном состоянии экономики, характеризуется *центростремительными волнами*. Люди перемещаются из малых населенных пунктов в более крупные и последовательно завершают свое движение в наиболее крупных городах страны (здесь речь идет не об абсолютных, а об относительных показателях численности населения городов). Крупный город в наибольшей степени концентрирует в себе людские ресурсы, т.е. он обладает максимальным креативным интеллектуальным потенциалом в рамках национальной экономики, необходимым для генерирования или производства инноваций [4]. В свою очередь концентрация населения в крупном городе порождает и проявляет практически весь спектр проблем, которые имеют место в жизнедеятельности общества, и для решения которых востребованы инновации. Под крупным городом, таким образом, следует понимать, как предлагают сторонники концепции новой экономической географии П. Кругмана, пространство экономики с максимальной концентрацией преимуществ «второй природы»: агломерационным эффектом, человеческим капиталом и институтами [7]. Данное толкование крупного города, в отличие от статистического, не несет в себе некое однозначного количественного смысла, а является относительным понятием применительно к масштабам национальной экономики. Крупный город для национальной экономики любого уровня и состояния выступает моделью развития ее достижений и проблем в каждый конкретный момент времени [10].

Если процесс предложения и спроса инноваций будет реализован на экономическом пространстве крупных городов, то это обеспечивает основу или алгоритм для массового распространения или внедрения готовых инновационных решений по другим территориям. «Носителями» этих решений выступит та часть активного населения, которая в результате эффекта «перенакопления» будет искать место приложениям инновациям за границами крупного города [12]. Определенная часть людей будет возвращаться в менее крупные города с известными инновационными решениями [1], адаптируя их для нужд других территорий и поселений, используя трансферт технологий, аутсорсинг бизнес - процессов, различные виды лизинга и т.п., организуя на их основе новый бизнес, приносящий доход и обеспечивая занятость [6]. Инновации будут расходиться *центробежными волнами* из крупных в менее крупные города.

Формализуем некоторым образом данную дескриптивную модель взаимосвязи *центростремительных* и *центробежных волн городской миграции*, назовем ее условно моделью «перелива» инноваций. Представим себе портфель городов, классифицируемых, например, на основе численности, т.е. используем статистический критерий.

1. Крупнейшие города более 1000 тыс.чел
2. Крупные города от 250 до 1000 тыс.чел
3. Большие города от 100 до 250 тыс.чел
4. Средние города от 50 до 100 тыс.чел
5. Малые города от 10 до 50 тыс.чел
6. Поселки городского типа от 2 до 10 тыс.чел

Пусть количество городов в каждой из шести групп составляет n_1, n_2, \dots, n_6 . Обозначим через p_{ij} – количество потенциальных инноваторов, переехавших из города i - той группы в город j - той смежной группы ($i > j$). Тогда $A = \sum p_{ij}$ при суммировании по обоим индексам есть общее число потенциальных человеко - инноваций. В ходе такой миграции в наиболее крупном городе концентрируется предельно возможное число людей, способных к восприятию инновационных идей.

В момент «перенакопления» активного населения процессе освоения инноваций начнется процесс распространения инноваций через движение населения в обратном направлении, а именно из более крупного города в город смежной группы с меньшей численности населения.

Пусть q_{ji} - количество реальных инноваторов, переехавших из города j - той группы в город i - той смежной группы ($j < i$). Тогда $B = \sum q_{ji}$ при суммировании по обоим индексам есть общее число реальных человеко - инноваций. Рассмотрим численную разность $C = A - B > 0$, чел., которая характеризует процесс, при котором часть переехавших в более крупный город, там останутся.

Оценим суммарный потенциал и реализацию инновационной деятельности в стоимостном выражении (руб), причем под R будем понимать суммарный потенциал человеко - инновации, а под S – реальные человеко - инновации. Тогда стоимостная разность $F = S - R > 0$, руб будет характеризовать экономическую целесообразность инновационной деятельности.

В рамках введенных понятий и обозначений интересно поведение критерия $K = F / C$, руб / чел., который характеризует удельную эффективность затрат на инновационную деятельность. Очевидно, что при решении оптимизационных задач величина $K \rightarrow \max$. Если же стоимостная разница $F = S - R < 0$, руб, то это будет свидетельствовать о наличии проблем в городе, где процесс генерации инноваций по каким - то причинам замедлился. Например, не эффективна система образования, уровень зарплаты, не стимулирующий творческую деятельность и т.д.

Представляя в данной модели естественный процесс производства и потребления инноваций в рыночной экономике, остается уточнить возможные функции государства, интенсифицирующего процессы положительной динамики инновационного развития. Государство может в этой связи: активно способствовать определению спроса на инновации [9], например, через разработки форсайт проектов, позволяющих выявить ниши востребованности инновационных решений; проводить конкурсные мероприятия по выбору лучшего инновационного проекта для решения выявленных проблем, предлагать стимулирующие финансовые схемы и продукты для внедрения победителей проектов и осуществлять государственное регулирование экономики в рамках индикативного прогнозирования, облегчая в целом частному бизнесу поиск сфер применения инновационного потенциала по производству и внедрению инноваций.

Список использованной литературы

1. Василенок В.Л., Шапиро Н.А. Успешный опыт инновационных практик: рецензия на книгу [Текст] // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 4. С. 76 - 85.
2. Василенок В.Л., Шапиро Н.А. «Современные экономические концепции» для магистрантов менеджмента: методологические аспекты учебного курса [Текст] // Проблемы современной экономики. 2012, № 1 (41), с. 374 - 377.

3. Доклад о мировом развитии - 2009. Новый взгляд на экономическую географию. [Текст] The International Bank for Reconstruction and Development / World Bank Internet: www.worldbank.org. Перевод на русский язык – Издательство «Весь Мир», 2009

4. Валдайцева М.В. Влияние крупного города на развитие человеческого капитала [Текст] // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2013. № 2. С. 4.

5. Скрипниченко Д.Ю. Крупный город как ключевой фактор эволюционной модернизации экономики России [Текст] // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 2. С. 22.

6. Shapiro N.A., Kaplina Y.E. The theory of the new economic geography, place marketing and the definition of the competitive advantages of border territories [Текст] // News of science and education. 2014, № 16, p. 57 - 67.

7. Шапиро Н.А. Крупный город как ключ к познанию будущего национальной экономики [Текст] // В сборнике: Первый российский экономический конгресс Москва с 7 по 12 декабря 2009 года. Москва, 2009.

8. Шапиро Н.А. Теоретико - методологические аспекты исследования глобального и национального [Текст] // Философия хозяйства. 2004. №3. С.62 - 71.

9. Шапиро Н.А. Инновации и «налаженное общество», или Дж.М. Кейнс об участии государства в инновационном воспроизводстве [Текст] // Философия хозяйства. 2007. № 6 (54). С. 166 - 175.

10. Шапиро Н.А., Каплина Ю.Е., Николаева Е.А. Отражение крупного города в онтологическом контенте экономической теории. [Текст] // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия Экономика и экологический менеджмент. Санкт - Петербург, 2013. №2. С.38.

11. Яковлева А.В. Крупный город как особый объект теоретико - экономического анализа [Текст] // Экономические науки. 2013. № 102. С. 85 - 89.

12. Яковлева А.В., Каплина Ю.Е., Жебалова Е.А. Роль частичного аутсорсинга в развитии инновационной сферы крупного города [Текст] // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - СПб: ЗАО "Университетская книга", 2014. № 2(5).С. 351 - 353.

© Каплина Ю.Е., 2016

Кирова Т.А.

канд. экон. наук, доцент АГПУ,

Киров А.И.

бакалавр АГПУ

г. Армавир, РФ

РЕГИОНЫ - КЛЮЧЕВОЕ ЗВЕНО В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОСИСТЕМЫ

Инновации сегодня чрезвычайно популярная тема во всем мире. Никто не поспорит: за новыми технологиями будущее, - они способствуют экономическому росту и помогают сделать жизнь каждого человека лучше. Готовых решений того, как должно проходить научно - техническое развитие - как экономики, так и общества в целом - сегодня нет ни в России, ни в развитых странах. Каждый идет своим путем, и чтобы инновационное развитие было эффективным, очень важно взаимодействовать и обмениваться опытом.

Наблюдается множество факторов, влияющих на создание инвестиционной привлекательности территории, как экономического, социального, экологического, природного, так и политического характера. Индивидуальность каждой территории по-разному отражает влияние этих факторов на принятие решений о разработке и реализации инвестиционных проектов и программ комплексного социально - экономического развития города и региона его входящего. Важную роль в этом процессе принадлежит органам местного самоуправления.

Многоотраслевой характер экономики города Армавира, широкий ассортимент выпускаемой продукции крупными предприятиями города и монополизм по выпуску отдельной продукции на территории Краснодарского края позволяет Армавиру переносить кризис легче, чем другим муниципальным образованиям Краснодарского края.

У промышленного Армавира отсутствует региональный драйвер - сельское хозяйство, которое сейчас получает дополнительный импульс развития в рамках государственной поддержки импортозамещения. Но Армавир располагает большими мощностями по переработке всей сельхозпродукции, а также современными технологиями по производству машин и оборудования, транспортных средств, картона, электрооборудования.

Шесть крупных предприятий города Армавира названы министерством экономики системообразующими предприятиями Кубани, имеющими региональное значение и оказывающих существенное влияние на занятость населения и социальную стабильность Краснодарского края.

Те инвестиционные проекты, которые у нас были начаты, продолжают действовать. Это позволило привлечь 61,4 млн. рублей инвестиций в основной капитал, обеспечив 136 % роста 2015 году.

Определяющую роль в росте объемов промышленности сыграло производство товаров, направленных на конечного потребителя: кондитерских изделий 111,2 % , муки 108,6 % , а также бумаги и картона 119 % , в 6,4 раза возросли объемы производства строительных материалов, машин и оборудования 116,1 % , проводов и кабелей 167,6 % , военной техники.

Еще одна проблема — необходимость срочного импортозамещения. Предприятия сталкиваются с тем, что в стране просто нет аналогов тех или иных импортных товаров и деталей. Предприятия Армавира стараются все делать по мировым стандартам, чтобы и сейчас, и позже быть конкурентоспособными: железнодорожное оборудование, электрооборудование, транспортные средства, кабели, газовые котлы, продукты питания в широком ассортименте, станки, картон, резиновые изделия.

По данным таможенных органов Армавир импортирует 64 наименований товаров из стран зарубежья и направляет на экспорт 45 видов товаров. 43 хозяйствующих субъектов являются участниками внешнеэкономической деятельности.

Следует отметить, что эффективным направлением в принятии управленческих решениях является бенчмаркинг – это процесс нахождения и изучения самых лучших из известных методов ведения бизнеса.

Сегодня удачной формой активизации инвестиционной деятельности может стать организация сотрудничества крупных и малых фирм в реализации инвестиционного проекта, при содействии и помощи местных органов власти. В соответствии с франчайзным соглашением франчайзер - крупная родительская компания - обязуется оказать финансовую помощь на долевых началах с малой фирмой, снабжать ее сырьем, материалами, своими товарами, рекламными услугами, отработанной технологией бизнеса и предоставить ей торговую марку. При этом малая фирма (франчайзи) обязуется предоставить франчайзеру услуги в области менеджмента и маркетинга с учетом местных

условий и выплатить крупный первоначальный взнос, а затем отчислять определенные проценты от объема продаж.

Как отметил Владимир Путин, «мы считаем, что постепенно будем выходить все - таки на стабилизацию и на подъем экономики». При этом он обратил внимание на то, что "у нас сейчас наблюдается падение ВВП на 3,8 % , промышленного производства на 3,3 % , выросла инфляция до 12,7 % ". В то же время, по его словам, сохраняется положительный баланс внешней торговли, и у нас впервые за многие годы значительно вырос объем экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью. [3, 2].

Цель государственной программы Краснодарского края «Социально экономическое и инновационное развитие краснодарского края», которая вступила в силу 1.01.2016 года, заключается в обеспечении сбалансированного комплексного и устойчивого инновационного развития. Для этого необходимо решать следующие задачи: формирование экономической инвестиционной привлекательности, развитие малого и среднего предпринимательства, повышение уровня комплексного обеспечения муниципальных образований края общественной инфраструктуры. Целевые показатели государственной программы в обязательном порядке включают долю продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте, объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования, а также прирост оборота розничной торговли. [4, 1].

Итак, системная и активная деятельность органов власти, направленная на создание благоприятных условий для инвестиционной деятельности, использование прогрессивных форм мобилизации ресурсов, диверсификация российской экономики будет способствовать созданию благоприятных условий для взаимодействия науки и бизнеса, а также внедрению инновационных технологий в производство России.

Список используемой литературы:

1. <http://www.newsru.com/russia/11jan2016/putin.html>
2. <http://www.kpe.ru/sobytiya-i-mneniya/ocenka-sostavlyayuschih-jizni-obshchestva/ekonomika/6190-ots-01-2016>
3. <http://kremlin.ru> 2016
4. <http://economy.krasnodar.ru>

© Кирова Т.А., 2016

© Киров А.И., 2016

Концова И.М.,

студентка 4 курса экономического факультета

ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П.Огарева»,

г. Саранск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Бюджетное учреждение – организация, созданная органами государственной власти Российской Федерации, субъектов РФ, а также органами местного самоуправления для осуществления управленческих, социально - культурных, научно - технических или иных

функций некоммерческого характера и финансируемая из соответствующего бюджета государственного внебюджетного фонда на основе сметы доходов и расходов [5, с. 238].

Финансы, выделяемые бюджетным учреждениям, ориентированным на решение социальных задач населения (в области здравоохранения, образования, науки, культуры и т.д.) занимают особое место в финансовой системе страны. Первое, что их отличает, – это остаточный принцип выделения бюджетных средств на эти цели. Вторая их отличительная черта – отсутствие самостоятельности у бюджетных учреждений в расходовании средств. Благодаря этому бюджетные учреждения находятся в абсолютной зависимости от централизованного финансирования и вышестоящих органов власти.

Для расчета должностных окладов работников бюджетной сферы применяется базовая единица, которая представляет собой гарантированную часть заработной платы, устанавливаемую законом в бюджете на очередной финансовый год и используемую для расчета должностных окладов и тарифных ставок работников бюджетных учреждений. Базовая единица имеет ключевое значение при организации заработной платы бюджетников.

При определении величины базовой единицы учитывается прогнозное значение индекса потребительских цен (ИПЦ), которое, как правило, отстает от реального уровня на 3 - 4 пункта. Кроме того, темпы роста прожиточного минимума обычно опережают ИПЦ [6, с.316].

Базовая единица не является минимальной зарплатой в бюджетной сфере и ориентирована на величину прожиточного минимума трудоспособного населения с временным лагом в один год. Задача базовой единицы – сформировать часть бюджета, которая будет выделена на оплату труда работников бюджетной сферы с учетом повышения заработной платы с тем, чтобы по мере роста потребительских цен сохранилась ее покупательная способность.

В отдельных бюджетных видах экономической деятельности есть свои особенности систем оплаты труда, но базовая единица для всех расчетов одна.

В соответствии со ст. 135 ТК РФ Российская трехсторонняя комиссия по регулированию социально - трудовых отношений ежегодно разрабатывает единые рекомендации по установлению на федеральном, региональном и местном уровнях систем оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений. Указанные рекомендации учитываются правительством РФ, органами исполнительной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления при определении объемов финансового обеспечения деятельности государственных и муниципальных учреждений, в том числе в сфере образования, науки, культуры, здравоохранения [3].

Решением Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально - трудовых отношений от 25.12.2015 (протокол № 12) были утверждены «Единые рекомендации по установлению на федеральном, региональном и местном уровнях систем оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений на 2016 год».

Рекомендации включают в себя 11 разделов, которые затрагивают:

- перечень норм и условий оплаты труда, обязательных для применения на территории РФ;
- системы оплаты труда в государственных и муниципальных учреждениях;
- порядок формирования фондов оплаты труда с учетом заработной платы руководителей, заместителей и главных бухгалтеров;
- особенности формирования систем оплаты труда работников образовательных, медицинских, культурных муниципальных учреждений.

Главное нововведение Единых рекомендаций на 2016 год касается положения о направлении проектов НПА по вопросам оплаты труда работников соответствующим профильным профсоюзам (объединениям профсоюзов) федеральными и региональными органами государственной власти, а также органами местного самоуправления, принимающими указанные акты. Заключения профсоюзов должны учитываться в обязательном порядке при утверждении окончательной редакции указанных НПА [4].

В соответствии с внесенными изменениями на работодателей госсектора накладывается новый запрет: теперь они не имеют права установить понижающие коэффициенты в отношении работников, не имеющих высшего образования и принятых на должности, требующие такого образования. При этом сохранился похожий запрет, который действовал в прошлом году. Он состоит в том, что вводятся повышающие коэффициенты для работников со средним или высшим образованием, занимающих должности, не требующие такой подготовки.

В остальном принципиальных различий в Единых рекомендациях на 2016 год по сравнению с аналогичным документом прошлого года не наблюдается. Так, работодателям публичного сектора по-прежнему рекомендуется установление предельного соотношения средней заработной платы руководителей и работников. Такое соотношение (без учета руководителя, заместителей руководителя и главного бухгалтера) должно быть кратно числам от одного до восьми.

А должностные оклады заместителей руководителей муниципальных учреждений и главных бухгалтеров рекомендуется устанавливать на 10 - 30 % ниже должностных окладов руководителей этих учреждений.

Единые рекомендации на 2016 год содержат основные принципы, по которым следует формировать систему оплаты труда на всех уровнях бюджета:

- заработная плата каждого работника должна зависеть от его квалификации, сложности и объема выполняемой работы, от качества полученного результата труда, при этом размер зарплаты не должен иметь максимальную границу;
- равноценный труд должен оплачиваться одинаково. Такой принцип следует учитывать при установлении размеров тарифных ставок, окладов, выплате различных премий и компенсаций. Данное правило должно распространяться на всех работников, оплата должна быть объективна в зависимости от деловых качеств сотрудников. Не допускаются какие-либо личные предпочтения и исключения из правил;
- повышение уровня оплаты труда и предоставление гарантий согласно ТК РФ.

Как и в предыдущем варианте Единых рекомендаций, при определении уровня заработной платы руководителям организаций бюджетной сферы следует руководствоваться МРОТ, размерами районных коэффициентов, размерами и условиями установления повышенной оплаты труда работников, занятых с вредными или опасными условиями труда и так далее.

Таким образом, оплата труда в бюджетной сфере имеет свои отличительные особенности. Ежегодно разрабатываются единые рекомендации по установлению систем оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений. Рекомендации, разработанные на 2016 год, в целом сходны с аналогичным документом прошлого года, но имеется ряд особенностей.

Список использованной литературы:

1. Акашева В.В., Левушкина Н.В. Нормативно - правовое регулирование и оценка новых систем оплаты труда в бюджетных учреждениях. Молодой ученый, №10. 2013. – 387 с.;

2. Акашева В.В., Мамонова Д.В. Особенности системы налогообложения бюджетных организаций и пути ее совершенствования. Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. №6. 2013. – 187 с.

3. ГАРАНТ.РУ Информационно - правовой портал [Электронный ресурс]: Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197 - ФЗ (ред. от 30.12.2015). – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12125268/21>;

4. ГАРАНТ.РУ Информационно - правовой портал [Электронный ресурс]: Утверждены единые рекомендации для работодателей госсектора по установлению систем оплаты труда на 2016 год. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/news/688905/#ixzz415QUtTg>;

5. Горелов Н. А. Оплата труда персонала: методология и расчеты : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Горелов. – М. : Издательство Юрайт, 2016. – 412 с. – Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс;

6. Жуклинец, И. И. Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях : учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры / И. И. Жуклинец. – М. : Юрайт, 2015. – 504 с.;

7. Полещук, Т. А. Бухгалтерский учет в бюджетных организациях : учеб. пособие / Т. А. Полещук, О. В. Митина. – М. : Вузовский учебник : ИНФРА - М, 2013. – 151 с.

© Концова И.М., 2016

Паевская А.А.,
студентка 2 курса
факультета экономики и управления
Южный институт менеджмента,
г. Краснодар, Российская Федерация

Короткова А.Н.,
студентка 2 курса
факультета экономики и управления
Южный институт менеджмента,
г. Краснодар, Российская Федерация

Власенко В.Е.,
студентка 2 курса
факультета экономики и управления
Южный институт менеджмента,
г. Краснодар, Российская Федерация

АУТСОРСИНГ ПЕРСОНАЛА В УПРАВЛЕНИИ КОМПАНИЕЙ

В условиях жесткой конкуренции бизнес все больше зависит от эффективного управления человеческими ресурсами, работа с такими ресурсами требует большого запаса знаний и опыта. Во всех организациях имеются непрофильные службы. Но не всегда можно решить какие - либо вопросы из - за рутинной работы менеджера. Аутсорсинговые компании приходят менеджерам на помощь в этом вопросе. Как следствие, происходит

рост популярности аутсорсинга вообще, и аутсорсинг в управлении персоналом в частности.

Аутсорсинг управления персоналом освобождает руководителя, управляющего или менеджера на предприятии от необходимости содержать в своем штате дорогостоящих специалистов, и позволяет получить в свое распоряжение высококвалифицированных работников на определенный период времени. Такой подход позволяет компании - заказчику не только снизить затраты на содержание штатного сотрудника, но и избежать дополнительные риски и юридической ответственности.

Представление о том, что аутсорсинг предназначен только для крупных, или, наоборот, для мелких компаний - это всего лишь ошибочное мнение. Аутсорсинг для управления персоналом очень удобен и выгоден, разница лишь в объеме передаваемых функций, и целях аутсорсинга.

Небольшие фирмы отдадут на аутсорсинг в основном кадровое делопроизводство и расчеты, подбор персонала и его переобучение. Здесь основная идея аутсорсинга персонала - невозможность содержать в штате необходимых узких специалистов.

В крупных компаниях управления HR включают в себя отделы подбора персонала, отдел мотивации, отдел обучения и развития. Расчет заработной платы и отчислений обычно входит в функционал бухгалтерии (где также это выводится в отдельный сектор).

В России понятие аутсорсинг уже не новое и современные менеджеры давно знают, какую выгоду можно получить, отдав второстепенные функции компании, отличающейся профессионализмом своего дела.

Не зависимо малая или крупная компания менеджеры, сотрудники отдела кадров или бухгалтера могут тратить около 60 % своего времени на рутинную работу, такую как, расчет заработной платы, подбор кадров и т.д. В случае аутсорсинга, выполнения этой работы специалистами компании – поставщика услуг, персонал отдела кадров сможет выполнять свои непосредственные функции для успешной реализации поставленных задач и целей.

Отдел кадров играет немаловажную роль в процессе формирования конкурентных преимуществ предприятия. Ведь применение эффективных HR - стратегий позволяет изменить итоговые финансовые показатели фирмы.

Есть достаточное количество преимуществ в аутсорсинге для компаний и организаций, которые можно рассмотреть на элементарных примерах:

1) В период расширения компании руководитель может столкнуться с множеством трудно решаемых вопросов и проблем, при этом есть возможность их делегировать аутсорсинговой компании, так как поиск или переподготовка новых кадров отнимает время и может затормозить процесс расширения организации.

2) Самая элементарная ситуация - когда один сотрудник выполняет определенный функционал, но обстоятельства могут сложиться так, что работнику необходимо уйти в отпуск или на больничный, тогда аутсорсинговая компания находит замену на период отсутствия этого сотрудника, а сам руководитель занимается своими прямыми обязанностями не отвлекаясь на такие вопросы.

3) Если необходимо увеличить количество персонала на временные проекты или задачи. Например, для проведения промо - акций или выполнения строительных работ. Организации гораздо проще и выгоднее привлечь персонал по схеме аутсорсинга и

проконтролировать весь ход работ данного персонала, чем привлекать дополнительно компанию по подряду.

Рассмотрим опасности, которые таит в себе кадровый аутсорсинг HR - функций:

- срочный поиск партнеров, которые смогут выполнять функции по управлению персоналом, в случае отказа аутсорсера выполнять свои обязательства;
- частичная потеря контроля над делегированными бизнес - процессами;
- снижение качества оказания услуг в области управления персоналом из - за недобросовестности аутсорсера;
- утечка конфиденциальной информации о деятельности предприятия.

Услуги по подбору и управлению персоналом, которые предоставляет аутсорсинговая компания, помогут вам избежать таких трудоемких и дорогостоящих функций, как результативный подбор и обучение персонала. Особенно актуальны услуги аутсорсинга персонала в кризисное и посткризисное время.

Современные рыночные отношения заставляют многие компании, предприятия и организации действовать беспощадно, так как конкуренты уже используют инновационные методы подбора персонала для расширения своего бизнеса.

Массовый аутсорсинг персонала позволит быстро организовать работу на строительном объекте или на производственной линии, единственный подбор сотрудников не только минимизирует ваши расходы и риски, но и поможет решить вопросы, связанные с делопроизводством предприятия.

Все это говорит о том, что к выбору аутсорсинговой компании необходимо подходить с полной ответственностью и серьезностью. В кадровом аутсорсинге персонала важен накопленный опыт работы, количество нестандартных ситуаций, с которыми приходилось сталкиваться специалистам фирмы. Значительным показателем при выборе компании будет являться длительность работы в своем деле и репутация. Помимо этого, следует обратить внимание на страховку профессиональной ответственности, которую имеет любая серьезная аутсорсинговая компания. Важно изучить страховые обязательства - серьезный ли партнер - страховщик у провайдера и достаточна ли страховая сумма.

Таким образом, все выше упомянутое говорит о том, что в современном бизнесе для компаний аутсорсинг является неотъемлемой частью, который помогает в работе. С помощью него организация может увеличить свою работоспособность и укрепить себя с финансовой стороны.

Список использованной литературы:

1. Аверченков В.И., Ваинмаер Е.Е. Инновационный менеджмент. Флинта, 2011 г. 293 с.
2. Ефимова С. Аутсорсинг. – М.: Litres, 2015. - 277 с.
3. Синяев В.В. Маркетинг аутсорсинга – функция менеджмента современной компании. Монография. – М.: Дашков и К, 2015. - 208 с.
4. Одегов Ю.Г. Аутсорсинг в управлении персоналом. Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – М.: Юрайт, 2015. - 389 с.
5. Ткачева Е.Н., Болтава А.Л. ИТ - аутсорсинг / Социально - экономический ежегодник. – Краснодар: издательство Южного института менеджмента, 2010 – С. 134 - 140.

6. Ткачева Е.Н., Болтава А.Л. Оценка эффективности использования частично виртуальных организаций (аутсорсинговых компаний) в экономической системе Краснодарского края // Бизнес в законе. – М., 2010. – № 3. – С. 324 - 328.

7. Ткачева Е.Н. Особенности управления знаниями в частично виртуальных организациях (аутсорсинговых компаниях) ЮФО / Управление социально - экономическими системами в условиях модернизации. Коллективная монография. – Ч. 2. – Саратов: изд - во ЦПМ «Академия бизнеса», 2010. – С. 222 - 255.

© Паевская А.А., 2016

© Короткова А.Н., 2016

© Власенко В.Е., 2016

Кузнецов И. Д.

Аспирант

Кафедра мировой экономики

Государственный университет управления

г. Москва, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

Реализация программ SBA (Закон о малом бизнесе в Европе) поставила вопрос о роли и значении малого и среднего бизнеса в контексте социально - экономического развития на первый план повестки дня политиков в Европейском союзе. В тени глобального экономического кризиса, были изменены стратегии восстановления экономики государств - членов, что поспособствовало серьезной трансформации политики касающейся деятельности многих Малых и средних предприятий (МСП) и окружения, в котором МСП ведут свою деятельность. Также были выделены следующие основные факторы эффективности деятельности МСП – макроэкономические, структурные показатели и демография.

Макроэкономические факторы отражают общую экономическую обстановку, которая оказывает решающее значение на развитие новых малых предприятий. Они включают в себя те аспекты, которые прямо или косвенно влияют на валовой внутренний продукт (ВВП) и рост ВВП, например, спрос, связи между государствами - членами Европейского Союза (ЕС) и странами, не являющимися членами ЕС, но не ограничиваются ими. Эти факторы являются переменными, которые связаны с торговлей товарами и услугами, а также инвестиционным потенциалом национальных экономик.

Еще одна группа факторов, влияющих на производительность МСП, связана со структурными особенностями экономики. Они включают в себя отраслевую структуру экономики (т. е. концентрацию знаний и технологий в отраслях той или иной страны и распределение предприятий по размеру), степень финансирования и содействия развитию науки и техники со стороны государства, государственные и частные расходы на

исследования и развитие, а также инвестиции, как со стороны государства, так и частные, в инновационную деятельность [2, 245].

Наконец, присутствует множество микроэкономических факторов. Одним из таких факторов является демография бизнеса – постоянный процесс создания новых предприятий и выхода из рынка уже существующих. Этот процесс настолько сложный, сколько и разных аспектов экономики, поэтому социальная структура государства вступает в своеобразную игру.

Показатели роста занятости и выручки МСП, как показали исследования, сильно коррелированы друг с другом. Однако различные макроэкономические и структурные переменные влияют на рост прибыли и занятости на МСП по-разному.

Анализ зависимости между увеличением добавленной стоимости (в неизменных ценах), созданной МСП в течение 2010 - 2013гг. и макроэкономических переменных показал определенную связь между процентным изменением добавленной стоимости МСП по отношению к спросу и показателям кредитоспособности [3]. Связь между различными компонентами спроса – включая инвестиционный спрос и спрос на товары конечного потребления – и ростом добавленной стоимости, произведенной МСП фактически были позитивными – это указывает на явную положительную взаимосвязь между ростом инвестиций, потреблением и увеличением добавленной стоимости, которую производят МСП.

Торговля между странами ЕС в 2010 - 2013 гг. положительно влияла на рост выручки МСП. Это указывает на усиливающуюся и взаимовыгодную связь между Общим рынком и МСП в плане создания добавленной стоимости. В период между 2010 и 2013гг. интенсивность кредитования в экономике (чистая сумма предоставленных кредитов в ВВП) и рост выручки МСП также характеризовались усилением взаимосвязи, что является особенно значимым. Этот факт прямо указывает на важность финансирования МСП, как существенной составляющей их деятельности [3].

Корреляция между ростом выручки МСП и структурных показателей, особенно тех, которые касаются расходов на научно - исследовательские и опытно - конструкторские работы (НИОКР), также была положительной. Связь между ростом выручки МСП и общих расходов на НИОКР в экономике оказалась сильнее, чем рост подобных затраты всей отрасли бизнеса в целом. И это не удивительно – хотя МСП и не так вовлечены в НИОКР по сравнению с крупными предприятиями, как правило, в целом высокий уровень расходов на научные разработки со стороны университетов, государственных научных центров и предприятий увеличивает производительность МСП за счет обратного эффекта.

Рассмотрим влияние макроэкономических факторов на выручку МСП:

1) Прослеживается сильная зависимость между ростом выручки в секторе МСП и общим объемом государственной помощи финансовому сектору между 2010 и 2013 годами.

Так последствия кризиса финансового и банковского секторов оказали негативное влияние на реальный сектор экономики через рост политической неопределенности, а также через кредитное нормирование и снижение доступности инвестиционных финансов, о чем свидетельствуют финансовые и кредитные показатели в странах, особенно пострадавших от банковского кризиса, таких как Греция, Испания и Ирландия. Данная зависимость наиболее ярко прослеживалась в странах, которые испытали на себе

последствия финансового кризиса наиболее сильно, и чья финансовая и банковская системы нуждалась в серьезных финансовых вливаниях.

Общий объем государственной помощи, предоставленной финансовому сектору, включает в себя использованный объем предоставленной в финансовый сектор помощи для рекапитализации, выкупа обесцененных активов и гарантий для поддержки ликвидности.

Для повышения доступности финансовых ресурсов для МСП, многие государства - члены ЕС в настоящее время расширяют спектр альтернативных источников финансирования экономики, менее зависимых от банковского финансирования. Например, федеральное правительство Германии адаптировало второй и третий Акты Финансовой Стабилизации Рынка, чтобы предотвратить угрозы для финансовой системы. Это расширяет возможности предоставления гарантий по рефинансированию и прямой финансовой помощи банкам, например, до конца 2014 года. В то же время, Специальный Фонд по Стабилизации Финансового Рынка был тесно интегрирован с фондом реструктуризации с тем, чтобы облегчить нагрузку на налогоплательщиков. Эстонское правительство поддерживает компании финансируя их через KredEx, Enterprise Estonia и Эстонский Фонд Развития. Польша создала новый гарантийный фонд для МСП и создала новый растущий фонд финансирования совместно с Европейским Инвестиционным Фондом и BGK (Польский банк развития) для стимулирования инвестирования в венчурный капитал, частный акционерный капитал и мезанинное финансирование [4].

2) Высокие показатели роста выручки МСП напрямую связаны с высокими темпами роста прибыли крупных предприятий за тот же период.

Это факт подчеркивает важность взаимодействия между всеми бизнес единицами в современной экономике, где высокая производительность крупного бизнеса напрямую связана с соответствующей высокой производительностью малых и средних предприятий. Это тот случай, когда экономическая производительность крупных фирм воздействует на МСП по 2 ключевым каналам: 1) Экономические отношения между большими и малыми предприятиями в качестве субподрядчиков; 2) Сотрудничество с большими фирмами рассматривается как потенциальный стимулятор для увеличения занятости и доходов – это выливается в возникновение бизнес - среды в которой, работают как большие, так и малые предприятия. Оба эффекта являются крайне распространенными на локальном уровне и характеризуются сосредоточенностью крупных и малых предприятий [1, 2 - 4]. Во многих отраслях, таких как автомобилестроение, текстильная и телекоммуникационная промышленность, эффективность сотрудничества МСП и крупных фирм достигается путем создания плотной сети субподрядчиков.

3) Прослеживается сильная положительная взаимосвязь между долей расходов на инновации в ВВП в масштабах всей экономики в 2010 году и ростом реальной выручки МСП. Этот результат подтверждает важность инноваций и знаний как основного фактора экономического развития, а не только в рамках деятельности МСП.

4) Рост прибыли наукоемких МСП напрямую зависит от эффективности сектора малого и среднего бизнеса в целом.

Обширные исследования выявили сильную взаимосвязь между сектором наукоемких услуг и усилением шансов на развитие экономики, базирующейся на знаниях. К сектору предприятий, предоставляющих наукоемкие услуги, относятся предприятия, деятельность которых связана с предоставлением знаний технологий и навыков другим участникам

бизнес - процессов – инновационным компаниям, которыми являются преимущественно МСП. Как таковые, инновационные компании играют ключевую роль в качестве производителей и поставщиков новых знаний. Их активность усиливает проникновение инновационных процессов за пределы сферы услуг, особенно в обрабатывающую промышленность. В этом отношении инновационные предприятия начинают выступать в качестве мультипликатора экономического роста. The Innovation Union Scoreboard 2013 указывает на то, что в период между 2006 и 2013 гг. инновационная деятельность в основном велась за счет сотрудничества различных компаний с инновационными МСП [3].

5) Прослеживается выраженная положительная связь между ростом доли работников с квалификацией среднего и выше среднего уровня в передовых технических сферах и увеличением занятости в МСП. Несколько государств - членов ЕС стали инициаторами реформ в области профессионального образования и систем обучения, чтобы привить навыки молодым людям и обеспечить их компетенцию в соответствии с потребностями рынка труда, которые, возможно, способствовали развитию умений рабочей силы. Латвия и Польша, чтобы достичь положительных результатов, создали базис для высококвалифицированного профессионального обучения и двойной профессиональной подготовки, хотя процесс все еще находится на начальных этапах и потребует глубокого вовлечения социальных партнеров. Австрия и Польша стали инициаторами реформ, которые предназначены для увеличения эффективности их систем профессионального образования, с целью сократить отчисления и адаптировать их к нуждам рынка труда. Финляндия запустила проект, предлагающий каждому молодому человеку в возрасте до 25 лет (до 30 лет для выпускников) работу, стажировку, обучение без отрыва от работы, учебу, или периода реабилитации в течение 3 месяцев с момента получения статуса безработного [2].

Недостаток квалифицированных кадров может выступать в качестве серьезного препятствия в развитии малого и среднего бизнеса, учитывая относительно сильные позиции, которые имеют более крупные конкуренты на рынке труда. Особенно важным ресурсом для развития сектора МСП является наличие предпринимательских навыков, наряду с большим количеством высококвалифицированных людей, которые готовы и способны создавать свои собственные фирмы. Таким образом, профессиональное образование может быть основным элементом политики, которая направлена на содействие МСП и предпринимательства.

Европейские МСП серьезно отстают от крупных предприятий. Ожидания сроков восстановления экономик европейских стран также расходятся. Затянувшийся кризис затронул все сектора экономики, однако последствия не были распределены равномерно и тенденции этих последствий разнообразны среди государств - членов ЕС. МСП в странах с говорящими структурными показателями выдержали тяготы кризиса относительно лучше и, как ожидается, быстрее восстановятся по сравнению с другими группами стран. Страны, характеризующиеся относительно умеренными показателями, кризис затронул существеннее и соответственно МСП пострадали от него значительно сильнее. Для этих стран восстановление, как ожидается, будет протекать значительно сложнее [1]. Догоняющие страны претерпевают структурные и институциональные реформы, которые позволят вывести их экономику на стабильный и конкурентоспособный уровень бизнес – среды и поощрять более быстрый рост предприятий малого и среднего бизнеса.

Достиженные результаты в данных отраслях не должны давать никаких поводов для расслабленности: ключевая задача остается прежней – восстановление конкурентного европейского сектора МСП, который способен обеспечить рабочими местами 26 миллионов европейских безработных и миллионы молодых людей, которые не имеют возможностей для обучения и перед которыми все острее стоит угроза конкуренции с зарубежными трудовыми ресурсами.

Список использованной литературы:

1. Жук, А. Г. Государственная поддержка предприятий малого и среднего бизнеса в условиях кризиса / А. Г. Жук // Мировое и национальное хозяйство. М.:МГИМО. - №3 - 4(10 - 11), - 2009. - С. 1 - 5.
2. Садыкова, Л. Г. Особенности развития малого предпринимательства в зарубежных странах / Л. Г. Садыкова // Вопросы экономики и права. – 2011. - №12. – С. 242 - 248.
3. A recovery on the Horizon? – Annual Report on European SME's 2012 / 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://aei.pitt.edu/58189/1/annual-report-smes-2013_en.pdf (дата обращения: 14.01.2016).
4. Kushnir, K. Micro, Small, and Medium Enterprises Around the World: How Many Are There, and What Affects the Count? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/9ae1dd80495860d6a482b519583b6d16/MSME-CI-AnalysisNote.pdf?MOD=AJPERES> (дата обращения: 14.01.2016).

© Кузнецов И. Д., 2016

Кузнецова М.В.

факультет Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
Г. Краснодар, Российская Федерация

Захарян А.В.

к.э.н., доцент
факультет Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Кредитование населения является традиционным видом услуг, которые предоставляет банк. С каждым годом оно получает все наибольшее развитие и распространение. И хотя каждый из нас хотя бы раз в своей жизни сталкивался с таким понятием как «кредит», не все имеют верное представление о том, что это такое.

Кредит — это система экономических отношений в связи с передачей от одного собственника другому во временное пользование ценностей в любой форме (товарной, денежной, нематериальной) на условиях возвратности, срочности, платности[1]. То есть все переданные в долг средства (чаще всего в денежной форме) должны быть возвращены кредитору в строго установленный срок. За предоставление кредита кредитор получает заранее установленные проценты. Также обязательным условием является заключение кредитного соглашения – письменного договора, в котором оговариваются все условия

возвратности, срочности и платности. Несоблюдение письменной формы влечет недействительность кредитного договора.

Согласно ст. 819 ГК РФ по кредитному договору банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее [2].

Предоставление кредитов физическим лицам осуществляется в соответствии с действующим гражданским, банковским, валютным законодательством Российской Федерации, Гражданским кодексом Российской Федерации, Земельным кодексом Российской Федерации, Жилищным кодексом Российской Федерации, Семейным кодексом Российской Федерации, а также другими нормативными документами Банка России положениями банков, которое не противоречат действующему законодательству РФ и не противоречат вновь принятым нормативным актам[3].

Срок кредитования всегда устанавливается внутренними документами Банка, а срок пользования кредитом имеет нижний и верхних пределы, которые зависят от целей кредитования, а также от источников его погашения.

Процентная ставка по кредиту зависит от срока кредитования. Под сроком кредитования понимается срок по кредитному договору, то есть начиная с даты выдачи кредита по дату полного погашения кредита, которая будет установлена в договоре. Хотелось бы отметить, что под полным погашением кредита понимают сумму выданного кредита, начисленные проценты, возникшую неустойку и штрафы. Если срок кредитования маленький, то и процентная ставка будет невысокой. Но если срок кредитования велик, то ставка, соответственно, будет высокой.

За последние несколько лет отношение россиян к кредиту изменилось. По статистике, всего лишь 20 % опрошенных считает, что кредит – это хорошая возможность для приобретения желаемого. Большинство же не доверяет банкам и считает, что оформление кредита может неблагоприятно сказаться на их финансовом положении и привести к долгам, а также другим серьезным последствиям.

В 2012 году объем выданных кредитов физическим лицам увеличился на 43 % по сравнению с 2011 годом и составил 4 трлн рублей. На 1 мая 2015 года данный показатель составил не более 10,8 трлн рублей, что на 4, 42 % ниже, чем в начале года. Стоит отметить, что в кризисный 2009 год сокращение кредитного портфеля было на том же уровне и прекратилось лишь в марте 2010 года.

Статистика показала, что в 2015 году материальное положение россиян резко ухудшилось. По данным ВЦИОМ, около 30 % населения России денег хватает только на покрытие своих базовых потребностей. Доля россиян, которые тратят на погашение кредита более половины месячного дохода, достигла 17 % . Доверие населения к банкам заметно снизилось. Если в 2014 году доля россиян, доверяющих банкам, составляла 74 % , то в 2015 году этот показатель снизился до отметки в 56 % [6].

В последнее время темпы кредитования физических лиц замедлились, но просроченная задолженность, связанная, в основном, с нестабильной экономической ситуацией в стране, показывает существенный рост: с начала 2014 года она выросла на 78 % и достигла показателя в 780,6 млрд рублей[7].

По данным ЦБ РФ, объем просроченной кредитной задолженности физическими лицами в конце 2015 года составляет 756,14 млрд руб.[8]

Как мы видим, существует огромное множество причин, по которым россияне перестали брать кредиты: от глобальных (нестабильное состояние экономики страны), которые сложно решить в короткие сроки, до более простых, касающихся проблем доверия

граждан к банкам. И если для решения экономических проблем потребуется огромное количество времени и сил, то проблему доверия можно решить в короткие сроки. Для этого нужно уделить внимание ряду факторов, таких как культура обслуживания, то есть увеличение скорости обслуживания клиентов, отсутствие очередей, наличие подробных рекламно - информационных материалов по основным продуктам банка, удобство и близость офиса, приятная атмосфера; свобода клиентов в принятии решений и покупке тех или иных услуг; честность и открытость в предоставлении информации; разработка эффективных программ по подготовке персонала.

Несмотря на проблемы, сложившиеся в области кредитования, роль кредита все же трудно переоценить. И хотя большинство россиян все еще не в полной мере могут позволить себе воспользоваться преимуществами современных банковских продуктов, рынок кредитования в России имеет значительный потенциал для своего дальнейшего развития.

Список использованной литературы:

1. Финансовый мониторинг предприятий - заемщиков с целью определения возможности наступления их кризисного состояния. Захарян А.В. Вестник ИМСИТ. 2008. № 3 - 4. С. 4.

2. Гражданский Кодекс Российской Федерации, ч.2, § 2. Кредит

3. <http://www.e-romanova.com/> - бизнес - юрист

4. <http://www.evrokredit.lv/> - сайт о кредите

5. <https://ru.wikipedia.org/> - Википедия, свободная энциклопедия

6. <http://nacfin.ru/> - Национальное агентство финансовых исследований

7. <http://www.interfax.ru/> - международная информационная группа «Интерфакс»

© Захарян А.В., Кузнецова М.В., 2016

Кучинова Я.С.,

студентка 5 курса

факультета финансово - экономического

ФГБОУ ВПО Орловский государственный

институт экономики и торговли,

г. Орел, Российская Федерация

Боброва Е.А.,

К.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ФГБОУ ВПО Орловский государственный

институт экономики и торговли,

г. Орел, Российская Федерация

АНАЛИТИЧЕСКИЙ И СИНТЕТИЧЕСКИЙ УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

Одним из важнейших участков бухгалтерского учета является учет расчетных операций. В процессе осуществления своей деятельности организации вступают в хозяйственные связи и осуществляют расчеты с покупателями и заказчиками, с поставщиками и

подрядчиками, с учредителями, с работниками. В процессе осуществления хозяйственных операций возникает непрерывное возобновление многообразных расчетов, они могут быть и внешними, и внутренними, а организации могут выступать и в качестве продавцов, и в качестве покупателей. Хозяйственные связи - необходимое условие деятельности предприятий, так как они обеспечивают бесперебойность снабжения, непрерывность процесса производства и своевременность отгрузки и реализации продукции.

Актуальность темы не вызывает сомнения - учет расчетов с покупателями и заказчиками является важнейшим показателем хозяйственной деятельности организации, так как от него во многом зависит правильность расчета величины валового дохода от реализации, издержек обращения и суммы прибыли.

Оформляются и закрепляются хозяйственные связи договорами, согласно которым одно предприятие выступает поставщиком товарно - материальных ценностей, работ или услуг, а другое - их покупателем, потребителем, а значит, и плательщиком. Четкая организация расчетов оказывает непосредственное влияние на ускорение оборачиваемости оборотных средств и своевременное поступление денежных средств.

Основными задачами бухгалтерского учета текущих операций и расчетов являются: проверка правильности документального оформления и законности операций с денежными средствами, своевременное и полное отражение их в учете; обеспечение своевременности, полноты и правильности расчетов по всем видам платежей и поступлений, выявление дебиторской и кредиторской задолженностей, средств в расчетах в иностранной валюте своевременное выявление результатов инвентаризации денежных средств, документов и расчетов, обеспечение взыскания дебиторской и погашение кредиторской задолженностей и ссуд кредитных учреждений в установленные сроки; обеспечение сохранности денежных средств, документов в кассе и других местах их выдачи, бесперебойное удовлетворение денежной наличностью всех неотложных нужд предприятия, где по условиям расчетов или, исходя из характера деятельности она необходима; изыскание возможности наиболее рационального вложения свободных денежных средств как источника финансовых инвестиций, приносящих доход.

Организации, осуществляя финансово - хозяйственную деятельность, используют расчетные отношения, показывающие взаимосвязанные обязательства, возникающие в ходе поставки товарных и материальных ценностей, выполнения работ и оказания услуг.

Все операции по перемещению наличных денежных средств, а именно финансирование, получение и выдача авансов, кредитов, конвертация, а также платежи осуществляются посредством расчетов. К примеру, уплата налогов и перечисление других обязательных платежей, которые направляются на счета казначейства, а с данных счетов собранные в бюджете финансовые ресурсы направляются на счета органов государства и учреждений муниципалитета, органов исполнительной власти и другие счета. Данная схема отражает циклы отдельных расчетных операций.

