



**МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
И КАЧЕСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА
В УСЛОВИЯХ
МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

**Сборник статей
по итогам
Международной научно-практической конференции
08 ноября 2018 г.**

Стерлитамак, Российская Федерация
АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
AGENCY OF INTERNATIONAL RESEARCH
2018

УДК 00(082)
ББК 65.26
М 55

М 55

МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И КАЧЕСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ: Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции (Магнитогорск, 08 ноября 2018 г.). - Стерлитамак: АМИ, 2018. - 186 с.

ISBN 978-5-907088-87-0

Сборник статей подготовлен на основе докладов Международной научно-практической конференции «МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И КАЧЕСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ», состоявшейся 08 ноября 2018 г. в г. Магнитогорск.

Научное издание предназначено для докторов и кандидатов наук различных специальностей, преподавателей вузов, докторантов, аспирантов, магистрантов, практикующих специалистов, студентов учебных заведений, а также всех, проявляющих интерес к рассматриваемой проблематике с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Авторы статей несут полную ответственность за содержание статей, за соблюдение законов об интеллектуальной собственности и за сам факт их публикации. Редакция и издательство не несут ответственности перед авторами и / или третьими лицами и / или организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Издание постатейно размещено в научной электронной библиотеке elibrary.ru по договору № 1152 - 04 / 2015К от 2 апреля 2015 г.

© ООО «АМИ», 2018
© Коллектив авторов, 2018

Ответственный редактор:

Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:

Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук,

Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук,

Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук

Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,

Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук

Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук,

Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук

Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук

Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук,

Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук

Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук

Прошин Иван Александрович, доктор технических наук,

Сирик Марина Сергеевна, кандидат юридических наук

Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук

Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук

ПРОЕКЦИИ ТЕОРИИ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ НА ДИФФЕРЕНЦИРОВАНИЕ ПРОДУКТА

Аннотация

В статье показано, что теория рыночного отношения приводит к дифференциации продукта с учетом гибкости предприятия и диапазона возможных результатов равновесия. Сегодня нет единого мнения, показывающего, какое предположение является более реалистичным и какая модель ближе к образцовым эталонам. Практика показывает, что не только эмпирические наблюдения могут демонстрировать численность успешных предприятий.

Ключевые слова

Рыночные отношения; дифференцирование продукта; диапазона возможных результатов равновесия; эмпирические наблюдения.

Чтобы продемонстрировать дифференцирование продукта, обычно используют два типа структур рынка относительно количества производителей. Монополистическая конкуренция рассматривается как большое количество производителей, в то время как совершенная конкуренция интерпретирует ограниченное число субъектов. Монополистическая теория конкуренции была введена Э. Чемберленом [2] в 1933 году, которая предполагает, что большое количество организаций производит почти идентичный продукт и этот продукт не совершенен. Симметричное равновесие несет предположение, что каждое разнообразие продукта воспринимается потребителями одинаково. Если рынок слабо реагирует на введение новых продуктов, то цена равновесия остается постоянной на всех существующих и новых товарных рынках. Так как товары разнородны, производители в состоянии установить монополистическую цену, в то время как изменение цен в одном товаре имеет незначительный эффект на требование других товаров. В конечном счете, все производители получают нулевую прибыль. В совершенной структуре рынка конкуренция дает возможность выжить лишь эффективным производителям. Однако в монополистической модели конкуренции, независимо от того, насколько эффективно работает предприятие, и выживет оно в том случае, если в состоянии дифференцировать и выбрать необходимые товары для производства. В результате на рынке с многократными продуктами, предприятие может выжить не просто из-за ее низкой стоимости изготовления. Если у предприятия есть способность дифференцировать его продукты – это создает монопольную власть на многопрофильном рынке [1].

Теоретический подход к дифференциации продукта обычно рассматривается в рамках его гибкости. На основе различных предположений и рассмотрений даже

небольшого количества предприятий на многопрофильном рынке видно, что модель обеспечивает диапазон возможных результатов равновесия. Трехэтапная модель гарантирует идеальное равновесие и показывает, как предприятия выбирают свои производственные линии, прежде чем определить цену и объем производства. Трехэтапная модель предполагает (рис. 1.):

- различное влияние появления нового производителя, предлагающего новую комбинацию «цена - качество» на положение уже существующих предприятий, объясняется разной зависимостью издержек на единицу продукции от качества товара;

- если средние издержки сильно зависят от качества продукции, то сегментирование рынка, вызванное различием уровня дохода и платежеспособного спроса потенциальных покупателей, существенно ограничивает возможности ценовой конкуренции;

- на рынке товара, технология производства которого такова, что зависимость издержек от качества относительно слаба, то появление нового производителя может привести к почти полному вытеснению товара с низким качеством.