Для осуществления платежей за товарные и материальные ценности, оказанные услуги и выполненные работы необходимы расчетные обязательства, которые выступают в роли инструмента надлежащего оформления операций по перечислению денег от должника к кредитору.

Представленные приемы имеют два общих момента, а именно:

- 1) расчеты, осуществляемые исключительно по гражданско - правовым обязательствам;
- 2) расчеты, осуществляемые в рамках денежных обязательств.

Подходы имеют определенные различия, так первый подход к расчетам основан на том, что расчеты не являются только платежами, а включают в себя еще и расчеты по займам и кредитам, согласно второму подходу расчеты выступают исключительно в роли платежей.

Факты перемещения денежных средств, изменение финансов все это является расчетами или расчетными операциями. Экономическая суть, которых состоит в перераспределении денег между участниками финансово - хозяйственных отношений. Основная полезная социальная функция денег заключается в расчетах, они выступают в роли средств платежа.

Для укрепления дисциплины по договорам и расчетам, своевременному выполнению обязательств по отгрузке продукции товаров, работ и услуг в необходимом ассортименте и качестве, для роста ответственности за надлежащее исполнение платежной дисциплины, уменьшения дебиторской и кредиторской задолженностей, ускорения оборачиваемости оборотных средств организации, следствием чего является улучшение и оздоровление финансового состояния предприятия, нужно правильно организовывать расчетные операции. По составу операций расчеты подразделяются на два вида:

— расчеты за товарные операции, имеют место, когда происходит поставка готовой продукции или приобретается имущество;

— расчеты за нетоварные операции, имеют место, организация направляет или получает денежные средства в операциях по уплате задолженностей перед работниками организации, бюджетом и внебюджетными фондами, банком. Элементы, составляющие расчетные отношения представлены на рисунке 1.

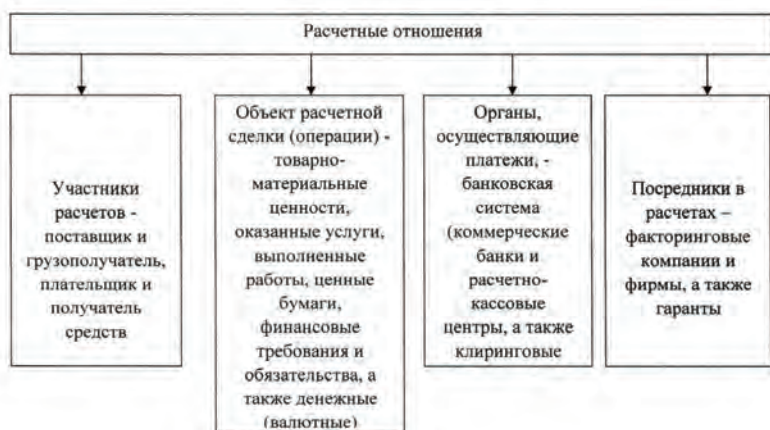


Рисунок 1 – Элементы расчетных отношений

К основным задачам организации учета расчетных операций относятся:

— документальное оформление операций и расчеты должно быть правильным, точным и своевременным;

— контроль за правильными и своевременными расчетами с бюджетом, банком, персоналом;

—организация четкого контроля за выполнением договорных обязательств перед покупателями и поставщиками в части форм расчетов;

—организация своевременной и полной инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженностей для выявления и исключения ее просрочки.

В ходе деятельности у организаций возникает задолженность, которая в подразделяется на дебиторскую и кредиторскую, в зависимости от того, какой субъект отношений является должником. Кредиторская задолженность - долги организации перед другими лицами (организациями, предпринимателями, работниками, физическими лицами), отражаемые в бухгалтерском учете в качестве обязательства организации. В процессе экономической деятельности наиболее распространен следующий вид кредиторской задолженности, а именно задолженность перед поставщиками и подрядчиками.

Дебиторская задолженность – долги покупателей, заказчиков, заемщиков, подотчетных лиц и т.д., которые планируются получить в определенный период времени. К дебиторской задолженности относятся также авансы за материальные ценности, которые перечислены поставщикам и подрядчикам в счет предстоящей поставки.

Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» обобщает данные о расчетных операциях с лицами, осуществляющими покупку продукции и заказы работ и услуг. После предъявления расчетных документов по данному счету на сумму, указанную в документах, делается проводка по дебету, и проводка по кредиту счетов 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы». Поводки по кредиту делаются по счету 62 в корреспонденции со счетами, отражения денежных средств, которые дебетуются на суммы, поступивших платежей. При получении оплаты, в качестве авансовых платежей необходимо учитывать данные суммы отдельно. Аналитика по счету 62 производится отдельно по счетам, а при осуществлении плановых расчетных операций, аналитика ведется по конкретным Покупателям и Заказчикам.

Для предоставления нужной информации о Покупателях и Заказчиках по документам расчетов, до наступления даты платежа, по лицам, не оплатившим товары, работы и услуги, полученным предоплатам, векселям, без наступления даты платежей, векселям, которые учтены (дисконтированы) в банках, векселям, поступление денежных средств по которым просрочено.

При сборе общей информации по группе связанных организаций для составления по результатам деятельности последних сводной бухгалтерской отчетности учет расчетных операций на счете 62 ведется отдельно по каждому Покупателю и Заказчику. Счет 62 обобщает важную информацию о долгах покупателей и заказчиков за товары, работы и услуги. ПБУ 1 / 2008 устанавливает необходимость фиксации всех действий по реализации в момент осуществления отгрузки, следовательно факт отгрузки продукции отражается в не зависимости от факта получения или передачи денежных средств. В данном случае идет речь о фиксации операции по отгрузке продукции нижеуказанной проводкой:

Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кредит 90.1 «Выручка»

Момент возникновения обязательств покупателей и заказчиков должен быть отражен в бухгалтерском учете. Условия договора между контрагентами должны определять момент перехода права собственности на материальные ценности, исходя из этого, можно рассуждать о двух вариантах отражения в учете бухгалтерии долгов дебиторов.

По первому варианту, если согласно условиям договора право собственности на товар переходит к покупателю в том момент, когда поставщик выполнил отгрузку, поставку продукции товара, оказал услуги, выполнил работы. Данный вариант предусматривает обоюдное возникновение обязательств как у покупателя так и продавца, происходит переход права собственности, на счета бухгалтерского учета выручки отражаются операции по реализации.

Для отражения выручки от реализации по пункту 12 положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9 / 99 необходимо выполнение определенных условий:

—Для получения выручки организации необходимо заключить договор и подтвердить данное право иным другим способом;

—сумму выручки может достоверно определить;

—организация уверена, что осуществление определенных действий выгодно, данная определенность может быть достигнута при получении в текущем периоде в чет оплаты активов или точном получении активов в будущем;

— Организация имеет право быть собственником товара, владеть, пользоваться и распоряжаться им, если организация выполняет работы, оказывает услуги, то данное право заключается в их принятии и оказании;

—организация может точно определить сумму затрат в настоящем и будущем, которые она понесет для выполнения работ, услуг, производства и реализации;

Чтобы отразить выручку от реализации необходимо выполнение всех условий одновременно. При не выполнении одного из приведенных в ПБУ условий, работники бухгалтерской службы при ведении учета поступления денежных средств и иных активов должны отразить их в качестве задолженности кредиторам, а не признавать факт погашения задолженности дебиторам.

Исходя из вышеприведенных аргументов можно утверждать, что задолженность дебиторов формируется в момент отражения сведений выручке от реализации продукции, товаров, работ и услуг, при выполнении

Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кредит 90 «Продажи»

Согласно писем Минфина России от 1 марта 2012 г. № 03 - 07 - 08 / 55, от 13 января 2012 г. № 03 - 07 - 11 / 08, ФНС России от 28 февраля 2006 г. № ММ - 6 - 03 / 202 сумму НДС, которую начисляют по установленной ставке при получении документов содержащих операции о проведении авансовых платежей необходимо отразить проводкой:

Дебет счета 62 «Расчеты по авансам полученным» (62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» субсчет «Авансы полученные»)

Кредит счета 68 «Расчеты с бюджетом».

В момент отгрузки продукции, выполнения работ, оказания услуг бухгалтер должен произвести операцию на сумму ранее начисленного налога на добавленную стоимость, осуществив обратную запись:

Дебет счета 68 «Расчеты с бюджетом»

Кредит счета 62 «Расчеты по авансам полученным» (62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» субсчет «Авансы полученные»).

При применении вышеизложенного порядка учета преимуществом является четкое определение источника начисленного НДС, подлежащего перечислению в бюджет, также

можно говорить и о недостатке, которым является искажение сведения о размерах авансовых платежей, которые были получены организациями от покупателей и заказчиков.

Если бухгалтерией организации необоснованно занижаются обязательства по авансовым платежам, полученным от покупателей и заказчиков на сумму налога на добавленную стоимость, существует вариант покрытия расходов по перечислению в бюджет сумм налога на добавленную стоимость прибылью, оставшейся в распоряжении организации. Данный вариант будет отражен в момент отгрузки на сумму НДС с полученных авансовых платежей корректировкой:

Дебет счета 81 «Использование прибыли» (91.2 «Прочие доходы и расходы» субсчет «Прочие расходы»)

Кредит счета 68 «Расчеты с бюджетом».

Данная технология бухгалтерского учета направлена на приведение в соответствие оценки обязательств перед покупателем по полученным авансовым платежам, но она не решает проблемы нахождения источника для покрытия расходов на оплату налога, организация покрывает вышеуказанные расходы за счет собственных источников средств [2, с. 142].

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что одним из важнейших участков бухгалтерского учета является учет расчетных операций. Учет расчетов с покупателями и заказчиками является важнейшим показателем хозяйственной деятельности организации, так как от него во многом зависит правильность расчета величины валового дохода от реализации, издержек обращения а, следовательно, и суммы прибыли. Сомнительная дебиторская задолженность свидетельствуют о нарушениях клиентами финансовой и платежной дисциплины, что требует незамедлительного принятия соответствующих мер для устранения негативных последствий. Своевременное принятие этих мер, возможно, только при осуществлении со стороны предприятия систематического контроля.

Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность предприятий в выработке и принятии управленческих решений по обеспечении эффективности расчетов с дебиторами. Увеличение или снижение дебиторской задолженности приводят к изменению финансового положения предприятия. Так, значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской может привести к так называемому техническому банкротству. Это связано со значительным отвлечением средств предприятия из оборота и невозможностью гасить вовремя задолженность перед кредиторами. На основании этого необходимо проводить мониторинг и анализ состояния расчетов. Для проведения анализа используются данные бухгалтерского учета и отчетности, поэтому немаловажную роль играет правильная организация на предприятии бухгалтерского учета расчетных операций, которая требует своевременного и полного отражения хозяйственных операций по расчетам в первичных документах и учетных регистрах.

Список использованной литературы

1. Боброва, Е.А. Методика планирования управления затратами предприятий [Текст] / Е.А. Боброва // Вестник ОрелГИЭТ. - 2014. - №3(29). - С. 75 - 79.

2. Боброва, Е.А. Система управленческого учета в управлении себестоимостью продукции промышленных предприятий [Текст] / Е.А. Боброва, Н.А. Лытнева // Вестник ОрелГИЭТ. - 2013. - № 3 (25). - С. 100 - 105.

3. Боброва, Е.А. Учет аренды в России по международным стандартам финансовой отчетности [Текст] / Е.А. Боброва // Международный бухгалтерский учет. - 2007. - № 3. - С. 20 - 23.

4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебник / Н. П. Кондраков. - М.: ИНФРА - М, 2013. - 681 с.

5. Сапожникова Н. Г. Бухгалтерский учет: Учебник / Н. Г. Сапожникова. - М.: КноРус, 2013. - 456 с.

6. Погорелова М.Я. Бухгалтерский (финансовый) учет: Теория и практика: Учебное пособие / Погорелова М.Я. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА - М, 2015. - 331 с

© Кучинова Я. С., 2016

© Боброва Е.А., 2016

Фатеева С. В.

Д.ф.н., к.э.н., профессор кафедры «Экономика и менеджмент»
ИСОиП филиал ДГТУ в г.Шахты, Российская Федерация

Ланг А.П.

Магистрант экономического факультета
ИСОиП филиал ДГТУ в г. Шахты, Российская Федерация

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ Г. ШАХТЫ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В современных условиях хозяйствования экономическое состояние муниципальных образований нашей страны во многом определяется умением и возможностями местных органов власти находить и применять на практике новые, нетрадиционные технологии управления инвестиционной привлекательностью. В условиях сложившегося кризиса в силу ограниченности финансовых средств ни федеральный бюджет, ни региональные органы власти не в состоянии полностью обеспечить потребности муниципальных образований для реализации основных программ социально - экономического развития. В связи с чем муниципальные органы власти должны сосредоточить внимание на основные резервы, имеющиеся в их распоряжении: земля, недвижимость, хозяйствующие субъекты. В связи с чем сущность местной инвестиционной политики сводится к целенаправленной научно обоснованной деятельности органов местного самоуправления по привлечению и эффективному использованию различного рода инвестиционных ресурсов для решения проблем социально - экономического развития муниципального образования в долгосрочной перспективе, направленной на улучшение качества и уровня жизни населения, образующего местное сообщество.

Обратимся к данным, полученным в ходе проведенного исследования, по муниципальному образованию г. Шахты Ростовской области. Город Шахты является

третьим по величине проживающего на его территории населения Ростовской области. За время экономических реформ и всех имевших место кризисов в стране город попал в состав пост депрессивных территорий, на которых были реализованы различные программы государственной поддержки. В настоящее время на его территории проживает чуть более 267,0 тыс. человек, трудоспособная часть которых задействованы как на крупных предприятиях города, так и малых. Основными направлениями инвестиций за период 2013 - 2015 годы выступали объекты социальной сферы, жилищного строительства, коммунального хозяйства. Основные объемы инвестиций сконцентрировались в величине капитальных вложений крупных и средних предприятий и объемах средств, затраченных на индивидуальное жилищное строительство, т.к. они составляют наибольшие доли в структуре инвестиций в основной капитал по полному кругу предприятий и организаций. Объем инвестиций в основной капитал в 2013 году составляет 3980,28 млн.руб., индекс физического объема 108,23 % к предыдущему году. В 2013 году крупными и средними предприятиями было освоено 1775,16 млн.руб., или 147,04 % к предыдущему году в сопоставимых ценах. В связи с модернизацией торговых организаций, основную долю в объеме инвестиций крупных и средних предприятий стали капитальные вложения по виду деятельности «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» (113,36 млн. руб., индекс физического объема 125,33 %). Так же в городе было завершено строительство ООО «Ресторан «Макдональдс» по виду деятельности «Гостиницы и рестораны», инвестиции составили 71,31 млн. руб.

Субъектами малого предпринимательства в 2013 году освоено 142,32 млн.руб., прирост составил 148,4 % , что обусловлено некоторым ростом инвестиционной активности в данном сегменте экономики. Объем капитальных вложений населения в индивидуальное жилищное строительство в 2013 году составил 1778,44 млн. руб., индекс физического объема 184,94 % , что объясняется повышением вложений денежных накоплений населения в улучшение жилищных условий. Капитальные вложения по неформальной экономической деятельности согласно статистических данных составили 461,04 млн.руб., прирост 91,21 % в сопоставимых ценах.

2014 год ознаменовался следующими показателями: объем инвестиций в основной капитал составил 5544,9 млн.руб., прирост 134,85 % к предыдущему году. Крупными и средними предприятиями в 2014 году было освоено 3472,59 млн.руб., или 176,89 % к предыдущему году в сопоставимых ценах. Увеличение показателя обусловлено тем, что в 2014 году ООО «БТК Текстиль» освоено 1013,83 млн.руб. Кроме того, ООО «ВОТЕРФОЛ - ПРО» планировалось освоить 500,0 млн.руб., но с начала года было освоено свыше 725,73 млн.руб., что на 45 % превышает плановый показатель. В 2014 г. были завершены проекты: «Строительство завода по производству нетканого полотна типа «спанлейс» ООО «Авангард РНД». Введена линия нетканого полотна, обеспечивающая продукцией Юг России. Фактически освоено 40,0 млн. руб.; «Запуск швейного производства», исполнитель проекта ОАО «БТК групп», единственный поставщик вещевого имущества для Вооруженных сил РФ. На территории г.Шахты реализуется проект по запуску производства высокотехнологичных тканей из синтетических волокон ООО «БТК Текстиль», с заявленным освоением инвестиций в размере 900,0 млн.руб. Но уже в 2014г. было освоено 1013,83 млн.руб., в 2015 г. предприятие данный показатель составил 900,0

млн.руб. Запуск проекта был запланирован на конец 2015г., но на данный момент окончательно не запущен. Инвестиционный проект направлен на развитие отечественной текстильной промышленности и создания полного цикла производства высокотехнологичных тканей из синтетических волокон. Также продолжается строительство жилого района «Олимпийский». Инициатором проекта выступает Администрация г.Шахты. Период реализации проекта 2013 - 2027 гг. По предварительным данным стоимость проекта 32451,0 млн. руб. На территории города в рамках перспективных проектов так же запланировано:

- «Строительство завода по производству тепло, - звукоизоляционных материалов (первая очередь)», исполнитель проекта ООО «ИнвестПромСтрой» Входит в Перечень «100 Губернаторских инвестиционных проектов». Объем инвестиций 1523 млн.руб, 100 рабочих мест. В связи с непрогнозируемым ростом валют и увеличением стоимости проекта, а также режимом санкций против Российской Федерации, произведен перенос даты запуска проекта. Закачивается расчет нового бизнес - плана завода и ведутся переговоры с поставщиками оборудования.

- «Строительство прокатного завода по производству стальных труб» ООО Завод «Техмаш». Объем инвестиций 400 млн.руб, 100 рабочих мест. Идет формирование земельного участка по ул. Наклонная, выполняется проектирование, составление необходимой документации.

- «Строительство цеха по изготовлению металлоконструкций ООО «Донстройтехсервис». Объем инвестиций 10 млн.руб, 30 рабочих мест.

С целью создания благоприятных условий развития предпринимательской деятельности, привлечения инвестиций и повышения конкурентоспособности территории принимаются следующие меры:

1. Предприятиям предоставляется льгота в размере 50 % от суммы земельного налога. Обязательным условием предоставления льготы является реализация инвестиционного проекта.

2. В 2014г. сроки оформления разрешительной документации по предоставлению земельных участков для осуществления коммерческой деятельности, сокращены до 99 дней. Осуществляется индивидуальное сопровождение заявителей, проводятся консультации по вопросу оформления документов.

3. Размещены баннеры вдоль трассы М - 4, а также на въезде в город размещены рекламные конструкции с информацией о городе

4. Ведется периодическое обновление новостной информации сайта [www.donbass - next.ru.](http://www.donbass-next.ru), на котором представлена информация об инвестиционном потенциале г. Шахты.

5. Актуализируется Реестр инвестиционных площадок г. Шахты, который размещен на сайте Администрации г. Шахты [shakhty - gorod.ru.](http://shakhty-gorod.ru)

6. Инвесторам, заинтересованным в ведении бизнеса на территории г. Шахты, предлагается презентационный материал, а также выезд на инвестиционную площадку.

7. Сформированы 40 паспортов инвестиционных площадок.

8. Разработан презентационный материал об инвестиционном потенциале города. Презентация размещена на Официальном сайте Администрации г. Шахты в разделе «Предпринимателю и инвестору» ([http://shakhty - gorod.ru / entrepreneur - and - investor.php](http://shakhty-gorod.ru/entrepreneur-and-investor.php));

9. Продолжается взаимодействие Администрации города Шахты и НП «Агентства инвестиционного развития Ростовской области» (АИР РО) в рамках совместного продвижения инвестиционных проектов на территории муниципального образования «Город Шахты» Ростовской области.

10. Ведется работа по привлечению инвестиций на территорию города Шахты за счет расширения культурных и экономических связей с другими регионами. В рамках этого направления сформирована рабочая группа, в которую вошли сотрудники Администрации и представители бизнес - сообщества г. Шахты.

11. Постановлением Администрации города Шахты от 22.01.2015г. № 420 «О сопровождении инвестиционных проектов и инвестиционной деятельности на территории г. Шахты» утвержден порядок формирования реестра инвестиционных проектов «Экспресс - 50» и его сопровождения.

Все вышеперечисленное свидетельствует об активной роли местных органов власти в формировании благоприятного климата и имиджа территории в целях повышения муниципальной инвестиционной привлекательности.

Список использованной литературы

1. Отчет Директора департамента экономики Администрации г. Шахты «Прогноз социально - экономического развития города Шахты на 2016 год и период до 2018 года (раздел «Инвестиции»)

2. Данные Отдела статистики города Шахты за период 2013 - 2015 годы.

© Фатеева С.В., Ланг А.П., 2016

Ли В.С.

Бутнева К.С.

Студентки 3 курса экономического факультета
профиль «Финансы и кредит» ФГБОУ ВО ДонГАУ
п.Персиановский, Российская Федерация

Баранова И.В.

К.э.н., ФГБОУ ВО ДонГАУ
п.Персиановский, Российская Федерация

СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ: ПОЛОЖЕНИЕ И ПРОГНОЗЫ

Аннотация: в данной статье рассмотрена сущность понятия социально - экономического развития. Проведен анализ основных показателей социально - экономического развития Ростовской области. Определены основные факторы, которые сдерживают развитие региона на данный момент.

Ключевые слова: сущность, социально - экономическое развитие, прогнозы, положение, факторы.

Успешное развитие региона непосредственно оказывает воздействие на улучшение условий жизни населения и уровень социально - экономического развития соответственно. Регион - сложный социально - экономический комплекс со специфическими условиями и связями, поэтому с помощью детального прогноза можно определить основные цели его дальнейшего развития, скорректировать программы, мероприятия и основные направления по развитию хозяйственного комплекса.

Региональные экономические прогнозы – это система обоснованных научных представлений о направлениях развития и будущем состоянии экономики регионов. Их необходимость, особенно для средне - и долгосрочного периодов, вытекает из долговременности территориальных проблем, их комплексного характера (экономический, социальный, экологический и другие аспекты), большого влияния макроэкономической политики на регионах[1].

Под прогнозированием социально - экономического развития (СЭР) региона понимается предвидение будущего состояния экономики и социальной сферы, составная часть государственного регулирования экономики, призванная определить направления развития регионального комплекса и его структурных составляющих.

В январе - ноябре текущего года в Ростовской области отмечаются позитивные тенденции развития экономики и социальной сферы. Основные показатели развития социально - экономического развития Ростовской области за 2014 - 2015гг представлены ниже в таблице (см. табл. 1).

Таблица 1. Основные социально - экономические показатели Ростовской области в январе - ноябре 2014 и 2015 годов[3]

	Январь–ноябрь 2014		Январь - ноябрь 2015	
	всего	в % к январю – ноябрю 2013	всего	в % к январю - ноябрю 2014
Индекс промышленного производства, %	х	106,2 ²	х	155,6 ²
Ввод в действие жилых домов, тыс. кв. м	1965,1	112,1	1965,1	100,0
в том числе индивидуальными застройщиками, тыс. кв. м	1151,7	96,3	1346,3	116,9
Объем продукции сельского хозяйства (в хозяйствах всех категорий), млрд. рублей	180,5	113,5	213,9	103,4
Производство продукции растениеводства в хозяйствах всех категорий (по состоянию на 1.12.2015), тыс. тонн:				
зерновые и зернобобовые культуры в первоначально оприходованном весе	9520,5	140,8	9803,2	103,0
в т.ч. пшеница	7244,8	150,0	7515,8	103,7
подсолнечник, тыс. тонн	763,3	93,7	861,8	112,9

Производство продукции животноводства (в хозяйствах всех категорий):				
мясо (скот и птица в живом весе), тыс. тонн	290,9	107,2	295,6	101,6
молоко, тыс. тонн	1013,2	99,9	1019,5	100,6
яйца, млн. штук	1735,4	101,3	1736,5	100,1
Оборот розничной торговли по всем каналам реализации, млрд. рублей	672,4	102,2 ³	737,2	93,4 ³
Оборот общественного питания, млрд. рублей	29,4	103,2 ³	30,7	93,3 ³
Среднесписочная численность работников за январь - октябрь, тыс. человек ⁴	1117,1	98,4	1097,5	98,2
Среднемесячная начисленная заработная плата работников за январь - октябрь, рублей ⁴	23097,1	108,4	24015,7	104,0
Индекс потребительских цен в % :				
ноябрь к октябрю	x	101,3	x	100,7
ноябрь к декабрю предыдущего года	x	109,5	x	111,5
ноябрь к ноябрю предыдущего года	x	110,1	x	113,8

Оборот организаций в отчетном периоде сложился в сумме 2 382,6 млрд. рублей, что в действующих ценах на 12,8 % больше прошлогоднего. Рост объемов оборота обеспечен организациями большинства видов экономической деятельности, кроме строительства, связи, государственного управления и обеспечения военной безопасности, социального страхования.

Индекс промышленного производства области за период с начала 2015 года составил 155,6 % к уровню аналогичного периода 2014 года (в среднем по России – 96,7 %). Совокупный объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами сложился в сумме 655,9 млрд. рублей, что в действующих ценах на 16,4 % больше, чем годом ранее.

Основная часть объема отгруженной продукции (534,6 млрд. рублей или 81,5 %) сформирована предприятиями обрабатывающих производств, увеличившими выпуск продукции в натуральном выражении на 64,2 % (в среднем по России снижение на 5,3 %). Рост объемов производства по сравнению с аналогичным периодом прошлого года обеспечен предприятиями девяти из четырнадцати видов экономической деятельности, самый заметный – в производстве транспортных средств и оборудования (371,6 %), химическом производстве (150,5 %); производстве прочих неметаллических минеральных продуктов (137,2 %).

Предприятиями по производству пищевых продуктов, включая напитки, и табака отгружено продукции собственного производства на 145,7 млрд. рублей (в действующих ценах рост на 35,7 %) и сформировано 27,3 % объема отгруженной продукции обрабатывающих производств против 24,1 % год назад. Индекс производства составил 109,8 % к уровню аналогичного периода 2014 года. Превышен прошлогодний уровень

выпуска мяса птицы и мясных полуфабрикатов, колбасных и кондитерских изделий, цельномолочной продукции, сыра и творога, масла растительного и жиров рафинированных, рыбы и продуктов рыбных переработанных и консервированных, хлеба и хлебобулочных изделий, комбикормов, вод минеральных и газированных, пива, табачных изделий.

Предприятия машиностроительного сектора области, отгрузив продукции собственного производства на 138,6 млрд. рублей, обеспечили 21,1 % объема отгруженной продукции обрабатывающих производств. Увеличены физические объемы производства транспортных средств и оборудования в 3,7 раза, машин и оборудования - на 28,5 % . Больше, чем год назад, произведено продукции авиастроения, печей и камер промышленных или лабораторных неэлектрических, сталеплавильного оборудования и литейных машин, транспортеров для животноводческих и птицеводческих ферм, кроме пневматических, культиваторов, косилок тракторных, пресс - подборщиков, дробилок, комбайнов силосоуборочных, прокатного, сталеплавильного оборудования и литейных машин. Наряду с этим производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования снижено на 14,9 % против уровня января - ноября 2014 года[3].

Следует отметить, что в настоящее время в регионе наблюдается положительная динамика, хотя в условиях санкций есть незначительное снижение нескольких показателей [4].

К основным проблемам, тормозящим дальнейшее развитие области, можно отнести:

- высокая зависимость консолидированного бюджета Ростовской области от безвозмездных поступлений
- несбалансированность и неравномерность внутриобластного социально - экономического развития
 - неравномерное и несбалансированное внутрирегиональное обеспечение и развитие транспортной, инженерно - технической, социально - культурной и бытовой инфраструктур
 - отрицательное сальдо и неудовлетворительная структура внешнеторгового баланса
 - деградация промышленного потенциала
 - низкий уровень инновационной активности и неудовлетворительные темпы развития новых отраслей
 - рост масштабов теневой экономики и неформального сектора [5].

Таким образом, для повышения уровня социально - экономической ситуации в Ростовской области необходимо уделять внимание, в первую очередь, экономическим составляющим. Успешное функционирование экономической сферы будет способствовать улучшению социальной ситуации в регионе. Основным фактором, влияющим на данный уровень, является развитие научных центров в области. Именно научно - технический прогресс будет способствовать снижению издержек производства, повышению эффективности функционирования организаций, возникновение возможностей для повышения заработной платы и появление большего времени для проведения досуга.

Список использованной литературы:

1. Методы краткосрочного прогнозирования развития региона [Электронный источник] <http://www.bankreferatov.ru/referats/89C2F64677677B16C32570F50082231A.doc.html>

2. Информация об итогах социально - экономического развития Ростовской области за январь - ноябрь 2015 года [Электронный источник] <http://mineconomikiro.ru/m52a.php>

3. Социально - экономическое развитие Ростовской области [Электронный источник] <http://www.donland.ru/Donland/Pages/View.aspx?pageid=124053&mid=128713&itemId=126399>

4. Баранова И.В., Жидкова Н.Е. Экономическое развитие ростовской области // Сборник научных трудов Всероссийского научно - исследовательского института овцеводства и козоводства. - 2015. Т. 1. № 8. - С. 847 - 849.

5. Диденко Ю.С., Баранова И.В. Прогнозирование и анализ социально - экономического развития Ростовской области // Научно - методический электронный журнал Концепт. - 2015. Т. 13. - С. 1876 - 1880.

© Ли В. С., Бутнева К. С., 2016

Лялюк А.В.

канд.пед.наук, доцент кафедры экономической безопасности
ФГБОУ ВПО Кубанский государственный технологический университет
г. Краснодар, Российская Федерация

Шамилова М.А.

студентка 4 курса факультета экономики, управления и бизнеса
ФГБОУ ВПО Кубанский государственный технологический университет
г. Краснодар, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ АНАЛИЗА И РЕВИЗИИ РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

В условиях нестабильности российской экономики, несвоевременности расчетов с работниками, важное значение имеет совершенствование учета труда и его оплаты. С помощью заработной платы осуществляется контроль за мерой потребления и труда, она используется в качестве экономического рычага управления экономикой.

Учет и анализ затрат, связанных с оплатой труда, является перспективным направлением повышения эффективности управления затратами на предприятии.

Организационными решениями при формировании учетно - аналитической системы управления затратами на оплату труда являются выбор систем оплаты труда, а также разработка норм, планов, прогнозов и бюджетов. Фактические данные о затратах на оплату труда определяются в системе учета. Выявление отклонений, данных о затратах на оплату труда, от установленных нормативов, планов, прогнозов и бюджетов осуществляется в процессе анализа. Процессы учета и анализа взаимодействуют между собой посредством выполнения контрольных функций и в ходе ревизий.

Одним из главных направлений совершенствования ревизионной работы в Российской Федерации, в том числе в части расчетов с персоналом по оплате труда, является повышение эффективности ревизии, установление достоверности бухгалтерской отчетности. Одним из главных элементов этого является разработка рабочих документов.

Рабочие документы ревизора при проведении ревизии расчетов по оплате труда могут быть следующими:

- тесты внутреннего контроля;
- проверка соответствия остатков в синтетических и аналитических регистрах учета по расчетам по оплате труда;
- состав расходов на оплату труда по видам начислений, включённые в состав расходов;
- сверка начисленной оплаты труда в первичных документах и расчетно - платежных ведомостях;
- реестр проверки корреспонденции счетов по оплате труда и другие.

На основании данной информации можно разработать инструментарий для принятия решений по проверке расчетов по оплате труда персонала предприятия [1].

Таблица 1. Инструментарий расчетов по оплате труда работников.

Контрольная точка решения	Необходимая информация	Источник информации	Инструмент	Оценка результатов
Какова эффективность работы персонала предприятия в целом и по отдельным подразделениям?	Расходы на выплаты работникам предприятия по всем видам оплаты труда	Данные первичного учета по выработке рабочих всех подразделений	Нормы и нормативы выработки отдельных категорий работников	Рост производительности труда за счет увеличения эффективности работы персонала
Какие виды расходов относятся к расходам на оплату труда предприятия?	Основной вид деятельности предприятия и сфера его функционирования	Данные синтетического и аналитического учета по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»	Какие - либо ограничения по отнесению расходов к выплатам работникам	Отнесение расходов на затраты по оплате труда учитывать при расчете себестоимости производства
Каково влияние производительности и оплаты труда на себестоимость произведенной продукции предприятия?	Общая сумма расходов на производство и реализацию продукции в разрезе статей и элементов	Данные синтетического и аналитического учета по счетам расходов	Выбор счетов и порядок учета расходов на предприятии	Порядок расчета и учета себестоимости производства и реализации продукции предприятия

Анализируя таблицу 1 можно сказать, что для предприятия в сфере управления трудовыми ресурсами главными являются вопросы, связанные как с возможностью повышения производительности труда, так и снижением расходов на оплату труда работников на предприятии.

Одним из этапов оптимизации работы ревизора по проверке расчетам по оплате труда на предприятии должна стать автоматизация деятельности ревизора. Для совершенствования

управления предприятием необходимо использовать новейшие методики управления и современные технические средства построения различных информационных систем. Появление в практике автоматизированных систем учета и контроля, а также систем обработки данных позволяет комплексно решить задачи не только по учету, но и по контролю, анализу и аудиту, способствовать развитию трудового потенциала[2]. С помощью таких систем можно осуществлять оценку фактического состояния предприятия, а также прогнозировать и моделировать управленческие решения.

Список использованной литературы

1. Баянова О.В. Формирование учетно - аналитической системы управления затратами на оплату труда: монография / О.В. Баянова; М - во с. - х. РФ, ФГБОУ ВПО «Пермская гос. с. - х. акад. им. акад. Д.Н. Прянишникова» – Пермь: ИПЦ «ПрокростЪ», 2014. – 312 с.

2. Ильина Т.В. Проблемы развития трудового потенциала в России / Фундаментальные и прикладные направления модернизации современного общества: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные аспекты // Материалы международной научно - практической конференции: в 4 - х частях. Отв. редакторы: Н.Н. Понарина, С.С. Чернов. Новосибирск, Тихорецк, Саратов, 2015. С. 72 - 74.

© Лялюк А.В., Шамилова М.А., 2016

Мартынов В.В.,

студент 4 курса

экономического отделения,

прикладной информатики

Набережночелнинского института КФУ,

г. Набережные Челны, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ СОДЕРЖАНИЕМ ПРОЕКТА В ОБЛАСТИ ИТ

Разработка каждого проекта в области ИТ требует описание всех необходимых работ по проекту, для этого требуется определиться с требованиями и ожиданиями заказчика, разобраться, какие из них реально выполнимы, и что для этого понадобится.

Согласно определению ЮНЕСКО, (английская аббревиатура - ИТ, а полностью - "information technologies") - комплекс научных, инженерных и технологических дисциплин, изучающих эффективную организацию труда людей, занимающихся обработкой и хранением информации; вычислительную технику и методы организации и взаимодействия с людьми и производственным оборудованием, их практические приложения, а также связанные со всем этим социальные, экономические и культурные проблемы [1, с. 36].

Управление содержанием проекта в области ИТ (с англ. ИТ - project management) содержит процессы, необходимые для определения объемов работ проекта, составления плана их выполнения, контроля над изменениями в объемах и работах. Это следующие процессы (рис1): сбор требований, создание концепции проекта, формирование иерархической

структуры работ, планирование коммуникации, планирование качества, планирование ресурсов.

Все процессы и инструменты, используемые в проекте, могут различаться в зависимости от среды применения проекта, а так же утвержденное содержание проекта и структура работ, требуемые для отслеживания осуществленных работ, могут быть изменены.

Для создания проекта в области IT требуемого содержания, все процессы должны взаимодействовали друг с другом, а так же управление содержанием было интегрировано в остальные процессы и области знания проекта, которые необходимы для успешного завершения проекта.

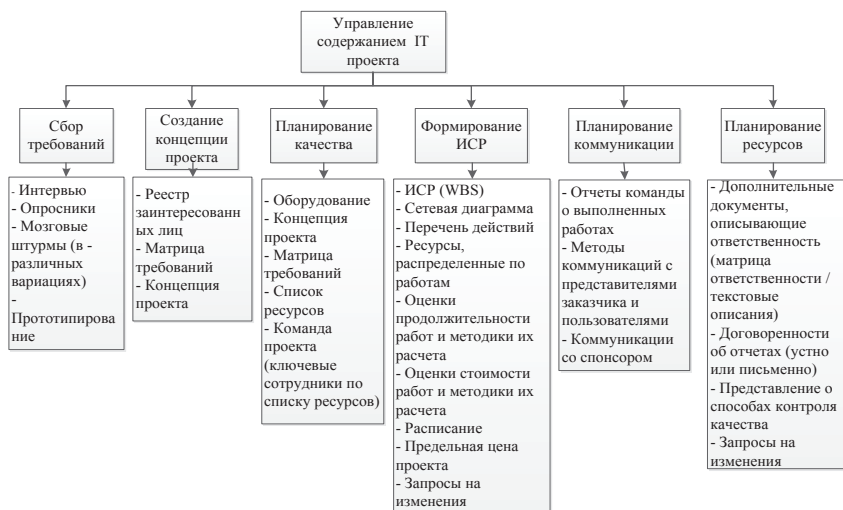


Рисунок 1. – Управление содержание IT проекта.

Рассмотрим процессы управления содержанием подробнее:

Сбор требований. Основной целью является разработка необходимого для управления содержанием проекта документирования. Для разработки документации проекта необходимы: описание проекта, установленный устав проекта, разработанный план разработки проекта, а так же необходимые для проекта данные внешней среды и данные организации. План разработки проекта в зависимости от содержания проекта может быть обобщенным или подробным.

Создание концепции проекта. На этапе данного процесса осуществляется разработка и описание детального содержания проекта, которое далее является основой для принятия решений по проекту. В ходе данного процесса, возможно, учесть все пожелания клиентов и потребности. Данные анализируются, производится необходимая корректировка данных проекта.

Формирование иерархической структуры работ (ИСР). Данный процесс является наиболее приоритетным, создание (ИСР) структурирует и определяет содержание всего проекта. Процесс создания иерархической структуры работ производит дробление

структуры работ на более мелкие элементы, которыми легче управлять. В (ИСП) включаются работы, указанные в текущем одобренном описании содержания проекта.

Планирование коммуникации. Коммуникации - способ общения между сотрудниками предприятия, инвесторами, заказчиками и разработчиками ИТ проекта [2, с. 219]. Правильное планирование и осуществление коммуникации приводит к снижению трудозатрат. Наиболее существенные аспекты коммуникаций, которые всегда стоит оговаривать в любом проекте это: отчеты команды о выполненных работах; методы коммуникаций с представителями заказчика и пользователями; коммуникации со спонсором.

Планирование качества. Документированные требования позволяют определить требования и объемы работ, установленные заказчиком. Таким образом, планирование качества на проекте предполагает использование экспертных знаний и навыков разработчиков.

Планирование ресурсов. В данном процессе следует рассматривать необходимость использования, закупку, аренду необходимых ресурсов, следует уточнить продолжительность и стоимость работ, определить ответственность за изменения в проекте. Помимо человеческих ресурсов можно указать используемое оборудование, если это целесообразно.

Все процессы взаимосвязаны друг с другом, и включают в себя должностные обязанности одного или нескольких сотрудников в зависимости от содержания проекта. Процессы выполняются в проекте в обязательном порядке не менее одного раза, а так же могут выполняться на одном или нескольких этапах проекта, в случае если проект разбит на этапы.

Для успешного выполнения планирования управлением я предлагаю:

На этапе сбора информации учитывать особенности человеческого фактора и не учтенных факторах внешней среды, данные ошибки в последствие могут привести к некорректной работе проекта, или же не будет охватывать все задачи заложенные в проект.

На этапе создание концепции проекта необходимо создать реестр заинтересованных лиц, что приведет к облегчению создания процесса коммуникации. Определить перед началом разработки и утвердить необходимые требования, для предотвращения необходимости последующего изменения всего ИТ проекта.

На этапе планирования ресурсов необходимо использовать несколько методов оценки используемых ресурсов таких как: оценка одним человеком; оценку по аналогу; параметрическую оценку; эвристическую оценку; анализ резервов.

Использование нескольких методов оценки приведет к качественному и достоверному плану использования ресурсов, а так же к уменьшению рисков увеличения бюджета проекта. Современные ИТ проекты в современном обществе подразумевают большие затраты бюджета организации, что подразумевает не только должностные ответственности, но и обязывает к большему уровню компетенции сотрудников управляющих проектами.

На этапе планирования коммуникации стоит определить способом коммуникации интернет письма, как способ снижения трудозатрат и полный и достоверный обмен проделанной работы. Такой способ коммуникации приведет к соблюдению субординации, а так же приведет к упрощению обменом информации между заказчиком и разработчиком ИТ проекта.

Список литературы

1) Грекул В.И., Денищенко Г.Н., Коровкина Н.Л. Управление внедрением информационных систем, 2012, 213 с.

2) Ньюэлл Майкл В. Управление проектами для профессионалов. Руководство по подготовке к сдаче сертификационного экзамена. 3 - е издание. М.: КУДИЦ - ОБРАЗ, 2008, 409 с.

© Мартынов В.В., 2016

Мартынов В.В.,

студент 4 курса

экономического отделения,

прикладной информатики

Набережночелнинского института КФУ,

г. Набережные Челны, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОДЕРЖИМЫМ JOOMLA ПРИ СОЗДАНИИ WEB ПРИЛОЖЕНИЯ

Создание сайтов в современном мире является довольно распространенным увлечением. Большую роль в создании WEB - приложения занимает CMS технология. При использовании системы управления содержимым исключается необходимость создания кода разметки каждой страницы, программирование. Современные CMS системы содержат обширную базу данных созданных и протестированных шаблонов WEB - приложений, которые достаточно только подобрать исходя из целей необходимых для вашей работы.

Система управления содержимым (англ. Content management system, CMS) - информационная система или компьютерная программа, используемая для обеспечения и организации совместного процесса создания, редактирования и управления содержимым [2, с. 132].

Основные функции CMS:

- Предоставляет инструмент создания, удаления и упорядочивания страниц сайта;
- Формирует необходимые элементы навигации по сайту, такие как ссылки, меню, карта сайта и т.д.
- Предоставляет различные виды статей, новостных лент, опросов, голосования и т.д.
- Предоставляет возможность использования блоков текста, изображения, списков, таблиц и т.д.

Все CSM технологии разделены на платные и бесплатные.

К бесплатным относятся MODX, Joomla, Drupal, Opencart, Magento и др. К платным CSM: 1С - Битрикс, CS - Cart, HostCMS и др.

Рассмотрим CSM систему Joomla.

Данная CSM система создана при помощи современного паттерна программирования MVC (Модель - представление - контроллер), что позволяет к разделам и отдельным страницам WEB - приложения назначить различные шаблоны. CMS Joomla занимает

ведущее место среди систем управления содержимым, данное приложение позволяет создавать сайты и приложения, не уступающие платным системам.

К основным преимуществам CMS Joomla относят:

1. Бесплатность. Основным критерий выбора CMS системы заключается в ее цене. Необходимые для создания приложения компоненты распространяются бесплатно.

2. Ориентированность на администраторов. При простоте устройства модификации внешнего вида системы администратор может изменять внешний вид приложения, без необходимости изучения языков программирования. Что позволяет при необходимости изменять приложения и подстраивать их под свои нужды.

3. Наличие дополнительных компонентов. Открытый код позволяет создавать дополнительные компоненты, расширения. В настоящее время существует более 7000 расширений, что дает возможность встраивать в приложение все что необходимо.

4. Отсутствие перегруженности компонентами. В CMS Joomla входит стандартный набор компонентов, необходимы для создания приложения. Администратор при необходимости может установить дополнительный компонент, который не будет влиять на производительность системы.

5. Привлекательность конечного продукта. При отсутствии навыков программирования, в конечном продукте вы получите профессиональный и компетентный продукт.

6. Обновление и повышение безопасности. Основными пользователями CMS Joomla являются разработчики, при помощи которых находятся недоработки и способы улучшения работы системы[2, с. 92]. В итоге конечный пользователь получает всё более и более качественную систему.

Недостатки CMS Joomla заключаются:

1. Трудность перехода между версиями. Одним из недостатков Joomla при переходе на новую версию является нарушение установленных компонентов, причём возможно лишь последовательное обновление через промежуточные версии.

2. Частое подвержение атакам. Не последней причиной здесь является и недостаточно высокая защищённость системы, но ситуация постоянно улучшается благодаря оперативной работе сообществ Joomla.

3. Отсутствие системы поддержки. Основным недостатком всех бесплатных CMS систем, является отсутствие службы поддержки, но взамен пользователь получает сотни обучающих материалов и руководств, а также десятки площадок (форумы и т.д.) для обмена опытом и решения возникающих проблем.

В заключение отметим, что одной из главных особенностей Joomla является неограниченные возможности простоты управления при создании WEB приложения. А так же преимущество открытого кода и бесплатном распространением системы, что делает ее доступной для разработчиков и пользователей.

Но стоит учитывать что данная CMS система имеет недостатки, которые устранены в платных версиях CMS систем.

Список использованной литературы

1) Фред Р.И.,Роб М.К. Рецензия "Практики CRM": «Искренняя лояльность»: экономика успеха. 2012. 352с

Носонбаева Ж.З.

Студентка 2 курса

Факультета экономики и управления

УрГУПС

г. Екатеринбург, Российская Федерация

УСЛОВИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

На сегодняшний день очень важным направлением в решении социальных и экономических проблем России является развитие малого предпринимательства. Малый бизнес занимает особое место в экономике, так как это одна из сил, которая помогает продвигать экономику любой страны. Малый бизнес решает проблему занятости, создает устойчивое экономическое развитие государства. Сегодня малое предпринимательство развито крайне плохо в России. Малый бизнес это всего 12 % ВВП России, в то время как в Европе уровень развития малого бизнеса в несколько раз выше. Таким образом, рассматриваемая тема имеет исключительную важность и актуальность в деле обеспечения устойчивого экономического роста в Российской Федерации.

Как бы ни были оригинальны идеи малого бизнеса с минимальными вложениями, высокие налоги могут сделать любое предприятие не выгодным. Особенно в условиях экономического кризиса. Учитывая данное обстоятельство, правительство РФ подготовило наиболее щадящие проекты по налогообложению на 2016 год.

Представленные недавно Министерством финансов РФ законопроекты об изменениях в налогообложении для малого бизнеса в 2016 году вызвали много споров. Бизнесмены могут получить освобождение от некоторых видов налогов, при этом заполнение отчета намного упростится. Планируются в 2016 году следующие изменения:

- снижение ставки налогов;
- расширение области применения налоговых льгот.

Под последним подразумевается упрощенная система начисления налогов, предоставление налоговых каникул, введение единого налога на вмененный доход (ЕНВД) и использование патентов [1].

Воспользоваться специальными налоговыми режимами 2016 смогут не все представители малого бизнеса. Все будет зависеть от конкретного дохода, количества наемных работников и других обстоятельств. Однако конкретных запланированных изменений общественности официально еще не было представлено.