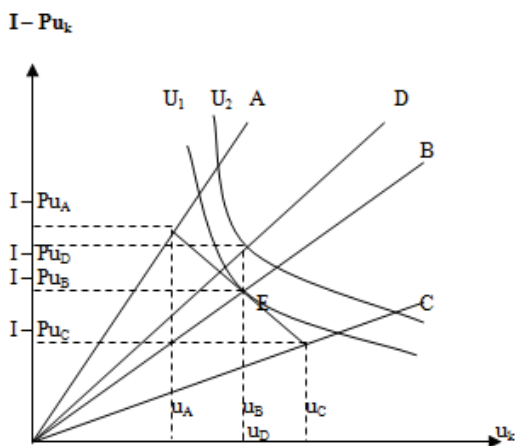


Рис. 1. Модель равновесия на профильном рынке

Следуя модели А. Шэйкида и Дж. Саттона [3], которые предложили сосредоточиться на эффекте спроса при выборе продукта, более того взглянули иначе на использование объема экономических ресурсов, чтобы объяснить, почему предприятия могут быть более изобретательными и разносторонне развитыми.

Таким образом, гибкость – преимущество в использовании данного теоретического подхода. Сегодня нет единого мнения, показывающего, какое предположение является более реалистичным и какая модель ближе к образцовым эталонам. Исследователи утверждают, что история не знает конкретных примеров, сколько моделей равновесия получено из теоретического подхода, но только эмпирические наблюдения могут демонстрировать численность успешных предприятий.

Список использованной литературы:

1. Авкопашвили П.Т. РОЛЬ Диверсификации в развитии компетенций промышленного производства / П.Т. Авкопашвили // Экономика устойчивого развития. 2018. № 2 (34). С. 291 - 294.
2. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. – Кембридж : Изд - во Гарвардского университета, 1933.
3. Шэйкид А. Дифференциация продукции и промышленная структура / А. Шэйкид, Дж. Саттон // Journal of Industrial Economics. – 1987. – № 36 (2). – С. 131–146.

© Авкопашвили П.Т., 2018

Авкопашвили П.Т.,

к.э.н., доцент

МИЭМИС ФГБОУ ВО АлтГУ,

г. Барнаул,

Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ВЫБОРУ ПРОДУКТОВОГО ПОРТФЕЛЯ

Аннотация

В статье показано, что прежде чем выходить на рынок, необходимо предприятию сосредоточиться на большом количестве его особенностей. Каждая особенность представляет собой многомерное пространство. На рынке допускается разнообразие продуктов, оптимальное дифференцирование которых рассматривается в двух перспективах: социальное обеспечение и максимизация прибыли предприятия, но в первую очередь модель конкуренции оптимального разнообразия продукта относительно социального обеспечения.

Ключевые слова

Продуктовый портфель; оптимальное дифференцирование продукта; модель конкуренции; социальное обеспечение.

Одна из важнейших проблем в производственной системе связана с выбором товаров для производства. Даже если предприятие производит только один продукт, оно должно принять решение о выборе товара, прежде чем выйти на рынок. Модели демонстрируют диверсификацию продукта, дифференцируя их на основе отличных особенностей: качество; местоположение; время; доступность; информация для потребителей [3].

Два типа моделей обычно используются, чтобы объяснить выбор продукта: вертикальное дифференцирование и горизонтальное дифференцирование (рис. 1).

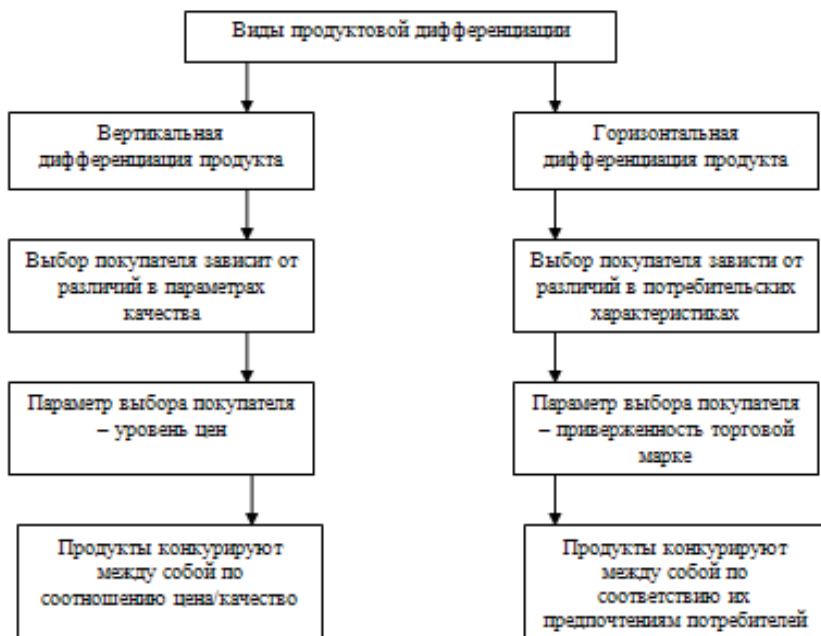


Рис. 1. Типовая модель дифференциации продуктового портфеля

Вертикальное дифференцирование. Рынок с вертикальным дифференцированием означает, что товары разнородны по качеству. Предполагая, что потребительские предпочтения отличаются в качестве продукта, товары с отличными качественными особенностями могут сосуществовать на том же самом рынке, если у потребителей есть разные уровни дохода. Решая сервисный вопрос, потребители всегда предпочитают высококачественные товары, если цена продукта идентична. Предприятия с высоким качеством услуг и с более низким существуют из-за различия среди уровней дохода потребителя.

Горизонтальное дифференцирование. Горизонтальное дифференцирование широко используется, немного изменяя понятие «местоположение». Продавцы максимизируют прибыль, выбирая оптимальное местоположение в городе. Обеспеченное местоположение характеризует разнородность продуктов. Принимая распределение населения от месторасположения предприятия, можно определить какое оптимальное местоположение максимизирует прибыль этого предприятия. Неважно, как смотрит на это город, выбор оптимального местоположения может считаться фактором принятия решений в выборе продукта, в котором местоположение представляет разнородность продуктов [1].

Кроме местоположения, много других особенностей могут также связывать продукты. Подход к исследованию особенностей товаров, определен как подход «неадреса». Так как близость продуктов на рынке обычно неразличима, подход особенностей товаров может лучше захватить отчетливость среди продуктов. Подход «неадреса» обычно становится используемым для дифференцированного продукта [2].

Таким образом, чтобы применить более реалистичный подход к рынку, исследователи сосредотачиваются на маленьком подмножестве особенностей, данных потребительскими предпочтениями. Каждая особенность может быть обращена как линейный город, и множество особенностей можно показать как многомерное пространство. Так как у потребителей есть предпочтения по различным продуктам, сумма особенностей товаров будет тем, о чем, в конечном счете, заботится потребитель. На рынке, который допускает разнообразные продукты, оптимальное дифференцирование рассматривается в двух перспективах: социальное обеспечение и максимизация прибыли предприятия. Предполагая, что каждое предприятие организация производит только один хороший товар, справедливо утверждение, принимая монополистическую модель конкуренции предлагается оптимальное разнообразие продукта относительно социального обеспечения.

Список использованной литературы:

1. Гец А.А. Формирование модели продуктового портфеля / А.А. Гец // Вестник алтайской науки. 2015. № 2 (24). С. 109 - 111.
2. Гец А.А. Развитие стратегического потенциала с использованием продуктового портфеля / А.А. Гец // Современная экономика: проблемы и решения. 2015. № 1 (61). С. 93 - 99.
3. Межов С.И. Управление инновационными процессами в промышленности / С.И. Межов // Вестник факультета управления СПбГЭУ. 2017. № 1 - 2. С. 195 - 200.

© Авкопашвили П.Т., 2018

Агеева Е.С.

к.э.н, доцент

СТИ НИТУ «МИСиС» им. А.А. Угарова

г. Старый Оскол, РФ

Положенцева В.В.

студентка 4 - го курса

СТИ НИТУ «МИСиС» им. А.А. Угарова

г. Старый Оскол, РФ

УЧЕТ МАТЕРИАЛОВ В ЗАО «ПКФ «НК»

Аннотация:

В данной статье рассматривается учет материалов в ЗАО «ПКФ «НК». Проводится анализ хозяйственных операций по учету материалов от поставщиков и покупателей, а также приводятся соответствующие им проводки.

Ключевые слова:

накладная, счет - фактура, материальные запасы, учет, снабжение.

Объектом анализа является организация ЗАО «Производственно - Коммерческая Фирма «НК», крупная организация, находящаяся на территории г. Старый Оскол Белгородской области, основным видом деятельности, которой является производство огнеупоров, а

также проектирование, изготовление, логистика, монтаж, футеровка, пуско - наладка, сервисное обслуживание.