Согласно новым специально разработанным налоговым законопроектам 2016 власти в регионах будут иметь официальные полномочия снижать ставку по упрощенной системе с шести до одного процента оборота. Для тех представителей малого бизнеса, которые выбрали в роли объекта налогообложения прибыль, никаких изменений не

подразумевается. Ставку в шесть процентов обычно выбирают те представители бизнеса, деятельность которых не связана с затратами на приобретение товара либо сырья. Такой вариант, к примеру, наиболее подходит легально работающим фрилансерам. Рассуждая об упрощенной системе налогообложения (УСН), нелишним будет упомянуть и о ставке с получаемой прибыли в пятнадцать процентов [2].

Усовершенствованная система при соблюдении перечисленных условий подразумевает и уменьшение в половину налога от суммы взносов в фонды. Индивидуальные предприниматели, у которых нет наемных работников, смогут списывать и все сто процентов.

Еще одним нововведением станет увеличение перечня сфер бизнеса до сорока семи, где можно будет использовать патент, как основание для легальной работы. Власти на местах уже имеют полномочия по своему усмотрению добавлять в данный федеральный перечень позиции, а вот удалять их из него нет. Однако государственный список в принципе сегодня охватывает все распространенные отрасли народного хозяйства. Скорее всего, его сделают более конкретным, чтобы можно было проще применить на практике [3].

Перечень законов, который был представлен Министерством финансов, предусматривает расширение круга индивидуальных предпринимателей. Конкретно эти бизнесмены смогут воспользоваться так называемыми налоговыми каникулами в двухлетний срок после регистрации. В первую очередь, это постановление относится к сферам производства и предоставлению бытовых услуг. Но производственная сфера и сегодня может пользоваться налоговыми каникулами, также как и научная и социальная.

Как известно, налоги от субъектов малого бизнеса напрямую идут в местные бюджеты. Поэтому нормы на получение амнистии 2016 будут устанавливать региональные власти.

Подытоживая все вышесказанное, можно сделать вывод, что получить право воспользоваться двухлетней отсрочкой смогут представители малого бизнеса:

- только индивидуальные предприниматели;
- ИП, регистрация которых должна быть свежая. Вариант закрыть ИП и открыть заново не рассматривается. В законе четко прописан данный пункт о предоставлении налоговых каникул. Индивидуальный предприниматель должен быть зарегистрирован впервые;
- ИП, деятельность которых связана с производственной, социальной и научной сферами;
- ИП, оказывающие бытовые услуги;
- ИП, работающие по упрощенной системе либо имеющие патент.

То есть рассчитывать на получение двухлетней отсрочки сможет недавно зарегистрировавшийся ИП, деятельность которого связана с научной, социальной, производственной отраслями либо он оказывает бытовые услуги. Также ИП должен иметь патент либо работать по «упрощенке» [4].

Из всего выше описанного можно сделать вывод, что 2016 год станет периодом преобразования для малого бизнеса. Несмотря на то что законопроекты требуют существенной доработки, все же намеченную тенденцию многие эксперты оценивают положительно – налоговое бремя будет реально снижено за счет ряда льгот и хорошей поддержки со стороны государства, а это немаловажно в условиях кризиса [5].

Все вышесказанное обуславливает объективную необходимость пристального внимания к современному состоянию налогообложения. Необходим и методологический, и

методический пересмотр основ налогообложения с целью выведения налоговой системы на оптимальный уровень. Налоги должны стать не только орудием обеспечения сбалансированного бюджета, но и мощным стимулом развития народного хозяйства страны. Они должны способствовать структурно - технологическому совершенствованию производства, сбалансированию экономических интересов, укреплению всех форм собственности.

Список использованной литературы:

1. Лазрев А., Штелева Ю. Недостатки в налогообложении деятельности малых предприятий. М.: ЭКСМО, 2012. 156 с.
2. Черник И.П. Малый бизнес в России. Ростов - н / Д: Феникс, 2014г. 129 с.
3. Казак А.Ю., Князева Е.Г., Окунева Л.А., Смородина Е.А., Шадурская М.М. Налоги и налогообложение: Учеб. Пособие. Екатеринбург: Изд - во Урал. ун - та, 2015. 293с.
4. Аронов А.В. Налоговая политика и налоговое администрирование. М.: Экономистъ, 2013 591с.
5. Перов А.В. Налоги и налогообложение: Учебное пособие, издание 4 - е, перераб., и доп. М.: Юрайт - М, 2015г. 618 с.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации. // Собрание законодательства Российской Федерации. 2016. - №32.
7. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) (ред. от 15.02.2016) // КонсультантПлюс. ВерсияПроф [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – [М., 2016].
© Носонбаева Ж.З., 2016

Пальгунова Ю.А.,
студентка 4 курса
факультета экономики и управления
ВолГТУ,
г. Волгоград, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В процессе управления предприятием в современных условиях менеджеры уделяют большое внимание всем аспектам управления затратами.

В условиях формирования рыночных отношений снижение издержек производства приобретает особую значимость. Вместе с повышением качества продукции, снижение затрат на производство во многом определяет конкурентоспособность предприятия, стабильность его финансового состояния, платежеспособность и кредитоспособность.

Так как финансово - экономический результат производства в общем виде определяется, как разность между доходом от продажи продукции (работ, услуг) и затратами на их производство и реализацию, невозможно переоценить необходимость анализа затрат и управления ими на предприятии. Лишь точное понимание и управление затратами на всех

этапах производственного процесса даст возможность предприятию достигнуть высоких результатов его деятельности.

Понятие «затраты» и «управление затратами» относят к числу наиболее важных аспектов максимизации прибыли предприятия.

Затраты – это стоимость всех ресурсов, использованных в процессе производственно - хозяйственной деятельности предприятия. [2, с. 24] Однако не все затраты отражаются по итогам периода в управленческом отчете о прибылях и убытках. Управление затратами – это умение экономить ресурсы и максимизировать отдачу от них.

Проиллюстрируем, какой эффект можно получить от управления затратами, на следующем примере. Снижение затрат с 850 тыс. до 800 тыс. руб., то есть всего на 6,3 % , может принести такую же дополнительную прибыль (50 тыс. руб.), как и увеличение объема продаж с 1 млн до 1,333 млн руб. (на 33,3 %) (см. рис. 1).

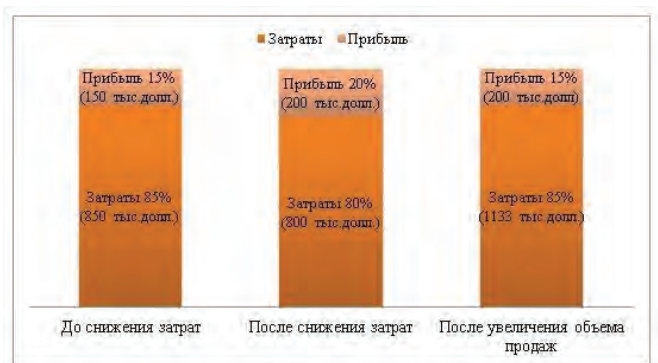


Рисунок 1 – Сравнение эффектов от сокращения затрат и от увеличения объема продаж.

После чего, мы можем сделать вывод о том, что для увеличения прибыли предприятия необходимо четко продумать и минимизировать затраты, связанные с выпуском продукции, вместо того, чтобы просто увеличить объем продаж. Т.к. увеличение объема продаж нередко требует дополнительного финансирования производства и может создать трудности с реализацией готовой продукции из-за ограниченного спроса на нее, в то время как управление затратами не связано с перечисленными проблемами.

Рассмотрим процесс управления затратами (рисунок 2), который состоит из целого комплекса мероприятий, нацеленных на снижение и контроль затрат. [3, с. 121]

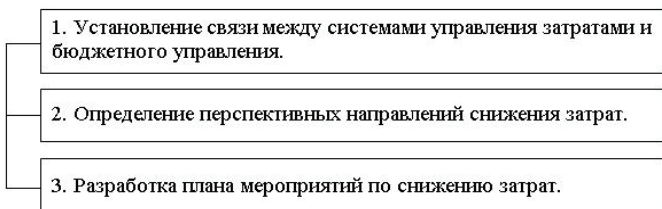


Рисунок 2 – Процесс создания системы управления затратами на предприятии

Итак, более подробно рассмотрим первый этап, для чего необходимо установление связи между системами управления затратами и бюджетного управления.

Как следует из опыта различных компаний, можно выявить, что управление затратами эффективно только при его жесткой увязке с системой бюджетирования. Внедрение на предприятии системы бюджетирования имеет возможность расцениваться как 1 - ый шаг на пути к управлению затратами. При разработке бюджета предприятие ограничивает объем планируемых затрат и тем самым управляет ими. Бюджет компании можно составлять с использованием нормативов затрат (нормирование), а также путем жесткого ограничения затрат структурных подразделений и установления менеджментом компании лимитов (лимитирование). [2, с. 48] Как показывает практика, оптимальным является сочетание этих методов: лимитирование применяется к тем статьям затрат, для которых не установлены нормы (коммерческие и общехозяйственные расходы и т. д.). Вместе с тем успешно функционируют предприятия, использующие только нормирование или только лимитирование.

Важным условием увязки систем бюджетирования и управления затратами является наличие единого органа управления – бюджетного комитета. Для управления затратами наиболее целесообразно сформировать матричную структуру бюджетного комитета, когда каждая статья затрат контролируется как управляющим бюджетного центра, так и управляющим функционального центра. [2, с. 115] Председателем бюджетного комитета является генеральный директор компании. Это позволяет руководству предприятия принимать участие в управлении затратами и, что не менее важно, назначать ответственных за использование ресурсов.

В основном перед руководителями подразделений ставится задача выработать комплекс мероприятий, необходимых для снижения затрат до требуемого руководством уровня. То есть, они должны ответить на вопрос: что необходимо сделать для того, чтобы затраты не превышали заданную сумму.

После подробного изучения вариантов компаний по снижению затрат, можно сделать вывод о том, что в большинстве случаев оптимизировать затраты можно путем проведения организационных изменений в компании. Однако порой для снижения затрат могут потребоваться и более кардинальные меры: смена оборудования на более производительное, внедрение энергосберегающих технологий и т. д.

На втором этапе, определение направлений снижения затрат, целесообразно использовать следующие виды анализа (или их сочетание):

- 1) анализ структуры затрат;
- 2) сравнительный анализ;
- 3) анализ носителей затрат. [3, с. 198]

С помощью анализа затрат выявляются те из них, которые ежемесячно растут, а также затраты, занимающие основную долю в общих затратах компании, после чего проводится сравнение значимых показателей компании с показателями конкурентов и, в итоге, выявляются носители затрат, влияющие на их величину.

При разработке плана мероприятий по снижению затрат принципиально верно назначить ответственных лиц за выполнение каждого мероприятия. Чаще всего ответственными за управление затратами являются экономисты, финансисты и бухгалтеры. Хотя, на самом деле, ответственными за управление затратами должны быть менеджеры компании

(начальники производственных подразделений, функциональные директора), поскольку только они владеют технологией, управляют производством и другими бизнес - процессами, принимают решения в рамках производственно - хозяйственной деятельности предприятия.

Роль финансово - экономической службы содержится в заключении таких правил, как: разработка классификаторов и справочников, внедрение управленческого учета и бюджетирования, а также предоставление менеджерам информации для принятия решений. [1] Одним из наиболее важных элементов является то, что в управлении издержками должен быть заинтересован и принимать участие генеральный директор фирмы – весь процесс управления издержками должен проходить под его непосредственным управлением.

Еще одним важным условием в управлении затратами является разработка положения по премированию сотрудников за снижение издержек, либо другие мотивирующие действия. Таким образом, если в снижении затрат будут заинтересованы и рядовые сотрудники, и топ - менеджеры компании, то управление затратами должно дать положительные результаты.

Список использованной литературы

1. Асаул А.Н., Петров А.А. Управление затратами и контроллинг [Текст] / А.Н. Асаул, А.А. Петров / Международный журнал экспериментального образования, №8 - 2, 2015 г. – 278 - 280 с.

2. Керимов В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: Учебник – Дашков и К, 2015 г. – 475 с.

3. Лебедев В. Г., Дроздова Т. Г. Кустарев В. П. Управление затратами на предприятии: Учебник для вузов. 5 - е изд. Стандарт третьего поколения / Под ред. Г.А. Краюхина – Питер, 2012 г. – 592 с.

© Пальгунова Ю.А., 2016

Пивоваров И.В.
ООО «Старт2ком»,
Москва, Российская Федерация

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ РЕИНЖИНИРИНГА ПРЕДПРИЯТИЙ КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Ключевым вопросом экономического развития предприятий коммунального сектора экономики является привлечение инвестиций. Однако, для существенного улучшения показателей финансово - хозяйственной деятельности необходимо проведение комплекса организационно - технических мероприятий по совершенствованию технологической, инвестиционной политики и моделей управления бизнесом, который составляет процесс реструктуризации [1, 4, 12].

Одним из эффективных подходов к реструктуризации предприятий является реинжиниринг бизнес - процессов (РБП) на основе современных информационных

технологий, который в настоящее время находит все более широкое применение в отечественной практике.

Реинжиниринг бизнес - процессов ориентирован на реализацию принципов сквозного управления цепочками операций, выполняемых взаимодействующими подразделениями предприятия для наилучшего удовлетворения запросов потребителей. Принципы процессного управления распространяются и на межорганизационное взаимодействие, позволяя встраивать бизнес - процессы поставщиков и потребителей услуг в совместно управляемые цепочки поставок и продаж. Концентрированное управление ресурсами в рамках бизнес - процессов может повышать эффективность финансово - хозяйственной деятельности предприятий коммунального комплекса в несколько раз [3, 8, 9].

Процессы управления производственной деятельностью предприятий коммунального комплекса необходимо рассматривать как управление сложными техническими системами. Конечной целью такого управления является предоставление пользователю определенной номенклатуры коммунальных услуг с нормативным качеством. Дополнительно возникает ряд задач, от эффективности решений которых зависит собственно предоставление коммунальных услуг (технический учёт, расчёты, прохождение документов с заявками на оказание услуг и т.п.). Совокупность перечисленных процессов можно определить как бизнес - процессы [11, 13].

Очевидно, что ведущая роль в процессах устойчивого экономического развития предприятий коммунального сектора экономики принадлежит информационным технологиям [14, 15].

Корпоративная информационная система (КИС) предприятий ЖКХ строится на базе современных систем передачи и обработки информации и обеспечивает единое информационное пространство. Единое информационное пространство представляет собой совокупность баз и банков данных, технологий их ведения и использования, информационно - телекоммуникационных систем и сетей, функционирующих на основе единых принципов и по общим правилам, обеспечивающим информационное взаимодействие производителей и потребителей телекоммуникационных услуг, а также удовлетворение их информационных потребностей [5, 10].

Корпоративная информационная система призвана обеспечивать управление всеми бизнес - процессами предприятия, соответственно можно выделить следующие основные функции, которые необходимо решать в рамках проведения реинжиниринга [7]:

1. *Управление финансово - экономической деятельностью* как часть системы корпоративного управления. Для успешного функционирования соответствующей подсистемы необходимо построить взаимосвязанные системы планирования, бюджетирования, учёта, контроля и анализа деятельности компании.

Построение этой подсистемы возможно лишь после разработки и внедрения следующих методик:

- определение степени централизации / управления;
- определение уровней консолидации информации;
- определение учёта затрат и калькуляции себестоимости услуг;
- определение учёта и анализа дебиторской задолженности.

2. *Управление предоставлением коммунальных услуг*, что включает в себя информацию, необходимую для организации производства, транспортировки и сбыта. Эта информация

представляет собой обширные массивы данных, охватывающие маркетинговые сведения, пользовательские записи, анализ потребительских трендов, а также переработанные массивы, технических данных.

3. Поддержка принятия решений. Эта подсистема предназначена для принятия верных и обоснованных решений, так как любая система управления бизнесом нуждается в этом. Данное обстоятельство следует учитывать при планировании развертывания информационной системы и системы управления бизнесом. Для того чтобы принимать осмысленные решения в политике компании и управлении её структурой, производством руководители (лица принимающие решения), должны располагать достоверной информацией о бизнесе, получать результаты изучения его состояния и тенденций развития. Системы, поставляющие такую информацию, называются системами поддержки принятия решений (СППР). Основной задачей СППР является предоставление специальным образом обработанных данных в ответ на поступившие от ЛПР запросы. Запросы могут касаться текущего положения дел, или данных прошлых лет, а также прогнозов на будущее.

В соответствии с приведенным перечнем функций можно определить следующие основные подсистемы КИС:

Управление финансово - экономической деятельностью:

- управление бюджетами,
- управление инвестициями и капиталовложениями,
- управление товарно - материальными ценностями и товарами,
- управление тарифами,
- управление дебиторской задолженностью.

Управление операционной деятельностью:

- управление расчетами,
- управление взаимоотношениями с пользователями,
- управление техническими ресурсами,
- управление технологическим документооборотом.

Управление системами и сетями коммунальной инфраструктуры:

- оперативное управление возможностями сетей,
- стратегическое управление или управление стратегическим развитием.

Система поддержки принятия управленческих решений.

Подсистемы технической поддержки:

- вычислительная система (инфраструктура),
- сетевая инфраструктура.

Предлагаемая организация информационных систем предприятия коммунального сектора с одновременным проведением реинжиниринга основных бизнес - процессов позволяет организовать работу структурных подразделений как единого целого, резко сократить дублирование и повторение одних и тех же производственных операций, снизить затраты на эксплуатацию, перейти на безбумажную технологию. В конечном итоге это позволит добиться высокой эффективности и качества производства.

Список использованной литературы

1. Чаадаев В.К. Инновационные и инвестиционные технологии реинжиниринга предприятий связи и информатизации // диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Ижевский государственный технический университет. Ижевск, 2007.

2. Чаадаев В.К. Методологические подходы к созданию оператора коммерческого учета энергоресурсов // Актуальные вопросы современной науки, 2015. № 3(7). С. 99 – 103.
3. Чаадаев В.К. Организационно - экономические условия и возможности реинжиниринга бизнес - процессов // Вестник Челябинского государственного университета. 2007. № 19. С. 139 - 146.
4. Чаадаев В.К. Особенности реинжиниринга бизнес - процессов как метода проведения изменений // Вестник Челябинского государственного университета. 2007. № 10. С. 149 - 156.
5. Чаадаев В.К. Подготовка задачи имитационного моделирования бизнес - процесса // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2007. Т. 1. № 19. С. 330 - 338.
6. Чаадаев В.К. Проблемные зоны взаимодействия между участниками рынка коммунальных услуг при отсутствии оператора коммерческого учета // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 7 С. 92 - 96.
7. Чаадаев В.К. Проектирование экспертных систем для реинжиниринга бизнес - процессов // Научно - технические ведомости Санкт - Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2006. № 48 - 2. С. 230 - 237.
8. Чаадаев В.К. Реинжиниринг, развитие и управление бизнес - процессами связи // Вестник университета. 2008. № 3. С. 126.
9. Чаадаев В.К. Реинжиниринг бизнес - процессов на предприятиях связи // Научно - технические ведомости Санкт - Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2006. № 48 - 3. С. 115 - 121.
10. Чаадаев В.К., Чаадаева В.В. Информационные ресурсы ЖКХ – создание, использование и эксплуатация // Факторы повышения эффективности российской экономики: сборник материалов Международной научно - практической конференции. Краснодар. 2014. С. 302 – 308.
11. Чаадаева В.В. Коммунальный сектор экономики как вид экономической деятельности // Экономика и предпринимательство. 2015. № 7 (60). С. 831 - 835.
12. Чаадаева В.В. Принципы функционирования коммунального сектора экономики как сложного системного объекта // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6 - 3 (59 - 3). С. 190 - 193.
13. Чаадаева В.В. Роль инноваций в современной экономике // Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 1 - 1 (60). С. 235 - 237.
14. Чаадаева В.В. Устойчивое развитие экономики на основе инновационных преобразований // Актуальные вопросы современной науки. 2010. № 16. С. 387 - 397.
15. Чаадаева В.В. Факторы и критерии эффективности стратегии устойчивого развития предприятия // В сборнике: Инструменты современной научной деятельности Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 120 - 122.

Шлапка И.Ю.,
студентка 4 курса
экономического факультета
КубГАУ,
г. Краснодар, Российская Федерация

Погребная Н.В.,
к.э.н., доцент кафедры институциональной экономики
и инвестиционного менеджмента экономического факультета
КубГАУ,
г. Краснодар, Российская Федерация

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТОВАРОВ И УСЛУГ КАК ФАКТОР НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

На сегодняшний момент можно утверждать, что конкурентоспособность является фактором национальной безопасности, но прежде всего экономической, демографической, социальной и экологической безопасности.

Достаточно высокая конкурентоспособность производимой отечественной продукции в современных условиях глобализации позволяет поставлять ее на мировые рынки в таком объеме, который обеспечивает поступление иностранной валюты в размерах, достаточных для оплаты растущего импорта. Одним из условий экономической независимости можно смело выделить широкий ассортимент экспортируемой продукции. Но при этом важно учитывать тот факт, что большую опасность для страны представляет именно та ситуация, когда на два - три вида товара приходится более половины экспорта. И если принимать во внимание мировой опыт, то становится очевидным, что такая структура ставит страну на грань катастрофы при серьезном ухудшении конъюнктуры мирового рынка. Достаточно указать на большую зависимость экономики России от колебаний цен на нефть на мировом рынке. Сильное падение мировой цены на нефть в течение 2015 года на фоне введенных экономических санкций в отношении России, повышение курса валют (доллар США, ЕВРО) отрицательно сказывается на благосостоянии жителей нашей страны, а также финансовом положении как крупных так и средних (малых) предприятий. Одним словом это можно назвать – экономический кризис.

Существует 9 макроэкономических факторов конкурентоспособности товаров, которые отражены на рисунке 1.



Рисунок 1 - Макроэкономические факторы конкурентоспособности товаров [2]

Важно отметить, что конкурентоспособность производства должна содействовать не только экспорту. Но на внутреннем рынке так же и успешному соперничеству с иностранными поставщиками. Становится очевидным, что вытеснение с рынка отечественного товаропроизводителя влечет в России потери рабочих мест.

Поскольку среднестатистический гражданин страны ежемесячно тратит примерно 60 % зарплаты на продукты питания, то конкурентоспособность отечественных продовольственных товаров определяет степень продовольственной зависимости от стран - поставщиков, которая может стать рычагом политического давления. Ведущие экономисты мира считают, что страна утрачивает продовольственную безопасность, если объем импорта продовольствия превышает рубеж 20 % . В России доля импорта продовольствия приближается к 50 % [1].

От качества и цены отечественной продукции зависит способность России противостоять агрессивному импорту дешевого и некачественного продовольствия.

Не только количественными показателями можно охарактеризовать степень утраты продовольственной безопасности, но и качеством выпускаемой продукции. Всем известно, что страны, у которых имеются избытки продукции, пытаются избавиться от товаров низкого качества. Это связано с тем что на своем внутреннем рынке они не имеют спроса. Высокая доля (более 50 %) импортных продовольственных товаров, не прошедших различные виды государственного контроля (Россельхознадзор, Роспотребнадзор), подтверждает, что Россию хотят использовать как потребителя негодной (некачественной) продукции. Большое беспокойство вызывает возрастание объемов производства трансгенной продукции, завозимой в Россию.

Зарубежные компании, следуя стандартной тактике, часто с помощью демпинговых цен завоевывают рынок. Эти компании устанавливают высокие цены, при этом вытеснив продукцию национальных производителей, заставляя население сокращать потребление продуктов и покупать более дешевую, но менее качественную продукцию. Речь идет, прежде всего, о людях с малыми доходами и доходами ниже прожиточного минимума.

Большую долю в импорте продовольственных товаров составляют продукты для детей, которые богаты сахаром, солью, калориями, жиром, но бедны полезными веществами. Речь идет, например, о таких продуктах, как шоколадный завтрак, кукурузные хлопья в сахарной пудре и пр. Поэтому особенно большую озабоченность вызывает питание подрастающего поколения. От этого зависит здоровье нации в будущем.

От конкурентоспособности отечественной продукции зависит ее доля на рынке страны. Если объем импортного продовольствия на национальном рынке, как уже отмечалось, превышает 20 % , то страна утрачивает продовольственную безопасность. Завоевание отечественного рынка импортной продукцией ведет к вытеснению национальных производителей с вытекающими отсюда социальными последствиями.

Проигрыш в конкурентной борьбе может привести к разорению отечественных товаропроизводителей и появлению огромной массы безработных.

Существуют факторы повышения конкурентоспособности товаров, которые представлены на рисунке 2.

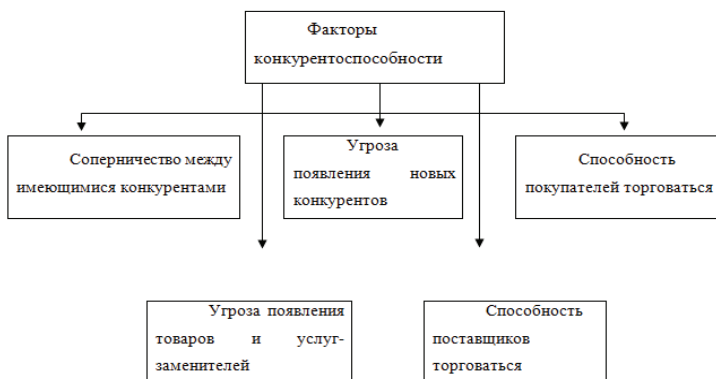


Рисунок 2 - Факторы повышения конкурентоспособности товаров [2]

Принимая во внимание значительную долю импорта продовольствия Правительству РФ следует предпринять для развития сельского хозяйства кардинальные меры. Это остановить отдачу отечественного рынка зарубежным «партнерам».

В настоящее время сельское хозяйство отнесено к одним из приоритетных отраслей, что послужило серьезным изменениям в аграрной политике России. Особенно это актуально в свете сегодняшних событий, когда страна держит курс, направленный на импортозамещение. Разумеется, для осуществления этой цели необходимы эффективные федеральные программы, позволяющие поддержать отечественного производителя. Поднимая тему импортозамещения, нужно отметить, что сельскохозяйственный сектор нуждается в помощи со стороны государства, которая может быть проявлена в виде субсидий, дотаций, льгот [4].

Нужно подчеркнуть, что наше государство понимает сегодняшние проблемы и уже осуществляет шаги, направленные на их решение, а именно:

- Минсельхоз России осуществляет организацию предоставления более полной правовой информации и помощи со стороны государственных органов,
- в специализированных сельскохозяйственных вузах преподают аграрное и земельное право, а так же экономические дисциплины, в рамках которых рассматриваются исследуемая проблема [3];
- сельскохозяйственные товаропроизводители стремятся создавать союзы и ассоциации, которые оказывают правовую помощь сельскохозяйственным организациям [4].

Список использованной литературы

1. Кудряшова А. А., Преснякова О. П. Продовольственная безопасность: показатели, критерии и масштабы. - 2007. - №8 – с.18 - 20.
2. Ломакин В. К. Мировая экономика: учебник. – М. : Юнити - Дана, 2012 г. – с.10 - 18.
3. Погребная, Н. В. Международный бизнес [Текст] : учеб. - метод. пособие / Н. В. Погребная. – Краснодар : КубГАУ, 2015. – С. 51, 98.
4. Чурсинова Н.Б. Актуальные проблемы правового регулирования в сфере АПК. В сборнике: Проблемы развития современной экономики в условиях глобальных вызовов и

трансформации экономического пространства. Материалы международной научно - практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. 2015. С. 206 - 208. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=24088823>

© Погребная Н.В., Шлапак И.Ю., 2016

Полторабадько Н.А.,
магистр 1 курса
Института Экономики
НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Российская Федерация

ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО, КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Промышленное производство является основой экономического потенциала Белгородской области. Деятельность Правительства области направлена на создание условий для устойчивого развития промышленных предприятий на базе развития импортозамещения, проведения технического перевооружения и реконструкции действующих производств, создания производств современного технологического уровня с высокой степенью переработки сырья, обеспечивающих повышение качества и конкурентоспособности продукции, производительности труда, снижение издержек производства. В результате объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по промышленным видам деятельности за 2014 год составил 566,3 млрд. руб., что выше 2011 года в действующих ценах на 12,3 % . Наибольший удельный вес в структуре отгруженной промышленной продукции занимали виды экономической деятельности: «обрабатывающие производства» – 80,5 % , «добыча полезных ископаемых» - 14,9 % . При этом 48,1 % отгруженной продукции составляет производство пищевых продуктов, включая напитки, 20,6 % - металлургическое производство и производство готовых металлических изделий и 5,5 % - производство прочих неметаллических минеральных продуктов.

Среди областей Центрального федерального округа в 2014 году по объему отгруженных товаров и выполненных работ и услуг на душу населения Белгородская область заняла по видам экономической деятельности: «добыча полезных ископаемых» - второе место, «обрабатывающие производства» – четвертое место.

Реализация мероприятий по совершенствованию промышленного потенциала области, повышению конкурентоспособности и диверсификации производства, а также экономическая активность хозяйствующих субъектов позволили обеспечить прирост промышленного производства в сопоставимых условиях за 2011 - 2014 годы на 18,6 % , что выше, чем в целом по Российской Федерации на 7,7 процентных пункта. По итогам 2015 года индекс промышленного производства в области прогнозируется на уровне 103 % . Область производит марки стали, соответствующие мировым стандартам, является единственным производителем брикетов железорудных металлизированных в России и

Европе. На долю Белгородской области приходилось 36,8 % общероссийского производства концентрата, 32 % производства окатышей железорудных (окисленных), 6,3 % цемента, 18,6 % комбикормов, 8,9 % масла подсолнечного нерафинированного, 8,5 % сахара - песка, 21,4 % продуктов молочных сгущенных, 32,6 % свинины парной остывшей охлажденной, 19,1 % полуфабрикатов мясных охлажденных, 28 % мяса и субпродуктов пищевых убойных животных, 17 % мяса и пищевых субпродуктов домашней птицы.

Развитие промышленного производства в значительной мере определяется успешным функционированием предприятий, которые продолжают реализацию инвестиционных программ и проектов. Учитывая значительные запасы в области железных руд, успешно функционирует горно - металлургический комплекс. В настоящее время в горно - металлургическом комплексе реализуются крупнейшие проекты: ОАО «Лебединский ГОК» - строительство третьего цеха горячехвятикатанного железа, ОАО «Стойленский ГОК» - фабрики окомкования, ОАО «Комбинат КМАруда» - строительство новой шахты. ООО «Металл - групп» на базе Яковлевского месторождения железных руд продолжает реализацию проекта строительства подземного рудника. ОАО «Оскольский электрометаллургический комбинат» реализует программу технического перевооружения металлургического комплекса комбината и выходанапроизводство3,85 млн. тонн стали в год, в рамках которого введен комплекс кислородной станции с криогенной воздухоразделительной установкой №3 – четвертое место.

В целях обеспечения условий для модернизации действующих и создания новых высокоэффективных производств в машиностроительном комплексе области постановлениями Правительства области от 16 января 2012 года №12 - пп и от 23 августа 2012 года №351 - пп утверждены Концепция развития машиностроительного комплекса Белгородской области и долгосрочная целевая программа «Модернизация и развитие машиностроительного комплекса Белгородской области на 2012 - 2016 годы», закладывающие основы комплексного программно - целевого подхода развития машиностроительного комплекса области. С 2014 года в рамках государственной программы области «Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области на 2014 - 2020 годы», реализуется подпрограмма, направленная на развитие машиностроительного комплекса. В области распоряжением Правительства области от 26 января 2015 года № 50 - рп утвержден план мероприятий по содействию импортозамещению в Белгородской области на 2015 - 2016 годы. В машиностроительном комплексе в рамках импортозамещения, модернизации, технического перевооружения и расширения производства реализуется 19 проектов на сумму более 10 млрд. руб.

Пищевая и перерабатывающая промышленность по удельному весу занимает первое место среди обрабатывающих производств области. Она представлена сахарными заводами, мясокомбинатами, молочными, мукомольно - крупяными, консервными, комбикормовыми заводами и другими предприятиями. Индекс промышленного производства за 2011 - 2014 годы увеличился по предприятиям данного вида экономической деятельности на 39,1 %. Основной вклад в развитие пищевых производств вносят крупные организации, занимающие ведущие позиции по формированию областного и российского рынков продовольствия в своих товарных сегментах, которыми реализуются инвестиционные проекты в свиноводстве, птицеводстве и молочном животноводстве.

В области реализуется целый ряд проектов в целях создания на территории области новых современных фармацевтических предприятий, для замещения импорта, а также решения вопроса фармацевтической безопасности региона и страны в целом. В области развитие индустрии строительных материалов осуществляется с использованием имеющихся в регионе запасов полезных ископаемых. За последние годы реализованы планы по строительству новых или модернизации действующих производств, организовано производство строительных материалов, которые раньше не выпускались или выпускались в незначительных объемах. В 2014 году по виду деятельности «производство прочих неметаллических минеральных продуктов» объем отгруженных товаров составил более 31 млрд. руб. Индекс промышленного производства в 2014 году по сравнению с 2010 годом в сопоставимых ценах составил 120,5 % .

Литература:

1. Официальный сайт губернатора Белгородской области Е.С. Савченко [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://savchenko.ru>, свободный
2. Официальный сайт «Семейные фермы Белогорья» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://belferma.ru>, свободный
3. Белгородские известия [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://belwesti.ru>, свободный

© Полторабатько Н.А., 2016

Порошкина М.В.,

Студент 4 курса Факультета бизнеса,
Российский Экономический Университет им. Г. В. Плеханова,
г. Москва, Российская Федерация

АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АРЕНДНЫХ И ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК ПРИ УПРАВЛЕНИИ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

В настоящее время в связи с развитием рыночных отношений все большее распространение получают различные виды финансовых инструментов управления объектами недвижимости, в том числе и лизинг (финансовая аренда). Арендные отношения имеют большую историю развития и зародились очень давно. Не каждый человек мог позволить себе приобрести какую - либо вещь, в связи с чем и возникли арендные отношения, основанные на плате за пользование предметом.

Лизинг недвижимости в России имеет небольшую историю функционирования, но на современном этапе выявляются такие тенденции его развития как [6]:

- значительное увеличение доли малых и средних предприятий, испытывающих необходимость в приобретении недвижимости в лизинг;
- наращивание опыта проведения лизинговых сделок и диверсификация портфеля лизинговых компаний;

- расширение географии рынка и более гибкие условия финансирования, чем у банков;
- увеличение доли государственного участия в портфеле лизинговых компаний.

При использовании лизинговой сделки с недвижимым имуществом лизинговые компании придают большое значение независимой экспертизе лизингового проекта, посредством которой осуществляется решение об одобрении или об отказе в сделке. Данная экспертиза позволяет ответить на вопрос, соответствует ли проект целям и задачам компании, достаточен ли планируемый уровень прибыли, насколько велик риск потери вложенных средств.

Важной составляющей лизинговой деятельности является зона покрытия бизнеса, т.е. на каком уровне лизинговая компания предоставляет услуги по лизингу недвижимости. Сосредоточенность на одном регионе позволит сократить компании накладные расходы, а деятельность компании будет зависеть от особенностей недвижимости в регионе, его клиентской базы и общей ситуации в конкретном регионе.

Использование лизинга в сфере управления недвижимым имуществом позволяет лизингополучателю относить лизинговые платежи на себестоимость продукции, тем самым уменьшая налогооблагаемую прибыль, а содержание объекта недвижимости на балансе лизинговой компании освобождает лизингополучателя от необходимости уплаты налога на имущество.

Лизинг недвижимого имущества в общей структуре предметов лизинга находится на весьма низком уровне. Как видно из рисунка 1 доля лизинга недвижимого имущества в 2014 г. составляет всего 2,1 %, что связано с низкой нормативно - правовой обеспеченностью сделок и с достаточно большой выкупной стоимостью имущества.

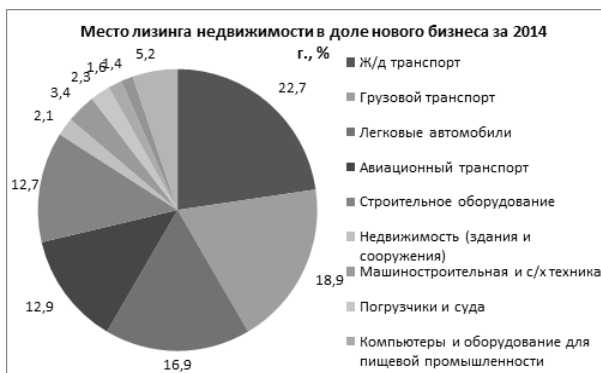


Рис. 1 Структура лизингового рынка за 2014 г., % [10]

При использовании лизинга как метода управления объектами недвижимости все больше ценится клиентоориентированность, а именно повышение уровня сервисных и сопутствующих услуг. В современном мире будут наиболее конкурентоспособны те лизинговые компании, которые максимально качественно и эффективно могут обслужить клиента, предлагая при этом конкурентоспособный продукт.

Ассоциация европейских лизинговых компаний «LEASEEUROPE» опубликовала отчет об объемах рынка лизинга в европейских странах.

Таблица 1 - Объемы мирового европейского лизингового рынка [9]

Страна	2014 г. (млн.евро)	2013 г. (млн.евро)	Изменение показателя, %
Австрия	5522,83	5804,09	- 4,85
Бельгия	4356,9	4121,8	5,7
Швейцария	8485,1	7275,61	16,62
Германия	49840	45820	8,77
Эстония	867	882	- 1,7
Финляндия	3640	3379	7,72
Франция	30043	28766	4,44
Италия	18028	16151	11,62
Латвия	530,84	611,47	- 13,19
Португалия	2421	1855	30,51
Сербия	288,77	271,05	6,54
Россия	13626,21	18494,46	- 26,32
Словения	719,76	806,78	- 10,79
Словакия	1941	1808	7,36
Украина	303, 96	544,95	- 44,22
Великобритания	60840,82	49554,91	22,77
Итого	255838,46	234568,92	9,12

Из данных таблицы видно, что лизинговый рынок Европы весьма неоднороден. Ведущую роль на рынке играют Великобритания, Германия, Франция, Италия, которые определяют состояние, структуру и темпы развития рынка. Относительно меньший объем наблюдается у таких стран как Латвия, Сербия и Украина, что может быть вызвано различными политическими, экономическими и территориальными признаками. Большой скачок относительно 2013 года замечен в Португалии, Великобритании, 30,51 % и 22,77 % соответственно. В отличие от данных стран, большой отрицательный объем лизингового рынка показали Латвия (- 13,19 %), Россия (- 26,32 %), Словения (- 10,79 %) и Украина (- 44,22 %). В России главной причиной уменьшения объема лизингового рынка стало резкое падение спроса в железнодорожном и авиасегментах, ослабление курса рубля, сложность получения заемных средств и многие другие факторы.

В зарубежных странах активно используется лизинг в сфере управления недвижимостью. На рынке лизинга недвижимости господствующее положение занимают Великобритания, Германия, Франция, Италия с объемом сделок около 80 %. В Германии, Дании и Великобритании отсутствует специальное законодательство о лизинге, вместо этого оно реализуется как обычное коммерческое право. Государственное регулирование в Великобритании и Германии относится только к той части лизинга, которая проводится подведомственными им структурами, т.е. значительно проще, чем в государствах с господством банков в данной сфере.

Во Франции, Португалии, Швеции законодательство о лизинге раскрывает права и обязанности лизингодателя и лизингополучателя, договорные отношения между различными сторонами и некоторые другие аспекты лизинговой деятельности [10].

Во Франции, Бельгии и Италии обязательным условием лизинга является опцион, т.е. продажа имущества по истечении срока договора по предварительно оговоренной цене (опциону). В целом, можно охарактеризовать лизинг в Западной Европе как смешение разных правовых систем. В Италии и Франции лизинг в основном осуществляется банковскими структурами, а государство регулирует и банковскую деятельность, и контроль над лизингом.

Во многом развитие лизинговых отношений зависит от экономических условий в стране, законодательной базы, государственной поддержки и других факторов. Лучшие условия для развития лизинга существуют в Великобритании, Германии, Ирландии, США [10], где осуществляется государственная поддержка лизинговой деятельности, что способствует получению субсидий, возможности применения ускоренного режима амортизации и других льгот.

Динамика объемов рынка лизинга недвижимости (зданий, сооружений) за 2003 - 2015 гг. показана на рисунке 2.

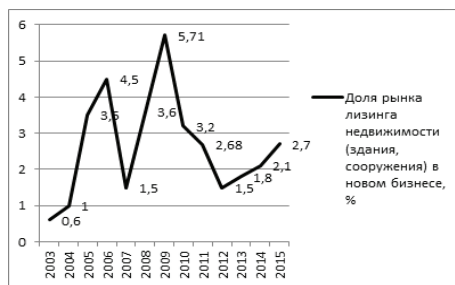


Рис. 2. Доля лизинга недвижимости (зданий, сооружений) в объеме нового бизнеса 2003 - 2015 гг., % [10]

Из данных рисунка видно, что самые низкие показатели доли рынка лизинга недвижимости в общем объеме лизингового портфеля были зафиксированы в 2007 и 2012 гг., 1,5 % соответственно, что объясняется кризисными явлениями, которые происходили в России в это время. Можно сказать, что в последнее время мировой рынок лизинга недвижимости развивается усиленными темпами, так как лизинг является не только выгодной формой капитальных вложений в недвижимость, но и перспективным видом бизнеса на рынке финансовых услуг. В сфере управления объектами недвижимости лизинг является пока еще малоизученным методом управления, в то время как аренда недвижимого имущества широко используется для получения стабильного дохода и развития бизнеса.

На сегодняшний день лизинг недвижимости в России представляет собой развивающуюся сферу экономики, но пока находится на очень низком уровне объемов по ряду сдерживающих причин. В тоже время все большее количество малых и средних предприятий имеют возможность приобретать недвижимость в лизинг, значительно увеличилась доля государственного участия в развитии данной сферы, активно развивается конкуренция между лизинговыми компаниями.

В системе управления недвижимостью арендные сделки, также как и в сфере лизинга, занимают особое положение. В современных условиях отсутствуют вышеперечисленные ограничения, и предприятия, находясь в сложных финансовых условиях, имеют возможность сдавать незадействованные площади в аренду, компенсируя некоторые виды своих расходов и обеспечивая сохранность недвижимого имущества.

Рынок аренды недвижимого имущества можно условно разделить на три сегмента:

- рынок аренды государственной недвижимости;
- теневой рынок аренды недвижимости;
- свободный рынок аренды коммерческой недвижимости.

На долю государственной недвижимости в России приходится около 80 % , в то время как на долю частной - лишь около 20 % . Для сравнения, в экономически развитых странах данные показатели, соответственно, 40 % и 60 % [5]. Значительная часть недвижимости государственной формы собственности в структуре рынка недвижимости затрудняет его развитие, что связано также с процессом передачи государственной недвижимости в аренду.

Порядок, сроки, условия сдачи государственной недвижимости в аренду не всегда удовлетворяют арендаторов, что вынуждает их переходить в теневой рынок, который не поддается учету и анализу. Сдаваемые помещения зачастую не являются юридически чистыми, договоры аренды не регистрируются в Росреестре, а расчеты проводятся наличными средствами.

Коммерческий рынок аренды недвижимости в настоящее время достаточно быстро развивается, субъекты рынка широко осведомлены обо всех тенденциях и проблемах и рассматривают аренду как возможность получения дополнительных средств.

Выражением всего комплекса экономических и юридических отношений в сфере управления арендой недвижимости выступает единый документ – договор аренды, в котором закрепляются и прописываются все аспекты арендной сделки и который служит гарантией выполнения обязательств сторон договора.

Оценка использования аренды в управлении объектами недвижимости достаточно актуальна и возможна с позиции рассмотрения арендных ставок. Так, при изменении конъюнктуры рынка недвижимости, меняются и ставки аренды этой недвижимости. В условиях спада рыночной активности было принято Постановление Правительства Москвы от 25.12.2012 N 809 - ПП по предоставлению помещений в аренду на льготных условиях для предприятий определенных сфер деятельности [3]. Собственники жилых и нежилых помещений устанавливают арендные ставки, исходя из среднерыночных, но в периоды нестабильности арендодатели ищут безрисковые схемы получения доходов в форме фиксированных арендных платежей в течение продолжительных периодов времени.

На всех рынках недвижимости, независимо от страны, аренда представляет собой самый активный и подвижный сегмент. На современном этапе развития экономики неопытный инвестор вкладывает инвестиции обычно в жилую недвижимость, что приносит меньше дохода, чем инвестирование в коммерческую недвижимость. С появлением агентств недвижимости рынок аренды стал более систематизированным и доступным. Предложение на рынке в современном мире зачастую превышает спрос.

Самые высокие показатели рентной доходности жилой недвижимости (отношение годового дохода от сдачи в аренду к стоимости объекта недвижимости) в Македонии (9,9

%), Венгрии (8,1 %). Самые низкие – в Греции (2,5 %), Андорре (2,4 %), Монако (1,5 %) [8]. Показатели в сегменте аренды коммерческой недвижимости выше, чем в сегменте жилой в среднем на 1,5–3,5 %.

Проведенный анализ показал, что в странах с переходной экономикой, процесс приватизации государственного имущества привел к сокращению аренды государственного жилья и увеличил объемы частного жилья, сдаваемого в аренду. Данная тенденция привела к росту стоимости аренды, а соответственно к уменьшению мобильности населения.

Зарубежный опыт аренды недвижимости имеет свои специфические особенности и рассматривает аренду жилья как помощь населению через развитие и совершенствование государственных программ.

В Европе популярностью пользуется «обратная аренда» (leaseback), когда покупатель, приобретая недвижимость в свои руки, сдает ее в аренду управляющей компании, которая в свою очередь сдает ее на короткие сроки другим арендаторам. В отечественной практике такая сделка очень похожа на сублизинг. Собственник сдает свое имущество на срок до 10 лет, получая при этом рентный доход по заранее оговоренной ставке с управляющей организацией.

Если сравнить цены аренды жилой недвижимости в разных странах, то можно увидеть определенные предпочтения граждан, популярность и надежность страны.

Таблица 2 - Средняя стоимость аренды жилья и ее доля в расходах населения [7]

Страна	Средняя стоимость аренды в месяц, (евро)	Доля расходов на аренду в доходе граждан, (%)
Болгария	320	27
Британия	950	40
Венгрия	350	26
Германия	650	25
Испания	630	40
Польша	330	26
Португалия	280	25
Словакия	240	13
Франция	600	30
Швеция	550	35
Эстония	260	23

Из данных таблицы видно, что самая высокая ставка аренды жилой недвижимости на 2015 год наблюдается в Великобритании, которая занимает самую большую долю расходов в бюджете семьи. Самая низкая ставка аренды наблюдается в Венгрии, Португалии, Словакии, Эстонии, которая занимает долю в бюджете семьи от 15 - 25 %.

При использовании аренды при управлении объектами недвижимости важным критерием является не только доходность объекта, но и стабильность экономики страны, чтобы минимизировать риски недополучения долгосрочного стабильного дохода (10 - 15 лет) от сдачи ее в аренду.

На сегодняшний момент самыми востребованными странами по вышеперечисленным критериям являются Германия, Великобритания и Франция, что связано с довольно сильной экономикой, высоким уровнем защиты инвесторов, высокой ликвидностью коммерческой недвижимости и другими факторами [4].

В сфере управления недвижимым имуществом привлечение заемного капитала дает инвестору множество преимуществ перед вложением собственного капитала. Например, ставка кредитования не превышает полученный доход от его использования, который возрастает, находясь в зависимости от этого фактора; расходы на выплату процентов по кредиту уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль; кредитная организация в данных сделках проводит тщательную проверку объекта недвижимости, что удостоверяет «чистоту» данного объекта [4].

Таким образом, аренда недвижимости в современных условиях находится на стадии развития и совершенствования; факторы, сдерживающие ее развитие, постепенно устраняются, но нельзя недооценивать тенденцию роста теневого рынка аренды, который негативно сказывается на адекватной и открытой оценке рынка аренды недвижимости. Необходимо сказать, что аренда недвижимости в зарубежных странах имеет свои отличительные особенности, которые можно применить и к российским реалиям. Законодательство каждой страны осуществляет сделки аренды в соответствии с нормами и правилами своей страны, а инвесторы, выбирая объект недвижимости, обращают внимание на множество факторов, способствующих долгосрочному и стабильному получению дохода.

Таким образом, на современном этапе управления объектами недвижимости лизинг и аренда являются наиболее эффективными методами управления этими объектами и требуют повышенного внимания со стороны инвесторов, граждан и государства.

Список использованной литературы:

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14 - ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015)
2. Федеральный закон от 29.10.1998 N 164 - ФЗ (ред. от 31.12.2014) "О финансовой аренде (лизинге)"
3. Постановление Правительства Москвы от 25.12.2012 N 809 - ПП (ред. от 22.12.2015) "Об основных направлениях арендной политики по предоставлению нежилых помещений, находящихся в муниципальной казне города Москвы"
4. Богатырева Ирина. Доходность коммерческой недвижимости за рубежом // Недвижимость и цены. 22.12.11. №51
5. Кошкин Л. И. Вопросы эффективности управления государственной имущественной собственностью // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. №4.
6. Чижанькова И. В. Организационно - экономические аспекты развития рынка лизинговых услуг в сфере недвижимости : диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Чижанькова И. В.; [Место защиты: Рос. гос. торгово - эконом. ун - т]. - Москва, 2012. - 197 с.: ил.
7. <http://www.1-property.ru> - Портал зарубежной недвижимости
8. <http://www.globalpropertyguide.com> – Международная консалтинговая компания

9. <http://www.leaseurope.org> / Ассоциация европейских лизинговых компаний LEASEUROPE

10. <http://www.raexpert.ru> / Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА»)

© Порошкина М.В., 2016

Рыжова Л.И.,

канд. экон. наук, доцент кафедры анализа и учета
ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГИБКИХ БЮДЖЕТОВ В ЦЕЛЯХ КОНТРОЛЬНО - АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

На современном этапе почти никогда не возможно безошибочно предугадать реальную ситуацию, поэтому в аналитической практике на этапе планирования целесообразно будет подготовить несколько вариантов бюджетов в зависимости от различных факторов деятельности сельскохозяйственного предприятия. С позиции управленческого аспекта бюджет можно определить как финансовый документ, выраженный в натуральных и денежных единицах измерения, созданный для выполнения предполагаемых действий [1, 5].

По классификационным признакам внутрифирменные бюджеты могут включать следующие виды:

1) основные бюджеты, главное предназначение которых - оценка финансового состояния и решение всех поставленных задач для управленческих нужд предприятий сельского хозяйства;

2) операционные и вспомогательные бюджеты, дают возможность проводить производственно - хозяйственную деятельность предприятия и исчисляться через систему специальных технико - экономических показателей, состав которых формируется руководителем как предприятия в целом, так и отдельного центра ответственности;

3) специальные бюджеты, предназначенные для более точного расчета нормативов финансового планирования и учета особенностей системы налогообложения [3, 97].

Все данные виды бюджетов в основном разрабатываются для прогнозируемого или нормативного выпуска сельскохозяйственной продукции, выполненных работ или оказанных услуг. Однако они имеют ограниченную гибкость и не подходят для контрольно - аналитических функций, следовательно, возникает необходимость создания гибких бюджетов. Составление гибких бюджетов эффективно при изменении цен на ресурсы, объемов продаж и сбыта продукции сельского хозяйства. При формировании гибкого бюджета переменные затраты на единицу умножают на количество произведенной продукции сельского хозяйства и прибавляют постоянные затраты главного бюджета. При этом следует скорректировать бюджетные данные на фактический выпуск продукции сельского хозяйства для проведения контрольно - аналитических процедур.

На предприятиях агропромышленного комплекса в настоящий момент времени фактическая учетная информация предоставляется в виде сравнительных показателей ранее принятого бюджета на текущий год, а также с фактическими данными результатов за соответствующий период прошлого года. Данная методика, на наш взгляд, является неточной, поэтому необходимо составить гибкий бюджет посредством корректировки на основе анализа поведения постоянных и переменных затрат [1, 100]. В части переменных затрат определяют нормативы на единицу сельскохозяйственной продукции (выполненной работы, оказанной услуги). При этом в гибком бюджете на основе данных нормативов определяют общую сумму переменных затрат в зависимости от уровня продаж продукции. Он составляется на уровень выше или ниже статичного бюджета.

Данные гибкого бюджета можно использовать в целях анализа и оценки контрольных процедур. Для мониторинга деятельности предприятия выявляют суммы отклонений (благоприятное и неблагоприятное), причины и виновники их возникновения. Благоприятное — это отклонение, которое оказывает положительный эффект на прибыль, в противном случае — отклонение считается неблагоприятным. Кроме этого отклонения фактических показателей от бюджетных можно разделить на два вида:

- отклонение по объему продукции (работ, услуг);
- отклонения от гибкого бюджета.

Реальные причины выявленных отклонений требуют проведения специального анализа, причем как внутреннего, так и внешнего (например, маркетинговые исследования). Для анализа можно сопоставить основные показатели, такие как выручка, затраты (переменные и постоянные), маржинальный доход (разница между выручкой и переменными затратами), операционная прибыль. Если в рамках одного бюджета планируется производить несколько видов сельскохозяйственной продукции, то при разработке гибкого бюджета следует использовать другие варианты [2, 85].

Таким образом, построение гибкого бюджета в целях контрольно - аналитических процедур заключается в следующем:

- составление жесткого бюджета;
- формирование гибкого бюджета для заданного объема продаж сельскохозяйственной продукции;
- вычисление нормативной калькуляции себестоимости продукции (работ, услуг) на основе действующих норм и нормативов затрат;
- организация анализа отклонений в объеме продаж гибкого бюджета от жесткого бюджета.

Список использованной литературы

1. Рыжова Л.И. Основные элементы организации, этапы внедрения внутрифирменного бюджетирования и системы внутреннего контроля на сельскохозяйственных предприятиях: монография / Мар. гос. ун - т; Л.И. Рыжова. – Йошкар - Ола, 2015. – 177с.
2. Рыжова Л.И. Положение о бюджетировании для сельскохозяйственных предприятий и основные критерии его разработки / Л.И. Рыжова // Инновационная наука. – 2016. № 2 - 2 (14). С. 83 – 86.

3. Шакирова, Р.К. Последствия влияния инфляции на налоговые доходы бюджета и их корректировка / Р.К. Шакирова, А. Е. Сапунова, И. В. Романюк // Вестник МарГУ. - 2015. - № 3. С. 94 – 98

© Рыжова Л.И., 2016

Мамий Е.А.

канд. экон. наук, доцент
КубГУ

Рябовол Е.А.

студентка 2 курса
экономический факультет
КубГУ

г. Краснодар, Российская Федерация

АМОРТИЗАЦИЯ КАК ИСТОЧНИК ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ

Согласно экономической теории амортизация представляет собой износ основных средств, выраженный в денежном эквиваленте. Однако на современном этапе амортизация превращается в инструмент стимулирования инвестиционной деятельности и образования инвестиционных ресурсов. Таким образом, принимая во внимание научно - технический прогресс, повышения наукоемкости производства и дефицита денежных ресурсов, за счет которых можно было бы осуществлять инвестиционную и инновационную деятельность, требуется глубокое изучение амортизации и амортизационных фондов [1].

Фонд амортизации – экономическая категория, имеющая двойственное содержание. С одной стороны, это издержки производства, связанные с износом основных средств. В этом случае амортизация выступает в качестве затрат, ведь ее начисление не является источником реновации фондов в будущем, а лишь компенсирует уже понесенные ранее инвестором затраты. В тоже время амортизация выступает и как ресурс воспроизводства. Согласно мнению З.М. Бикметовой, в процессе начисления амортизации происходит создание дополнительных средств – инвестиционных ресурсов, которые участвуют в возобновление основного капитала. Это означает, что амортизация выступает в качестве источника инвестиционных ресурсов, необходимых для успешного развития предприятия в дальнейшем. При этом инвестиционный потенциал предприятия формируется за счет чистой прибыли и амортизационных отчислений [2].

Сегодня в экономической науке существует несколько концепций амортизации, позволяющих рассмотреть ее с разных сторон. Наиболее распространенной в нашей стране является экономическая концепция. Согласно ей амортизация – это элемент издержек на воспроизводство основного капитала. В данной концепции она выступает в качестве части текущих издержек, формирующихся в результате

постепенного возмещения стоимости изнашивающихся активов. Другая концепция, получившая широкое распространение в последнее время – финансовая. В данном случае амортизация является накоплением финансовых ресурсов исключительно целевого характера использования, а амортизация становится источником финансирования реальных инвестиций. В рамках третьей концепции, налоговой, идет рассмотрение налоговых льгот на определенные виды финансовых ресурсов, которые становятся частью затрат до следующего инвестиционного использования. Таким образом, в финансовой концепции амортизационные отчисления выступают как инвестиционные ресурсы, а в налоговой – увеличиваются с целью дальнейшего участия в инвестиционном процессе. Изучаемые в совокупности финансовая и налоговая концепции образуют новую, инвестиционную концепцию [2]. Данная концепция направлена на создание внутреннего источника инвестиций и его стимулирования с помощью использования амортизационных отчислений и увеличения их доли среди всех источников инвестиций в основной капитал.

Таким образом, амортизация в современных условиях становится источником инвестиций в основной капитал, созданных в процессе эксплуатации за счет возмещения затрат на обновление основных фондов и нематериальных активов. Амортизация позволяет создавать собственные денежные ресурсы, которые возможно направить на развитие деятельности: обновление оборудования, закупку материалов. Однако часто данные средства расходуются в совершенно иных направлениях, никак не связанных с инвестиционной деятельностью. Это вызывает необходимость создания мер по регулированию использования амортизационных отчислений [3].

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о трансформации исторически сложившегося образа амортизации. Из механизма покрытия произведенных затрат она превращается в источник инвестирования обновлений и модернизации основного капитала. И несмотря на то, что в российской экономике амортизационные отчисления все ещё являются одним из самых невостребованных источников реальных инвестиций, необходимо более активно на практике развивать использование инвестиционной концепции амортизации.

Список литературы:

- 1) Бикметова З.М. Инвестиционная концепция амортизации. // Научный альманах, №8, 2015.
- 2) Бикметова З.М. Роль амортизации как источника финансирования капитальных затрат. // Экономика и управление, № 3, 2013.
- 3) Намятова Л.Е. Фонд амортизации как основной источник инвестиций. // Вестник УрФУ, № 10, 2004.
- 4) Кутер М.И. Концепции амортизации. // Экономический анализ: теория и практика, № 24, 2009.
- 5) Иванов В.А., Зимин С.Д. Влияние амортизации на эффективность инвестиционного проекта. // Вестник Удмуртского университета, №3, 2015.

б) Кружкова И.И. Историческая трактовка понятий амортизации и влияние амортизации на инвестиционный капитал экономического субъекта. // Science time, №5, 2015.

© Мамий Е.А., Рябовол Е.А., 2016

Савидов М.А.,
аспирант 3 года обучения
кафедры Технологий и управления продажами
РЭУ им Г.В. Плеханова,
г. Москва, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОДХОДА OMNI - CHANNEL В МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЯХ

Согласно определению С. Саулди, Omni - channel подразумевает «обеспечение «бесшовной» интегрированной торговли через все доступные каналы продаж, будь то offline - магазин, интернет - магазин, продажи через мобильные устройства, продажи через социальные сети, по телефону или иными возможными способами»[3].

Первоначально разработанный для обеспечения более высокого уровня клиентского сервиса (например, в рамках работы call - центров) и деятельности в сфере торговли, подход Omni - channel был адаптирован автором для использования его в маркетинговых коммуникациях.

Отличительной особенностью Omni - channel является обеспечение непрерывной коммуникации с потребителем, которая продолжается с места разрыва даже при переходе от одного канала к другому, что предполагает наличие полной интеграции как на уровне инструментов, так и на уровне каналов коммуникации. Через постоянное присутствие в медиасреде человека доносятся части общей идеи. То есть это не повтор одного и того же сообщения, а продолжение ранее остановленной коммуникации, но уже в новом месте и в другое время.

Благодаря этому удаётся добиться эффекта расфокусировки смыслового ядра (сообщения не воспринимается как рекламные и назойливые), а также необходимого уровня удобства потребителя; выстроить коммуникацию, не надоедая ранее озвученными тезисами, формирующими образ бренда. Таким образом компании и бренды могут не только войти в повседневную жизнь человека, но и навсегда остаться в ней.

В основе Omni - channel лежит «массово - личная» коммуникация. Её суть заключается в том, что для всех потенциальных клиентов создается одна массовая программа (по аналогии с рекламной коммуникацией), однако она включает разветвленный алгоритм взаимодействия с каждым конкретным потребителем. Сегодня по этому принципу действует такой синтетический инструмент коммуникации, как программы лояльности. Предполагая активное задействование digital - технологий, такая программа взаимодействует с каждым человеком по - своему – разветвленный алгоритм предполагает вариативность в зависимости от обратной связи от реципиента, тем самым обеспечивая

персонализированность коммуникации. Процесс интеграции маркетинговых коммуникаций в концепции Omni - channel представлен на рисунке 1.

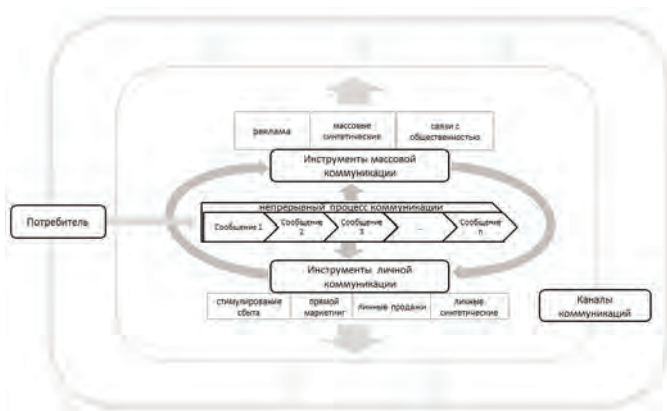


Рисунок 1.8. Процесс интеграции маркетинговых коммуникаций в концепции Omni - channel communications

Данная концептуальная модель при существующем уровне развития каналов коммуникации и возможностей по их интегрированию не может быть реализована в полной мере. Подобная практика станет возможной при переходе к тотальному использованию цифрового телевидения и радио, электронных версий газет и журналов; а также при возможности отслеживания факта коммуникации каждого отдельно взятого человека с доносимым компанией материалом, что предполагает отсутствие автономности перечисленных выше средств массовой коммуникации (СМК) и их интеграцию с интернетом.

В условиях постепенного перехода к СМК, полностью интегрированным посредством интернета, на первоначальном этапе необходимо предусмотреть процессы аккумуляции лояльной аудитории вокруг тематических проектов, осуществляемых с целью перехода от массовой к массово - личной коммуникации.

Проанализировав доступные инструменты и каналы коммуникаций, автором была составлена схема, позволяющая аккумуляцию лояльную аудиторию вокруг тематических проектов и осуществлять «бесшовную» коммуникацию в рамках подхода Omni - channel. При этом все инструменты и каналы коммуникации распределены автором на три блока:

- «точки входа», т.е. совокупность синтетических инструментов, благодаря которым люди могут узнать о проекте, лучше с ним познакомиться и стать постоянными посетителями его площадок и проектов.
- «аккумуляция аудитории и информации» представляет собой совокупность инструментов, позволяющих собирать и представлять на постоянной основе весь контент, созданный в рамках проекта, а также аккумуляцию аудитории.
- «точки постоянной коммуникации с аудиторией и достижения лояльности» включает в себя совокупность синтетических инструментов, позволяющих постоянно коммуницировать с участниками сообществ, привлекая новых участников и повышая уровень лояльности у уже существующих.

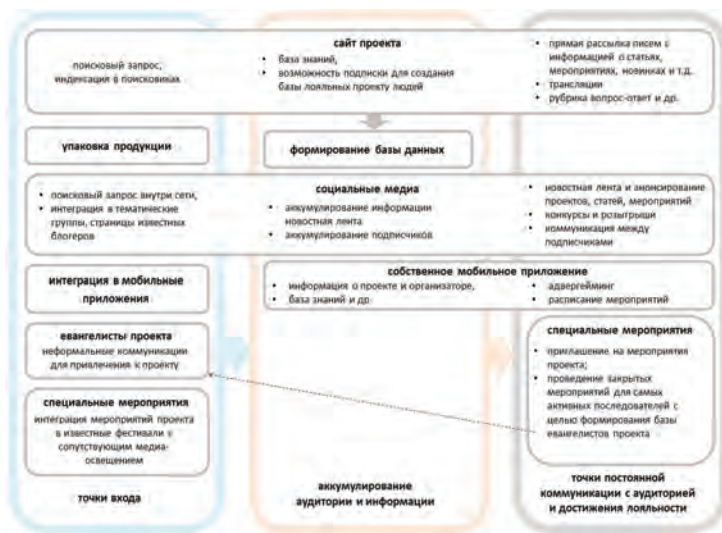


Рисунок 2. Схема инструментов и каналов коммуникации для реализации проекта в рамках подхода Omni - channel communications

Список использованной литературы

1. Dholakia, R. R.; Zhao, M.; Dholakia, N. Multichannel retailing: A case study of early experiences [Текст] // Journal of Interactive Marketing – №19 (2), 2005.
2. Хэтуэй С. - Стратегия ритейла в эпоху «omni - channel» - Состав.ру – профессиональный журнал о рекламе, маркетинге и PR. [Электронный ресурс] URL: <http://www.sostav.ru>.
3. Практика торговли – профессиональный журнал. [Электронный ресурс] URL: <http://www.retailmagazine.ru>.

© Савидов М.А., 2016

Назимко Е. И., Профессор
Малько С. В., Доцент
Семенова А.Ю., Преподаватель
 Керченский государственный морской технологический университет
 Г. Керчь, Российская Федерация

ПРАКТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА КОАГУЛЯЦИИ ФРАГМЕНТОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОТХОДОВ (ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ И БИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ)

В лабораторных условиях движение легких и тяжелых частиц лوما (алюминия и резины) в модели сепаратора происходит под действием потока воздуха, подаваемого снизу через сетчатое днище, по схеме, представленной на рис. 1.

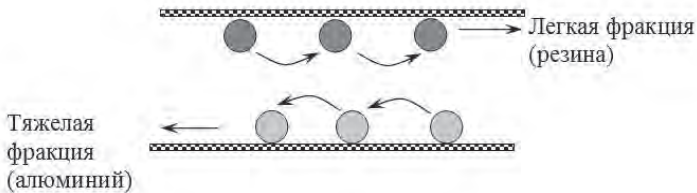


Рис. 1. Схема движения частиц легкой и тяжелой фракций в рабочей камере лабораторного сепаратора

При движении рабочей камеры сепаратора вверх под действием вибраций происходит подбрасывание и транспортирование частиц тяжелых фракций к месту разгрузки. При движении рабочей камеры вниз осуществляется подбрасывание и транспортирование частиц легкой фракции.

При моделировании учтены свойства разделяемых материалов – резины и алюминия – и задано их количественное соотношение как в дробленом ломе. Разрыхленность материала учитывается количеством и расположением частиц, а также их размерами. Стенки сепаратора имеют характерные для них свойства, поддерживаемые с помощью серии мелких элементов (№1–100), режим движения, угол наклона. Подача воздуха учтена заданием соответствующей скорости частиц.

Один цикл времени счета в модели соответствует 5×10^{-5} с натурального времени. На рис. 2 показано исходное, промежуточное и конечное положение частиц по истечении 750000 и 1500000 циклов счета (фрагменты анимации с монитора компьютера) при высокой разрыхленности материала.

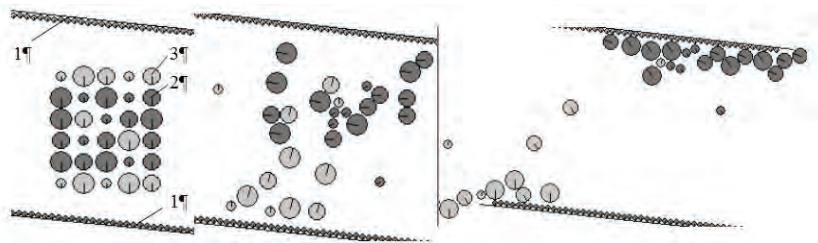


Рис. 2. Анимационные фрагменты состояния модели при высокой разрыхленности ($\varepsilon = 0,9$) в моменты времени: а – исходное состояние, б – 3,75с, в – 7,5с; 1 – стенки сепаратора, 2 – слой частиц из резины, 3 – слой частиц из алюминия (в средних слоях частицы резины и алюминия расположены случайным образом)

При наведении курсора на частицу на мониторе высвечивается ее номер, соответствующий номеру в файле исходных данных. В текстовом файле указываются координаты центра тяжести каждого элемента, по которым можно определить его

местоположение и траекторию движения. Как следует из представленных графических фрагментов, частицы не только витают в потоке воздуха, но и вращаются, сталкиваясь друг с другом и стенками сепаратора, что видно по изменению положения их радиуса.

На рис. 3 показаны результаты моделирования при низкой разрыхленности материала при тех же исходных данных.

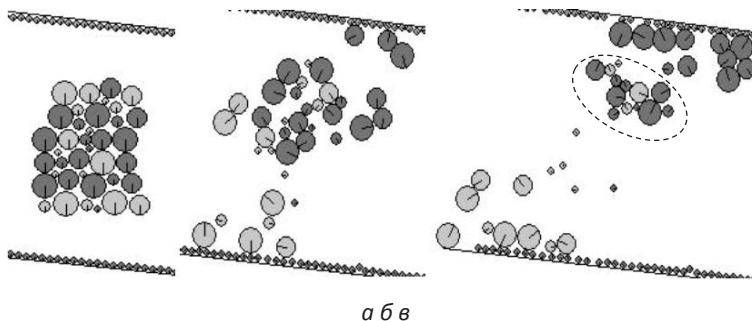


Рис. 3. Состояние модели при низкой разрыхленности

Из анимационных фрагментов состояния модели можно заключить, что при плотной упаковке разделение частиц происходит неудовлетворительно (см. фрагменты рис. 3, б, в). Мелкие частицы резины защемляются между более крупными частицами алюминия и наоборот. На рис. 3, в пунктирным овалом отмечен конгломерат не разделившихся частиц. Эти конгломераты находятся длительное время в средней части сепаратора и перегружают аппарат, снижая качество разделения.

Литература

1. Назимко, Е. И. Использование отходов цветных металлов как фактор снижения техногенной нагрузки на окружающую среду. / Е. И. Назимко, М. Л. Яковенко, А. Н. Корчевский // Актуальные проблемы социального, гуманитарного и научно - технического знания. – 2015 - №2 - С. 97 - 99.
2. Nazimko, L. I. (2006). Kinetics of Phases Interaction during Mineral Processing Simulation / L. I. Nazimko, E. E. Garkovenko, A. N. Corchevsky, I. N. Druts // Proceedings of XV International Congress of CP. China, 785 - 798.
3. Cundall, P. A. (1974). A discrete numerical Model for granular assemblies / P. A. Cundall, O. D. L. Strack // Geotechnique, 29, # 1, 47 - 65.
4. O'Connor, P. M. (2008). Discrete Element Modeling of Sand Production / P. M. O'Connor et al. // Int. J. Rock Mech. & Min. Sci. 34:3–4, Paper No. 231.
5. Chernyi, S. Analysis of complex structures of marine systems with attraction methods of neural systems / S. Chernyi, A. Zhilenkov // Metallurgical and Mining Industry. – 2015. – № 1. – P. 37 - 44.
6. Черный С.Г., Жиленков А.А. Оценка надежности функционирования морских буровых платформ // Автоматизация, телемеханизация и связь в нефтяной промышленности. 2015. № 1. С. 30 - 36

7. Черный С.Г., Доровской В.А. Модель оптимизации нечетких процессов принятия решений диагностики морского оборудования. // Автоматизация процессов управления. 2014. № 3 (37). С. 89 - 94.

8. Нырков А.П., Жиленков А.А., Черный С.Г. Оценка надежности и эффективности распределенных систем буровых установок. // Автоматизация в промышленности. 2015. № 6. С. 51 - 53.

9. Гарковенко, Е. Е. Особенности флотации и обезвоживания тонкодисперсных углесодержащих материалов / Е. Е. Гарковенко, Е. И. Назимко, А. И. Самойлов и др. Донецк: Норд - Пресс, 2006. – 266 с.

© Назимко Е.И., Малько С.В., Семенова А.Ю., 2016

Сернецкая А.О.

аспирант 2 курса

факультета экономики и управления техническим сервисом

КГСХА

г. Кострома, Российская Федерация

Ордобаев Б.С.

канд. техн. наук, профессор

КРСУ им. Ельцина Б.Н.

г. Бишкек, Кыргызская Республика

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ И ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ

Экология и современные технологии неотрывно связаны друг с другом в различных сферах деятельности человека. Будь то строительство, производство или сфера услуг. Сложившаяся экологическая ситуация уже не позволяет отодвинуть заботу о природе на второй план. Все больше государств приоритетом ставит непосредственно вопрос о сохранении окружающей среды, защите ее и восстановлению.

Само понятие «устойчивость экологическая» подразумевает способность экосистемы сохранять свою структуру и функциональные особенности при воздействии внешних факторов. Устойчивость экосистем не может быть сохранена и обеспечена, если будет нарушен закон внутреннего динамического равновесия. Под угрозой будет не только качество природной среды, но и существование всего комплекса природных компонентов в необозримом будущем.

Естественное равновесие — одно из самых характерных свойств живых систем. Оно может не нарушаться при антропогенном влиянии и переходить в равновесие экологическое. «Равновесие экологическое» — это баланс естественных или измененных человеком средообразующих компонентов и природных процессов, приводящий к длительному (условно - бесконечному) существованию данной экосистемы.

На сегодняшний день Россия является одной из наиболее загрязненных в экологическом плане стран в мире. Причин этому достаточно. Таких как бесконтрольная вырубка лесов, активное загрязнение водоёмов, иссушение мелких рек, загрязнение почвы и атмосферы

выбросами и отходами производства. В России спад производства в кризисное время не способствовал уменьшению объема вредных выбросов. В 2012 г. по сравнению с прошлым годом сокращение производства по народному хозяйству составило 18,8 % , цветная металлургия – 26,8 % , химическая промышленность – 22,2 % [1, с.1]. Однако, выбросы снизились незначительно. В кризис предприятия экономят на природоохранных затратах, таких как высококачественное оборудование (большинство предприятий работает с изношенным оборудованием), устаревшие технологии производства, низкокачественное сырье и т.д.

Помимо вредных выбросов в атмосферу и загрязнение почвы большую проблему представляет и вырубка лесов. Самые губительные для лесов вырубки – сплошные, с использованием тяжелой техники. Восстановить после такого вида вырубки лесной массив практически невозможно. Сплошными вырубками в нашей стране ежегодно сводится 1,6 - 1,8 млн. га. Около 40 % заготовленного леса уходит на различные отходы [2,с.1]. Лесовосстановительные работы отстают от рубки леса ежегодно на 1,1 млн га. Значительный ущерб наносят пожары. Продолжается деградация и обеднение растительного покрова, особенно естественных кормовых угодий в связи с высокими пастбищными нагрузками и неудовлетворительным уходом за сенокосами. В условиях повышенной экологической опасности проживает 30 % россиян. Известно, что в зонах экологического кризиса продолжительность жизни на 10 - 15 лет меньше, чем по стране в целом[3, с.1].

Загрязнение воды и водоемов особенно остро стоит в промышленных и густонаселенных районах страны. Ежегодно в реки и озера по всей России попадают отходы химической и нефтеперерабатывающей промышленности с различных предприятий; в водоемах они уничтожают многие виды флоры и фауны. Помимо прочего, они делают воду непригодной даже для технического использования.

Современные технологии и материалы позволяют существенно снизить риски воздействия на окружающую среду. Применение энергоэффективных материалов в строительстве позволяет не только снизить негативное воздействие на экологию на начальном этапе, в период эксплуатации, но и после завершения сроков службы они не несут нагрузки на экосистему. Новые технологии на предприятии позволяют существенно сократить количество вредных выбросов в атмосферу, количество образующихся отходов, нуждающихся в утилизации, количество сточных вод, сбрасываемых в водоемы. Альтернативные источники энергии позволяют существенно сократить потребление природных ресурсов, таких как газ, электричество, вода. Применение солнечных батарей и ветровых мельниц позволяет экономить электрическую энергию, применение биогазовых установок позволяет сократить потребление природного газа. Применение технологий по очистке воды и вторичном ее применении существенно сокращает расходы питьевой воды.

Для решения экологических проблем необходим комплекс мер, действующий и на законодательном уровне (в первую очередь), и на социальном (работа с населением). На законодательном уровне необходимо решить ряд проблем:

1. В сфере вырубки лесов:

- установить существенные ограничения на экспорт древесины, особенно ценные породы;
- улучшить условия труда егерей и лесничих;

– усилить контроль над вырубкой лесов, таким образом сократить незаконную вырубку.

2. Для очистки вод:

- реорганизация очистных сооружений;
- пересмотр технологий переработки и утилизации отходов производств;
- усовершенствование процессов утилизации бытовых неорганических отходов.

3. Для очистки воздуха:

- применение экологичных видов топлива;
- применение экологичных материалов при изготовлении продуктов и упаковке;
- введение жестких штрафных санкций промышленным предприятиям на незаконные выбросы.

На законодательном уровне в Российской Федерации принят Федеральный закон от 10.01.2002 N 7 - ФЗ (ред. от 29.12.2015) "Об охране окружающей среды". Этот Закон определяет правовые основы государственной политики в области охраны окружающей среды, обеспечивающие сбалансированное решение социально - экономических задач, сохранение благоприятной окружающей среды, биологического разнообразия и природных ресурсов в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений, укрепления правопорядка в области охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности. Он регулирует отношения в сфере взаимодействия общества и природы, возникающие при осуществлении хозяйственной и иной деятельности, связанной с воздействием на природную среду как важнейшую составляющую окружающей среды, являющуюся основой жизни на Земле, в пределах территории Российской Федерации, а также на континентальном шельфе и в исключительной экономической зоне Российской Федерации [4, с. 1].

На социальном уровне необходима плотная работа с населением нашей страны. Экологическая безграмотность населения приводит к несанкционированным свалкам, загрязнению водоемов бытовым мусором, разведению костров в лесах (что в 90 % случаев приводит к пожарам), загрязнению атмосферы (сжигание листьев) и др. Ввод штрафных санкций для граждан, слаженная работа с ними позволит существенно сократить вредное воздействие на бытовом уровне.

Список использованной литературы.

1. Интернет - источники: Экологические проблемы современной России. - .Режим доступа: <http://greenologia.ru/eko-problemy/ekologicheskie-problemy.html>;
2. Статья в журнале: Тарасов А. Тайга готовится к забастовке – Известия – 1991 - № 11 - 12;
3. Интернет - источники: Экологические проблемы России. - .Режим доступа: <http://ustoj.com/Russian.htm>;
4. Федеральный закон от 10.01.2002 N 7 - ФЗ (ред. от 29.12.2015) "Об охране окружающей среды".

© Сернецкая А.О., Ордобаев Б.С., 2016

ДОЛГОСРОЧНОЕ ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМЫ НА ПРОДАЖИ

Мы знаем, что реклама является двигателем прогресса, и любой предприниматель согласится с этим. Предложение по продаже определенного продукта способно найти отклик у целевой аудитории. Рассмотрим роль рекламы в нашем современном мире. Для этого мы должны понять, как и каким способом можно повлиять на целевую аудиторию.

Для того, чтобы установить контакт с потенциальным клиентом фирма должна хорошо представлять кто ОН, а также постараться понять его желания и настроение. И в этом фирме могут помочь специальные исследования, например, анкетирование или опросы. Данное исследование принесет максимум пользы, если будет основано на развернутых вопросах, это поможет вылезнуть за рамки стандартных вариантов, которые утрачивают собственную эффективность. Любую продукцию (услугу) рекомендуется представлять с учетом действий, желаний и предпочтений, а также опасений определенного покупателя (целевой группы). Только в таком случае реклама сможет оказать заметное влияние. Каждый предприниматель, вкладывая средства в рекламу, желает знать, насколько эффективны будут эти инвестиции, какова будет их отдача. Так или иначе любой рекламодатель скажет, что для того чтобы достигнуть желаемых результатов, нужно рекламу использовать регулярно!

Для этого могут выполняться следующие функции:

1. *Привлечение внимания.* Чем больше будет повторов рекламы с предложением продукта (услуги), тем больше будет шансов привлечь внимание целевой аудитории.
2. *Стимулирование запоминания.* Информация, которая преподносится в рекламе, должна восприниматься с каждым разом быстрее и легче, в связи с чем данное предложение запомнится, а потенциальный покупатель рискнет приобрести товар или воспользоваться данной услугой.

Чем заметнее реклама, тем сильнее рост долгосрочных продаж. Однако маркетологи просят предоставить доказательства того, что инвестиции в рекламу сегодня должны окупиться в долгосрочной перспективе. Некоторые рекламные ролики могут быть очень убедительными, тем самым формируют значительное краткосрочное влияние на продажи, а другие рекламные ролики в то же время работают в качестве поддержки для бренда и помогают ему «расти» на естественном переключении потребителей, это со временем происходит в любой категории. Хотя некоторые, особенно эффективные ролики, могут делать и то, и другое.

Долгосрочное влияние на продажи зависит от следующих факторов: бренда, медиа - каналов, уровня конкуренции на рынке, креативности рекламного сообщения, покупательского цикла, а также фактора сезонности продукции.

Представим качества, которые есть в тех брендах, показывающие высокие продажи, могут задавать самую наибольшую ценовую премию и обеспечить значительный рост стоимости акций в последующем периоде:

1. *Значимость* показывает, как потенциальные покупатели воспринимают бренды, а также способность брендов удовлетворить потребности покупателей.

2. *Отличительность* показывает, как бренды, предлагая что - то (материальное либо нематериальное) чего нет у других, выделяются в своей категории на фоне других марок и выступают в качестве первопроходцев.

3. *Заметность* показывает, с какой легкостью и быстротой бренды приходят на ум.

Реклама должна быть убедительной и креативной, так как эти качества являются важной составляющей рекламы, способной обеспечить долгосрочный рост.

В заключении можно сказать, что выделение долгосрочных эффектов позволяет наиболее точно и правильно оценить эффективность вложений в рекламу, а также понять их роль в стимулировании продаж в краткосрочном периоде и в долгосрочном построении базы бренда.

Список использованной литературы:

1. Созинова А.А., Королев Б.К. Пути повышения конкурентоспособности дорожного строительства // В сборнике: Общество, наука, инновации (НПК - 2015) Всероссийская ежегодная научно - практическая конференция: Сб. материалов: Общеуниверситетская секция, БФ, ХФ, ФСА, ФАМ, ЭТФ, ФАВТ, ФПМТ, ФЭМ, ФГСН, ЮФ, ФГБОУ ВПО «Вятский государственный университет». 2015. с. 2107 - 2110.

2. Созинова А.А., Калинин П.А. Маркетинговые компетенции как фактор успеха полиграфического предприятия // В мире научных открытий. 2015. № 5. С.3084 - 3097.

3. Созинова А.А., Фокина О.В., Пантелеев Д.Н. Упаковка и анализ потребителей «Сорбикум» как элемент маркетинговой деятельности ООО «Восток» // В сб.: Инновационная наука в глобализующемся мире. Материалы Международной научно - практической конференции. Искусжин Т.С. (отв.редактор). Уфа, 2014. С. 210 - 219.

4. Созинова А.А. Маркетинговые закономерности развития рынка рекламных услуг // В мире научных открытий. 2014. № 5,2 (53). С. 830 - 834.

5. Ларцев К.А., Корякин А.В., Грабар А.А. Интернет в жизни современной молодежи // В сб.: Современная наука: проблемы и пути их решения. Сборник материалов Международной научно - практической конференции. Западно - Сибирский научный центр; Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева. г.Кемерово, 2015. С.124 - 127.

© СОЗИНОВ П.А., 2016

Старикова О.И.

студентка 6 курса

факультета экономики и управления

ТЭИ СФУ

г. Красноярск, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Оптимизация потоков налоговых платежей организации связана с выявлением альтернативных бизнес - линий и определенных операций, по которым можно применить наиболее оптимальные варианты уплаты налогов; направлений деятельности, способствующих их минимизации за счет использования разных ставок налогообложения,

уменьшения базы налогообложения посредством учета прямых и непрямых налоговых льгот и др. Соответственно, при управлении финансовыми результатами организации возрастает значимость планирования налоговых платежей и управления налоговой нагрузкой, что определяет актуальность темы данной статьи.

Цель исследования состоит в обосновании прямого влияния налоговой нагрузки на финансовые результаты деятельности коммерческой организации.

Понятие налоговой нагрузки многогранно. Связано это с тем, что обычно, налоговую нагрузку рассматривают с позиций макроэкономического подхода, как показывающую: «насколько велико налоговое бремя на экономику страны в целом» [19, с. 52]. Однако в рамках данного исследования налоговая нагрузка представляет интерес с позиций хозяйствующего субъекта (микроэкономический подход). Изучение научной литературы позволяет констатировать, что в рамках микроэкономического подхода превалирует мнение, что налоговая нагрузка это некий коэффициент, инструмент или совокупность показателей. В качестве примера, приведем следующее определение: «Налоговая нагрузка – это совокупность показателей (показатель), характеризующих влияние регулярных обязательных платежей налогового характера, взимаемых в пользу государства, на финансовое положение предприятия» [3, с. 189]. В нашем понимании изучаемой категории больше подходит следующее определение «налоговая нагрузка - совокупный доход хозяйствующего субъекта, который отчуждается в бюджет в виде налогов» [1, с. 29 - 30].

Не смотря на разный подход к пониманию сути налоговой нагрузки, каждый из ученых указывает на ее связь с доходом, финансовым состоянием и пр., которые, в свою очередь, напрямую связаны с финансовыми результатами деятельности любого хозяйствующего субъекта.

Как отмечается в работах Батуриной Н.А. «система управления финансовым результатом содержит две подсистемы: управляемую - объекты управления и управляющую - субъекты управления» [2, с. 83].

В нашем понимании, в качестве объектов управления финансовыми результатами можно определить: доходы, расходы, финансовые результаты от обычных видов деятельности (валовая прибыль (убыток), прибыль (убыток) от продаж), финансовые результаты от прочих видов деятельности, прибыль (убыток) до налогообложения, чистая прибыль, нераспределенная (прибыль) убыток и т.п. В случае если коммерческая организация формирует финансовые показатели в концепции МСФО и современного финансового менеджмента, то объекты могут иметь название ЕВГТ, ЕВГТДА и т. п. [4, 15, с. 119 - 121].

Понятно, что: «в каждой организации набор бизнес - процессов в общем процессе управления конкретной сферой деятельности будет индивидуальным, со своими отличительными особенностями и с собственными возможностями совершенствования и инновационной эффективности» [11, с. 193], однако детализация объектов управления финансовыми результатами обеспечит реализацию принципа декомпозиции, придавая системе максимальную гибкость [2, с.83]. Влиянию налоговой нагрузки в той или иной степени подвержен каждый из выделенных объектов управления финансовыми результатами, что обуславливается источниками начисления налогов: налоги относимые на счета реализации: НДС, Акциз; налоги, относимые на счета учета затрат: налог на имущество организаций, земельный налог, транспортный налог и др.; налоги, относимые на

счета учета прибыли: налог на прибыль организаций, единый налог на вмененный доход, единый налог при упрощенной системе налогообложения и др. [9, параграф 2].

Нарушение налогового законодательства влечет за собой возникновение финансовых санкций, которые также отражаются на финансовых результатах деятельности организации, причем риск привлечения к ответственности обуславливается выбранной на предприятии налоговой политики [7, с. 44 - 45] и системой управления налоговой нагрузкой (функцией) [12, с.60].

Источником информации о размере финансового результата обычно являются данные бухгалтерского учета - как отражающего реальную картину деятельности хозяйствующего субъекта [20, с. 137 - 138], налогового учета - как отражающего величину прибыли подлежащей отчуждению [20, с. 138], управленческого учета - как отражающего оперативную информацию для своевременного принятия управленческого решения и предотвращения или снижения рисков [17, с. 30 - 31].

На сегодняшний день вопрос расчета налоговой нагрузки остается дискуссионным, уровень расчета налоговой нагрузки каждый экономист интерпретирует в том понимании, которого требует область исследования. Однако бесспорным является тот факт, что показатель налоговой нагрузки рассчитывается и используется при диагностике множества объектов управления хозяйствующего субъекта является бесспорным, а именно: при комплексном анализе и диагностике финансово - хозяйственной деятельности [5; 6]; при изучении системных кризисов [8]; при осуществлении любых налоговых расчетов [16, 18]; при формировании краткосрочной и долгосрочной финансовой политики [10]; при оценке стоимости бизнеса [13] и т.д.

Таким образом, можно с уверенностью утверждать о наличии прямой взаимосвязи между налоговой нагрузкой и финансовыми результатами деятельности коммерческой организации, требующей методического обеспечения для ее оценки, чему будут посвящены дальнейшие исследования.

Список использованной литературы

1. Алиев Б. Х., Исаева Ш. М. Налоговая нагрузка как фактор экономического роста предприятия // Финансы и кредит. - № 36 (564). - 2013. - С. 29 - 34.
2. Батурина Н.А. Внутрихозяйственный контроль оборотного капитала хозяйствующего субъекта, его организационное обеспечение // Справочник экономиста, 2013. - № 9. - с.82 - 88.
3. Бородина А.С. Налоговая нагрузка предприятия: сущность, функции, факторы и показатели / А.С. Бородина // Налоги и налогообложение. - 2011, - № 6, с.189 - 194.
4. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 144 с.
5. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. – М.: Изд - во «Дело и сервис», 2012. – 284 с.
6. Дягель О. Ю. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности: учебно - практическое пособие // О. Ю. Дягель; Краснояр. Гос. Торг. Экон. Ин - т. - Красноярск, 2011. - 232 с.
7. Демьяненко О. В. Налоговая политика малого предприятия: оценка эффективности // О. В. Демьяненко / Закономерности и тенденции развития науки в современном обществе: сборник статей Международной научно - практической конференции (15 марта 2016, г. Тюмень). В 3 ч. Ч.1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. - С. 43 - 47.
8. Дягель О. Ю., Энгельгардт Е. О. Этапы развития системного кризиса предприятия // Российское предпринимательство. – 2010. - №1 - 1. - С. 71 - 79.

9. Конева О. В. Учетно - аналитическое обеспечение управления налоговой нагрузкой малого предприятия: монография / О. В. Конева. - Красноярск : Сиб. федер. ун - т, 2016.

10. Когденко В. Г., Мельник М. В., Быковников И. Л. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: учебное пособие. - М.: Юнити. - 2011. - 472 с.

11. Конева О.В. Инновационный подход к системе управления хозяйствующим субъектом / О. В. Конева // Вопросы экономики и права. – 2014. – № 74. – С. 189 - 193.

12. Конева О. В. Влияние налоговой нагрузки на формирование учетно - контрольного обеспечения кластера малого и среднего предпринимательства // Инновационное развитие экономики. - 2015. - №6 (30). – С. 57 - 62.

13. Поминова О. В. Оценка стоимости бизнеса как объект управления организации // Инновационное развитие экономики. - 2015. - № 5 (29). - С. 35 - 37.

14. Россия в мире: опыт прошлого – взгляд в будущее: монография / А. А. Баранников, С. В. Белых, А. А. Бессонова и др. / Под общ. ред. С. С. Чернова. – Новосибирск: ООО агентство «СИБПРИНТ», 2012. – 227 с.

15. Сацук Т. П. Показатели результативности деятельности предприятий в системе управленческого учета // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. - 2014. - №. - С. 118 - 122.

16. Сигидов Ю. И., Башкатов В. В. Налоговые расчеты в системе управленческого учета: монография. - Краснодар: КубГАУ, 2013.0 242 с.

17. Сацук Т. П. Информационные технологии в финансовом менеджмента компании // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. - 2014. - №1. - С. 30 - 33.

18. Упрощенная система налогообложения для субъектов малого предпринимательства: учебное пособие / О. В. Конева, О. Ю. Дягель ; Краснояр. гос. торг. - экон. ин - т. – Красноярск, 2005. – 72 с.

19. Шальнева М. С. Налоговая нагрузка: способы ее определения и возможности оптимизации // Международный бухгалтерский учет. - 2011. - №44 (194). - С. 52 - 59.

20. Якимов Н.П. Качество информационной базы для анализа финансового положения предприятия / Н.П. Якимов и др. // Научные механизмы решения проблем инновационного развития: сборник статей Международной научно - практической конференции. – Международный центр инновационных исследований «Омега сайнс», 2015. – С.137 - 141.

© Старикова О.И., 2016

Сысоева О. О., Магистрант 2 курса
Кафедры экономической безопасности, учета, анализа и аудита
Финансово - экономического института
Тюменского государственного университета

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы проведения оценки инвестиционного потенциала предприятия, рассмотрена сущность инвестиционного потенциала.

Проанализированы достоинства и недостатки существующих методов оценки инвестиционного потенциала, а также те аспекты, которые заслуживают наиболее пристального внимания при проведении оценки.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, анализ, финансовые показатели, инвестиции.

Развитие экономики России открывает перед многими отечественными и зарубежными инвесторами большие возможности для инвестирования в российские предприятия. Перед ними остро стоит вопрос увеличения эффективности воспроизводства капитала, следовательно, большое внимание необходимо уделить интенсификации инвестиционных процессов, наращиванию и реализации инвестиционного потенциала.

Под инвестиционным потенциалом понимается общее число возможностей и ресурсов предприятия по привлечению и эффективному воспроизводству инвестиционных источников с целью увеличения стоимости бизнеса.

В связи с этим следует отметить, что на сегодняшний день в научной литературе Российской Федерации крайне важна комплексная, максимально охватывающая все аспекты положения предприятия, влияющих на целесообразность инвестирования методика оценки инвестиционного анализа предприятия.

В связи с необходимостью анализа методики оценки инвестиционного потенциала предприятий, была поставлена цель – провести сравнительный анализ существующих методик, рассмотреть преимущества и недостатки таковых и разработать на базе нынешних методик оценки более комплексную, детализированную и нацеленную непосредственно на специфику российских предприятий методику оценки инвестиционного потенциала.