Контроль качества осуществляет сертифицированная лаборатория, в составе которой новейшее оборудование с помощью которого осуществляется входной и выходной контроль физико - химических показателей качества продукции. Здесь проводятся испытания огнеупорного сырья, бетонов и изделий на физико - механические показатели (предел прочности при сжатии, открытая пористость, кажущаяся плотность, зерновой состав, остаточные изменения размеров при нагреве, водопоглощении).

Учет материалов в ЗАО «ПКФ «НК» ведется при помощи специализированных компьютерных программ. Первичные учетные документы, оформляющие операции по движению материалов, составляются на бумажных носителях с одновременным отражением в программе бухгалтерского учета.

Синтетический учет наличия и движения материалов в ЗАО «ПКФ «НК» организован с использованием счета 10 «Материалы», к которому открыты субсчета:

- 10 - 01 «Сырье и материалы» - используется для учета наличия и движения сырья, основных и вспомогательных материалов, являющихся необходимыми компонентами при изготовлении инструмента и инвентаря; вспомогательных материалов, которые участвуют в производстве или потребляются для хозяйственных нужд, технических целей, содействия производственному процессу, за исключением строительных материалов.

- 10 - 02 «Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали» - для учета готовых комплектующих изделий, включая строительные конструкции и детали, специальное оборудование, приспособления и другие приборы, приобретаемые в качестве комплектующих изделий.

- 10 - 03 «Топливо» - для обобщения сведений о наличии и движении нефтепродуктов (нефти, дизельного топлива, керосина, бензина) и смазочных материалов, предназначенных для эксплуатации инструмента и инвентаря, и технологических нужд производства.

- 10 - 04 «Тара и тарные материалы» - для учета наличия и движения всех видов тары (кроме используемой как хозяйственный инвентарь), а также материалов и деталей, предназначенных для изготовления тары и ее ремонта.

- 10 - 05 «Запасные части» - для учета запасных частей, предназначенных для ремонтных целей оборудования, инструмента и инвентаря.

- 10 - 06 «Прочие материалы» - для обобщения информации о наличии и движении канцтоваров, товаров хозяйственного назначения и иных материалов, не относящихся ни к одному из субсчетов счета 10.

- 10 - 07 «Материалы, переданные в переработку на сторону» - предназначен для отражения давальческих материалов, переданных на сторону для их переработки.

- 10 - 08 «Строительные материалы» - используется для учета наличия и движения материалов, используемых непосредственно в процессе общестроительной деятельности.

- 10 - 09 «Инвентарь и хозяйственные принадлежности» - предназначен для учета средств труда, используемых при выполнении строительных и монтажных работ.

- 10 - 10 «Специальная оснастка и специальная одежда на складе» - предназначенный для учета наличия и движения на складе или в иных местах хранения специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды.

- 10 - 11 «Специальная оснастка и специальная одежда в эксплуатации» - отражает поступление и наличие специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды в эксплуатации [2, 681 с.].

Аналитический учет по счету 10 «Материалы» в ЗАО «ПКФ «НК» ведется по местам хранения – строительным объектам, материально - ответственным лицам и наименованиям материальных ценностей.

В ЗАО «ПКФ «НК» применяют количественно - суммовой (оборотный) способ аналитического учета запасов. При количественно - суммовом способе учет материально - производственных запасов на складах и в бухгалтерии осуществляется одновременно как в количественном, так и в денежном выражении с использованием оборотных ведомостей.

Такой способ предусматривает применение двух вариантов учета материалов. ЗАО «ПКФ «НК» применяется следующий вариант, при котором в бухгалтерии открывают на каждый вид и сорт материалов карточки аналитического учета, в которых записывают на основании первичных документов операции по поступлению и расходу материалов. Эти карточки отличаются от карточек складского учета лишь тем, что учет материалов в них ведут не только в натуральном, но и в денежном выражении. По окончании месяца по итоговым данным всех карточек составляют количественно - суммовые оборотные ведомости материалов по каждому складу и подразделению. В каждой оборотной ведомости выводят итоги сумм по каждой странице, по группам материалов, по субсчетам, синтетическим счетам и общий итог по складу или подразделению.

На основе указанных оборотных ведомостей составляют сводную оборотную ведомость, в которую переносят итоги указанных оборотных ведомостей по группам материалов, субсчетам, синтетическим счетам, по складам и подразделениям в целом. Сводные оборотные ведомости сверяют с данными синтетического учета.