Исследованием понятия инвестиционного потенциала занимались многие ученые в различных литературных источниках, однако, на сегодняшний день точное определение данной категории в экономической литературе отсутствует.

На основании изучения экономической литературы можно выделить следующие основные подходы к определению инвестиционного потенциала:

- упорядоченная совокупность инвестиционных ресурсов предприятия;
- инвестиционные возможности предприятия;
- совокупность ресурсов, которые могут быть использованы для достижения целей инвестиционной деятельности предприятия.

Таким образом, опираясь на приведенные выше определения, можно сказать, что инвестиционный потенциал предприятия представляет собой совокупность текущих и потенциальных инвестиционных ресурсов, которые под воздействием определенных факторов могут использоваться для достижения целей и решения задач инвестиционной деятельности предприятия.

На инвестиционный потенциал хозяйствующего субъекта имеют влияние две основные группы факторов:

- факторы, которые обуславливают накопление инвестиционных ресурсов предприятия;
- факторы, которые влияют на формирование инвестиционных потребностей предприятия[1, с.56].

При этом, следует отметить, что на сегодняшний день существует достаточно большое количество методик анализа инвестиционного потенциала предприятий. Рассмотрим основные из них в таблице 1 и проанализируем с точки зрения полноты, оптимальности, эффективности и точности.

Таблица 1 – Сравнительный анализ методик оценки инвестиционного потенциала предприятий[2]

Этапы методики	Авторы методик оценки инвестиционного потенциала						
	Суркин П. Н.	Цыганов А. В.	Ендовицкий Д. А.	Анискин Ю. П.	Севолюгин Ю. В.	Валинурова Л. С. Казакова О. Б.	Дорошин Д. В.
Оценка финансового состояния (ликвидность, фин. устойчивость, рентабельность, платёжеспособность, деловая активность)	+	+	+	+	+	+	Только показатели рентабельности
Оценка рыночного окружения организации (географическое месторасположение, конкуренция на рынке, развитость отрасли)	-	-	-	-	+	+	+
Оценка кадрового потенциала организации (менеджмент организации)	-	-	-	-	-	+	+
Определение интегрального показателя	+	-	-	+	+	+	-

Каждая из вышеупомянутых методик анализа инвестиционного потенциала предприятия заканчивается написанием вывода - заключения в котором определяется фактический уровень инвестиционного потенциала. Каждому из возможных уровней инвестиционного потенциала характерны определённые критерии, на основании которых и делается обобщённый вывод касательно целесообразности инвестирования в ту или иную компанию. Наглядно, характеристика данного аспекта анализа представлена ниже в таблице 2.

Таблица 2 – Характеристика уровней инвестиционного потенциала

Уровень инвестиционного потенциала	Краткая характеристика
Высокий уровень	Деятельность предприятия прибыльна. Финансовое положение стабильное
Средний уровень	Деятельность предприятия прибыльна, однако

	финансовая стабильность во многом зависит от изменений как во внутренней, так и во внешней среде
Низкий уровень	Предприятие финансово нестабильно

Каждая из представленных методик имеет, как свои преимущества, так и недостатки. Однако при этом не одна из них не обладает достаточной комплексностью, позволяющей в полной мере оценить все возможности и риски инвестирования.

Комплексное исследование стратегического инвестиционного потенциала необходимо для того, чтобы определить потенциальную емкость предприятия для осуществления капиталовложений с целью получения прибыли. При этом следует учитывать возможность максимальной отдачи инвестированного в предприятие капитала. [8,20]

На основании этого, в контексте данной статьи представим методику, позволяющую оценить инвестиционный потенциал предприятия более комплексно, чем с помощью методик, представленных выше в таблице 1.

Предложенная методика предполагает оценку инвестиционного потенциала предприятия с позиции системного подхода. В частности, предполагаемая методика опирается на выделение в инвестиционном потенциале предприятия двух его относительно самостоятельных подвидов:

- потенциал для развития текущей деятельности предприятия;
- инновационный потенциал.

Каждый из названных выше подвидов инвестиционного потенциала состоит из набора частных потенциалов (кадрового, производственного и рыночного). В отдельную позицию в рамках разрабатываемой методики был выделен финансовый потенциал, а человеческий и производственный потенциал рассматривается как органическая часть рыночного.

Обобщающий интегральный показатель инвестиционного потенциала предполагается рассчитывать, как сумму потенциала текущей деятельности и инновационного, то есть:

$$ИП = П_{т.д} + П_{и} (1),$$

Где, $П_{т.д}$ и $П_{и}$ - потенциал текущей деятельности и инновационный соответственно.

При этом каждый из подвидов инвестиционного потенциала состоит из двух структурных компонентов:

- финансового потенциала предприятия (ФП);
- рыночного потенциала (РП).

Для оценки финансового потенциала предприятия предлагается проведение комплексной оценки с использованием показателей, представленных в таблице 3.

Таблица 3 – Интегральная балльная оценка финансового потенциала организации[10]

Наименование показателя	Высокий уровень	Средний уровень	Низкий уровень
Коэффициент финансовой независимости	>0.5	0.3 - 0.5	<0.3
Коэффициент текущей ликвидности	>2.0	1.00 - 2.00	<1.0
Коэффициент срочной ликвидности	>0.8	0.4 - 0.8	<0.4
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0.2	0.1 - 0.2	<0.1
Рентабельность активов	>0.1	0.05 - 0.1	<0.05

Рентабельность собственного капитала	>0.15	0.1 - 0.15	<0.1
Доля заемных источников	<0.5	0.7 - 0.5	>0.7
Доля свободных от обязательств активов	>0.26	0.1 - 0.26	<0.1
Доля наколенного капитала	>0.1	0.05 - 0.1	<0.05

Используемые для оценки финансового потенциала предприятия показатели, характеризуют ликвидность, платежеспособность и финансовую независимость предприятия от заемных источников финансирования, что представляет собой достаточно важные факторы, определяющие возможности предприятия осуществлять инвестиционную деятельность.

В зависимости от фактического значения показателей, представленных в таблице 3, каждому из них присваивается значение в диапазоне от 3 до 9 баллов. Для объективности оценки каждой из компонентов финансового потенциала, каждому из показателей присваивается весовой коэффициент 0,1.

В результате суммирования полученных баллов и коэффициентов весомости получил следующую шкалу для оценки финансового потенциала предприятия:

- от 7,1 до 9 баллов – высокий финансовый потенциал;
- от 4,5 - 7 баллов – средний финансовый потенциал;
- менее 4,5 баллов – низкий финансовый потенциал.

Шкала для оценки определялась следующим образом: высокий финансовый потенциал оценивается в пределах от 7,1 до 9 баллов, что соответствует максимальному значению практически всех показателей с учетом их весовых коэффициентов, низкий финансовый потенциал характеризует состояние, когда значение практически всех или некоторых показателей находятся на минимальном уровне.

Для проведения оценки рыночного потенциала предприятия необходимым условием выступает обоснование ряда показателей, оказывающих влияние на возможности предприятия для получения необходимых ресурсов и реализации производимой продукции. В качестве подобных показателей могут выступать следующие:

- инвестиционный климат региона;
- инвестиционная привлекательность отрасли;
- рынки сбыта продукции (географический аспект);
- стадия жизненного цикла продукции;
- уровень конкуренции в отрасли;
- развитие транспортной инфраструктуры. [6]

Несмотря на то, что перечисленные выше показатели, по своей сути, являются качественными, их также можно оценить количественно с использованием для данной цели балльной оценки.

Порядок проведения балльной оценки показателей представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Балльная оценка рыночного потенциала предприятия

Показатель	Характеристика показателя	Балльная оценка	Коэффициент весомости
Инвестиционный климат региона	Благоприятный	9	0,15
	Неблагоприятный	6	

	Крайне неблагоприятный	3	
Инвестиционная привлекательность отрасли	Высокая	9	0,15
	Средняя	6	
	Низкая	3	
Географический рынок сбыта предприятия	Западный и российский	9	0,2
	Российский	6	
	Региональный	3	
Стадия жизненного цикла предприятия	Рост	9	0,15
	Зрелость	6	
	Старение	3	
Уровень конкуренции в отрасли	Низкий	9	0,2
	Средний	6	
	Высокий	3	
Развитие транспортной инфраструктуры	3 и более видов транспорта	9	0,15
	2 вида транспорта	6	
	1 вид транспорта	3	

В результате суммирования полученных баллов с учетом коэффициентов весомости получаем возможность произвести оценку рыночного потенциала предприятия по следующей шкале:

- от 7,1 до 9 баллов – высокий рыночный потенциал;
- от 4,5 - 7 баллов – средний рыночный потенциал;
- менее 4,5 баллов – низкий рыночный потенциал.

Шкала для оценки определялась следующим образом: высокий рыночный потенциал оценивается в пределах от 7,1 до 9 баллов, что соответствует максимальному значению практически всех показателей с учетом их весовых коэффициентов, низкий рыночный потенциал характеризует состояние, когда значение практически всех или некоторых показателей находятся на минимальном уровне.

Суммирование показателей рыночного и финансового потенциалов позволяет получить сумму баллов для оценки потенциала предприятия по текущей деятельности:

- от 14,2 - 18 – высокий;
- от 9 до 14 – средний;
- менее 9 – низкий.

Шкала для оценки определялась следующим образом: высокий потенциал по текущей деятельности предприятия оценивается в пределах от 7,1 до 9 баллов, что соответствует максимальному значению практически всех показателей с учетом их весовых коэффициентов, низкий потенциал характеризует состояние, когда значение практически всех или некоторых показателей находятся на минимальном уровне.

На следующем этапе производится оценка инновационного потенциала предприятия по выделенным компонентам: рыночной, кадровой и финансовой (см. рис.1).

Таким образом, как видно по данным рисунка 1, оценка финансовой компоненты производится по показателям, которые характеризуют финансовые возможности предприятия для осуществления инновационной деятельности.

Рыночная компонента инновационного потенциала характеризуется по следующим основным направлениям[12]:

- инновационность продукции, какая из продукции предприятия наиболее предпочтительна для инновационной деятельности;

- рынки сбыта;

- потребители.

Работа с данными показателями на предприятиях, чаще всего, относится к компетенции отделов сбыта и маркетинга.

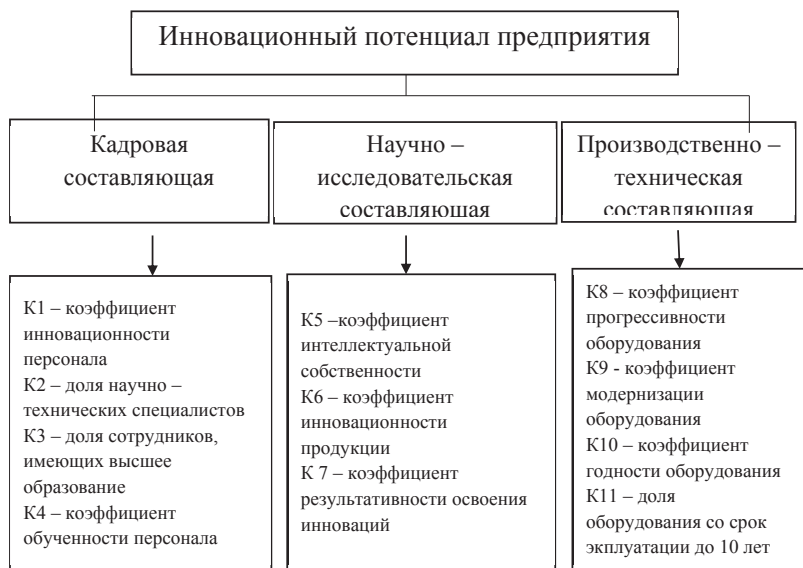


Рис. 1. Показатели оценки инновационного потенциала предприятия[5]

Расчет инновационного потенциала предприятия с учетом весовых коэффициентов производится по следующей формуле:

$$П_{ин.} = КП \times 0,6 + ФП \times 0,3 + РП \times 0,2 \quad (2)$$

Где КП, ФП, РП – кадровый, финансовый и рыночный потенциал предприятия соответственно.

Весовые коэффициенты для компонент инновационного потенциала определены субъективно, пропорционально количеству показателей, входящих в состав каждого из них.

Окончательное значение инновационного потенциала предприятия будет оценивать по следующей шкале:

8 - 10 – высокий;

3,3 - 7,99 – средний;

Менее 3,3 – низкий.

Границы шкалы для высокого инновационного потенциала будут советовать максимальным значениям выбранных для анализа показателей, а низкого – минимальным.

Далее по формуле 1 производится расчет интегрального показателя инвестиционной привлекательности предприятия, оценка которого будет производиться по следующей шкале:

31 - 37 – высокий

16,8 - 30,99 – средний

Менее 16,8 – низкий.

Таким образом, оценка финансово - инвестиционного потенциала предприятий является необходимым этапом как в целом управления предприятием, так и стратегического анализа. Методика оценки финансово - инвестиционного потенциала, которая предлагается охватывает все главные внутрихозяйственные процессы протекающие на предприятиях, в различных функциональных отраслях ее внутренней среды.

Результатом является обеспечение системного взгляда на предприятие, который даст возможность выявить все сильные и слабые стороны финансово - инвестиционного потенциала предприятия, для возможности дальнейшего принятия решения инвестора о целесообразности вложения средств в предприятие, а также планах на перспективное развитие.

Список использованной литературы

1. Аблеева А.М. Методические аспекты инвестиционной и Инновационной стратегии развития предприятия // Соц. Политика и социологи. – 2014. - № 8. – С. 406 - 416.
2. Быстрова А.Н., Сахно Ю.С. Конкурентная разведка как источник информации для целей стратегического управленческого учета и анализа // Международный научно - исследовательский журнал. – 2015. – № 7 - 3. – С. 19 - 21.
3. Городнова Н.В., Скипин Д.Л. Оценка инвестиционных проектов по рекультивации нарушенных земель при освоении, строительстве и эксплуатации объектов нефтегазового комплекса // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 39. – С. 105 - 108.
4. Городнова Н.В. Повышение энергоэффективности проектов развития территорий // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 5. – С. 31 - 44.
5. Имайкина О.И. Анализ инновационного потенциала предприятия как инструмент определения его внутренних возможностей // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2014. № 3. С. 211–223.
6. Кузнецов А.Л, Глухова Л.М., Севрюгин Ю.В. Факторы инвестиционной привлекательности региона и отрасли как элементы инвестиционной привлекательности предприятия // Социально - экономическое управление: теория и практика. 2004. № 2. С. 5–11.
7. Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия учебное пособие для студентов, обучающихся по экономическим специальностям. М.: Финансы и статистика, 2006. – 608 с.
8. Ложнева Л.А., Юхтанова Ю.А. Исследование теоретических и методических подходов к анализу экономического потенциала предприятия // Вестник магистратуры. – 2014. – № 5 - 3. – С. 71 - 74.

9. Лежнева Л.А., Юхтанова Ю.А. Особенности анализа экономического потенциала сельскохозяйственных предприятий // Новый университет. Серия: Экономика и право. – 2015. – № 2. – С. 45 - 47.

10. Муравьева Н.Н. Методика оценки инвестиционного потенциала коммерческих организаций: комплексный подход // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 42. – с. 52 - 62.

11. Погосов И. Потенциал накопления и проблема модернизации // Экономист. – 2014. - № 3. – С. 3 - 16.

12. Скипин Д.Л. Новые подходы к оценке инновационного потенциала предприятия // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2015. – № 1 - 4. – С. 235 - 239.

© Сысоева О.О., 2016

Сычева Е.Г.,

Старший преподаватель кафедры Экономики

СПбГУГА,

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ АВИАКОМПАНИЙ С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПОЛЕТОВ

В последние годы наблюдается тенденция увеличения количества пассажирских перевозок. Согласно текущим прогнозам к 2030 году перевозки пассажиров авиакомпаниями должны превысить 6,4 млрд человек. Очевидно, что увеличение объемов пассажирских перевозок приводит к росту авиационных происшествий в абсолютном значении.

Безопасность полетов - это комплексная проблема, и, только воздействуя все направления, можно обеспечить должный уровень безопасности полетов. Авиационные происшествия редко происходят по какой - то одной причине. Всегда действует совокупность факторов. [2] Из совокупности факторов чаще всего превалирует экономическая составляющая – нехватка средств на реализацию запланированных мероприятий.

Экономические ресурсы любой организации в научной литературе трактуются как совокупность источников, обеспечивающих осуществление конкретной хозяйственной деятельности вне зависимости от того, какие субъекты ее осуществляют, и в чем состоят их цели [1]. С позиций субъекта предпринимательской деятельности, ориентированной на выработку продукции или оказания услуг, экономическими ресурсами являются те источники, которые конкретно необходимы для осуществления дела и решения производственных задач.

Управление экономическими ресурсами состоит в решение задачи выбора альтернатив использования ресурсов. Выбор путей использования ограниченных ресурсов рационален в том случае, если он обеспечивает минимизацию издержек и максимизацию полезного

эффекта от использования этих самых ресурсов. Управление экономическими ресурсами состоит в выборе оптимального варианта использования ресурсов, определяемого по обоснованным критериям и ограничениям. Только тогда будет обеспечено оптимальное функционирование экономической системы любого уровня.

Системой может являться как целое предприятие, так и отдельные его подразделения. Необходимо решить вопрос о наиболее эффективном использовании всех необходимых ресурсов с целью обеспечения необходимого уровня безопасности полетов в гражданской авиации.

В качестве минимально необходимых экономических ресурсов для обеспечения безопасности полетов приняты три вида ресурсов – это финансовые, материальные и человеческие ресурсы. Данные экономические ресурсы автор рассматривает как факторы обеспечения безопасности полетов в гражданской авиации. Существует прямая зависимость величины экономических ресурсов и вероятности наступления авиапроисшествий.

Термин «управление» в классическом понимании представляет собой воздействие на какую-либо систему с целью достижения желаемых изменений в ее состоянии или поведении. Управление всегда подразумевает наличие цели, т.е. модели желаемых изменений [3]. В данном случае в качестве целевой функции управления экономическими ресурсами является обеспечение заданного уровня безопасности полетов.

Управление экономическими ресурсами авиапредприятий для обеспечения безопасности полетов, представляет собой процесс воздействия на совокупность организационно-экономических условий, связанных с привлечением, размещением и эффективным использованием человеческих, финансовых и материальных ресурсов авиапредприятий, учитывая отраслевые особенности функционирования, для снижения риска авиационных происшествий до приемлемого уровня. Особенностью данного определения является выделение условия наиболее эффективного использования экономических ресурсов при обеспечении приемлемого уровня безопасности полетов.

Для того чтобы деятельность по управлению экономическими ресурсами учитывала все возможные факторы, необходимо использовать системный подход. Поскольку обеспечение безопасности полетов является сложной комплексной проблемой, для её решения целесообразно использовать системный подход, позволяющий с единых позиций подойти к решению этой проблемы на всех этапах создания и эксплуатации воздушных судов.

В системе управления экономическими ресурсами авиапредприятия выделяются две подсистемы: та, которая управляет – управляющая система и та, которой управляют – управляемая система. Для обозначения управляемой системы используется термин «объект управления», а для управляющей системы – «субъект управления» [3].

В общем смысле система состоит из систем более низкого порядка (или подсистем). В этом смысле можно рассматривать в управляемой подсистеме в качестве управляемых экономических ресурсов такие подсистемы как: подсистема управления финансовыми ресурсами, подсистема управления материальными ресурсами и подсистема управления человеческими ресурсами. Данные подсистемы обладают всеми свойствами системы (свойства целостности, синергичности, иерархичности).

При оценке управления экономическими ресурсами следует говорить об эффективности управления. Под эффективностью ученые – экономисты понимают отношение результатов

деятельности к затратам на ее осуществление. Для оценки эффективности управления экономическими ресурсами необходимо разработать критерии оценки эффективности управления экономическими ресурсами. Критерий – это признак, на основании которого проводится оценка, некое мерило оценки [1]. Критерий оценки эффективности указывает лишь желательное, с точки зрения достижения цели, направление отклонения показателя от норматива.

Список использованной литературы

1. Губенко, А.В. Основные направления совершенствования управления экономическими ресурсами авиапредприятий / А.В. Губенко, Л.П. Паристова, Е.Г. Сычева // Международный научно - исследовательский журнал: Сборник по результатам XXIII заочной научной конференции Research Journal of International Studies. (февраль 2014 г.) – Екатеринбург.: МНИЖ – 2014. – №1(20)2014 Часть 3.
2. Клюс, А.А. Экономические аспекты управления безопасностью полетов гражданской авиации / А.А. Клюс, Е.Г. Сычева // Комплексная безопасность на транспорте: сб. трудов XVIII Всероссийской научно - практической конференции. Том 8. - СПб, 2015.
3. Сычева, Е.Г. Системный подход к управлению экономическими ресурсами авиапредприятий в целях обеспечения безопасности полетов / Е.Г. Сычева // Экономика и управление. Российский научный журнал. – 2015. – №02 (112).–С. 69 - 75.

© Сычева Е.Г., 2016

Талалай М.А., Рогоженко А.А., Филатова Л.С.

студенты I курса магистратуры
института управления в экономических, экологических и социальных системах
ЮФУ, г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ СЕГМЕНТАЦИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В настоящее время в России среди всех прочих видов рынков выделился рынок информационных технологий. Являясь одним из самых молодых рынков, чье развитие началось в конце 90х годов, он шагает по планете семимильными шагами, проникая во все сферы жизни общества. Сейчас невозможно уже представить свою жизнь без разнообразных мобильных устройств и гаджетов, не говоря уже о том, что деятельность многих учреждений базируется исключительно на использовании информационных технологий.

Согласно IDC [1] рынок информационных технологий – совокупность экономических отношений, включающая в себя следующие сегменты: ИТ - оборудование, программное обеспечение (ПО) и ИТ - услуг.

Структура российского рынка информационных технологий в процентном соотношении в сравнении с некоторыми странами на 2015 год выглядит следующим образом. Расположение стран именно таким образом не случайно. Градация идет от развитых стран

к менее развитым. Критерием развитости в данном случае является ВВП на душу населения.

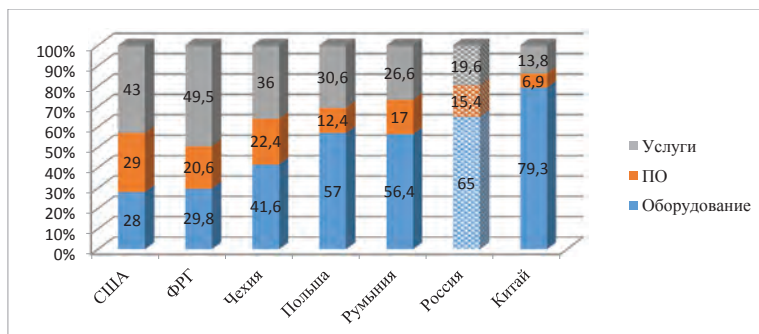


Рис.1. Структура рынков информационных технологий (%) [2]

Как мы видим, суммарно наиболее крупным сегментом рынка является оборудование. Взрывной рост объемов информации постоянно стимулирует спрос на серверы и системы хранения данных. Повсеместное распространение ЦОД и облачных решений обеспечивает устойчивый спрос на различные виды сетевого оборудования [2].

IT - услуги являются вторым по объему сегментом. Увеличение доли услуг в структуре мирового рынка информационных технологий происходит за счет роста многообразия и сложности используемых IT - систем, требующих большого объема затрат на их установку и развитие, а также наличия у персонала исключительных технических навыков по их обслуживанию и управлению ими.

Самым небольшим по объему сегментом мирового рынка информационных технологий является ПО. Здесь быстрее всего развивается категория приложений для организации совместной работы, а также категория решений для управления базами данных.

Характерно следующее: рынки различных стран имеют большие структурные различия, причем, если для развитых экономик характерно преобладание сектора услуг, то в развивающихся странах большая доля затрат приходится на оборудование. Это связано с тем, множество международных IT - компаний еще в 90 - х годах перенесли свои подразделения в Индию и Китай, где сосредоточили часть своих функций целые бизнес - процессы. В настоящий момент эти страны по - прежнему, как показывает рис. 1, специализируются на производстве оборудования. Самой же прибыльной отраслью IT - рынка являются именно услуги. IT - компании в развивающихся странах предлагают своим клиентам услуги с помощью удаленного доступа, что является не только выгодным экономически благодаря высокой норме прибыли, но и экологически.

Таким образом, структура российского IT - рынка в современных условиях нуждается в некотором изменении в пользу увеличения наиболее прибыльного сегмента IT - услуг. Поскольку в секторе IT задействовано только 0,6 % от общего занятого в экономике населения, а также вся экономическая конъюнктура не слишком благоприятна для развития экономики, говорить в ближайшее время о развитии данного сегмента, к сожалению, не приходится.

Список использованной литературы

1. Анализ тенденций развития рынка ИТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://idcrussia.com/ru/> (дата обращения 20.03.2016);
2. Обзор и оценка перспектив развития мирового и российского рынков ИТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habrahabr.ru/company/moex/blog/250463/> (дата обращения 20.03.2016);

© Талалай М.А., Рогоженко А.А., Филатова Л.С. 2016

Фатеева С. В.

Д.ф.н., к.э.н., профессор кафедры «Экономика и менеджмент»
ИСОиП филиал ДГТУ в г.Шахты, Российская Федерация

Тимошенко Н.В.

Магистрант экономического факультета
ИСОиП филиал ДГТУ в г. Шахты, Российская Федерация

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ В МАЙСКОМ МУНИЦИПАЛЬНОМ РАЙОНЕ КБР

Развитие местного самоуправления предполагает рост роли муниципальных образований и расширение спектра решений, принимаемых и реализуемых на местном уровне. Важнейшей предпосылкой успеха в этом случае является наличие стратегии с четким определением целей, ориентиров и приоритетов развития. Муниципальный район, располагая законодательной базой, бюджетом и материальными ресурсами, имеет возможность способствовать вариантам развития, в наибольшей степени соответствующих удовлетворению текущих и перспективных потребностей населения.

Значение стратегии развития муниципалитета трудно переоценить. В рыночных условиях хозяйствования наличие такого документа позволяет консолидировать и направить все силы местного сообщества на обеспечение поступательного развития территории. Подобный документ нужен конкретным адресатам. Первый из них - муниципальная власть. Наличие стратегии поможет уточнить проводимую социально - экономическую политику, осуществлять стратегическое и пространственное планирование, развивать инфраструктуру, формировать стимулы для бизнеса и мотивации к труду. Второй адресат - бизнес. Четко определенные цели и ориентиры развития позволяют предпринимательским структурам увидеть перспективы района в целом, отраслей районной экономики и в соответствии с ними строить свои планы. Третий адресат - население. Местные жители получают конкретное представление о том, какими будут условия их жизни через несколько лет.

Социальная направленность документа поможет формированию конструктивной мировоззренческой позиции граждан, будет способствовать их консолидации и укреплению политической стабильности. Необходимость разработки и принятия стратегического документа, определяющего цели и приоритеты развития муниципального образования, обусловлена целым рядом факторов. Во - первых, четко определенные цели,

ориентиры и приоритеты - основа для принятия оперативных решений. Во - вторых, это наиболее адекватный инструмент управления в условиях неопределенности внешней среды, характерной для рыночных отношений. В - третьих, принятие такого документа способствует привлечению инвестиций: наличие стратегических ориентиров - обязательное требование, выдвигаемое инвесторами при реализации крупных проектов. В - четвертых, наличие стратегии благоприятствует улучшению делового имиджа района. В - пятых, это средство отстаивания интересов района на региональном и федеральном уровне. Кроме того, стратегия развития района обеспечивает комплексность и непротиворечивость процесса разработки программ развития, выступает необходимым условием их реализуемости. Она является базовым документом для разработки структурной, инвестиционной и иной политики; комплексного плана социально - экономического развития района, муниципальных программ; основополагающих местных нормативных и законодательных актов.

Остановимся на анализе деятельности Майского Муниципального района КБР за истекший период. Так, предприятиями ЖКХ было реализовано: тепла - 36,2 тыс. Гкал, воды - 1,1 млн. м³, электрической энергии - 44,9 млн. кВт.ч, газа - 50,5 млн. м³, утилизировано 37,5 тыс. м³ ТБО, уровень газификации природным и сжиженным газом составляет 98 % , электрификации - 100 % , водоснабжения - 80 % , канализации - 40 % и теплоснабжения - 100 % , что обеспечило бесперебойное функционирование систем жизнеобеспечения населения района. В 2015 году уровень собираемости платежей с населения за потребленные коммунальные услуги составил - 95 % это один из лучших показателей в республике. Протяженность сетей коммунальной инфраструктуры составляет: газовых сетей - 410 км, электрических сетей - 526,1 км, тепловых сетей - 14,95 км, водопроводных сетей - 178,9 км, канализационных сетей - 15,0 км. Износ сетей составляет: газовых - 67 % , электрических - 60 % , тепловых - 40 % , водопроводных - 65 % , канализационных - 50 % . Проблемой в районе остается работа по санитарной очистке городского и сельских поселений. За 2015 год было составлено всего 105 протоколов, открыт экологический пункт, налажен организованный сбор и вывоз ТБО в с.п. Октябрьское и с.п. Новоивановское. Но этого крайне недостаточно, необходимо и в дальнейшем усилить работу с населением, руководителями предприятий и учреждений в этом направлении. По - прежнему на сегодняшний день наиболее остро стоит вопрос строительства очистных сооружений в городском поселении Майский, которые уже строятся более 30 лет. Есть опасность создания неблагоприятной эпидемиологической и экологической обстановки в районе. Проблемой также остается обеспечение земельных участков, выданных на бесплатной основе в собственность земельных участков многодетным семьям, имеющим 3 - х и более детей в городском и сельских поселениях района, инженерной инфраструктурой. По предварительным расчетам только в городе стоимость строительства газо - водо - и электроснабжения на сегодняшний день ориентировочно составляет 6,5 млн. рублей.

Основными отраслями экономики Майского района являются сельское хозяйство и промышленность. За 2015 год в Майском районе произведено продукции, оказано услуг, выполнено работ во всех сферах экономической деятельности (ВВП района) на общую сумму 4 млрд. 800 млн. рублей, в расчете на душу населения это составляет 125,5 тыс. рублей (рост к 2014 году - 100,7 %). Промышленность составляет 35 % в валовом производстве продукции Майского района. В Майском районе в 2015 году работало 9

промышленных предприятий, из них 4 предприятия пищевой промышленности, 1 предприятие по производству стройматериалов, 1 предприятие по производству металлических конструкций, 1 предприятие машиностроения, 2 предприятия по производству пара и горячей воды. В общем объеме промышленного производства больше половины (57,8 %) занимает пищевая промышленность. В районе производились такие виды пищевой продукции как: хлеб, кукурузный крахмал, этиловый спирт, водка, винные напитки без добавления этилового спирта. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг по промышленным предприятиям района составил 1 млрд. 682 млн. рублей, допущено снижение к уровню 2014 года на 15,4 % . Такое положение дел в экономике района связано, в первую очередь, с крайне сложной финансово - экономической ситуацией на предприятиях алкогольной промышленности, из - за проблем с получением лицензий в Кабардино - Балкарской республике в целом.

Объём валовой продукции сельского хозяйства всех категорий сельхозтоваропроизводителей в 2015 году составил 2 млрд.683 млн. рублей - это 56 % общего объёма валовой продукции района. За отчетный период наблюдается рост на 108,7 % к 2014 году. Средняя численность занятых в сельскохозяйственном производстве составляет более 5 тысяч человек (в т.ч. работники сельхозпредприятий - 609 чел., КФХ и ИП - 214 чел., в личном подсобном хозяйстве заняты более 4,8 тыс. человек). Среднемесячная заработная плата на 1 работающего составила 11766 рублей, по сравнению с прошлым годом рост на 27,3 % По состоянию на 1 января 2016 года число субъектов малого и среднего предпринимательства в районе составляет 951 единицу и по сравнению с 2014 годом их количество увеличилось на 43 единицы (или 4,7 %). В Майском муниципальном районе работает 214 малых и средних предприятий. Количество индивидуальных предпринимателей составляет 737 человек. Среднесписочная численность работников занятых в малом бизнесе в 2015 году составила 2658 человек и увеличилась по сравнению с 2014 годом на 99 человек.

В районе функционируют 12 общеобразовательных учреждений, в которых имеется 11 дошкольных корпусов. Кроме того, на территории района работают учреждения дополнительного образования: Детско - юношеская спортивная школа, Центр детского творчества и Детский оздоровительный лагерь «Казачок». В 2015 году количество обучающихся в учреждениях района составило 4123 человек, что на 26 человек меньше чем в 2014 году Охват детей дошкольным образованием составляет 69,5 % . Очередность в дошкольные группы - 567 человек. Основными причинами дефицита являются сохраняющийся рост уровня рождаемости и увеличение потребности населения в услугах дошкольного образования.

Важным направлением в работе администрации района является повышение доступности и улучшение качества оказания медицинской помощи населению. Охрану здоровья населения осуществляют - 65 врачей и 249 средних медицинских работников. Обеспеченность населения врачами составила - 16,9 на 10000 населения (2014 г. - 18,3). Средними мед. работниками - 64,7 (2014 г. - 72,5). Обеспеченность койками в 2015 году составила - 48 на 10000 населения (2014 г. - 56,2). Очень остро стоит в районе кадровый вопрос. Район нуждается во врачах неврологах, психиатрах, наркологах, окулистах, отоларингологах, анестезиологах - реаниматологах, хирургах, педиатрах, терапевтах, врачах скорой медицинской помощи. Не обеспечен Майский район и кинотеатром и

парком культуры и отдыха. При этом большим прорывом в развитии физической культуры и спорта в районе послужило введение в эксплуатацию Физкультурно - оздоровительного комплекса с бассейном в г.п. Майский. Заниматься плаванием едут даже из близлежащих районов республики.

Все вышеперечисленные показатели деятельности муниципального района свидетельствуют о том, что в районе существуют основные предпосылки для формирования новой стратегии, направленной прежде всего на ликвидацию острых проблем не только общего характера, но и в основе новой стратегии основная роль должна быть отведена социальной стратегии развития Майского муниципального района КБР.

Список использованной литературы

1. Паспорт Майского муниципального района КБР за 2015 год.
2. Реестр действующих муниципальных программ в Майском муниципальном районе КБР.

© Фатеева С.В., Тимошенко Н.В., 2016

Фатеева С.В.

Д.ф.н., к.э.н., профессор кафедры «Экономика и менеджмент»
ИСОиП филиал ДГТУ в г.Шахты, Российская Федерация

Кармиргодиева А.А.

Магистрант экономического факультета
ИСОиП филиал ДГТУ в г. Шахты, Российская Федерация

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МИГРАЦИОННЫХ ПОТОКОВ

В настоящее время миграция из разряда социально - экономического феномена переходит в разряд политического. В связи с этим понимание взаимосвязи политических процессов и миграции, а также выявление сущности, характера и направленности их взаимодействия становится необходимым элементом достижения национальной и региональной безопасности. Миграция участвует в формировании рисунка расселения и структуры населения, трудового потенциала территории, изменении состава населения, способствует социально - экономическому развитию страны и регионов.

Современный политический процесс, как на глобальном, так и государственном уровнях протекает на фоне интенсификации миграционных процессов в ситуации унификации мирового социально - экономического, культурного, политического пространства. Геополитические изменения в современном мире с неизбежностью приводят к новым волнам миграции, делают миграцию глобальным явлением и возводят все сопутствующие ей проблемы, в том числе проблему беженцев, в ранг глобальных. Это оказывает влияние на политическую жизнь в регионах и странах, напрямую и косвенно задействованных в этих процессах. В результате глобализации и активизации миграционных процессов внешняя и внутренняя миграция приобретает значительные политические последствия.

Миграционные потоки оказывают влияние на политическую, демографическую, этническую, социально - экономическую ситуацию в государстве. В связи с этим возрастает роль политико - управленческих решений, направленных на поддержание политического порядка, миграция становится объектом политического контроля и регулирования.

В связи со сложившейся политической ситуацией в мире, проблема больших потоков мигрантов и беженцев стала актуальна для Европейского союза, нашей страны в целом и ее регионов в частности.

В начале 2015 года заговорили о возникновении Европейского миграционного кризиса, в связи с многократным увеличением потока беженцев и нелегальных мигрантов в Европейский союз (ЕС) из стран Северной Африки, Ближнего Востока и Южной Азии и неготовностью ЕС к их приёму и распределению.

Данный миграционный кризис является крупнейшим в Европе со времён Второй мировой войны. С января по сентябрь 2015 года в государствах - членах ЕС было зарегистрировано более 700 тыс. людей, ищущих убежище.

Основными причинами возникновения миграционного движения являются экономическая, политическая и национально - правовая нестабильности. К ним относятся войны и вооружённые конфликты, дестабилизирующие ситуацию в регионах: Гражданская война в Ираке, гражданская война в Сирии, войны в Афганистане (2001 - 2014 и 2015), война в Ливии, военная операция против ИГИЛ, кризис в Сербии и в Косово, вооружённый конфликт на востоке Украины, религиозные столкновения в Нигерии, конфликты в Йемене и Пакистане

По данным Евростата, Страны ЕС приняли 626 715 заявлений о предоставлении политического убежища в 2014 году, что было наибольшим показателем с 1992 года, в котором было зарегистрировано 672 000 заявок. Основными странами, откуда прибыли почти половина всех беженцев, были Сирия (20 %), Афганистан (7 %), Косово (6 %), Эритрея (6 %) и Сербия (5 %).

Непрекращающиеся потоки беженцев стали серьёзным вызовом для Европы, признают наблюдатели. В последнее время миграционный кризис принял характер чрезвычайного происшествия: ежедневно в европейские государства проникают тысячи беженцев.

В нашей стране основную часть миграционного потока представляют трудовые мигранты. Большинство иностранцев, временно находящихся в России - это граждане стран СНГ, преимущественно Украины, Узбекистана, Таджикистана, Киргизии, Молдавии, Армении. В 2014 году к ним прибавились вынужденные беженцы из Луганска и Донбасса.

По данным Росстата, опубликованным 05 октября 2015, число мигрантов прибывших в Россию из зарубежных стран составило 457 169 человек, миграционный прирост при этом сократился на 8 % по сравнению с 2014 годом.

Кроме столицы нашей страны и Санкт - Петербурга, центром притяжения иностранных мигрантов всегда были южные регионы. Ростовская область, в силу своего выгодного географического положения и относительно высокого уровня экономического развития, продолжает сохранять привлекательность для иностранных мигрантов и в настоящее время, даже несмотря на экономический кризис. В 2014 - 2015 годах к иностранным трудовым мигрантам добавились беженцы и вынужденные переселенцы с Донбасса. Многие жители донецких и луганских городов и деревень были вынуждены бежать в

соседнюю Ростовскую область, спасаясь от бомбежек и обстрелов. Да и экономическая ситуация на Донбассе не оставила для многих людей другого выхода. Десятки тысяч беженцев с Донбасса в настоящее время размещены на территории Ростовской области.

За семь месяцев 2015 года в Ростовскую область прибыли больше 60 тысяч человек. По данным Роствостата, это на 5 тыс. человек больше, чем за аналогичный период 2014 года. Специалисты подсчитали, что этот показатель вырос на 9,9 процента. Как сообщает Роствостат, благодаря росту миграции, резко возросла численность населения Ростовской области.

При этом естественный процесс убыли населения продолжается, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года рождаемость выросла на 0,3 % , а смертность – на 1,4 % . Благодаря притоку мигрантов, даже при отрицательном соотношении рождаемости и смертности, население Ростовской области растет.

Государственные органы власти с целью упорядочивания рынка труда используют различные инструменты, основным из которых выступает законодательный акт. Последние политические события привели к тому, что в России с 1 января 2015 года вступили в силу поправки в миграционное законодательство. В частности, изменились правила въезда в страну и порядок трудоустройства иностранных граждан. Начиная с 1 января, граждане СНГ должны въезжать на территорию России по загранпаспортам. Исключением из правил являются граждане стран, входящих в Таможенный союз и Единое экономическое пространство (Белоруссии и Казахстана). Также с начала прошлого года вступил в силу закон о замене квотирования трудовых мигрантов патентной системой. Также был принят федеральный закон РФ "О внесении изменений в федеральный закон "О правовом положении иностранных граждан в РФ", согласно которому иностранные граждане при получении разрешения на работу должны будут подтверждать знания русского языка, истории и законодательства России. Распоряжением правительства РФ на 2015 год устанавливается квота на выдачу иностранным гражданам и лицам без гражданства 126 055 разрешений на временное проживание в Российской Федерации с распределением по субъектам федерации в соответствии с их заявками (в 2014 году квота составляла 146 627 разрешений).

Все принятые изменения законодательства и последующая их корректировка приведет к нормализации рынка труда без социальных катаклизмов со стороны граждан Российской Федерации, легализации труда мигрантов. Также органам власти необходимо все больше уделять внимания тщательному контролю со стороны муниципальных органов власти за мигрантами задействованными в «скрытых» сферах бизнеса, примером которых может служить использование труда мигрантов в домохозяйствах или на строительстве объектов у частных лиц.

Список использованной литературы

1. <http://www.gks.ru>
2. <http://rostov.gks.ru>
3. Федеральный закон от 24.11.2014 N 357 - ФЗ (ред. от 08.03.2015) "О внесении изменений в Федеральный закон "О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации" и отдельные законодательные акты Российской Федерации" // СПС Консультант Плюс

© Фатеева С.В., Кармиргодиева А.А., 2016

Бугаенко В.Э.,
студентка 3 курса
факультета экономики и управления
Южный институт менеджмента,
г. Краснодар, Российская Федерация
Фёдоров Н.Н.,
студент 2 курса
факультета экономики и управления
Южный институт менеджмента,
г. Краснодар, Российская Федерация

ТЕХНОЛОГИЯ ПОСТРОЕНИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ

Управление – это особое проявление воли, сознания и устремлений людей, которое выражается в создании соответствующего социального института [1, 2, 3, 4, 5]. То есть, на сегодняшний день без управления не обходится ни одна сфера жизнедеятельности.

Процесс управления объединяет в себе управленческий труд, его предмет и средства, и реализуется в готовом продукте. Характеризуется этот процесс циклическим повтором отдельных фаз (контроля информации, ее обработки, хранения, сбора и анализа; выработки решения и их принятия; организации выполнения этих решений), инерционностью и неравномерностью. По мере развития организации, развивается и сам процесс.

Как и у большинства, каких - либо процессов, у управления есть основные принципы, соблюдение которых можно рассматривать как залог успеха управления. Анри Файоль в своей книге «Общий и индустриальный менеджмент», излагает основные принципы управления. Он пишет, что « количество принципов управления беспрельдно... изменение ситуации может повлечь за собой изменение правил, которые, таким образом, до известной степени, оказываются порождением данной ситуации». Сам А. Файоль рассматривает четырнадцать принципов управления [2, 3, 5]:

1. Принцип дисциплины – по мнению автора данный принцип в различных организациях может иметь разные формы и играет важнейшую роль в управлении;
2. Принцип разделения труда – цель данного принципа «производить больше и лучше при тех же усилиях». Специализация одна из примет естественного порядка вещей.
3. Принцип единства руководства – данный принцип сводиться к единству управления и плана.
4. Принцип власти – подразумевает «право отдавать распоряжения и требовать их выполнения». Личный авторитет управляющего является «обязательным дополнением» официальной власти.
5. Принцип единства распорядительства – в данном принципе автор считает, что двойные приказы – это источник конфликтов, напряжения и смущения.
6. Принцип централизации – данный принцип, как и разделение труда присущ естественному порядку вещей.

7. Принцип подчинения индивидуальных интересов общим – данный принцип заключается в том, что интересы одного или группы подчиненных не должны противоречить интересам и целям организации.

8. Принцип скалярной цепи – суть принципа состоит в сохранности контроля при избегании излишних потерь времени. А. Файоль предлагает использовать систему делегирования прав и ответственности подчиненным по осуществлению необходимых коммуникаций.

9. Принцип вознаграждения персонала – этот принцип гласит: «любой труд должен быть оплачен». Независимо от того как руководитель удовлетворит потребность подчиненного, будь то деньги или иные блага (кров, свет, продукты).

10. Принцип стабильности состава персонала – данный принцип связан с проблемой планирования кадров и текучестью рабочей силы.

11. Принцип порядка – данный принцип заключается в том, что у каждого работника есть свое рабочее место, где он и должен работать;

12. Принцип справедливости – подразумевает руководство справедливым и благородным, в глазах подчиненных. Но в то же время управляющий должен обрести баланс между справедливостью и дисциплиной, что согласно автору требует «немало здравомыслия, добродушия и опыта».

13. Принцип корпоративного духа – Файоль осуждал тех, кто придерживался принципа «разделяй и властвуй». Он считал, что руководитель должен создавать и поддерживать определенную гармонию в организации.

14. Принцип инициативы – заключается в способности руководителя составить план и обеспечить его выполнение. Эта способность будет являться сильнейшим стимулом и обеспечит удовлетворенность работой.

Для выполнения данных принципов необходим соответствующий механизм управления. Применительно к системе управления организацией такой механизм следует рассматривать как совокупность организационных и экономических компонентов, обеспечивающих согласованное, взаимосвязанное и взаимодействующее функционирование всех элементов системы для достижения целей организации. Такой механизм должен обеспечивать в рамках системного управления выработку и реализацию эффективных целенаправленных управляющих воздействий на все многообразные условия и элементы, от которых зависят конечные результаты функционирования системы управления.

А. Файоль, являясь основателем классической школы управления, разработал эти принципы путём многолетних наблюдений и исследований, они не являются обязательными, но пренебрегать этими принципами не стоит. Так как данные принципы могут поспособствовать эффективному управлению в любой сфере жизнедеятельности.

Список использованной литературы:

1. Басенко В.П., Жуков Б.М., Романов А.А. Организационное проектирование. Учебное пособие. М.: Изд - во «Дашков и К^о». – 2011. – 268 с.
2. Веснин В.Р. Основы менеджмента. – М.: Институт международного права и экономики им. Грибоедова, 2010. - 480 с.
3. Мартыненко Н.М. Основы менеджмента. – К.: Каравелла, 2008. - 496 с.

4. Теория системного менеджмента / Под общ. ред. П.В. Журавлева, Р.С. Седегова, В.Г. Янчевского. – М.: Издательство "Экзамен", 2011. - 512 с.

5. Ямпольская Д.О., Зонис М.М. Менеджмент. - СПб.: Издательский дом «Нева». М.: «ОЛМА ПРЕСС», 2009. - 288 с.

© Бугаенко В.Э., 2016

© Федоров Н.Н., 2016

Хакимуллина А.Д.,
студент 4 курса
института экономики управления и социальных технологий
КНИТУ - КАИ им. Туполева,
г. Казань, Российская Федерация
научный руководитель: **Бакеев Б.В.,**
к. э. н., доцент кафедры экономики и управления на предприятии,
КНИТУ - КАИ им. Туполева,
г. Казань, Российская Федерация

ХЕДЖИРОВАНИЕ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ НА РЫНКЕ ФОРЕКС

Финансовая деятельность, особенно деятельность, связанная с заработком на курсах валют, которые постоянно меняются, неизменно связана с разного рода рисками. Валютным риском называется риск убытка от сделки, возникший в связи с неблагоприятным изменением курса одной из валют. Такие валютные риски свойственны внешнеторговой деятельности. В сфере банковских сбережений рискованными оказываются вклады, выраженные в драгоценных металлах или иностранной валюте. [1, с. 155].

Рынок Форекс (FOREX) - это международный валютный рынок, который сформировался в начале семидесятых годов. Именно тогда, когда международная торговля перешла от фиксированных курсов валют к плавающим. На рынке Форекс торгуют деньгами: на евро можно купить, например, доллары, за франки расплатиться фунтами, в общем, выбрать именно то, что вам подходит. Спрос и предложение, на рынке Форекс, а так же цены постоянно меняются, под влиянием самых разных событий в мире. Механизм спроса - предложения позволяет человеку, купить валюту подешевле, а потом продать ее подороже. Таким образом, вы зарабатываете на разнице курсов. Курсы валют на международном рынке Форекс постоянно меняются. В результате этого реальная стоимость покупаемого или продаваемого за валюту товара может значительно измениться, и контракт, казавшийся выгодным, может в итоге оказаться убыточным.

Профессионалы данной сферы давно размышляют над тем, каким образом хотя бы частично оградить себя от последствий неблагоприятного колебания курса валют. Так одним из методов стабилизации и гарантии валютной деятельности выступает хеджирование валютных рисков. Оно осуществляется в виде заключения срочных сделок, для того чтобы избежать нежелательного колебания цен на валюты. Хеджирование

валютных рисков – надежный способ обезопасить финансы от ущерба, вызванного нежелательным движением курсов валют. Стоимость валюты во время заключения сделки фиксируется на валютном рынке.

Хеджирование – это выгодная оптимизация рисков, или же страховка, механизм которой состоит в следующем: одновременно открывают позиции на двух рынках, чтобы при изменении цен не оказаться в минусе. Причем позиции должны быть абсолютно противоположными по своему направлению, а результатом будет защита от отрицательных последствий для капитала. Хеджирование рисков компании при внешнеторговых операциях предполагает открытие валютной позиции в обратную сторону будущей операции по конвертации денежных средств. К примеру, импортер для приобретения иностранной валюты заранее открывает позицию на покупку валюты и в тот момент, когда наступает реальная покупка в его банке, должен ее закрыть. Экспортер, напротив, продает иностранную валюту и для этого заблаговременно открывает позицию по продаже валюты, а в момент наступления реальной продажи закрывает эту позицию.

При крупных фирмах, занимающихся экспортно - импортными операциями, существуют аналитические отделы, которые занимаются прогнозированием валютных курсов. Однако прогнозирование не позволяет полностью исключить неопределенность, поэтому компании все более широко используют в своей деятельности хеджирование валютных рисков. [2, с. 89]

Хеджирование позволяет компании избежать рисков курсовых колебаний, планировать дальнейшую работу и отражает реальный финансовый результат, который не деформирован курсовой изменчивостью, а так же обозначить заранее стоимость продукции, прибыль компании, заработную плату и пр. За снижение риска, как известно, практически всегда приходится платить. При использовании хеджирования возникают определенные статьи расходов. Однако расходы на хеджирование весьма незначительны по сравнению с суммой хеджируемых контрактов. Целью хеджирования является снижение риска потенциальных потерь, а не извлечение дополнительной прибыли. Поэтому эффективность хеджирования можно оценить только с учетом основной деятельности торговой компании. При грамотно построенной программе хеджирования уменьшается не только риск, но и затраты за счет высвобождения ресурсов компании. [3, с. 60]

Выделяют 6 видов хеджирования, исторически сложившихся на рынке:

- Чистое. Его много лет назад впервые применили чикагские торговцы товарами сельского хозяйства. Классический вариант, состоящий из заключения сделок на рынках товаров и фьючеров;
- Перекрестное. Происходит перекрестный обмен – и на реальном рынке заключается сделка с фьючерами, а на фьючерском – с реальными товарами;
- Предвосхищающее. Довольно рискованная и срочная сделка, которая строится на заключении контракта на рынке фьючеров еще до того, как он был заключен на рынке товаров. Такой вид хеджирования чаще всего встречается на акционерном рынке;
- Полное. Работает на фьючерском рынке и основывается на абсолютной сумме сделок. Считается, что это самое выгодное решение, потому что оно исключает потери, которые связаны с ценовыми рисками;
- Частичное. Защищает от рисков не весь капитал, а только часть сделки;

- Селективное. Заключаются сделки, отличающиеся как по времени, так и по объему денежных средств.

Выделяют также два основных типа хеджирования - хеджирование покупателя и хеджирование продавца. Для уменьшения риска, связанного с возможным ростом цены товара используется хеджирование покупателя. Для ограничения риска, связанного с возможным снижением цены товара в противоположной ситуации применяется хеджирование продавца.

В заключении, необходимо отметить, что страхование валютных рисков предполагает фиксированную стоимость сделки и исключает возможность заработать на благоприятном росте курса валют. Если же вы хотите рискнуть, необходимо адекватно проанализировать текущую ситуацию.

Список использованной литературы

1. Домашенко, Д.В. Управление рисками в условиях финансовой нестабильности / Д.В. Домашенко, Ю.Ю. Финогенова. - М.: Магистр, ИНФРА - М, 2010. - 238 с
2. Мамаева, Л.Н. Управление рисками: Учебное пособие / Л.Н. Мамаева. - М.: Дашков и К, 2013. - 256 с
3. Дорман, В.Н. Хеджирование как перспективный инструмент управления рыночными рисками Текст. / В.Н. Дорман, О.С. Соколова // Финансы и кредит. 2007. - № 41. - С. 56 – 64
4. Хеджирование валютных рисков [Электронный ресурс] // Учебник Форекс : [сайт]. [2016]. URL: <http://enc.fxeuroclub.ru/> (дата обращения: 23.03.16).
5. Хеджирование валютных рисков при внешнеторговых операциях [Электронный ресурс] // Начинаящим о Форекс : [сайт]. [2016]. URL: https://www.forexite.com/default.html?load=https%3A//www.forexite.com/forex_for_beginners/forex_commercial_hedging.html (дата обращения: 23.03.16).

© Хакимуллина А.Д., 2016

Эбзеева Б.И.,
студентка 4 курса
института экономики и управления
СКФУ,
г. Ставрополь, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Прямая зависимость государственного бюджета от налоговых поступлений сделала такого рода ответственность одной из составляющих системы налоговых правоотношений [1, с. 101]. Налог на доходы физических лиц – один из важнейших элементов налоговой системы любого государства. С установлением единой ставки НДФЛ в 13 % в России не прекращаются споры о социальной несправедливости такого обложения. Очень часто высказываются мнения о необходимости введения прогрессивной шкалы налогообложения

по данному налогу. В настоящее время используется в основном система индивидуального налогообложения доходов физических лиц, когда в качестве объекта налогообложения признается доход одного физического лица. При этом такая система имеет элементы «семейного» налогообложения. Сущность «семейного» налогообложения состоит в том, что семья рассматривается как единая экономическая общность с общими доходами и потреблением, поэтому при налогообложении семьи должна учитываться ее фактическая способность к уплате налогов. Цель такого правового регулирования состоит в реализации социальной справедливости, стимулировании создания института семьи, не ущемление ее прав по сравнению с одинокими гражданами в сфере налогообложения. «Семейное» налогообложение по НДФЛ заключается в применении налоговых вычетов как способа социальной компенсации произведенных физическим лицом расходов, то есть налогоплательщик может уменьшить сумму НДФЛ, подлежащего уплате в бюджет, на сумму расходов на лечение членов своей семьи, приобретение медикаментов, обучение детей, содержание детей, при покупке квартиры можно получить имущественный вычет.

Переход России на «семейное» налогообложение имеет как плюсы, так и минусы. Прежде всего, необходимо определить четкие критерии отнесения групп лиц, совместно ведущих хозяйство и совместно живущих людей, к общности людей, которую именуют «семья». Однако, здесь возникает проблема налогообложения людей, которые живут в гражданском браке. Считаем, что переход на «семейное» налогообложение будет способствовать стимулированию долговременных семейных отношений. Введение в качестве объекта налогообложения дохода всей семьи будет направлено на ее защиту и позволит обеспечить справедливое перераспределение налоговой нагрузки между налогоплательщиками с различным составом семей. Одной из мер в реформировании НДФЛ должно стать увеличение стандартного налогового вычета до размера прожиточного минимума. Так как на территории РФ прожиточный минимум колеблется в зависимости от уровня жизни того или иного региона, то необходимо издавать нормативные акты для каждого субъекта, вследствие чего прожиточный минимум и соответственно стандартный налоговый вычет для каждого субъекта будет свой.

При пересмотре ставок налога необходимо учитывать следующее. Прежде всего, целесообразно разграничить доходы по характеру источника их получения. Они могут быть «трудовыми», «рентными» (возмездное предоставление третьим лицам отдельных прав на активы, принадлежащие налогоплательщику) и «пассивными» доходами, полученными иным путем, не связанным с деловой активностью налогоплательщика [2]. Сохранить единую ставку НДФЛ нужно по тем видам деятельности, где действительно существует возможность сокрытия доходов, например, при сдаче в аренду помещений, при осуществлении индивидуальной предпринимательской деятельности. Перечень таких видов деятельности необходимо закрепить в налоговом законодательстве. Для всех остальных видов доходов следует восстановить прогрессивную шкалу ставок налога, при этом полностью освободить от налогообложения граждан с низким уровнем доходов. При этом необходимо учитывать доход, который приходится на каждого члена семьи, и стоимость имущества, находящегося в собственности членов семьи и подлежащего налогообложению.

К основным предложениям по совершенствованию налога на доходы физических лиц можно отнести: введение прогрессивной ставки налога; введение необлагаемого минимума

(не подлежит обложению доход до 10 000 рублей); увеличение размера налоговых вычетов на основании прожиточного минимума и средней заработной платы; ужесточение контроля за собираемостью налога на доходы, в первую очередь с тех лиц, у кого доход превышает средний уровень; применение программы по созданию общегосударственного информационного комплекса с целью организации контроля по движению наличных денег (так как в нашей стране он значительно ослаблен, что в итоге позволяет обналичивать денежные средства сверх установленной нормы, вследствие чего создаются условия для выплаты заработной платы в конвертах); совершенствование системы ответственности за налоговые правонарушения, повышение эффективности деятельности органов налогового контроля.

Список использованной литературы

1. Кобылатова М.Ф. Налоговые преступления: результат политики государства или экономическая закономерность / Материалы IV Всероссийской научной конференции «Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста». – Ставрополь, СКФУ. 2012. С.101 - 103.

2. Савина О.Н. «Семейное налогообложение как инструмент усиления социализации налоговой политики на современном этапе» // «Международный бухгалтерский учет», 2013, № 20.

© Эбзеева Б.И., 2016

Якушев И.И.

Магистрант МИЭМИС АлтГУ
Барнаул, Российская Федерация

СОДЕРЖАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Эффективность выступает как индикатор развития. Она же – его важнейший стимул. Стремясь повысить эффективность конкретного вида деятельности и их совокупности, мы определяем конкретные меры, способствующие процессу развития, и отсекаем те из них, что ведут к регрессу.

Как категория она имеет две стороны – качественную и количественную. Качественная сторона отражает ее логическое, теоретическое содержание, то есть сущность категории. Количественная сторона раскрывает действие закона экономии времени, а именно, отражает экономии времени при достижении целей общественного производства в ходе всего воспроизводственного процесса и на отдельных его фазах в масштабе всего народного хозяйства, отдельных его регионов, отраслей, хозяйственных субъектов. То есть на всех исторических этапах развития человеческого общества оно должно экономно расходовать свои силы, достигая расширения выпуска продукции при минимальных затратах средств. А это и есть объективно существующий критерий экономической эффективности на всех ступенях развития общества.

В экономическом контексте эффективность - сравнение результатов (в том числе побочных и косвенных) хозяйственной деятельности с затраченными ресурсами: трудовыми, материальными, природными, с основными фондами и др. [1, с. 655]. Как экономическая категория эффективность дает единую качественно - количественную характеристику результативности хозяйствования [2,с.98]. Например, А. И. Щербаков определял экономическую эффективность как соотношение полезного результата и затрат факторов производственного процесса. Для количественного определения экономической эффективности используется показатель эффективности, также это - результативность её функционирования к затраченным ресурсам. Складывается как интегральный показатель эффективности на разных уровнях экономической системы и является итоговой характеристикой функционирования национальной экономики и получения максимума возможных благ от имеющихся ресурсов. Для этого нужно постоянно соотносить выгоды и затраты, или, говоря по - другому, вести себя рационально. Рациональное поведение заключается в том, что производитель и потребитель благ стремятся к наивысшей эффективности и для этого максимизируют выгоды и минимизируют затраты[3, с.15].

Экономическая эффективность включает в себя экономические аспекты эффективности - технико - экономической и социально - экономической, т. е. отражает и уровень эффективности использования производственных сил общества, и степень достижения цели производства.

Экономическая эффективность (англ. economic effectiveness; нем. econo - mische Effektivitat) представляет собой: (схема 1).

Эффективность - это всегда определенное соотношение (результата с целями или результата с расходами на его получение), то есть величина относительная данная категория носит управленческий характер и отображает, прежде всего, степень достижения поставленных целей. Эффективность – это способность приносить эффект, она определяется как отношение эффекта, результата к расходам, которые обеспечили этот результат согласно определению Румянцева З.П., Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г., Сеницына Т.А., Ячменева М.В., Сулима О.И., Мильнер Б.З., Н. Туленков, Мочерный С.В., К. Макконелл С. Брю. [4, с.126]

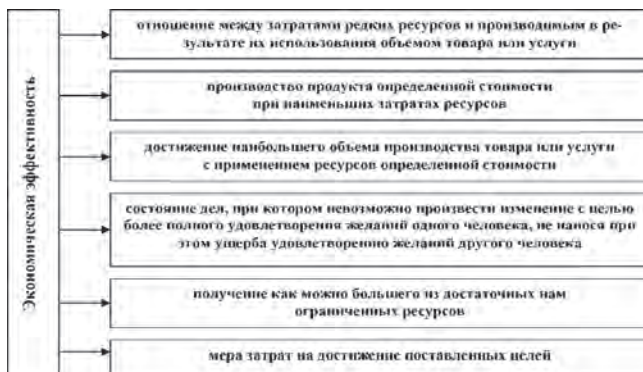


Схема 1. Содержание экономической эффективности [5, с.20]

Список использованной литературы

1. Экономика предприятия / В.Я. Хрипач, Г.З. Суша, Г.К. Оноприенко; Под ред. В. Я. Хрипача. – Мн.: Экономпресс, 2000.
2. Абдукаримов И. Т. Анализ хозяйственной деятельности потребительской кооперации / И. Т. Абдукаримов. - 2 - е изд., перераб. - М.: Экономика, 1989.
3. Синеев А.В. Внедрение энергоэффективных технологий на предприятиях // Металлургическая промышленность. - №12. - 2010..
4. Юркова Т.И. Экономика предприятия / Т.И. Юркова, С.В. Юрков. – М.: ГАЦМиЗ. - 2006.
5. Иванов, Ю. Н. Теоретическая экономика: теория оптимального предприятия / Ю. Н. Иванов, Р. А. Сотникова; Рос. акад. наук, Ин - т систем. анализа. - М.: URSS: ЛЕНАНД, - 2013.

© Якушев И.И., 2016.

Яллай В.А.

к.э.н., доцент, ПсковГУ, факультет
экономики и финансов
Г. Псков, РФ

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Если определить **капитальные приложения разума и самого производства к цели человечества - познанию**, то основной функцией деятельности будет информационно - инновационная - исполнение предназначения разума (основное производство - производство знаний). Но достижение знаний требует привлечения множества ресурсов, комплекса организованных затрат труда, производственно - технических средств и технологий. То есть стоимость новых знаний может быть определена по всей этой совокупности затрат. В то же время эффект этих знаний может быть оценен как экономически, так и информационно, а также некоторым образом духовно. Такие оценки еще предстоит вывести, но осмелимся предположить, что часть из них будет связана с уровнем приобщенности экономического капитала к **познанию**, занятости в этой сфере, к **совершенствованию человека в его осознанной миссии - экспансии в мироздании при возрастании ответственности**.

Соответственно, при рассмотрении современной парадигмы общественного бытия XXI века, уже необходимо переосмысление целей и действий человечества, общественного устройства и ценностей - с точки зрения миссии **человечества в мироздании**. Капитальное изменение взглядов на бытие и историю цивилизаций может привести к достижению следующего, более высокого уровня развития человечества, основанного на осознанной **ответственности за свои действия, поступки**. При этом капитальное представление ответственности есть ее равноценность собственности - за все, что человечество имеет, наделено и приобрело изъятием от природы естественной, - оно ответственно перед мирозданием.

Приобщение к знаниям также должно нести в себе элемент духовности. Простое освоение ремесленных навыков работает на капитал - тираж; осмысленное в противоположностях познание сущностей в той или иной сфере приумножает капитал - новацию (например, этот наш учебник). И то, и другое нужно в определенных пропорциях, перекосы в которых могут приводить к кризисам и общественным потрясениям. Без осмысления собственного капитального предназначения человек остается принадлежностью природы и может использоваться капиталистом именно как элемент природы — без забот о восстановлении этого ресурса в надлежащем качестве. Общественная экономика - правовая организация труда под контролем государства препятствует такой эксплуатации и нейтрализует стремление капиталиста через финансовую систему - на пользу всему обществу, человеку. Но кроме обладания материальным богатством человек стремится в обществе самовыразиться, утвердиться, реализовать себя, свои амбиции и капитальные духовные потенции, личность - имя свое. Имя - это нематериальный капитал индивида.

Таким образом, самоценностью мироздания является человек духовный, человечество в его общественной организации, а капитал является лишь средством для осуществления человечеством его капитальной миссии - экспансии в природу, которая сообразуется с проблемами экологии, то есть разумного и ответственного природопользования, компромиссного взаимодействия и познания, очеловечивании вселенной. При этом соблюдаются и приумножаются фундаментальные (капитальные) ценности - от изначальных запретов на убийство, кражи, обман, ложь, безразличие и других, до бережения и развития талантов, способностей, изобретательства, творчества. Процесс развития движет неимоверная энергетика человека, вооруженного капиталом знаний и созданной им же техникой. Экспансия идет по экспоненте и преобразует естественную среду в новую природу!

Признание духовного элемента в бытийном общественном производстве позволит включить в элементы капитальных затрат на производство материальных благ, продуктов, услуг затраты на исследования, изобретения человечества,... труд ума и духа. Контроль над капиталом должен быть в руках справедливой и ответственной власти.

Список использованной литературы

1. Кульман А. Экономические механизмы: Пер. с фр. - М.: А / О «Прогресс», «Универс», 1993.
2. Маркс К. Капитал. - М.: Политиздат, 1978г.
3. Лачинов Ю.Н. Новейшая социально - политическая экономика. М.: Спутник+, 2004.
4. Лачинов Ю.Н. Новая экономическая теория - новая классика. М.: ЛКИ, 2008.
5. Лачинов Ю.Н. Капитал - новая классика. 2 - е изд. М.: ЛКИ, 2008.
6. Лачинов Ю.Н. Определенность сущностей в экономике. М.: ЛКИ, 2008.
7. Лачинов Ю.Н. Финансовый учебник. М.: ЛИБРОКОМ, 2010.
8. Лачинов Ю.Н. Лучший бухгалтерский учебник. 2 - е изд. ЛИБРОКОМ, 2011.
9. Бухгалтерия экономики и балансовый метод в научных исследованиях. М.: ЛИБРОКОМ, 2011.

Бабина К.И.,

ССЭИ (филиал) ФГБОУ ВО «РЭУ имени Г.В. Плеханова»
преподаватель кафедры публичного права
г.Саратов, Российская Федерация

**НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ОТНЕСЕНИЯ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ НАУКИ К ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦАМ
ПУБЛИЧНОГО ПРАВА**

В современной юридической науке ведется дискуссия о юридических лицах частного и публичного права. Причем данная проблема актуальна не только для цивилистики. Так, О.Е. Кутафин обращает особое внимание на наличие различных критериев классификации юридических лиц в гражданском и конституционном праве [4, с.5]. Общее понятие юридического лица не подходит ко многим конкретным разновидностям, налицо правовое несоответствие [7, с.151]. Данная проблема носит межотраслевой характер, она актуальна для множества юридических наук.

Юридические лица публичного права были предметом обсуждений еще в дореволюционной России. К ним относили казну, удельное ведомство, университеты, монастыри, церкви и другие субъекты.

М.И. Кулагин государственные учреждения и государственные организации, которые также выступают и хозяйствующими субъектами, и органами управления, относит к юридическим лицам публичного права [3, с.31]. В.Е. Чиркин предлагает характеристики юридических лиц публичного права: «Хотя они занимаются в основном обслуживанием населения, властные полномочия в этой сфере у них есть. Вряд ли можно отрицать властные решения по отношению к гражданам учреждений социальной поддержки населения, образования, здравоохранения, пенсионного фонда и т.д. Просто такие властные полномочия применяются в определенной области отношений граждан и органов государства, муниципальных образований».

Е.Г. Комиссарова отмечает, что «отсутствие какого - либо предшествующего гражданско - правового опыта в этой сфере, новизна принимаемых законодательных решений в итоге привели к тому, что наложение гражданско - правового статуса на привычный административный не прошло для учреждений безболезненно». Так, «изменение правового положения государственных и муниципальных учреждений произошло без учета некоторых системных принципов моделирования данной организационно - правовой формы» [2, с.87].

В науке административного права существуют различные взгляды по вопросу: обладают ли публичные учреждения государственной или муниципальной властью, поскольку их дело – сфера социальных услуг.

О.И. Тарасов предлагает следующее определение юридического лица публичного права: «Под юридическим лицом публичного права следует понимать такую организацию, которая учреждается в качестве юридического лица государством путем принятия публично - правового акта, обладает правосубъектностью, содержание и пределы которой

определяются публично - правовыми целями и задачами деятельности, сформулированными в публично - правовом акте, предусматривающем его учреждение (т.н. целевой правосубъектностью), наделена публично - правовыми полномочиями и имуществом, целевым назначением которого является обеспечение реализации таких полномочий» [6, с.9]. Государственные учреждения автор не относит к юридическим лицам публичного права, поскольку они лишены признаков, свойственных публичным юридическим лицам. Решение об образовании данных организаций принимается не государством, действующим как носитель власти, а их учредителями. Содержание и пределы гражданской правосубъектности, а также правовой статус имущества таких юридических лиц определяются в соответствии с общими нормами отечественного законодательства, регулирующими правовое положение некоммерческих организаций, и не обусловлены их публичными полномочиями.

Реализация идеи сторонников рассмотрения государственных (муниципальных) учреждений в качестве юридических лиц публичного права приведет к рецепированию отечественной правовой системой чуждого для нашего правопорядка понятия, создаст искусственное разделение юридического лица как единого субъекта права на две составляющие (частную и публичную), а также образует множество проблем юридико - технического свойства (прежде всего связанных с необходимостью внесения в законодательство множества оговорок, с распространением отдельных законоположений либо на юридических лиц публичного права, либо на юридических лиц частного права). При этом существует особая правовая природа таких услуг. Услуги, оказываемые учреждением на основе выданного учредителем задания, имеют публично - правовую природу (финансируются из бюджета, подлежат включению в реестр государственных или муниципальных услуг, государственное или муниципальное задание формируется для каждого учреждения отдельно на основе утвержденных методик, на финансовое обеспечение выполнения задания предоставляются субсидии из соответствующего бюджета), а услуги, оказываемые учреждением на договорных началах, – частноправовую природу.

Среди признаков юридических лиц публичного права в литературе выделяют:

1. Особый порядок создания – по воле государства, которая фиксируется федеральным законом, заменяющим этим организациям учредительные документы;
2. Специальная правоспособность;
3. Обособленность от системы органов государственной власти;
4. Наличие властных полномочий по отношению к субъектам, вовлеченным в их деятельность;
5. Правомочия собственника на имеющееся у них имущество, в том числе на аккумулируемые ими фонды денежных средств.

Как отмечает Е.Г. Писарева, учреждения решают публичные задачи, которые «можно определить как общезначимые вопросы, имеющие место быть в соответствующих сферах жизни государства и общества, которые должны решаться данным государственным учреждением для достижения поставленных перед ним целей» [5, с.113]. На примере государственного учреждения автором выделены типологические отличия юридического лица публичного права, которым является учреждение, от юридического лица частного права:

1. Цели и задачи деятельности государственных учреждений. Действительно, основной целью деятельности научных учреждений выступает научная и (или) научно - техническая деятельность. Данный вид деятельности является общезначимым в масштабах государства, поскольку служит для достижения целей и задач не конкретного индивида или объединения лиц, но всего общества в целом.

2. Порядок их создания (сверху). Государственное учреждение науки может быть создано в результате его учреждения или изменения типа государственного учреждения. Решение о создании научного учреждения в результате его учреждения принимается его учредителями (учредителем) Правительством Российской Федерации – для федеральных бюджетных или казенных учреждений, высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации – для бюджетных или казенных учреждений субъектов Российской Федерации.

3. В определенной части императивный характер деятельности государственных учреждений. Хотя порядок создания, деятельности, ликвидации *учреждений науки* как юридических лиц устанавливается гражданским законодательством, область усмотрения для данных организаций сведена к минимуму. Законодательно четко прописаны правила поведения для учредителей и иные условия, которые должны с необходимостью соблюдаться [1, с.34].

В связи с этими заключениями следует согласиться с позицией ученого и признать *государственные учреждения науки* юридическими лицами публичного права.

Список использованной литературы:

1. Бехер В.В., Бабина К.И. Соотношение понятий «научная организация» и «научное учреждение» в анализе финансово - правового статуса субъектов научно - исследовательского сектора // Ленинградский юридический журнал. 2013. № 3. С. 34.

2. Комиссарова Е.Г. Автономные, бюджетные и казенные учреждения: общее и особенное в структуре гражданской правосубъектности // Гражданское законодательство. Статьи. Комментарии. Практика. Вып.42 / под. ред. А.Г. Диденко. Алматы: Раритет, 2013. С. 87.

3. Кулагин М.И. Государственно - монополистический капитализм и юридическое лицо. М.: Наука, 1987. С. 31.

4. Кутафин О.Е. Субъекты конституционного права Российской Федерации как юридические лица и приравненные к ним лица. М.: Проспект, 2007. С. 5.

5. Писарева Е.Г. Социальные учреждения в системе субъектов финансового права / под ред. Н.И. Химичевой. Саратов: Изд - во Саратовской государственной академии права, 2010. С. 113.

6. Тарасов О.И. Юридические лица публичного права: административный аспект: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. СПб, 2013. С. 9.

7. Чиркин В.Е. Юридическое лицо публичного права. М., 2009. С. 14; Чиркин В.Е. Субъекты конституционного права в частноправовых отношениях // Журнал российского права. 2007. № 2. С.151.

© Бабина К.И., 2016

Васильева А.А.,
студентка 2 курса
факультета непрерывного образования РГУП,
г. Москва, Российская Федерация.
Научный руководитель: профессор РГУП Вашечкин А.Н.

О ПРОБЛЕМЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РАЗРЕШЕНИЯ ЖЕСТОКОГО ОБРАЩЕНИЯ С ЖИВОТНЫМИ В ЕВРОПЕ

Самовосприятие Европы как центра цивилизации, диктующего стандарты общественного устройства, образования, и права, мало способствует интеграционным процессам, декларируемым ею по отношению к законодательствам других стран [9]. Согласованность нормативно - правовых актов также оставляет желать лучшего [5]. 12 октября 2015 г. в зоопарке датского города Оденсе была публично расчленена самка льва, убитая несколькими месяцами ранее. Любопытный мог свободно посмотреть онлайн - трансляцию этого действия в интернете, а также приехать и посмотреть процесс препарирования лично. В администрации пояснили, что новый дом для животного найти не удалось, и его умертвили во избежание инбридинга. Судя по кадрам из зоопарка, зрелище собрало несколько десятков любопытных, среди которых были дети, в том числе дошкольного возраста. Выступивший перед мероприятием руководитель заведения М. Соренсен сообщил, что зоопарк занимается препарированием животных уже более 20 лет и добавил, что таким образом они делятся знаниями.

Стоит отметить, что публичное расчленение льва не первый случай демонстративного уничтожения животных в Дании. Ранее в Копенгагенском зоопарке был застрелен, затем препарирован, а после скормлен львам жираф Мариус. В мае 2015 в прямом эфире датским телеведущим Эсгер Юлем был убит двухмесячный кролик Алан (ведущий трижды ударил крольчонка по голове велосипедным насосом) после чего видео было выложено в сеть. Шокирующее событие в зоопарке спровоцировало волну недовольства среди зоозащитников, и простых граждан других государств, в том числе и российских граждан. В Организации Humane Society International напомнили, что каждый человек несет моральную обязанность уважать всех животных и принимать во внимание их способность страдать и помнить" [1].

В России по этому поводу высказались уполномоченный при Президенте РФ по правам ребенка П.А. Астахов, а также парламентарии и деятели СМИ, охарактеризовавшие подобные действия как безнравственность". Статья 245 УК Российской Федерации предусматривает уголовную ответственность за жестокое обращение с животными [2]. В России также действует закон, защищающий детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию [3]. Согласно ему, недопустимо использовать средства массовой информации, информационно - телекоммуникационные сети общего пользования и другие средства массовой коммуникации в целях пропаганды порнографии, насилия и жестокости, наркотических средств и психотропных веществ, антиобщественного поведения, для распространения иной информации, оборот которой запрещен законами государства, для совершения преступлений против детей с использованием информационных технологий [3].

Ссылаясь на Датское законодательство, данное правонарушение можно квалифицировать как "непристойное поведение, нарушающее общественные приличия или оскорбляющее общество» или же как «распущенность, демонстрирующую аморальный образ жизни», что в обоих случаях предусматривает уголовную ответственность [4]. Однако никаких мер со стороны правоохранительных органов Дании в отношении данного

инцидента не последовало. Подобные публично проводимые мероприятия пропагандируют жестокость и насилие среди молодежи, что впоследствии может стать фактором роста преступности в европейских государствах [7]. Они являются отражением общего нравственного кризиса, поразившего европейские государства [6]. Предотвращение последствий размывания моральных ценностей возможно при организации консолидированных усилий по согласованию актов европейского законодательства и его систематизации на основе принципа кооперативных ценностей [8].

Список использованной литературы

1. Европейская Конвенция о защите позвоночных животных, используемых для экспериментов или в иных научных целях. Страсбург, 18.03.1986, №123.
2. Уголовный Кодекс Российской Федерации.
3. Федеральный закон Российской Федерации от 29.12.2010 № 436 - ФЗ "О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию".
4. Уголовный Кодекс Дании, гл. 24. §§ 232, 233.
5. Ващекин А.Н. Применение математических методов теории нечетких множеств при моделировании принятия решений в экономической и правовой сфере // Экономика. Статистика. Информатика. Вестник УМО. - 2013. - № 6. - С. 18 - 21.
6. Ващекин А.Н. Исследование кризисных явлений на основе математических моделей макроэкономической динамики // "Математические и инструментальные методы экономики: теория и практика", международный научный е - симпозиум, г. Москва, 29 - 30 сентября 2014 г.: сборник материалов. - Киров: изд - во МЦНИП, - 2014. - С. 78 - 90. [электронный ресурс] <http://eee-science.ru/course/view.php?id=60>
7. Ващекина И.В. О точках бифуркации в развитии банковских систем // Вестник РГТЭУ. - 2013. - №6 (77). - С. 21 - 31.
8. Иохин В.Я. Нейтрализация угроз // Современная Европа. - 2008. . - № 3 (35). - С. 152 - 156.
9. Ловцов Д.А. Проблема эффективности международно - правового обеспечения глобального информационного обмена // Наука и образование: хозяйство и экономика, предпринимательство, право и управление. - 2011. - № 11 (17). - С. 24 - 31.

© Васильева А.А., 2016

Галиева А.А.,

студентка 4 курса юридического факультета ПГНИУ,
г. Пермь, Российская Федерация

научный руководитель: Шумихин В.Г. доцент кафедры уголовного права и
прокурорского надзора ПГНИУ, к.ю.н.

СПЕЦИАЛЬНЫЙ СУБЪЕКТ НЕОНАТИЦИДА И ВОПРОСЫ СОУЧАСТИЯ В НЕМ

Одним из необходимых элементов состава преступления в уголовном праве является субъект преступления, то есть физическое, вменяемое лицо, достигшее возраста уголовной ответственности и совершившее преступление.

В ряде составов преступлений данный субъект является специальным, т.е. данное лицо, помимо общих параметров, должно обладать и специальными, указанными в Уголовном

кодексе РФ. Предмет нашего исследования – субъект ст. 106 УК РФ. Субъект детоубийства – специальный. Им может быть только мать новорожденного ребенка, вменяемая, достигшая шестнадцатилетнего возраста. Исследуя субъект данного преступления, убийства матерью новорожденного ребенка, мы намеренно упускаем его возрастную категорию. При анализе субъекта исследуемого преступления возникает вопрос: какими характеристиками, помимо перечисленных в законе, должна обладать мать в указанном преступлении? Так в юридической литературе выделяют юридическую и фактическую категории матери. Чтобы выявить недостатки в определении субъекта, указанного в диспозиции ст. 106 УК РФ и устранить их, нужно дать сначала определения фактическому и юридическому материнству.

Юридически, согласно ч. 1 ст. 48 Семейного кодекса РФ, материнство возникает с момента установления рождения ребенка от матери органом записи актов гражданского состояния.

Момент возникновения юридического материнства, как правило, не вызывает споров у теоретиков. Массу вопросов вызывает трактовка понятия «фактическое материнство». Некоторые правоведы отождествляют данное понятие с понятием «родильница» [2, с. 18].

Е.С. Вакалюк считает, что «...понятие «мать» подразумевает женщину, зачавшую, выносившую и родившую ребенка» [1, с. 64]. В связи с последним мнением возникает вопрос: кто будет являться фактической матерью в случае, если ребенка выносила и родила небιологическая мать? Для того чтобы ответить на поставленный вопрос, нужно обратиться к научной терминологии.

Следует сказать, что в науке выделяют биологическую и небιологическую мать. Биологическая мать — это женщина, зачавшая, выносившая и родившая ребенка. С развитием репродуктивной медицины стало возможным суррогатное и генетическое материнство. Генетическая мать — женщина, из яйцеклетки которой развивается ребенок, а суррогатная мать — женщина, согласившаяся добровольно забеременеть с целью выносить и родить биологически чужого ей ребенка, который будет затем отдан на воспитание его генетическим родителям.

Если рассматривать проблему в подобном ключе, стало быть, что Н.Г. Иванов признает суррогатную мать субъектом рассматриваемого преступления, так как она в данном случае и является родильницей [2, с. 18]. А.И. Коробеев также признает суррогатную мать полноправным субъектом данного убийства, ссылаясь на то, что «поскольку в диспозиции ст. 106 УК РФ ничего не говорится об убийстве матерью **своего** новорожденного ребенка, то и эрзац - мать (суррогатная мать) может быть субъектом данного преступления» [5, с. 258]. Главной причиной отнесения ст. 106 к составам привилегированных убийств, т.е. убийств со смягчающими обстоятельствами, как рассуждают вышеуказанные авторы для обоснования своей позиции, является то, что в качестве смягчающего обстоятельства рассматривается факт претерпевания женщиной во время родов или непосредственно после них физических и психических страданий в связи с родами, и ее деяние в виде причинения смерти новорожденному обусловлено обстоятельствами, связанными с родами.

Руководствуясь данной причиной отнесения ст. 106 к составам привилегированных убийств, надо полагать, что признание суррогатной матери субъектом данного преступления возможно, и тогда позиции авторов обоснованы, поскольку она (суррогатная мать) также подвержена психическим расстройствам, связанным с беременностью и

родами. Однако, существенным недостатком позиции А.И. Коробеева, по словам его оппонентов, является тот факт, что «она (суррогатная мать) не является матерью ни de facto, ни de jure» [3, с. 135]. Другими словами, противники данной позиции в ситуации применения вспомогательных репродуктивных технологий устанавливают непосредственную связь между понятием «фактическое материнство» и понятием «генетическая мать».

Анализ статьи показал, что существуют две точки зрения на определение понятия «фактическое материнство» в случае, когда **небиологическая** мать вынашивает и рождает ребенка, одна группа теоретиков считает, что фактической матерью новорожденного ребенка является та особа, которая его родила в буквальном смысле слова, другая же группа ученых считает, что фактической матерью признается генетическая мать новорожденного ребенка.

Итак, исследование субъекта рассматриваемого преступления выявило противоречивость положений ст. 106 УК РФ, и в связи с этим теоретики уголовного права предлагают внести следующие нововведения. Так ученые предлагают изменить с учетом принципа целесообразности название и диспозицию ст. 106 УК РФ, изложив ее в такой редакции: «Убийство женщиной во время или сразу же после родов, а равно убийство женщиной рожденного ею ребенка в условиях психотравмирующей ситуации или в состоянии психического расстройства, не исключающего вменяемости...» [1, с. 64 - 65; 2, с. 20].

На наш взгляд, предлагаемая учеными редакция ст. 106 УК РФ является более верной и удачной по сравнению с настоящей. Несомненным преимуществом данного предложения является то, что суррогатная мать подпадает под фактическую категорию материнства, так как она в данном случае вынашивает и рождает ребенка, и, следовательно, в случае совершения суррогатной матерью убийства, предусмотренного ст. 106 УК РФ, ей будет назначено более мягкое наказание по сравнению с тем, если бы ее деяние квалифицировалось по п. «в» ч.2 ст. 105 УК РФ.

Таким образом, в указанной учеными редакции исследуемой статьи суррогатная мать становится фактически полноправным субъектом. Полагаем, что подобное решение проблемы устранил сомнения правоприменителей в квалификации деяния суррогатных матерей, облегчив ее тем самым, и приведет к наиболее полной реализации принципа назначения справедливого наказания, поскольку суррогатная мать будет признана фактическим субъектом преступления, предусмотренного ст. 106 УК РФ, т.е. неонатидида.

Вопрос о субъекте данного преступления не является единственной проблемой, так же в юридической литературе поднимается вопрос о том, как следует квалифицировать действия других соисполнителей в случае соучастия. Некоторые авторы полагают, например, Э. Ф. Побегайло, что действия соисполнителей следует квалифицировать по ст. 105 УК РФ, так как обстоятельства, на основании которых смягчается ответственность матери, на них не распространяются. А.Н.Попов, В.С. Прохоров также считают, что привилегированный состав преступления может применяться только к женщине, вынашивающей (рожающей) ребенка. Действия других лиц под данную статью УК РФ не подпадают. Они независимо от своей роли будут нести ответственность по п. «в» ч.2 ст. 105 УК РФ, со ссылкой на ст. 33 УК РФ [4].

На наш взгляд, деяние этих лиц следует квалифицировать по ст. 106 УК РФ, со ссылкой на ст. 33 УК РФ, так как указанные лица не являются специальными субъектами, поэтому их действия можно оценивать лишь как соучастие в убийстве матерью новорожденного ребенка. Квалифицировать деяния виновных, которые помогали в убийстве матерью новорожденного ребенка, по п. «в» ч. 2 ст. 105, как предлагают многие теоретики, неверно, поскольку в указанном случае нарушается принцип справедливости и институт соучастия.

Таким образом, в ходе исследования субъекта данного преступления, мы выявили недостатки законодательной конструкции ст. 106, а также рассмотрели вопрос о правильной квалификации действий других соисполнителей в случае соучастия. Полагаем, что предложенные нами пути решения проблем облегчат квалификацию деяния и устроят ошибки, которые при этом возникают в судебной практике.

Список использованной литературы

1. Вакалюк Е. С. Субъект преступления, предусмотренного статьей 106 Уголовного кодекса Российской Федерации. // Вестник Челябинского государственного университета: науч. журн, 2012. № 1. С. 63 - 65.
2. Иванов Н. Г. Убийство суррогатной матерью новорожденного ребенка. // Российская юстиция, 2005. № 12. С. 17–20.
3. Мурзина Л. И. Квалификация убийства новорожденного ребенка, совершенного его матерью // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В. Г. Белинского, общественные науки, 2012. № 28. С. 134 - 137.
4. Попов А. Н., Прохоров В.С. Проблемы соучастия в детоубийстве. URL: <http://www.law.edu.ru/article/article.asp?articleID=172564> (дата обращения: 12.03.2016).
5. Постатейный комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации. // Под ред. А. И. Чучаева. М., 2010. 568 с.
6. "Семейный кодекс Российской Федерации" от 29.12.1995 N 223 - ФЗ (ред. от 30.12.2015) // "Собрание законодательства РФ", 01.01.1996, N 1, ст. 16.
7. "Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63 - ФЗ (ред. от 30.12.2015) // "Собрание законодательства РФ", 17.06.1996, N 25, ст. 2954.

© Галиева А.А., 2016

Истомина Ю.С.,

студентка 2 курса Института права и национальной безопасности
Тамбовского государственного университета им.Г.Р. Державина,
Научный руководитель: Калинина И.А., к.ю.н.,
доцент кафедры гражданского права
Института права и национальной безопасности
г. Тамбов, Российская Федерация

ПРИНЦИП ПРОЗРАЧНОСТИ (ОТКРЫТОСТИ) БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В современной науке под принципами принято понимать закрепленные в действующем законодательстве «основополагающие начала, идеи, определяющие содержание и направления правового регулирования в целом и каждой из его отраслей в частности» [6, с.

42]. В соответствии с этим определением, принципы бюджетной системы России представляют собой ведущие положения, устанавливающие порядок построения бюджетов всех уровней и характеризующие бюджетную систему РФ в целом.

Согласно статье 28 Бюджетного кодекса Российской Федерации (далее – БК РФ) бюджетная система России основана на тринадцати принципах [1]. Все они играют важную роль, но согласно Постановлению Конституционного Суда РФ, в котором отмечается, что «бюджетная система РФ должна отвечать требованиям открытости, прозрачности как процесса принятия органами государственной власти финансово-экономических решений, так и самого использования финансовых ресурсов РФ», принцип гласности выступает едва ли не центральным ценностным ориентиром бюджетной деятельности [4].

Необходимо отметить, что данный принцип исторически возник позже других и сформировался только по мере развития конституционализма. В Российской империи вплоть до середины XIX в. данные государственных росписей доходов и расходов выступали государственной тайной. Свободно публиковаться для широкого доступа населения данные росписей начинают лишь с 1862 года. В БК РФ рассматриваемый принцип с 1998 года именовался как принцип гласности, однако в настоящее время, согласно статье 36 Федерального закона от 26 апреля 2007 г. № 63 - ФЗ, он именуется как «принцип прозрачности (открытости)», но несмотря на это его содержание изменилось не существенно [2].

Итак, данный принцип отражает в бюджетной деятельности государства признак демократического общества, так как означает обязанность органов государственной власти и местного самоуправления опубликовывать в средствах массовой информации (далее – СМИ) утвержденные бюджеты и отчеты об их исполнении, а также предоставлять информацию о ходе исполнения бюджетов. Реализация данного принципа обеспечивает возможность участия граждан в обсуждениях законопроектов и осуществления общественного финансового контроля над ходом бюджетного процесса. Кроме того, в России существует единый портал бюджетной системы Российской Федерации «Электронный бюджет», имея доступ к интернету, любой гражданин, посетив этот сайт, сможет узнать о количественном показателе доходов и расходов федерального бюджета, о внутреннем и внешнем государственном долге, о состоянии инфляции и т.д.

Однако в российском законодательстве предусмотрено, что исключением из принципа прозрачности (открытости) могут быть секретные статьи бюджета, содержащие информацию, являющуюся государственной тайной. При этом ст. 36 БК РФ устанавливается, что секретные статьи могут утверждаться только в рамках федерального бюджета.

Поддержим мнение Кцоева Е.Р. о том, что с точки зрения оценки выполняемости данного принципа, его сложно проанализировать, так как отсутствует четкая система количественных параметров, позволяющих увязать каждый постулат данного принципа с его претворением в жизнь, и согласимся, с данным утверждением, поскольку законодательно не установлены требования к объему предоставляемой в открытом доступе информации [7, с. 288]. Несмотря на это, по результатам международного рейтинга открытости бюджетных данных Open Budget Index Россия заняла 10 место в 2012 г., а в 2010 – 21 место [9]. Это свидетельствует о том, что деятельность Министерства финансов РФ в последние годы нацелена на повышение открытости бюджетов.

Анализируя принцип прозрачности (открытости) необходимо затронуть вопрос, касающийся обязательного опубликования в СМИ утвержденных бюджетов и отчетов об их исполнении. Данная норма реализуется на федеральном уровне и частично на региональном, на местном уровне – крайне редко. В лучшем случае, утвержденный бюджет публикуется отдельной брошюрой ограниченным тиражом и доступен местным депутатам и представителям бизнес - сообщества [8, с.14]. Представители органов власти ссылаются на то, что печать в СМИ невозможна, так как для этого не хватает мощности местной печати. Эти обстоятельства не оправданы, так как практически в каждом муниципальном образовании имеется местная газета, учредителем которой является орган местного самоуправления. Необходимо отметить, что опубликование указанных сведений на сайте органа местного самоуправления в сети Интернет не решает проблемы, потому, как БК РФ прямо указывает на то, что опубликование бюджетов и отчетов об их исполнении обязательно реализуется в СМИ, а сайты органов местного самоуправления в качестве таковых не зарегистрированы.

На наш взгляд, решением данной коллизии может быть обращение к смыслу нормы, содержащейся в ст. 36 БК РФ, а не к ее дословному содержанию. Так поступил Липецкий областной суд, указав в своем определении следующее: «учитывая, что целью официального опубликования нормативного правового акта является обеспечение возможности ознакомиться с содержанием этого акта тем лицам, права и свободы которых он затрагивает <...> необходимо проверять, была ли обеспечена населению публичного образования и иным лицам, чьи права и свободы затрагивает принятый акт, возможность ознакомиться с его содержанием. Если такая возможность была обеспечена, порядок опубликования нормативного правового акта не может признаваться нарушенным по мотиву опубликования не в том печатном издании либо доведения его до сведения населения в ином порядке»[5].

Подводя итог вышеизложенному, можно сказать, о том, что принцип прозрачности (открытости) требует ещё долгой и тщательной разработанности со стороны законодателя. Но, несмотря на существующие недостатки, федеральные власти Российской Федерации предпринимают различные попытки повысить прозрачность бюджетной системы, понимая, что «граждане – и как налогоплательщики, и как потребители общественных услуг – должны быть уверены в том, что передаваемые ими в распоряжение государства средства используются прозрачно и эффективно»[3].

Несмотря на все недостатки законодательства, само закрепление принципа прозрачности (открытости) бюджетной системы в ст. 28 и 36 БК РФ является положительным признаком для бюджетной системы страны. Как видно из вышеприведенных примеров, этот принцип не является чисто декларативным, а работает как правовая норма, что позволяет судам использовать его в своих решениях для оценки законности действий (бездействия) должностных лиц по реализации принципа прозрачности.

Помимо судов проблеме практического исполнения принципа открытости бюджетной системы свое внимание уделяют и органы исполнительной власти (Правительство РФ, Министерство финансов РФ, ФНС РФ, и др.). Действия властей и активность граждан по реализации данного принципа способствуют повышению эффективности использования бюджетных средств, что в конечном итоге положительно отражается на уровне жизни населения страны.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 № 145 - ФЗ // Российская газета. 1998. № 153 - 154.
2. Федеральный закон от 26.04.2007 № 63 - ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2007. № 18. Ст. 2117.
3. «Основные направления бюджетной политики на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 годов» (утв. Минфином РФ). [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_119093/ (Дата обращения: 22.11.2015).
4. Постановление Конституционного Суда РФ от 17.06.2004 № 12 - П «По делу о проверке конституционности пункта 2 статьи 155, пунктов 2 и 3 статьи 156 и абзаца двадцать второго статьи 283 Бюджетного кодекса Российской Федерации в связи с запросами Администрации Санкт - Петербурга, Законодательного Собрания Красноярского края, Красноярского краевого суда и Арбитражного суда Республики Хакасия» // Собрание законодательства РФ. 2004. № 27. Ст. 2803.
5. Определение Липецкого областного суда от 10.05.2012 по делу № 33 - 1042 / 2012г. При увеличении минимального размера оплаты труда страховые выплаты в возмещение вреда здоровью, причиненного на производстве, подлежат индексации. [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=SOJ;n=206523/> (Дата обращения: 20.11.2015).
6. Гасанова А. Н. Принципы права: современные подходы // Вестник поволжского института управления. 2014. № 5 (44). С. 41 - 45.
7. Кцоева Е.Р. Анализ реализации принципов бюджетной системы Российской Федерации на практике // Science Time. 2014. № 12. С. 287 - 290.
8. Тедеев А.А., Парыгина В.А. К вопросу о некоторых принципах финансового права: принцип прозрачности (открытости) бюджетной деятельности // Налоги. 2010. № 1. С. 11 - 14.
9. Open Budget Survey. «The Open Budget Index» [Электронный ресурс]. - URL: <http://survey.internationalbudget.org/> (Дата обращения: 19.11.2015).

© Истомина Ю.С., 2016

Ковалева А.В., студентка 4 курса
факультета непрерывного образования РГУП,
г. Москва, Российская Федерация.
Научный руководитель: профессор РГУП Ващекин А.Н.

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕВОДА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ИЗ ОДНОЙ КАТЕГОРИИ В ДРУГУЮ

В настоящее время, почти все земли на территории Российской Федерации уже разделены по категориям, хотя и не всегда активно используются [8]. Согласно ст. 7 ЗК РФ, в зависимости от целевого назначения выделяют семь категорий земель: сельскохозяйственного назначения, населенных пунктов, промышленности, особо охраняемых природных территорий, лесного фонда, водного фонда и запаса [1]. Площадь

земного фонда России на 01.01.2014 составила 1709,8 млн га, из них земли сельскохозяйственного назначения занимали 386,5 млн га [10]. Земли данной категории занимают второе место по распространению после земель лесного фонда и составляют 22,6 % от всех земель России [9]. Важность земель этой категории определяется тем, что с давних времен земли сельскохозяйственного назначения являются основным средством производства и обеспечения экономического и социального благополучия людей [6]. Неэффективное использование земель сельхозназначения на протяжении многих лет остается бичом реального сектора экономики страны [5].

Перевод земель всех категорий законодательно урегулирован [2, 3], и для земель сельскохозяйственного назначения характерен особый правовой режим [7]. Чтобы изменить категорию земельного участка необходимо предоставить пакет документов в органы государственной власти в зависимости от уже определенной категории и формы собственности [12]. Основопологающим документом является ходатайство, которое подается заинтересованным лицом [11]. В ходатайстве указываются данные о физическом лице, ходатайствующем о переводе и сведения о земельном участке. Перечень остальных документов указан в закрытом списке при подаче ходатайства.

Номинально для осуществления перевода необходимо от 3 до 4 месяцев, на практике, однако, данная процедура будет занимать в несколько раз больше времени. Это объясняется тем, что для осуществления перевода необходимо подготовить объемный пакет документов. Существует вероятность, что государственные органы откажут в рассмотрении ходатайства; оснований для отказа существует довольно много (представленные в неполном виде документы, недостаточную обоснованность причин для перевода и т.д.) [4].

Анализ законодательства в сфере регулирования отношений о переводе земель выявляет многочисленные теоретические неточности, которые в свою очередь подтверждаются на практике: используемые в законе понятия неточны, многие ключевые определения не раскрыты; сроки перевода часто не соответствуют действительности; причиной отказов служит неполный пакет предоставляемых документов (хотя состав прилагаемых к ходатайству документов устанавливается государственными органами, в каждом случае перевода пакет подаваемых документов зависит от особенностей участка).

Правительством РФ в 2012 г. в Государственную Думу был внесен законопроект о внесении изменений в Земельный Кодекс и другие законодательные акты в части отмены категории земель. Основная цель этого акта – совершенствование и упрощение существующего порядка определения правового режима использования земель путем проведения зонирования, а также снятия дублирующих функций территориального планирования и градостроительного зонирования. Но и этот прогрессивный законопроект не лишен недостатков, поскольку невозможно предусмотреть всего многообразия территориальных зон с учетом разнообразного использования земель. Неоднозначно определены функции лиц, принимающих решения о изменении разрешенного использования.

Список использованной литературы

1. Земельный кодекс Российской Федерации.
2. Федеральный закон № 101 - ФЗ "Об обороте земель сельхозназначения".

3. Федеральный закон № 172 - ФЗ "О переводе земель из одной категории в другую".
4. Аганов А.Н. Ващекина И.В. Оптимизация распределения кредитных продуктов коммерческих банков в сфере потребительского кредитования с учетом социально - экономических особенностей региона // Вопросы региональной экономики. - 2013. - № 3 (16). - С. 3 - 13.
5. Ващекин А.Н., Кулиев Б.О. Моделирование коммерческой деятельности оптовых структур // Маркетинг. - 1997. - № 6. - С. 38 - 44.
6. Ващекин А.Н., Хрусталёв М.М. Моделирование коммерческой деятельности субъектов оптового рынка, реализующих государственную поддержку сельхозпроизводителя // Вопросы статистики. - 2003. - № 2. - С. 75 - 79.
7. Ващекина И.В. Основы организации фондового рынка: учебное пособие по курсу "Рынок ценных бумаг". - М: Изд - во РГТЭУ, - 2010. - 168 с.
8. Иохин В., Иохина И. Как заманить в деревню капитал // Диалог. - 1994. - № 2. - С. 21.
9. Ловцов Д.А., Черных А.М. Геоинформационные системы: учебное пособие. - М.: изд - во РГУП. - 2012. - 192 с.
10. Министерство сельского хозяйства РФ. Доклад о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения. - М. - 2014. - 175 с.
11. Vashchekin A.N. The functional basis and features of business wholesale trade companies in Russia // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2014. - № 2. - С. 42 - 45.
12. Vashchekin A.N. The development of new organization forms of wholesale trade enterprises in Russia // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2015. - № 2. - С. 29 - 33.

© Ковалева А.В., 2016

Косачев В.С.

студент 4 курса
юридического факультета ЮФУ
г. Ростов - на - Дону, Россия

МЕЖДУНАРОДНО - ПРАВОВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВООРУЖЕННОГО КОНФЛИКТА НЕМЕЖДУНАРОДНОГО ХАРАКТЕРА НА ЮГО - ВОСТОКЕ УКРАИНЫ

В последние годы мировое сообщество все чаще сталкивается с внутренними вооруженными конфликтами в пределах территории одного государства. В международном гуманитарном праве такие конфликты именуются вооруженными конфликтами немеждународного характера.

Согласно положениям Женевских конвенций 1949 г., международными вооруженными конфликтами признаются такие конфликты, когда один субъект международного права применяет вооруженную силу против другого субъекта.

Вооруженные конфликты немеждународного характера - это все не подпадающие под действие ст. 1 Дополнительного протокола II вооруженные конфликты, происходящие на территории какого - либо государства "между его вооруженными силами или другими

организованными вооруженными группами, которые, находясь под ответственным командованием, осуществляют такой контроль над частью его территории, который позволяет им осуществлять непрерывные и согласованные военные действия и применять положения Протокола [3].

От вооруженных конфликтов международного характера их отличает ряд существенных признаков. Первый признак — такой конфликт происходит в пределах территории одного суверенного государства как субъекта международного права и не выходит за пределы его границ. Территориальный признак подчеркивает внутренний характер конфликта и определяет его субъектный состав, что и составляет второй признак. Третий признак — это постоянные и организованные действия между противоборствующими силами, то есть продолжительность и непрерывность вооруженных действий. Четвертый признак - осуществление неправительственными организациями контроля над частью территории государства.

Вооруженные конфликты немеждународного характера последних десятилетий характеризуются использованием новых видов оружия: военной авиации, танков и другой бронетехники, тактических ракет, ракетных установок залпового огня, зажигательного оружия. К сожалению, имеют место случаи применения отравляющих веществ. Таким образом, грубо нарушаются основополагающие нормы и принципы международного гуманитарного права, права и свободы человека, уничтожаются культурные ценности и религиозные святыни. Велики масштабы жестокого обращения с мирными жителями (взятие заложников, массовые депортации, принуждение к участию в военных действиях детей и т.п. противоправные действия), уничтожения гражданских объектов и систем жизнеобеспечения.

К сожалению, в настоящее время положение дел такого, что тенденция роста вооруженных конфликтов немеждународного характера достаточна велика. Этот факт подтверждают события на территории ряда государств Ближнего Востока, в частности и в Украине. Мы видим, что военное противостояние, происходящее в Украине между вооруженные силы Украины, включающие в себя подразделения Министерства обороны (Вооружённых сил и Территориальной обороны), Министерства внутренних дел (включая Национальную гвардию), Государственной пограничной службы, Службы безопасности и Управления государственной охраны, поддерживаемые неформальными вооруженными группами «Правый сектор», добровольческими батальонами «Донбасс», «Азов» и др. и частными военными компаниями и наёмниками, с одной стороны, и вооруженное ополчение Донбасса, декларирующее свою подчинённость Донецкой и Луганской Народным Республикам с другой стороны, можно квалифицировать как вооруженный конфликт немеждународного характера.

Именно так оценила происходящее Мишель Массон - глава делегации Международного комитета Красного Креста (МККК) на Украине: *«В соответствии с международным гуманитарным правом, есть несколько классификаций случаев насилия. На данный момент мы оцениваем ситуацию на Донбассе как немеждународный вооруженный конфликт»* [4].

Согласно заявлениям лидеров самопровозглашённых ДНР и ЛНР, их регионы столкнулись с прямой вооружённой агрессией Украины, нацеленной на подавление их суверенитета, и финансируемой западными странами.

Вооружённый конфликт на востоке Украины привёл к значительным разрушениям гражданской инфраструктуры и сотням тысяч беженцев.

Как указывается в докладе Управления Верховного комиссара ООН по правам человека от 15 декабря 2014 года, ситуация в зоне конфликта на востоке Украины характеризуется полным отсутствием законности и порядка, сохранением насилия и продолжающимися боевыми действиями. Всё это приводит к массовым нарушениям прав человека [5]. По данным ООН на 15 декабря 2014 года, в зоне конфликта проживает 5,2 миллиона человек жертвами конфликта стали 4634 человека (включая гражданское население, украинских силовиков, повстанцев и 298 пассажиров рейса МН17), ранения получили 10 243 человека. Число беженцев превысило миллион [1].

Как сообщил 4 октября 2014 года ИТАР - ТАСС со ссылкой на комитет ДНР по делам беженцев и военнопленных, на территории ДНР с начала боевых действий пропали без вести не менее 1300 человек [2].

Итак, как можно заметить, вышеупомянутые факты явно свидетельствуют о немеждународном характере рассматриваемого конфликта. Это мнение нельзя не разделить, если обратиться, во первых, к пониманию вооруженного конфликта немеждународного характера, которое указано в ст. 1 Дополнительного протокола II [3], и во - вторых, к международной доктрине понимания конфликтов немеждународного характера, которая, напомним, выделяет следующие признаки таких конфликтов:

- применение оружия и участие в конфликте вооруженных сил, включая полицейские подразделения;
- коллективный характер выступлений. Действия, влекущие обстановку внутренней напряженности, внутренние беспорядки, не могут считаться рассматриваемыми конфликтами;
- определенная степень организованности повстанцев и наличие органов, ответственных за их действия;
- продолжительность и непрерывность конфликта. Отдельные спорадические выступления слабо организованных групп не могут рассматриваться как вооруженные конфликты немеждународного характера;
- осуществление повстанцами контроля над частью территории государства.

К сожалению, получается, что на Украине конфликт гораздо более сложный, чем противостояние двух групп, одна из которых поддерживает Россию, а другая стремится в Европу. Есть много глубинных, более сложных элементов (причин конфликта на Украине), включая ситуацию в экономике, создание правового государства, недовольство властями и так далее.

Однако явно представляется, что военного решения конфликта нет! Сторонам придется идти по пути мирного урегулирования - установления режима прекращения огня и поиска политического решения. На сегодняшний день важным моментом является воплощение в жизнь Минских договоренностей, что может стать базой для дальнейшей политической и экономической стабилизации. Диалог является единственным решением украинского кризиса. Очевидно, что судьбу Украины должны решать сами украинцы. Россия и Запад должны быть заинтересованы в стабилизации ситуации на Украине.

Список использованной литературы:

1. Быстрая победа в Крыму обернулась долгой войной. Газета РБК, 26.12.2014;
2. В ДНР не менее 1300 человек пропали без вести с начала АТО. Газета.ру, 04.10.2014.
3. Дополнительный протокол к Женевским конвенциям от 12 августа 1949 года, касающийся защиты жертв немеждународных вооруженных конфликтов (Протокол II). Женева, 8 июня 1977 года // <https://www.icrc.org/rus/resources/documents/misc/6lkb3l.htm>;
4. Статья «Красный крест»: на Украине «немеждународный вооруженный конфликт» // <http://www.novorosinform.org/news/id/11577>;
5. Office of the United Nations High Commissioner for Human Rights. Report on the human rights situation in Ukraine, 15 December 2014.

© Косачев В.С., 2016

Кудякова Е.А.

Студент 1 курса

Факультет Магистратуры

Тамбовский Государственный Технический Университет,

Г.Тамбов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.ю.н., доцент Лаврик Т.М.

Тамбовский Государственный Технический Университет,

Г.Тамбов, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О СТРАХОВАНИИ ИМУЩЕСТВА ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Законодательное регулирование страхования юридических лиц осуществляется на основании Закона №4015 - 1 от 15.11.1992 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (далее – ФЗ «Об организации страхового дела») [3]. На основании указанного закона осуществляется регулирование отношений между лицами, осуществляющими деятельность в сфере страхового права, а также надзор за деятельностью субъектов страхового дела.

Страхование имущества юридических лиц - один из видов имущественного страхования, основной целью которого является уменьшение финансовых потерь страхователя в случае, если его имуществу будет нанесён урон или оно вообще погибнет в результате какого - либо чрезвычайного происшествия.

В роли страхователей могут выступать как юридические лица всех форм собственности, так и индивидуальные предприниматели, осуществляющие предпринимательскую деятельность на свой риск [4].

В качестве объектов страхования закон выделяет не противоречащие действующему законодательству имущественные интересы, связанные с владением, пользованием, распоряжением застрахованным имуществом, вследствие его повреждения, уничтожения или утраты в результате страхового случая (страхование имущества) [3], а также

осуществление предпринимательской деятельности (страхование предпринимательских рисков).

Субъектами страхования выступают страховщик, страхователь и выгодоприобретатель.

Страховщик - юридическое лицо, имеющее лицензию на осуществление страховой деятельности, выданную органом страхового надзора и принимающее на себя по договору страхования за определённое вознаграждение (страховая премия) обязательство возместить страхователю или другому лицу, в пользу которого заключено страхование (выгодоприобретателю).

Страхователи - юридические лица, а также иностранные юридические лица, физические лица (индивидуальные предприниматели), заключившие со страховщиком договор страхования имущества, которым они владеют на правах собственности (владения, пользования, распоряжения), а также принявшие в доверительное управление, аренду, лизинг, залог, на хранение, комиссию, продажу и по другим законным основаниям.

Выгодоприобретатели - юридические и физические лица, имеющие основанные на законе, ином правовом акте или договоре интерес в сохранении застрахованного имущества, в пользу которых заключен договор страхования.

Страхование противоправных интересов, а также интересов, которые не являются противоправными, но страхование которых запрещено законом, не допускается (страхование убытков от участия в играх, лотереях и пари; расходов, к которым лицо может быть принуждено в целях освобождения заложников). Включение таких условий в договор страхования влечет его ничтожность

На территории Российской Федерации страхование (за исключением перестрахования и иных предусмотренных федеральными законами случаев) интересов юридических лиц, а также физических лиц — резидентов Российской Федерации может осуществляться только страховщиками, имеющими лицензии, полученные в установленном Законом об организации страхового дела в Российской Федерации порядке.

Договор страхования может быть заключен по совокупности рисков или в любой их комбинации.

Кроме того, договор страхования может быть заключен на условии с ответственностью за все риски, в соответствии с которым возмещается утрата (гибель) или повреждение застрахованного имущества по любым причинам, кроме специально исключенных правилами страхования.

По особому соглашению сторон, имущество может быть застраховано на случай утраты (гибели) или повреждения в результате террористических актов и диверсий.

Страховая сумма устанавливается по согласованию сторон, но при этом она не должна превышать страховой стоимости объекта страхования [1].

Дополнительно по договору страхования возможно предоставление страховой защиты от убытков, возникших в результате перерыва в производстве, а так же страхование машин и механизмов от поломок.

Страховой тариф устанавливается индивидуально на основании экспертной оценки рисков. При этом, также учитываются объем страхового покрытия, наличия и величины франшизы (невозмещаемой страхованием части убытка), а также истории убыточности.

Имущество подлежит страхованию, если оно соответствует следующим условиям:

- его владельцем является юридическое лицо, либо индивидуальный предприниматель, нотариус, адвокат, государство, либо муниципальное образование;
- имеются документы, подтверждающие страховой интерес владельца имущества (документы, подтверждающие право собственности, владения, пользования имуществом);

– если имущество в соответствии с действующим законодательством подлежит государственной регистрации, либо учету - то оно должно иметь такую регистрацию, либо стоять на учете.

На сегодняшний день страховые компании находятся в тесном взаимодействии с юридическими лицами. Нередко между ними возникает множество проблем. Одна из которых, так называемое недострахование имущества. Суть этой проблемы в том, что клиент, экономя на страховом взносе, заключает договор на сумму, которая меньше настоящей цены имущества, которое он страхует.

В результате, когда приходит время наступления страхового случая, выплата оказывается несоответствующей потерям, и восстановить былое становится практически невозможно. При таком исходе дела, страхование теряет одну из своих основных функций и целей – предоставление полной страховой защиты, обеспечение возможности восстановления утраченного в полной мере имущества.

Решение данной проблемы заложено в самих страхователях. Так как в их собственных интересах защита их имущества страховыми компаниями, поэтому к выбору страховщиков стоит относиться более, чем ответственно.

Стоит отдавать предпочтение таким страховым компаниям, условия которых обеспечивают порчу и утрату имущества полностью, и напротив, не выбирать такие страховые компании, где страховщики предоставляют заниженные страховые тарифы.

Несмотря на проблемы в страховании имущества юридических лиц, это вид страхования развивается и получает свои положительные результаты.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Федеральный закон Российской Федерации «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 №51 - ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1994. - №32. - Ст.3301.

2. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015 - 1 (с изм. и доп. от 30.12.2015.) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» // Российская газета №6. - июль. - 1993.

3. Лаврик Т.М. Риски исключения предпринимательских договоров в законодательстве РФ // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. Материалы II научно - практической конференции «Актуальные проблемы юридической науки и правоприменительной практики». Тамбов. – 2013. - № 44.

© Кудякова Е.А., 2016

Любимкина А.С.,

студентка 2 курса

юридического факультета

ОГУ

г. Оренбург, Российская Федерация

ДОГОВОР ИНВЕСТИЦИОННОГО ТОВАРИЩЕСТВА

Роль инвестиций занимает важное место в современном мире. Это проявляется в поддержании, функционировании и развитии экономики государства. Так, в целях совершенствования правовых условий инвестиционного развития России разработан и

принят Федеральный закон от 28.11.2011 № 335 - ф3 «Об инвестиционном товариществе», который закрепляет понятие договора инвестиционного товарищества, его правовую природу и правовой статус его участников.

В соответствии с ч. 1 ст. 3 Закона «Об инвестиционном товариществе» по договору инвестиционного товарищества двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и осуществлять совместную инвестиционную деятельность без образования юридического лица для извлечения прибыли. Под совместной инвестиционной деятельностью, являющейся предметом договора инвестиционного товарищества, согласно п. 1 ч. 1 ст. 2 Закона, понимается осуществляемая товарищами совместно на основании договора инвестиционного товарищества деятельность по инвестированию общего имущества товарищей в допускаемые федеральным законом и данным договором объекты инвестирования в целях реализации инвестиционных, в том числе инновационных, проектов [1].

Количество участников инвестиционного договора не может превышать пятьдесят. Относительно формы инвестиционного договора законодатель установил определенные требования, так договор, все изменения, которые в него вносятся, подлежат нотариальному удостоверению.

Сторонами (товарищами) договора инвестиционного товарищества могут быть коммерческие организации, а также в случаях, установленных федеральным законом, некоммерческие организации, при условии, что занятие инвестиционной деятельностью служит достижению целей создания некоммерческих организаций и не противоречит этим целям (ч. 3 ст. 3 Закона). Закон об инвестиционном товариществе не включил в число лиц, способных участвовать в договоре инвестиционного товарищества в качестве его сторон, физических лиц, а также государство (в том числе государственные образования) и муниципальные образования.

Круг субъектов, способных стать участниками договора инвестиционного товарищества, обусловлен особенностями совместной деятельности по данному договору, которая должна обязательно иметь инвестиционный характер.

Так, Майфат А.В. отмечает, что инвестиционная деятельность является (или может являться) видом предпринимательской деятельности и обладает признаками, присущими последней, такими как самостоятельность, инициативность, риск [4.С.40]. Отметим также, что инвестиционная деятельность, как и предпринимательская, направлена, как правило, на получение прибыли.

Таким образом, совместная инвестиционная деятельность, осуществляемая участниками в рамках договора инвестиционного товарищества, по своему содержанию (купля - продажа ценных бумаг российских и иностранных эмитентов, иных финансовых инструментов, акций (долей, паев) в уставных (складочных) капиталах российских и иностранных организаций, инвестиционных паев паевых инвестиционных фондов, долей в праве собственности на общее имущество товарищей) и субъектному составу представляет собой предпринимательскую деятельность.

Следует обратить внимание, что в инвестиционном товариществе присутствуют две категории участников, а именно управляющие товарищи и товарищи, не являющиеся управляющими товарищами - товарищи - вкладчики. Отметим, что в качестве управляющего товарища вправе выступать исключительно юридическое лицо. Что

касается товарищей - вкладчиков (товарищей, не являющихся управляющими товарищами), то их роль в основном сводится к внесению вкладов в общее дело и образованию общего имущества товарищей и, таким образом, заключается, как правило, в имущественном участии в договоре инвестиционного товарищества, и это несмотря на то, что названные товарищи имеют право в качестве сторон данного договора участвовать в принятии решений, касающихся общих дел товарищей (ч. 2.1 ст. 4 Закона), в том числе голосовать за наделение управляющего товарища (управляющих товарищей) обязанностями по ведению общих дел товарищей либо за освобождение управляющего товарища (управляющих товарищей) от этих обязанностей (ч. 2 ст. 9 Закона)[2.С.609].

Таким образом, двухуровневая система участия в договоре инвестиционного товарищества влияет на перечень лиц, способных быть сторонами данного договора.

Вместе с тем, хотелось бы обратить внимание на некоторую недостаточность и необоснованность ряда норм Федерального закона «Об инвестиционном товариществе». Так, Минькеев О. Д. и Рыженков А.Я. отмечают сложность смены управляющих товарищей, а в некоторых случаях невозможность это сделать. Прекращение полномочий управляющего товарища возможно по решению большинства голосов товарищей только в случае, если это прямо предусмотрено договором. И даже в этом случае прекратить полномочия управляющего товарища не так просто: договор должен содержать исчерпывающий перечень оснований для прекращения этих полномочий. Таким образом, в большинстве случаев работа инвестиционного товарищества будет целиком и полностью зависеть от бессменного, и, возможно, не справляющегося со своими полномочиями лица[5.С.44].

По мнению Останина Е. А. определение срока действия договора инвестиционного товарищества, а также отказа товарищей от участия в товариществе, имеют принципиальный характер и должны найти отражение в тексте договора. При формулировании условий договора в этой части участники (товарищи) могут использовать два варианта. Во - первых, указать конкретный срок (период действия договора) в пределах 15 - летнего срока. Во - вторых, указать конкретную цель сторон договора. Вариативное отражение срока действия договора основано на нормах гражданского законодательства о простом товариществе и в этой части ему не противоречит, а логично вытекает из самой сути правоотношений сторон (ст. 1052 ГК РФ). Невозможность достижения цели договора простого товарищества влечет такие же последствия, как и ее (цели) достижение. Данная логика представлена и в отношении правил о сроке действия договора инвестиционного товарищества, который даже с указанием цели в качестве отменительного условия не может превышать 15 лет. Иначе говоря, даже если цель договора не достигнута, он прекращает свое действие независимо от наступления соответствующего юридического факта [6.С.173].

По мнению Кирилловых А. А. касаясь случаев существенного нарушения условий договора инвестиционного товарищества, то таковым следует признать, прежде всего, невнесение участником его доли вклада в общее дело. Наиболее очевидный характер такое нарушение приобретает, когда договор предусматривает поэтапное внесение вкладов в общее имущество товарищества (ст. 6 Закона N 335 - ФЗ). Представляется, неисполнение обязанности по обеспечению имущественного участия одним из товарищей значительно подрывает имущественную основу совместной деятельности, что, собственно, и определяет

существенность нарушения как основание для расторжения договора. Спорные вопросы, касающиеся возможности вывода из договора отдельных участников, разумно решать в юрисдикционном порядке, обеспечивающем объективность и компетентность в разрешении конкретной спорной ситуации [З.С.12 - 27].

На основании всего вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1. усовершенствовать правовые условия инвестиционного развития;
2. законодательно установить обязательную процедуру урегулирования взаимоотношений товарищей путем выставления взаимных письменных претензий и разрешения конфликта с помощью медиации;
3. сделать данный договор бессрочным с упрощённой процедурой выхода или срочным с возможностью продления по желанию сторон.

Список используемой литературы

1. Федеральный закон от 28.11.2011 № 335 - ф3 «Об инвестиционном товариществе» // Собрание законодательства РФ. 2011. №49 (ч. 1) Ст. 7013.
2. Ванин В.В. Предпринимательское (хозяйственное) право: учеб. для вузов / В. В. Ванин, Л. И. Волова, В. В. Галов и др.; под науч. ред.: С.А. Зинченко, Г.И. Колесника. - 4 - е изд., перераб. и доп. - Москва: Дашков и К°: Академцентр, 2011. - С 685. - ISBN 978 - 5 - 394 - 00103 - 1;
3. Кирилловых А.А. Инвестиционное товарищество: природа и специфика гражданско - правового обязательства / А. А. Кирилловых // Законодательство и экономика. - 2013. - № 9. - С 44. - ISSN 0869 - 1983;
4. Майфат А.В. Особенности инвестирования в предпринимательскую деятельность: вопросы теории и правоприменения / А.М. Майфат. - Екатеринбург: РИК Реал, 2001. - С 188. - ISBN 5 - 901600 - 03 - 7;
5. Минькеев О. Д., Рыженков А.Я Договор инвестиционного товарищества / О.Д. Минькеев., А.Я. Рыженков // Вестник Калмыцкого Университета. - № 1 (21) / 2014
6. Останина Е. А. Зависимость правовых последствий сделки от отлагательного и отменительного условий: Научно - практическое пособие / Е.А. Останина. - М.: Юстицинформ, 2010. - С 248. - ISBN 978 - 5 - 7205 - 1048 - 0

© Любимкина А.С., 2016

Маслов В.А., преподаватель кафедры
Уральский юридический институт МВД России
г. Екатеринбург, РФ

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРЕСТУПЛЕНИЯ СОВЕРШЕННЫЕ В СОУЧАСТИИ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РФ

Социальный феномен соучастия в преступлении на протяжении всей истории становления и развития уголовно - правовой доктрины не теряет свою актуальность.

Данное обстоятельство в большей степени связано с повышенной общественной опасностью преступлений совершенных в соучастии в сравнении с аналогичными преступлениями совершенными лицом в одиночку.

Казалось бы, бесспорное утверждение, однако, хотелось бы рассмотреть ряд вопросов, относительно данного тезиса, а именно:

1. Всякое ли преступление в случае совершения его в соучастии становится *значительно* [1, с. 23] более общественно опасным?

2. Каждый ли состав Особенной части УК РФ, содержащий в себе такой квалифицирующий признак, как групповой способ совершения является свидетельством значительного повышения общественной опасности деяния?

3. Что лежит в основе деления составов преступлений на те в которых групповой способ отражен в качестве квалифицирующего признака и те, где такого деления нет?

Раскрывать сущность общественной опасности, принято с использованием таких категорий как характер и степень, которые по своей сути отражают важность объекта посягательства и количественную характеристику вреда. Очевидно, что процесс совершения ряда преступлений значительно облегчается посредством действий нескольких лиц, имеющих своей целью достижение единого преступного результата. Яркими примерами могут служить преступления против собственности, когда увеличение числа преступников зачастую влечет возможность в менее короткие временной промежуток завладеть большим количеством имущества.

Говоря о соучастии как одной из форм совместного совершения преступления, стоит согласиться с точкой зрения И.Я. Козаченко что данное различие обуславливает наличие у соучастия, с одной стороны, общего, а с другой – специфического по сравнению с иными видами совместного совершения преступления [2, с. 200]. К специфическому можно с уверенностью отнести требование *совместности* участия в совершении преступления двух и более лиц (требование выполнения объективной стороны состава преступления двумя или более лицами).

В то же время можно привести ряд случаев, когда увеличение числа преступников не свидетельствует о повышении общественной опасности деяния. Примерами служит совершение деяний, ответственность за которые предусмотрена ст. 159¹ УК РФ мошенничество в сфере кредитования, ст. 159⁵ УК РФ мошенничество в сфере страхования и др.

Как известно, субъект указанных преступлений – специальный, соответственно совершить данные преступления могут только лица, обладающие помимо общих также рядом специальных признаков субъекта преступления.

В связи с данным фактом уместным будет привести точку зрения Д.С. Дядькина о том, что необходимо введение в ряд статей Особенной части УК РФ квалифицирующего признака «совершение преступления с участием лиц, не подлежащих уголовной ответственности», так как решение проблемы уголовной ответственности субъекта преступления, который совершил его вместе с лицом, не отвечающим признакам субъекта, путем расширительного толкования норм о соучастии в преступлении невозможно [1, с. 42].

По меньшей мере, трудноосуществимым представляется хищение денежных средств заемщиком путем получения кредита совершенное в соучастии, равно как и хищение

страховой выплаты двумя лицами. Данное обстоятельство predetermined договорной природой рассматриваемых общественных отношений, предусматривающей точное и обязательное определение сторон договора и, как следствие, невозможности участия одновременно нескольких физических лиц в качестве стороны договора.

Не оспаривается возможность участия нескольких лиц в подготовке к совершению рассматриваемых преступлений, но, как было уже указано, именно совместное участие в совершении преступления необходимо для признания данного преступления совершенным группой лиц, либо группой лиц по предварительному сговору.

Кроме того, даже если представить что ситуация совершения указанных преступлений группой лиц возможна (ввиду, в первую очередь, повсеместной и постоянной тенденции к усложнению общественных отношений) то возникает вопрос в чем повышение общественной опасности? На примере мошенничества в сфере страхования: похитить *больше* чем указано в договоре страхования лицо не сможет, сколько бы много соучастников оно не привлекло; равно, как не возможно ускорить процесс рассмотрения его страхового дела и вынесения по нему решения путем увеличения количества лиц действующих совместно с мошенником.

В связи с данным обстоятельством интерес представляет точка зрения А.В. Плужникова о том, что преступления, совершенные в соучастии общим и специальным субъектом, в зависимости от состава их объективной стороны, следует подразделять на виды: преступления со специальным, смешанным и общим составом, и предложение учета данных видов при квалификации содеянного общим и специальным субъектом в соучастии [3, с. 7]. Однако стоит отметить что создав такую систему разрешится проблема квалификации преступлений совершенных в соучастии с различными вариациями субъекта, но не найдет своего ответа вопрос о том что же лежит в основе критерия отграничения составов в которых необходимо учитывать признаки соучастия создавая квалифицированные составы от составов в которых такая необходимость отсутствует.

В рассмотренных ранее примерах в случае участия нескольких лиц в совершении преступления квалификация будет происходить по ч. 2 соответствующих норм. Тогда как в ряде составов в случае совершения преступления двумя или более соисполнителями представляется возможным учитывать данный факт только указанием на это обстоятельство как отягчающее наказание. К примеру, ст. 186 УК РФ изготовление, хранение, перевозка или сбыт поддельных денег или ценных бумаг, в которой в качестве квалифицирующих признаков выделены лишь крупный размер, а также совершенные организованной группой. В случае совершения данного преступления групповым способом суд при избрании вида и размера наказания ограничен санкцией ч. 1 ст. 186 УК РФ.

Можно бесконечно говорить о необходимости приведения законодательство в единообразное состояние, однако, встает вопрос как же действовать судье в случае, когда при определении наказания лицам, совершившим в соучастии объективно более общественно - опасное деяние он ограничен санкцией ч. 1 статьи Особенной части УК РФ, а, в случае, когда групповой способ незначительно влияет на общественную опасность преступления вынужден квалифицировать деяние по ч. 2 (а то и 3) нормы, предусматривающей, соответственно значительно более тяжкое наказание.

Список использованной литературы:

1. Дядькин Д.С. Соучастие в преступлении: монография / Д.С. Дядькин. - М.: Спутник+, 2004. – 156 с.
2. Козаченко И.Я. Уголовное право. Общая часть : учебник для бакалавров / И.Я. Козаченко, Г.П. Новоселов. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 479 с.
3. Плужников А.В. Соучастие в преступлении :Проблемы соучастия общего и специального субъекта: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / А.В. Плужников. – М., 2008. – 22 с.

© Маслов В.А., 2016

Миняева С.Р.

Студентка 4 курса

Юридического факультета ПГНИУ,

Г. Пермь, Российская Федерация

ИЗНАСИЛОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ УГОЛОВНО – ПРАВОВОЙ КВАЛИФИКАЦИИ

В настоящее время в Уголовном кодексе Российской Федерации половые преступления делятся по способу совершения насильственных действий. Для такого состава преступления как изнасилование характерны такие способы как:

- применение насилия в отношении потерпевшей или другого лица;
- угроза применения насилия в отношении этих же лиц;
- использование беспомощного состояния жертв данного состава преступления.

Но в последнее время всё чаще лица подлежат уголовной ответственности за принуждение к действиям сексуального характера, так в 2014 года всего поступило 1876 сообщений о преступлениях против половой свободы и половой неприкосновенности личности по Пермскому краю, из них принуждение к действиям сексуального характера составляет 574 сообщения, а способом совершения данного преступления является:

- шантаж;
- угроза уничтожения, повреждения или изъятия имущества;
- использование материального / иной зависимости потерпевшего лица[3].

Вредоносность данного состава преступления ничуть не уступает уровню вредоносности изнасилования, но законодатель принуждение к действиям сексуального характера относит к преступлениям небольшой тяжести, а изнасилование к тяжким преступлениям. Поэтому необходимо отказаться от деления половых преступлений по способу совершения насильственных действий. Так как понуждение заменяет собой психическое воздействие на жертв данного состава преступления с целью заставить вопреки их воле вступить в половое сношение с субъектом преступления. Следовательно, также как и при изнасиловании, лицо лишается возможности оказать сопротивление по тем или иным причинам и данный акт потерпевшим воспринимается как изнасилование. Данный подход квалификации широко используется в международном уголовном законодательстве. Например, В УК Франции в

Отделе III « Сексуальные агрессии» в §1 дано определение изнасилования. Под ним понимается «любой акт сексуального проникновения какого - либо рода, совершенный в отношении другого лица путем насилия, принуждения, угрозы или обмана» [4].

Также проблемы при квалификации преступлений против половой свободы и половой неприкосновенности личности возникают из - за отсутствия точно сформулированных таких понятий как: «половое сношение», «мужеложство», «лесбиянство».

В Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 4 декабря 2014 г. N 16 "О судебной практике по делам о преступлениях против половой неприкосновенности и половой свободы личности" под половым сношением понимается половой акт между женщиной и женщиной. В медицине под половым сношением или совокуплением понимается физиологический акт, направленный на продолжение рода и заключающийся во введении мужского полового члена во влагалище, то есть половое сношение — это сношение разнополых[8]. Отсюда следует, что виновным может быть исключительно мужчина, а потерпевшей женщина. Под мужеложством понимаются сексуальные контакты между мужчинами, под лесбиянством - сексуальные контакты между женщинами[6]. Однако непонятно, что имеется в виду под сексуальным контактом: половое сношение или удовлетворение половой страсти без полового сношения, а возможно то и другое? К сожалению, законодательство не дает нам ничего по этому поводу, в том числе в Постановлении Пленума ВС РФ № 16.

Лесбиянство и мужеложство это, прежде всего, интимная близость между однополыми лицами. А как быть с такими ситуациями, когда потерпевший и виновный не относятся к гомосексуалистам, то есть, у них нет предпочтения представителей своего пола в качестве объекта любовных отношений, эротического влечения и / или сексуального партнёра. Но было установлено, что потерпевший подвергался к сексуальному насилию со стороны виновного, из каких – либо побуждений, например, таких как: унижение человека, причинение физической и психологической травмы, месть. Получается, в данном случае отсутствует факт лесбиянства или мужеложства, а налицо намеренное насильственное проникновение во влагалище или анус потерпевшего (потерпевшей), что нужно считать, по моему мнению, изнасилованием. Такой широкий подход к пониманию понятия изнасилования на сегодняшний день встречается во многих основных системах уголовного права (Австралия, Австрия, Англия, Бельгия, Вьетнам, Германия, Испания, Коста - Рика, Люксембург, Куба, Нидерланды, Панама, Перу, Сальвадор, Судан, Франция, Хорватия, Швеция, Эквадор) [1, 11]. Например, Уголовный кодекс Испании включает "половое проникновение вагинальным, анальным или оральным путем или введение частей тела или предметов каким - либо из первых двух путей". В США ответственность за изнасилование наступает, если оно совершено, «помимо традиционного способа, путем анального или оральное проникновения, а также введением в генитальное или анальное отверстие какого - либо предмета и, кроме того, путем умышленного (намеренного) прикосновения к интимным частям тела потерпевшего с целью получения полового удовлетворения или возбуждения» [5].

Таким образом, проанализировав составы преступлений, предусмотренных в главе 18 Уголовного кодекса Российской Федерации, а именно изнасилование, насильственные действия сексуального характера, принуждение к действиям сексуального характера, необходимо поставить вопрос об изменении ст. 131 и ст. 132 УК РФ, а именно ввести такое

примечание как: Изнасилованием, то есть половым сношением является «введение полового органа мужчины или любой другой части человеческого тела, равно как и иного предмета в половую полость женщины, а также введение полового органа мужчины в иную полость женщины (рот, анальное отверстие и др.)».

А также, предусмотреть в Особенной части УК РФ в главе 18 единый состав изнасилования и сформулировать такую норму об ответственности за данное преступление как: «Изнасилование, то есть половое сношение с применением насилия или с угрозой его применения к потерпевшей или к другим лицам либо с использованием беспомощного состояния, шантажа, угрозы уничтожением, повреждением или изъятием имущества либо с использованием материальной или иной зависимости потерпевшей».

Список используемой литературы и источников

1. Дыдо А.В. Изнасилование: проблемы уголовно – правовой квалификации. Владивосток, 2006 г. URL: <http://lawtheses.com/iznasilovanie> (дата обращения на сайт: 09.03.2016 г).

2. Поддубная Е.В автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук изнасилование и насильственные действия сексуального характера :Уголовно - правовая характеристика и квалификация, М., 2008 г, стр.24 URL: <http://law.edu.ru/book/book.asp?bookID=1300210> (дата обращения 09.03.2016).

3. Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63 - ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/ (дата обращения на сайт: 09.03.2016).

4. Уголовный кодекс Франции от 01.01.1992 URL: <http://law.edu.ru/norm/norm.asp?normID=1243018> (дата обращения на сайт: 09.03.2016г).

5. Примерный УК США от 4.05. 1962г. URL: <http://law.edu.ru/norm/norm.asp?normID=1250258> (дата обращения на сайт: 09.03.2016).

6. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 4 декабря 2014 г. N 16 "О судебной практике по делам о преступлениях против половой неприкосновенности и половой свободы личности" URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/587348/#ixzz41XyXAZ4G> (дата обращения на сайт: 09.03.2016 г).

7. Медицинский словарь / Медицинский справочник URL: <http://med-tutorial.ru/term-full/> (дата обращения 09.03.2016).

© Миняева С.Р. 2016

Паньков А.Н., студент 4 курса
юридического факультета, ПГНИУ
г. Пермь, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА МОТИВА КРОВНОЙ МСТИ

Месть – одно из самых распространенных побуждений, которое толкает людей на совершение преступлений. С.И. Ожегов так толкует понятие мести – это «действие в

отплату за причиненное зло, возмездие за что -нибудь»[7,408]. Однако когда речь идет о кровной мести, то подобное явление общественной жизни приобретает несколько иную окраску. Еще в не очень отдаленном прошлом она считалась одним из регуляторов отношений между людьми, социально - полезным институтом. На сегодняшний же день назвать кровную месть добродетелью можно с трудом. Один акт возмездия влечет за собой следующий, и так может продолжаться долгие - долгие годы. В обществе воцаряется атмосфера вражды, недоверия и ненависти. При такой ситуации кровная месть не может считаться эффективным способом разрешения конфликтов. Тем не менее, определенные народы продолжают не соглашаться с общепринятым тезисом о том, что кровная месть имеет варварский характер, и видят в ней единственно правильный метод действия. В связи с этим целесообразно разобраться в сущности обычая кровной мести, выявить его положительные и отрицательные качества.

Кровная месть – обычай, сложившийся при родовом строе как универсальное средство защиты чести и имущества рода. Он состоял в обязанности родственников убитого отомстить убийце или его родным[6,34].

Абдурахманов А.Ш. считает, что кровная месть была важнейшей нормой общественной жизни. Именно она во многом определяла и регулировала характер взаимоотношений внутри общины и между ее членами, общин, феодальных образований[1,6 - 10]. Обычай кровной мести выполнял функции государственного правоохранительного института – предупреждал совершение общественно опасных деяний, помогал сохранять в обществе социальную справедливость, а также наказывал преступников. Даже если убийство совершалось по неосторожности, родственники убитого должны были мстить за его смерть. Именно такая месть и называется кровной, а люди, которые враждуют друг с другом из - за убийства, — кровниками. При этом нужно отметить, что кровную месть способна вызвать не любая обида, а только та, которая по народным обычаям карается исключительно кровомщением.

Естественно, что нормы обычного права у каждого народа свои, а, следовательно, и причины возникновения кровной мести разные. Так, например, Исмаилов М.А. отмечает, что, несмотря на пестрый этнографический состав Дагестана – адаты, за исключением некоторых моментов, у них одинаковые. Отличались только размеры алыма и дията, взыскиваемые в пользу родственников убитого, и штрафа – в пользу сельского населения или начальствующих лиц[5,41 - 50]. Не наказывались кровной местью убийства, совершенные женщиной, несовершеннолетним или сумасшедшим, а также, совершенные по неосторожности. У ингушей помимо убийства кровной местью преследовались и другие действия — насилие, увечье, похищение женщины, изнасилование, прелюбодеяние с замужней женщиной, соблазнение незамужней, похищение девушки без ее согласия с целью вступления в брак[3,49].

Важно заметить, что рассматривать данный обычай только с отрицательной точки зрения было бы в корне неправильно. Ведь исторически он возник как правоохранительный, т.е. сугубо положительный. Он был призван не только восстанавливать социальную справедливость в обществе, но и предупреждать совершение преступлений. Когда всей общине известны последствия причинения смерти какому - либо лицу, тогда люди начинают задумываться – а стоит ли прибегать к таким крайним мерам как убийство и возможно ли разрешение конфликта более мирными путями. Он помог

предотвратить многие инциденты, ведь в рамках него человек рассматривается не как индивид, который единолично отвечает за все, что было содеяно им, но как часть целого – всей общины, рода.

Несмотря на то, что Уголовным кодексом РФ предусмотрена ответственность за совершение убийства по мотиву кровной мести, местное население бывает недовольно назначенным уголовным наказанием. На то есть ряд причин. Во - первых, «в суде преступник несет индивидуальную ответственность за содеянное, а его семья, род, религиозное братство, в котором он состоит, не подвергаются никакому наказанию. Тогда как по местному адату наказываются родственные и духовные общины...»[2,3]. Большое значение здесь играет именно групповая ответственность за члена социума. Каждый совершивший такое преступление знает, что за убийство должен будет ответить не только он сам, но и его близкие. Во - вторых, местное население идеальным наказанием представляет именно лишение жизни виновного, поэтому такое наказание как лишение свободы на какой бы то ни было срок не считается ими адекватным и справедливым. Как указывает в своем исследовании Дашин А.В., все еще бытует форма мести, когда потерпевший или его родственники обращаются в народный суд[4,113]. В своем обращении они просят назначить виновному наказание в виде смертной казни. В противном случае, по их утверждениям, кровную месть над ним они совершат сами. «Как отмечают работники Верховного суда КБР, даже в тех случаях, когда адвокаты до начала судебного заседания подробно объясняют родственникам потерпевшего, что ни при каких обстоятельствах суд не может определить виновному смертную казнь, тем не менее, во время процесса они все равно настаивают на своем требовании» [4,113].

Хоть обычай кровной мести и имеет долгую историю, он не является пережитком прошлого, а случаи убийств по мотиву кровной мести сохраняются на территории России до сих пор, преимущественно среди народов Северного Кавказа: Адыгеи, Дагестана, Ингушетии, Кабардино - Балкарии, Карачаево - Черкесии, Северной Осетии, Чечни, но не исключены случаи и на территории других субъектов Российской Федерации.

Список использованной литературы:

1. Абдурахманов А.Ш. О кровной мести как явлении общественной жизни в Дагестане в XIX в. // Известия ДГПУ. 2010, № 2. С. 6 - 10. [электронный документ] URL: http://izvldgpu.ru/index.php?option=com_phocadownload&view=category&download=45:2&id=12:2010-god&Itemid=68&lang=ru. (дата обращения 17.09.2015).
2. Албогачиева М. С. - Г. Из истории борьбы с кровной мездьёвИнгушетии // Антропологический форум. 2011. № 14. С. 3–22. [электронный документ] URL: http://www.intelros.ru/pdf/Anthropo_Forum_online/2011_14/albogachieva1_link.pdf. (дата обращения 17.09.2015).
3. Арсанукаева М.С. Кровная месть по адатам чеченцев и ингушей (XIX — начало XX века) // Вестник Академии Генеральной прокуратуры. 2009.№ 1 (9). С. 49. [электронный документ] URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=12909407>. (дата обращения 17.09.2015).
4. Дашин А.В. Уголовно - правовые особенности квалификации обычая кровной мести на Северном Кавказе // Общество и право. 2012, № 1(38). С. 113.. [электронный документ]URL: <http://www.twirpx.com/file/1197643>. (дата обращения 17.09.2015).

5. Исмаилов М.А., Багомедова Л.С. Институты обычного права народов Дагестана: кровная месть – механизм действия и принцип реализации // Северо - Кавказский юридический вестник. 2012, № 4. С. 41 - 50. [электронный документ] URL: http://www.ugiu.ganepa.ru/doc/journal_jur_4_2012.pdf. (дата обращения 17.09.2015).

6. Мартыненко Б.К. Неправовые явления: кровная месть, самосуд // Общество и право. 2012. №3 (40). С.34.[электронный документ]URL: <http://www.twirpx.com/file/1197666>. (дата обращения: 17.09.2015).

7. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений. М., 1999. С. 408.

© Паньков А.Н., 2016

Самохвалов И.Ю.,

к.ю.н., доцент, кафедра права,
философии и социальных дисциплин
АФ ННГУ, г. Арзамас, Российская Федерация

Троицкая И.Ю.,

к.пс.н., доцент, кафедра педагогики и психологии
педагогического образования,
АФ ННГУ, г. Арзамас, Российская Федерация

ИЗУЧЕНИЕ ПРОЦЕССА И МЕХАНИЗМОВ ВОВЛЕЧЕНИЯ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ В НАРКОТИЗМ

Изучение процесса вовлечения несовершеннолетних в преступную деятельность, связанную с наркотизмом, ставит острую проблему латентности этого вида преступлений, одной из причин которой является отсутствие заинтересованности структур контроля за оборотом наркотиков в расследовании фактов вовлечения, возбуждении уголовных дел по этим фактам и привлечение к ответственности вовлекателей.

Для решения данной проблемы, на наш взгляд, было бы полезным при изучении процесса вовлечения подробнее рассмотреть особенности взаимодействия вовлекателя и вовлекаемого как с криминологических, так и с психологических позиций. Комплексное криминологическое исследование такого уголовно - правового явления, как вовлечение несовершеннолетних в исполнение противоправных действий по изготовлению, приобретению, сбыту и хранению наркотических средств и психотропных веществ, требует изучения типичных криминологических ситуаций с учетом психологической составляющей личности вовлеченного и вовлекателя [3].

Процесс вовлечения в преступную деятельность является преступлением с высоким уровнем латентности. При этом, латентной мы обозначаем ту часть преступности, которая по тем или иным причинам не нашла фиксации в уголовно - судебной статистике и не стала предметом уголовного и судебного производства, то есть осталась незамеченной и не получила соответствующего правового реагирования. Латентную преступность образуют преступления, оставшиеся неизвестными органам, имеющим право проводить

расследования, из - за активного сокрытия и маскировки их преступниками или по причине нежелания и страха потерпевших и очевидцев обратиться с заявлением для проведения расследования совершения преступлений. Одной из причин, способствующих латентности преступлений, являются недостатки системы учета и фиксации сообщений и заявлений, а также недобросовестность сотрудников правоохранительных органов, в результате чего даже ставшие известными факты преступных проявлений остаются незарегистрированными.

Рост преступности, характеризующий криминализацию, а также изменения иных ее параметров, прежде всего организованности и коррупционности, ведут к перерождению всех сфер общественного бытия и сознания, кардинально усложняют процесс восстановления социальных институтов и контроля над преступностью. Изучение латентной преступности в теоретическом плане необходимо для определения фактического состояния преступности, ее подлинных размеров, структуры, и территориального распространения. Практическая роль изучения проблемы латентной преступности заключается в реализации основных принципов уголовно - правовой политики государства – неотвратимости уголовной ответственности лица совершившего преступление, полноты и всесторонности расследования любого проявления нарушения права, вынесения справедливого приговора, адекватности и соразмерности мер воздействия закона [1].

Необходима серьезная работа по сокращению латентной преступности. С одной стороны, жертва преступления не выявляется, а следовательно, не получает необходимой правовой помощи и может быть повторно подвергнута преступному воздействию. С другой стороны, преступник, который также неизвестен, чувствуя безнаказанность и вседозволенность, будет продолжать свое воздействие на жертву, порождая у граждан недоверие в способность государственной власти гарантировать безопасность населения и эффективно воздействовать на преступность.

Все вышеуказанные параметры латентности находят свое отражение при выявлении фактов вовлечения подростков в преступную деятельность, связанную с наркотизмом. Правоохранительные структуры, при выявлении фактов вовлечения в преступную деятельность несовершеннолетних не проводят мероприятия по должной фиксации данных фактов, что в свою очередь, влечет отсутствие расследования. Мотивация такого рода действий определяется тем, что в плановых учетах деятельности подразделений по борьбе с незаконным оборотом наркотических средств и психотропных веществ данная статья УК не является приоритетной, а значит, не будет должным образом оценена руководством. Отчетность деятельности подразделения основывается на раскрытии фактов сбыта, изготовления, реализации наркотических средств и психотропных веществ. В каждом уголовном деле, связанном с наркотизмом, где фигурирует несовершеннолетний, обязательно присутствует факт вовлечения в преступную деятельность. Таким образом, наметилась тенденция в обязательном порядке при расследовании данного вида преступлений, при оперативном сопровождении разработки наркодиллеров проявлять интерес к данной проблеме с целью сбора достаточного материала по привлечению вовлечателя к уголовной ответственности.

Исследование подростков, подверженных наркотизму, позволило выделить некоторые механизмы процесса вовлечения их в совершение противоправных деяний, а так же некоторые тенденции этого процесса [2]. Так было установлено, что для исполнения своих

замыслов взрослые преступники используют любые имеющиеся способы и действия, которые направлены на подготовку к привлечению в преступную деятельность. К ним относятся: подбор несовершеннолетнего с учетом его материального положения, состава семьи (наличия или отсутствия социального контроля со стороны старших членов семьи), свободного времени, образовательного и интеллектуального уровня, наличия совершенных им мелких правонарушений или преступных проявлений. Как правило, в условиях низкого материального положения и неполной семьи, где финансовые проблемы наиболее обнажены и виктимизируют, денежный вопрос становится решающим. Перед подростком рисуются радужные перспективы добывания собственных средств, дающих ему определенную свободу, как в выборе продуктов питания, так и жизненно - необходимых предметов, о которых он мог мечтать.

Весьма значительную роль играет интеллектуальный и социальный уровень подростка, который отражает процесс взаимодействия негативных и позитивных ценностных ориентаций. В сознании подростка возникает противоречие: с одной стороны, это позитивное восприятие действительности с ее реалиями повседневного следования установкам родителей, учителей, окружающих, и с другой, юношеское любопытство познания неизвестной стороны жизни «джентльменов удачи», возвышения над толпой и пренебрежения правовым устоям общества.

Следующим этапом вовлечения являются действия вовлечателя, ослабляющие контроль подростка над своими поступками или сведению этого контроля «на нет». При этом вовлечателем может быть использовано и совместное употребление алкоголя с переходом на легкие наркотические средства, например, курение марихуаны, применение лекарственных препаратов.

Ступенью вовлечения становится пропаганда и привитие интереса к негативному отношению к праву, показ на реальных фактах возможности избежать наказания за правонарушение, проявление бесстрашия перед правоохранителями, молодецкой удали, преимуществ существования маргинального мира, с разъяснением, что жизнь законопослушных людей – серая, неинтересная, в ней отсутствует риск, адреналин, самоутверждение сильной личности. Подростку, попавшему под влияние криминальной компании, внушается мысль постоянного «присутствия» в группе, так называемого незримого контроля группы над своими действиями, где ему отведена определенная роль, чувство солидарности и взаимовыручки этой группы, несмотря ни на что.

Следующая стадия вовлечения конкретизирует исполнение задуманной цели. Это поиск объекта преступного посягательства, распределение ролей между участниками совершения преступления с внушением мысли о невозможности реального попадания в поле зрения правоохранительных органов, наличие правдивых отговорок, иногда основанных на конкретных примерах применения действующего законодательства (например, не пускать в квартиру сотрудников полиции после 23 часов) или продуманного алиби, подтвержденного своими людьми. Обсуждение суммы вознаграждения за успешно проделанную работу является одним из важных мотивационных действий вовлечателя. Зная финансовые потребности того или иного подростка, вовлечатель при разговоре акцентирует его внимание на возможности достижения заветной цели путем усердного исполнения конкретных поручений криминального характера. Завершающим этапом

является удержание вовлеченного несовершеннолетнего в группе путем использования спектра методов и средств насильственного характера.

Характер связей и взаимоотношений вовлекаемого с вовлекаемым, предопределяет выбор места осуществления подстрекательских действий. Установлено, что в большинстве случаев вовлечение происходит по месту жительства подростка, в месте проводимого досуга – свободного времяпровождения, в обстановке, располагающей к общению, разговору на отвлеченные темы. Настораживает увеличение фактов подстрекательских действий в местах учебы подростков с явного попустительства администрации школ и учебных заведений.

Список использованной литературы

1. Акутаев Р.М. Латентная преступность: актуальность, проблемы и понятие // Государство и право. - 1997. - № 12.

2. Самохвалов И.Ю. Противодействие преступлениям, совершаемым несовершеннолетними в сфере незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ: уголовно - правовой и криминологический аспект / Автореферат дис. на соискание уч. ст. канд. юридических наук. - Нижний Новгород: Нижегородская академия МВД России, 2009.

3. Самохвалов И.Ю., Троицкая И.Ю. Криминологические аспекты вовлечения несовершеннолетних в наркотизм // Приволжский научный вестник. - 2015. - №12 - 2(52). - С. 91 - 94.

4. Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 № 63 - ФЗ (принят Государственной думой Федерального Собрания Российской Федерации 24.05.1996) (ред. от 06.12.2007) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2008) // Российская газета. 1996. 18 июня. С. 8.

© Самохвалов И.Ю., Троицкая И.Ю. , 2016

Сойников М.А.

к.э.н., доцент Курского института социального образования (филиала) РГСУ
г. Курск, Российская Федерация

ЭЛЕКТРОННЫЕ СУДЕБНЫЕ ИЗВЕЩЕНИЯ И ВЫЗОВЫ В АДМИНИСТРАТИВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ

Согласно ч. 1 ст. 96 Кодекса административного судопроизводства Российской Федерации (далее – КАС РФ), участвующие в деле лица извещаются судом (вызываются в суд) заказным письмом или судебной повесткой с уведомлением о вручении, телефонограммой либо телеграммой, посредством факсимильной связи или с использованием других средств доставки и связи, позволяющих суду убедиться в получении адресатом судебного вызова либо извещения. Участвующее в деле лицо может при наличии его согласия извещаться путём отправки ему SMS - сообщения либо направления извещения (вызова) по электронной почте. Согласие участвующего в деле

лица на извещение с помощью SMS - сообщения либо по электронной почте должно быть подтверждено распиской, в которой наряду с данными об этом лице и его согласием на уведомление такими способами указывается номер его мобильного телефона и (или) адрес электронной почты, на которые направляется извещение [1].

Исходя из приведённой нормы, судебные извещения и вызовы можно разделить на печатные (заказное письмо, повестка, телеграмма, факс), голосовые (телефограмма) и электронные (SMS - сообщение, электронная почта).

КАС РФ стал первым отечественным процессуальным кодексом, содержащим нормы об электронных судебных извещениях и вызовах. В других процессуальных отраслях оповещение участников судопроизводства посредством SMS - сообщений регламентируется положениями, введёнными в ряд постановлений Пленума Верховного Суда РФ его Постановлением от 09.02.2012 № 3 [2]. А извещения (вызовы) по электронной почте относятся к «иным» средствам связи и доставки.

Законодательное закрепление SMS - сообщений и писем по электронной почте как способов судебного извещения в целом можно признать прогрессивной новеллой, отвечающей современным тенденциям информатизации процесса взаимодействия граждан и организаций с государственными органами [4, с. 132].

При этом, законодатель воспроизвёл в КАС РФ условия для оповещения участников процесса посредством SMS - сообщений, сформулированные в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 09.02.2012 № 3, и распространил их на сообщения, направляемые по электронной почте. Данное положение нельзя признать обоснованным по следующим соображениям.

Выделение административного судопроизводства в отдельную отрасль российского процессуального законодательства, посвящение ей специального кодифицированного закона не изменяют сущности интересов сторон судебного разбирательства: истца – в удовлетворении заявленных требований, ответчика – в отказе в их удовлетворении. Следовательно, вне зависимости от характера присутствующей заинтересованности (материальной, нематериальной и т.п.) каждая из сторон, стремящаяся к разрешению дела в её пользу, заинтересована в скорейшем и доступном её информировании о предстоящем судебном заседании (совершении процессуального действия).

Требования ч. 1 ст. 96 КАС РФ о получении письменного согласия субъекта судопроизводства на извещение (вызов) с помощью SMS - сообщения либо по электронной почте представляются излишними, требующими совершения дополнительных документируемых процессуальных действий, что не соответствует принципу процессуальной экономии.

Подаваемые в суды административные иски в силу п.п. 2 и 3 ч. 2 ст. 125 КАС РФ должны содержать, в частности, номера телефонов, факсов, адреса электронной почты административного истца, его представителя, а также номера телефонов, факсов, адреса электронной почты административного ответчика – если таковые известны [3, с. 16 - 17].

Указание этих сведений со стороны истца вполне можно рассматривать как конклюдентные действия по даче согласия на его извещение соответственно по телефону, факсу, электронной почте. Извещение же такими способами административного ответчика, не давшего письменного согласия, необходимого в силу ч. 1 ст. 96 КАС РФ, в любом случае

соответствует (хотя бы не противоречит) интересам ответчика, поскольку направлено на реализацию его процессуального права на участие лично или через представителя в судебном заседании.

Таким образом, считаем необходимым исключить из ст. 96 КАС РФ положения, связанные с необходимостью получения согласия участника процесса на уведомления его посредством SMS - сообщений и (или) электронной почты.

Список использованной литературы

1. Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации от 08.03.2015 № 21 - ФЗ (ред. от 30.12.2015) // Российская газета. – № 49, 11.03.2015.
2. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 09.02.2012 № 3 (ред. от 19.12.2013) «О внесении изменений в некоторые постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации» // Российская газета. – № 35, 17.02.2012.
3. Сойников М.А. Особенности судопроизводства по отдельным категориям административных дел. Монография. – Курск: ЗАО «Университетская книга», 2016. – 239 с.
4. Чернышев А.И. Необходимость применения современных электронных коммуникаций органами государственной власти в России // Социодинамика. – 2014. – № 8. – С. 132 - 138.

© Сойников М.А., 2016

Тришина А.М.,
студентка 2 курса
юридического факультета
Оренбургского Государственного Университета,
г. Оренбург, Россия

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЮ АЗАРТНЫХ ИГР

Государственное регулирование деятельности по организации и проведению азартных игр в соответствии с Федеральным законом N 244 - ФЗ «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» осуществляется Правительством Российской Федерации, федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным Правительством Российской Федерации на осуществление функций по нормативно - правовому регулированию в сфере организации и проведения азартных игр, иными федеральными органами исполнительной власти Российской Федерации в пределах их компетенции, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, уполномоченными на осуществление функций по управлению игорными зонами.

Государственное регулирование деятельности по организации и проведению азартных игр осуществляется путем ряда различных действий, которые включают в себя:

установления порядка осуществления деятельности по организации и проведению азартных игр, соответствующих ограничений для этой деятельности, обязательных требований к организаторам азартных игр, игорным заведениям, посетителям игорных заведений, игорных зон; путем выделения территорий, предназначенных для осуществления деятельности по организации и проведению азартных игр, - игорных зон. Кроме этого, предполагается выдача разрешений на осуществление деятельности по организации и проведению азартных игр в игорных зонах, и выдача лицензий на осуществление деятельности по организации и проведению азартных игр в букмекерских конторах и тотализаторах. Законом предусматривается так же осуществления государственного надзора в области организации и проведения азартных игр, направленного на предупреждение, выявление и пресечение нарушений законодательства о государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр лицами, осуществляющими указанную деятельность [1].

Согласно принятому закону на территории Российской Федерации создается пять игорных зон. Каждая из этих зон располагается в строго отведенном ей законом месте, а именно в определенном субъекте Российской Федерации: в Республике Крым, Алтайском крае, Краснодарском крае, Приморском крае, Калининградской области.

«Азов - сити» - первая реально действующая игорная зона на территории России из многочисленных заявленных. Однако, спустя несколько прошедших лет Правительство в соответствии с поправками в закон «Об игровой деятельности» от 27 июля 2014 г., поручило ликвидировать данную зону. С одной стороны, эти поправки расширили список регионов, имеющих право размещать игровой бизнес (к Краснодарскому краю, Алтаю, Приморью и Калининградской области добавился Крым); с другой - появилась оговорка, что на Кубани игорная зона может размещаться только на участках, выделенных под строительство олимпийских объектов федерального значения. Вместо «Азов - сити» в Краснодарском крае будет создана новая игорная зона - на территории олимпийских объектов в Сочи.

Ранее действовавшее законодательство не запрещало создавать игорные заведения на территории страны, однако, при выполнении условий лицензионных требований.

Теперь же, оценив негативные морально - этические и материальные последствия от азартных игр для некоторых граждан из разных слоёв населения, но, прежде всего, из необеспеченных, государство разрешило сохранить азартные игры по всей стране, при определенных условиях, прописанных в законе.

В настоящее время предложенная законодателем модель соотношения интересов тех игроков, которые умеют играть, не вредя своему физическому и психическому здоровью, материальному благополучию членов семьи, и тех, кто этого не умеет, не даёт ожидаемого эффекта. Поскольку игорные зоны не начали функционировать даже в полсилы, возможности реализации своих досуговых интересов в виде участия в азартных играх лишены как первые, так и вторые игроки. Но если благополучные граждане могут себе позволить всё - таки побывать в открытой зоне «Азов - Сити» или отправиться за границу, то игроки из малообеспеченной среды переместились в подпольные клубы с игровыми автоматами. И здесь можно воочию наблюдать, что весь многовековой отечественный опыт борьбы с азартными играми совсем не учтён современными правоохранительными органами: как в

дореволюционной России при наличии запретов игра процветала во всех слоях населения по той причине, что нормы об ответственности либо попросту не применялись, либо имели ничтожные санкции, применение которых всё равно не давало должного эффекта, так и в современной России клубы с игровыми автоматами маскируются под интернет - кафе [3, с. 380].

Привлечь к ответственности лиц, открывших подобные подпольные клубы в настоящее время можно лишь по статье 171 УК РФ – незаконное предпринимательство, но только при извлечении прибыли и причинении вреда гражданам, организациям или государству в крупном размере. Если же действия этих лиц не подходят под категорию «в крупном размере», то к ним можно применить лишь административные меры, которые крайне незначительны и не представляют серьезных проблем правонарушителям. Поэтому открыть новые подобные заведения не составит труда для данных лиц.

О том же пишет И.Н. Романова: «В УК РФ преступления, связанные с нарушением законодательства о проведении игр и пари, обособленно не выделены. Однако ряд правонарушений, связанных с этой сферой, подпадает под признаки преступлений ... однако применение указанных норм [УК РФ] на практике может быть затруднено» [2, с. 108].

В связи с этим можно сделать вывод о том, что формально действующий и регулирующий деятельность игорного бизнеса закон, на практике трудно реализуем, поскольку не хватает сопутствующих ему документов, например, определяющих ответственность за неисполнение этого закона. Необходимы масштабные законодательные усилия, для обеспечения полноценной реализации положений закона. Введение мер ответственности именно за незаконную игорную деятельность может способствовать реализации государственной политики в сфере игорного бизнеса.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 29.12.2006 N 244 - ФЗ (ред. от 22.07.2014) «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.08.2014)
2. Романова И.Н. К вопросу об ответственности за нарушения законодательства в сфере организации и проведения азартных игр и пари // Реформа уголовно - исполнительной системы Российской Федерации. К 10 - летию передачи УИС из ведения МВД в ведение Минюста и 15 - летию со дня принятия Закона Российской Федерации «Об учреждениях и органах, исполняющих уголовные наказания в виде лишения свободы». Сб. мат. межв. науч - практ. конф., 27 ноября 2008 г.: в 2 частях. Рязань, 2009. Ч.2. С. 108.
3. Цакоев А.А. Проблемы государственного регулирования ведения игорного бизнеса в России. Теория и практика административного права и процесса (Материалы VI Всероссийской научно - практической конференции с международным участием - Часть I). С. 380 – 384.

© Тришина А.М., 2016

Чеботарёва И. Ю.,
старший преподаватель кафедры
гуманитарных и правовых дисциплин
юридического факультета
Адыгейского государственного университета,
г. Белореченск, российская Федерация

ФУНКЦИИ СЛЕДОВАТЕЛЯ: ПОНЯТИЕ И ИХ СООТНОШЕНИЕ

Основным участником досудебного производства в уголовном процессе является следователь.

Законодателем предусмотрено разделение всех участников уголовного судопроизводства на стороны в зависимости от выполняемых ими уголовно - процессуальных функций. Законодатель следователя отнес к стороне обвинения, что означает выполнение им одноименной функции.

Нам представляется, что предложенный законодателем подход к определению места и роли следователя в досудебном производстве по уголовному делу не отражает всей многогранности уголовно - процессуальных правоотношений, в которых ему приходится принимать участие.

Анализ полномочий следователя, закрепленных ст.38 УПК РФ позволяет сделать вывод о реализации им сразу нескольких функций в процессе своей деятельности.

Вопросы о качественных и количественных характеристиках функций следователя являются предметом многих научных дискуссий.

В.А. Лазарева указывает, что следователь осуществляет уголовное преследование посредством всестороннего и объективного исследования обстоятельств дела [2, С.217].

А.Н Халиков констатирует наличие у следователя двух функций – предварительного расследования и обвинения, отмечая при этом, что обвинение реализуется в рамках расследования уголовного дела [5, С.37 - 40].

А.М. Ларин предполагает наличие сразу нескольких функций в деятельности следователя, таких как обеспечение прав и законных интересов лиц, участвующих в уголовном деле, выяснение обстоятельств дела, разрешение дела, устранение и возмещение вреда, причиненного преступлением, уголовное преследование, предупреждение преступления и процессуальное руководство [3, С. 142].

К уже названным функциям следователя можно добавить функцию обеспечения реализации прав участников уголовного судопроизводства. Выполнение данной функции осуществляется не только посредством использования системы правовых гарантий, но и путем разъяснения следователем прав и обязанностей участникам уголовного судопроизводства.

На основании изложенного необходимо сделать промежуточный вывод о существовании расхождений в оценке направленности деятельности следователя, а именно, положения норм УПК РФ однобоко регламентируют функционал следователя, в то время как в теории отмечается существование большего количества его функций, чем это предусмотрено законом.

Указанное противоречие особенно актуально при оценке возможности реализации принципа состязательности на досудебных стадиях уголовного судопроизводства [1].

В соответствии со ст.15 УПК РФ основными тезисами принципа состязательности является отделение функции обвинения, защиты и разрешения уголовного дела и недопущение возложения их на один и тот же орган или должностное лицо.

При этом в уголовном судопроизводстве вне зависимости от законодательного закрепления продолжает действовать принцип всесторонности, объективности и полноты расследования по уголовному делу. Нормативно этот принцип был определён в УПК РСФСР. Его отсутствие в Уголовно - процессуальном кодексе Российской Федерации нужно считать пробелом в законе. В практической деятельности при производстве по уголовному делу следователю важно обнаружить и оценить не только доказательства виновности лица, подозреваемого в совершении преступления, но и обстоятельства, исключающие преступность и наказуемость деяния, смягчающие наказание или которые могут повлечь за собой освобождение от уголовной ответственности (ст. 73 УПК РФ) [4, С. 50 - 52]. Если при расследовании уголовного дела следователь не уделит достаточного внимания сведениям, ставящим под сомнение обвинительную версию следователя, то в судебном заседании такой однобокий (обвинительный) подход будет очевиден [3, С. 165 - 166]. Защита найдёт соответствующие аргументы, которые в соответствии с принципом презумпции невиновности определяют позицию суда: все сомнения трактуются в пользу обвиняемого; недоказанная виновность есть доказанная невиновность [4].

Это означает, что следователь сочетает себе как функцию обвинения, так и элементы функции защиты.

С одной стороны это выглядит как объективная необходимость, так как правовые особенности процесса доказывания не позволяют ни одному участнику уголовного судопроизводства получать доказательства и оценивать их. С другой стороны описанная ситуация представляет собой прямое противоречие требованиям ст.15 УПК РФ и ставит под сомнение реализацию принципа состязательности.

Представляется необходимым провести переоценку места и роли следователя в процессе производства по уголовному делу.

На наш взгляд, основной функцией следователя должна стать функция расследования уголовного дела. Функция обвинения, которой законодатель наделил всех участников производства по уголовному делу со стороны государства (кроме суда), должна расцениваться как отличительная черта, подчеркивающая его процессуальный статус.

С этой позиции создание следственного комитета в 2011 году можно расценивать как один из шагов на пути к созданию независимого и объективного органа расследования, реализующего государственные функции, но свободного в своей деятельности от обвинительного уклона.

Список использованной литературы

1. Деятельность следственных подразделений на первоначальном этапе расследования преступлений в сфере корпоративных правоотношений. Сергеев А. Б. Учебное пособие / А. Б. Сергеев, М. А. Сергеев, К. А. Сергеев ; Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования, Челябинский юридический ин - т М - ва внутренних дел Российской Федерации. Челябинск, 2008.

2. Лазарева В.А. Предварительное расследование как форма уголовного преследования // Проблемы современного состояния и пути развития органов предварительного следствия: Материалы Всероссийской научно - практической конференции. М.: Акад. Управления МВД России, 2010. Ч.1. С.217.

3. Ларин А.М. Расследование по уголовному делу: процессуальные функции. М., 1986. С.12 - 143.

4. Никулочкин Е.О., Сергеев А.Б. Главные и доказательственные факты в системе доказательственного права: соотношение и взаимообусловленность // Социум и власть. 2012. № 3. С. 50 - 52.

3. Особенности производства по уголовным делам при установлении обстоятельств, подтверждающих наличие подлежащих конфискации денежных средств и имущества, приобретённых в результате незаконного сбыта наркотических веществ : [монография] / Гусак В.А., Никулочкин Е.О., Сергеев А. Б. / – Челябинск: Полиграф – Мастер, 2016. – 195с.

4. Сергеев А. Б., Никулочкин Е. О. Конституционный принцип презумпции невиновности в свете рекомендаций Конвенций Совета Европы о частичном переносе на обвиняемого бремени доказывания законности приобретения имущества / Конституция Российской Федерации как гарант прав и свобод человека и гражданина при расследовании преступлений (14 ноября 2013 г.) : материалы научно - практической конференции. - Москва: Институт повышения квалификации Следственного комитета Российской Федерации, 2013.

5. Халиков А.Н. Функции предварительного расследования в уголовном судопроизводстве // Российский судья. 2009. №7. С.37 - 40.

© Чеботарёва И. Ю., 2016

Щербань А.А.,
студент 4 курса
юридический факультет ЮФУ,
г. Ростов - на - Дону,
Российская Федерация

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БОРЬБЫ С ПРЕСТУПНОСТЬЮ ТЕРРОРИСТИЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ

Понимание того, движет террористами и то, почему они делают то, что делают, является залогом эффективной профилактики и пресечения террористической деятельности[5].

Так в чем же заключается проблема предупреждения терроризма? А дело все в том, что все меры предупреждения и пресечения сводятся к следующему: проводятся собрания для студентов в виде антиэкстремистской направленности, куда никогда не придет человек с радикальными взглядами; ставятся арочные металлодетекторы в аэропортах, куда никогда не пойдет смертница, обвешанная взрывчаткой. Хронология событий показывает, что проводимые предупредительные меры идут абсолютно в обход своей цели. Это сетка с

дырами. Необходимо не только понять, что ими движет, а найти эффективные способы борьбы.

Система противодействия террористической деятельности состоит из политических, организационных, правовых, социально - экономических, информационных, технологических и иных мер. В рамках применения правовых инструментов можно выделить уголовно - правовое воздействие. Анализ антитеррористического законодательства дает основание утверждать, что наблюдается тенденция усиления карательного потенциала норм Уголовного кодекса в сфере борьбы с терроризмом. Одна из особенностей современной уголовной политики в сфере борьбы с терроризмом выступает криминализация некоторых действий путем создания специальных норм (например, 205.4 УК РФ).

Когда мы говорим, что нужно выбирать более изощренные уголовно - правовые средства в борьбе с терроризмом, то это не значит, что необходимо делать исключения для антитеррористических составов, делать их исключениями и нарушать принцип работы Общей и Особенной частей УК РФ, что в свою очередь и делает законодатель.

Обратим внимание, что даже базовая норма - ст. 205 УК РФ –вызывает споры. В частности, нарушается институт совокупности преступлений, когда в ч. 3 ст. 205 УК РФ включается умышленное причинение смерти человеку. Кроме того, законодатель в ч. 1 ст. 205 УК РФ не разделяет понятия угроза и совершение действий, указанных в диспозиции, степень опасности которых совершенно различна[2, с. 12 - 13].

Ярким примером нарушения института соучастия является ст. 205.1 УК РФ «Содействие террористической деятельности», где склонение, вербовка или иное вовлечение лица в совершение хотя бы одного из преступлений, предусмотренной ч. 1 ст. 205.1 УК РФ, в сущности, охватывается понятием подстрекательство (ч. 4 ст. 33 УК РФ). При этом постановление пленума ВС от 9 февраля 2012 г. «О некоторых вопросах судебной практики по уголовным делам о преступлениях террористической направленности» не раскрывает по отдельности понятия «склонение», «вербовка» и «вовлечение», что вызывает определенные вопросы. Так, в частности, термин «вовлечение» по своему содержанию шире термина «склонение»[3].

Также вызывает недопонимание ч. 3 ст. 205.1 УК РФ «Пособничество в совершении преступления, предусмотренного статьей 205 настоящего Кодекса» не столько тем, что предусмотрена аналогичная ситуация, что и в ч. 1 ст. 205.1 УК РФ, а тем, что излишнее выделение в самостоятельный состав нормы, которая исчерпывающе раскрыта в ч. 5 ст. 33 УК РФ как пособничество. В определение понятия «пособничество» было вставлено слово «умышленно». Следовательно, под понятие «пособничество», закрепленного в примечании ст. 205.1 УК РФ, под статью попадет не каждый, кто так или иначе оказал — пусть и не осознанную — помощь в совершении преступления (например, подвез на машине), а лишь тот, кто сделал это умышленно. Более того, санкция ч. 3 ст. 205.1 УК, которая на 5 лет превышает максимальное наказание за оконченный состав террористического акта (ч. 1 ст. 205 УК РФ) и равен максимальному наказанию за террористический акт с отягчающими обстоятельствами (ч. 2 ст. 205 УК РФ). На наш взгляд, не логично ставить на одну ступень исполнителей и пособников, которые играли разную роль в совершении преступления. Исходя из норм Общей части, следует, что пособник выполняет своего рода вспомогательную роль.

Анализ статьи 205.4 УК РФ «Организация террористического сообщества и участие в нем» и статьи 205.5 УК РФ «Организация деятельности террористической организации и участие в деятельности такой организации» позволяет говорить о том, что содержание названных статей не учитывают положений ст. 35 УК РФ (нет единства в терминах). Часть 3 статьи 35 УК РФ дает понятие организованной преступной группы (устойчивой группы лиц, заранее объединившихся для совершения одного или нескольких преступлений) и преступного сообщества (преступной организации). Тем временем, в ст. 205.4 УК РФ говорится о преступном сообществе, а в ст. 205.5 УК РФ - о преступной организации.

В постановлении пленума ВС от 9 февраля 2012 г. «О некоторых вопросах судебной практики по уголовным делам о преступлениях террористической направленности», которое является официальным ориентиром для правоприменителей, не учтены изменения и дополнения, которые были внесены в УК РФ в 2013 г. Так, указанное постановление рекомендует: «действия участников незаконного вооруженного формирования, банды, преступного сообщества (преступной организации), совершивших террористический акт, квалифицировать по совокупности преступлений, предусмотренных статьей 205 УК РФ и соответственно статьей 208, 209 или 210 УК РФ». Однако УК РФ на сегодняшний день предусматривает самостоятельные составы (ст. 205.4 и 205.5 УК РФ), что создает некую конкуренцию норм.

Список литературы

1. Долгова А.И. Деятельность прокуратуры по борьбе с терроризмом. М., 2012. С. 3
2. Коновалова А.Б. Угроза совершения террористического акта и заведомо ложное сообщение об акте терроризма как формы информационного терроризирования. М., 2006. С. 12 - 13.
3. Коровин Е.В. Объективная сторона содействия террористической деятельности (ст.205.1 УК РФ) // Актуальные проблемы современного уголовного права и криминологии. Ставрополь. М., 2013
4. Павлинов А.В., Быба А.И. Правовая школа по профилактике экстремизма среди молодежи. М, 2010. С. 62 - 63.
5. Hubbard D.G. Winning back the sky. A Tactical Analysis of Terrorism. San - Francisco etc., 1999. P.122.
6. Экономика терроризма: оценки ущерба и последствий: <http://www.oxpaha.ru>

© Щербань А.А., 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Анваров А.Г. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	3
Анисимова А. О., Ситникова М.С. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПИФОВ	7
Ахмадеева О.А., Багирова Л.И. ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ МИНОРИТАРНЫХ ПАКЕТОВ АКЦИЙ	10
Баташев Р.В. ИНФОРМИРОВАННОСТЬ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ СОБИРАЕМОСТИ НАЛОГОВ	15
Баташев Р.В., Керимова М.Ш. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК В ОТНОШЕНИИ ОТДЕЛЬНЫХ ГРУПП НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ	18
Башарова Р.М. ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИЙ BSC И KPI В МОДЕЛЯХ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ	21
Белозеров И.П. МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ ОБЛАСТИ: ВЫБОР ПЕРСПЕКТИВНЫХ КЛАСТЕРОВ	25
Борисова К.Е., Белова М.В. УЧАСТНИКИ ИНВЕСТИЦИОННО - СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	28
Борисова К.Е., Заграй А.А. ОСОБЕННОСТИ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ	30
Борисова К.Е., Заграй А.А. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СМЕТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	33
Борисова С.П., Борисов В.И., Таликина М.Е. ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА СТРАХОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО РИСКА	35
Бочков Р.С., Кашурников С.Н. КОМПЛЕКСНАЯ ПРОВЕРКА И ОЦЕНКА КОНТРАГЕНТОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	37

Глухова В.С., Власенко В.Е., Короткова А.Н. АУТСОРСИНГ В СФЕРЕ ИТ – ТЕХНОЛОГИЙ	40
Ходякова О.В., Волкова А.А. ПОДГОТОВКА ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО НА ОСНОВЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ КОМПАНИИ	43
Глущенко В.В., Глущенко И.И., Романова Н.А. СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	46
Голуб А.Н., Власенко В.Е., Гарникян В.П. ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	48
Голуб А.Н., Короткова А.Н., Глухова В.С. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АУТСОРСИНГА	51
Горюткина А.А., Белова М.В. ПРЕДПОСЫЛКИ СОСТАВЛЕНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ИНВЕСТИЦИОННО - СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	54
Горюткина А.А., Белова М.В. ПОДГОТОВКА КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫМИ КОМПАНИЯМИ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МСФО	56
Григорьева О.О. СТРУКТУРА РЫНКА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ МАЛЫХ ГОРОДОВ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА БУГУРУСЛАН)	58
Ермолаева К.А. РИСКИ ПРИ СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ФИРМАМИ ОДНОДНЕВКАМИ	60
Жеглова Н.В. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАДЕЖНОСТИ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИХ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ	63
Заграй А.А., Белова М.В. ОБЪЕКТЫ УЧЕТА В ИНВЕСТИЦИОННО - СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	67
Заинчковская Е.К. НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ: ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И РИСКИ	69
Адян Р. А., Захарян А.В., Шевченко Ю.С. ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	75

Гребнева Т. В., Захарян А.В., Шевченко Ю.С. ЛИЗИНГ В РФ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ	78
Зенькович А.К. ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ	81
Иванова И.В. МЕХАНИЗМ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	84
Иноземцев В.П. ПРИНЦИПЫ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ	86
Калугина О.В. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЁТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	90
Калугина О.В. АУДИТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БАНКА	92
Каплина Ю.Е. МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ИННОВАЦИЙ	94
Кирова Т.А., Киров А.И. РЕГИОНЫ - КЛЮЧЕВОЕ ЗВЕНО В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОСИСТЕМЫ	97
Концова И.М. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	99
Паевская А.А., Короткова А.Н., Власенко В.Е. АУТСОРСИНГ ПЕРСОНАЛА В УПРАВЛЕНИИ КОМПАНИЕЙ	102
Кузнецов И. Д. ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ	105
Кузнецова М.В., Захарян А.В. ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ПЕРИОД КРИЗИСА	109
Кучинова Я.С., Боброва Е.А. АНАЛИТИЧЕСКИЙ И СИНТЕТИЧЕСКИЙ УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ	111
Фатеева С. В., Ланг А.П. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ Г. ШАХТЫ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	117

Ли В.С., Бутнева К.С., Баранова И.В. СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ: ПОЛОЖЕНИЕ И ПРОГНОЗЫ	120
Лялюк А.В., Шамилова М.А. К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ АНАЛИЗА И РЕВИЗИИ РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА	124
Мартынов В.В. УПРАВЛЕНИЕ СОДЕРЖАНИЕМ ПРОЕКТА В ОБЛАСТИ IT	126
Мартынов В.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОДЕРЖИМЫМ JOOMLA ПРИ СОЗДАНИИ WEB ПРИЛОЖЕНИЯ	129
Носонбаева Ж.З. УСЛОВИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА	131
Пальгунова Ю.А. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ	133
Пивоваров И.В. ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ РЕИНЖИНИРИНГА ПРЕДПРИЯТИЙ КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА	136
Шлапак И.Ю., Погребная Н.В. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТОВАРОВ И УСЛУГ КАК ФАКТОР НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	140
Полторабатько Н.А. ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО, КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	143
Порошкина М.В. АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АРЕНДНЫХ И ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК ПРИ УПРАВЛЕНИИ НЕДВИЖИМОСТЬЮ	145
Рыжова Л.И. ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГИБКИХ БЮДЖЕТОВ В ЦЕЛЯХ КОНТРОЛЬНО - АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	152
Мамий Е.А., Рябовол Е.А. АМОРТИЗАЦИЯ КАК ИСТОЧНИК ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ	154
Савидов М.А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОДХОДА OMNI - CHANNEL В МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЯХ	156

Назимко Е. И., Малько С. В., Семенова А.Ю. ПРАКТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА КОАГУЛЯЦИИ ФРАГМЕНТОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОТХОДОВ (ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ И БИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ)	158
Сернецкая А.О., Ордобаев Б.С. ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ И ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ	161
Созинов П.А. ДОЛГОСРОЧНОЕ ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМЫ НА ПРОДАЖИ	164
Старикова О.И. ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	165
Сысоева О. О. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ	168
Сычева Е.Г. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ АВИАКОМПАНИЙ С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПОЛЕТОВ	176
Талалай М.А., Рогоженко А.А., Филатова Л.С. ОСОБЕННОСТИ СЕГМЕНТАЦИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	178
Фатеева С. В., Тимошенко Н.В. ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ В МАЙСКОМ МУНИЦИПАЛЬНОМ РАЙОНЕ КБР	180
Фатеева С.В., Кармиргодиева А.А. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МИГРАЦИОННЫХ ПОТОКОВ	183
Бугаенко В.Э., Фёдоров Н.Н. ТЕХНОЛОГИЯ ПОСТРОЕНИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ	186
Хакимуллина А.Д. ХЕДЖИРОВАНИЕ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ НА РЫНКЕ ФОРЕКС	188
Эбзеева Б.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	190
Якушев И.И. СОДЕРЖАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ	192

Яллай В.А. ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	194
---	-----

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Бабина К.И. НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ОТНЕСЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ НАУКИ К ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦАМ ПУБЛИЧНОГО ПРАВА	196
---	-----

Васильева А.А. О ПРОБЛЕМЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РАЗРЕШЕНИЯ ЖЕСТОКОГО ОБРАЩЕНИЯ С ЖИВОТНЫМИ В ЕВРОПЕ	199
--	-----

Галиева А.А. СПЕЦИАЛЬНЫЙ СУБЪЕКТ НЕОНАТИЦИДА И ВОПРОСЫ СОУЧАСТИЯ В НЕМ	200
--	-----

Истомина Ю.С. ПРИНЦИП ПРОЗРАЧНОСТИ (ОТКРЫТОСТИ) БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	203
--	-----

Ковалева А.В. ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕВОДА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ИЗ ОДНОЙ КАТЕГОРИИ В ДРУГУЮ	206
--	-----

Косачев В.С. МЕЖДУНАРОДНО - ПРАВОВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВООРУЖЕННОГО КОНФЛИКТА НЕМЕЖДУНАРОДНОГО ХАРАКТЕРА НА ЮГО - ВОСТОКЕ УКРАИНЫ	208
---	-----

Кудякова Е.А. К ВОПРОСУ О СТРАХОВАНИИ ИМУЩЕСТВА ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ	211
---	-----

Любимкина А.С. ДОГОВОР ИНВЕСТИЦИОННОГО ТОВАРИЩЕСТВА	213
--	-----

Маслов В.А. О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРЕСТУПЛЕНИЯ СОВЕРШЕННЫЕ В СОУЧАСТИИ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РФ	216
---	-----

Миняева С.Р. ИЗНАСИЛОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ УГОЛОВНО – ПРАВОВОЙ КВАЛИФИКАЦИИ	219
---	-----

Паньков А.Н. ПРОБЛЕМА МОТИВА КРОВНОЙ МЕСТИ	221
---	-----

Самохвалов И.Ю., Троицкая И.Ю. ИЗУЧЕНИЕ ПРОЦЕССА И МЕХАНИЗМОВ ВОВЛЕЧЕНИЯ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ В НАРКОТИЗМ	224
Сойников М.А. ЭЛЕКТРОННЫЕ СУДЕБНЫЕ ИЗВЕЩЕНИЯ И ВЫЗОВЫ В АДМИНИСТРАТИВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ	227
Тришина А.М. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЮ АЗАРТНЫХ ИГР	229
Чеботарёва И. Ю. ФУНКЦИИ СЛЕДОВАТЕЛЯ: ПОНЯТИЕ И ИХ СООТНОШЕНИЕ	232
Щербань А.А. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БОРЬБЫ С ПРЕСТУПНОСТЬЮ ТЕРРОРИСТИЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ	234

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас опубликоваться в Международных научных периодических изданиях, которые издаются ежемесячно, на постоянной основе, по итогам проведенных Международных научно-практических конференций. Конференции проводятся заочно, без упоминания формы проведения.

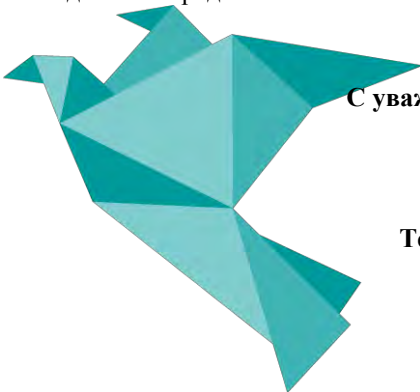
Издания публикуются с присвоением всех необходимых библиотечных индексов. Авторские печатные экземпляры сборников высылаются заказными бандеролями участникам конференции на почтовые адреса, указанные в заявках. Электронный вариант, размещаемый на официальном сайте Агентства в течение 5 рабочих дней после проведения конференции, является полноценным аналогом печатного и имеет те же выходные данные.

Все участники конференции получают индивидуальные именные сертификаты.

Статьи, принятые к изданию публикуются на сайте www.elibrary.ru по договору № 297-05/2015 от 12 мая 2015г., в результате чего Ваша статья будет проиндексирована в системе **Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)**, что позволит Вам отслеживать **цитируемость** Ваших работ.

**Организационный взнос за участие в конференции 120 руб./стр.
Минимальный объем 3 страницы.**

Полный перечень изданий, публикуемых Агентством международных исследований представлен на сайте <http://ami.im>



С уважением, Оргкомитет конференции

e-mail: conf@ami.im

<http://ami.im>

Тел. +79677883883 \\ +7 347 29 88 999

Научное издание

Международное научное периодическое издание по итогам
международной научно-практической конференции

**НОВАЯ НАУКА:
ОПЫТ, ТРАДИЦИИ, ИННОВАЦИИ**

В авторской редакции

Подписано в печать 27.03.2016 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 15,30. Тираж 500.

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе
АГЕНТСТВА МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
453000, г. Стерлитамак, ул. С. Щедрина 1г.**

<http://ami.im>

e-mail: info@ami.im

+7 347 29 88 999

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966

||

КПП 0274 01 001

||

ОГРН 115 028 000 06 50

https://ami.im

||

+79677883883

||

info@ami.im

Исх. N 22-12/15 | 10.12.2015

РЕШЕНИЕ

1. С целью развития научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья принято решение о проведении на постоянной основе ежемесячных Международных научно-практических конференций:

1.1. 4 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: проблемы и перспективы»;

1.2. 9 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: современное состояние и пути развития»

1.3. 14 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: теоретический и практический взгляд»

1.4. 19 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: стратегии и вектор развития»

1.5. 24 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: опыт, традиции, инновации»

1.6. 29 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: от идеи к результату»

2. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав организационного комитета в лице:

2.1. д.м.н. Ванесян А.С.

2.2. д.т.н., Закиров М.З.

2.3. к.п.н., Козырева О.А.

2.4. к.с.н. Мухамадеева З.Ф.

2.5. к.э.н. Сукиасян А.А.

2.6. DSc.,PhD Terziev V.

2.7. д.и.н. Юсупов Р.Г.

3. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав секретариата конференции в лице:

2.1. Киреева М.В.

2.2. Ганеева Г.М.

2.3. Носков О.Б.

4. В недельный срок после каждой конференции подготовить отчет о ее проведении.

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966

||

КПП 0274 01 001

||

ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im>

||

+79677883883

||

info@ami.im

Исх. N 22-03/16 | 23.03.2016

АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции
«Новая наука: опыт, традиции, инновации»,
состоявшейся 24 марта 2016 г.

1. Международную научно-практическую конференцию «Новая наука: опыт, традиции, инновации» 24 марта 2016 г. признать состоявшейся, а результаты удовлетворительными.
2. На конференцию было прислано 250 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 165 статей.
3. Участниками конференции стали 231 делегат из России, Казахстана и Армении.

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.