Поступающие в организацию материалы приходятся непосредственно в дебет счета 10 по средней фактической себестоимости, которая включает в себя все фактически понесенные организацией затраты по их приобретению за вычетом НДС. К затратам можно отнести: непосредственно стоимость по договору купли - продажи; затраты за услуги сторонних организаций, связанные с приобретением материалов (например, информационные, консультационные); транспортно - заготовительные расходы (ТЗР); затраты, связанные с доведением материалов до состояния, в котором они могут быть использованы.

Приведем пример бухгалтерского учета поступления материалов в ЗАО «ПКФ «НК» в 2016 году. В ноябре 2016 года в ЗАО «ПКФ «НК» на сумму 296001 руб. включая НДС 45152 руб. В таблице 1 представлены хозяйственные операции по этим данным.

Таблица 1 - Журнал регистрации хозяйственных операций ЗАО «ПКФ «НК» по приобретению материалов

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, р.
1.Оплачена стоимость материалов поставщику	60 - 02	51	296001
2.Оприходованы материалы без учета НДС	10 - 01	60 - 01	250848
3.Выделен НДС по приобретенным материалам	19 - 03	60 - 01	45153

4. НДС по приобретенным материалам направлен к вычету	68 - 02	19 - 03	45153
5. Произведен зачет аванса	60 - 01	60 - 02	296001

Как видно из таблицы материалы в ЗАО «ПКФ «НК» учитываются на счете 10 «Материалы». Поступление материалов происходит после оплаты поставщику. Поступают материалы транспортной компанией. Из склада транспортной компании материал доставляется на склад организации собственными силами.

В бухгалтерии расход материалов учитывается отдельно по каждому общехозяйственному подразделению. Израсходованные материалы внутри счета распределяются по видам продукции или статьям расходов.

В таблице 2 представлен выбывший бетон по основным параметрам (прочность, морозостойкость, водонепроницаемость) за апрель 2016 года.

Таблица 2 - Журнал регистрации хозяйственных операций
ЗАО «ПКФ «НК» за апрель 2016 г

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, р.
1. Отпущены материалы на производство 12.04.2016	20	10 - 01	37332
2. Отпущены материалы на производство 12.04.2016	20	10 - 01	737332
3. Отпущены материалы на склады 25.04.2016	10 - 01	10 - 01	664
4. Отпущены материалы на общехозяйственные нужды 26.04.2016	26	10	352

Как видно из таблицы отпуск материалов в ЗАО «ПКФ «НК» происходит на производство, в другие склады, на общехозяйственные нужды.

Отпуск материалов, которые не пошли в производство на сторону в ЗАО «ПКФ «НК» оформляется отделом снабжения на основании договоров, нарядов и других соответствующих документов, и письменного разрешения директора или лиц, им на то уполномоченных, путем выписки приказа - накладной на отпуск материалов на сторону. В основном в виде изделий (кирпич, фасонные и крупноблочные изделия) и неформованных материалов (мертелей — порошкообразных масс различной степени измельчения, пластичных масс и жидких смесей).

При продаже организацией материалов физическим и юридическим лицам цена продажи определяется по соглашению сторон (продавца и покупателя). Исчисление и уплата налогов осуществляются организацией в порядке, предусмотренном действующим законодательством.

Накладную на отпуск материалов на сторону (форма № М - 15) выписывает работник отдела снабжения в двух экземплярах: первый экземпляр передают складу как основание для отпуска материалов, второй – получателю материалов. На основании накладной выписывают счет, предъявляемый для оплаты организациям за отпущенные материалы. В бухгалтерии эти действия будут сформулированы следующими проводками.

Таблица 3 - Журнал регистрации хозяйственных операций ЗАО «ПКФ «НК»

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, р.
1. Отражение выбытия материалов	91 - 2	10 - 6	84000
2. Отражается выручка на продажную стоимость материалов с НДС	62 - 1	90 - 1	150000
3. Отражается сумма НДС на проданные материалы	90 - 1	68 - 2	22881
4. Отражается факт погашения задолженности покупателя за отгруженные ранее материалы	91 - 1	62 - 1	150000

Вывоз материала осуществляет силами покупателя. Так как материалы оцениваются по средней себестоимости, что указано в Учетной политике, выбытие материалов отражается по средней себестоимости.

Таким образом, для совершенствования учета материалов на складе в первую очередь необходимо автоматизировать учет, внедрить в рабочий план счетов счет 14. «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей» необходим для обобщения информации о резервах под отклонения стоимости сырья, материалов, топлива и ценностей, определившейся на счетах бухгалтерского учета, от рыночной стоимости (резервы под снижение стоимости материальных ценностей). И хотя этот счет называется резервом, на самом деле это регулирующий контрактный счет, уточняющий оценку стоимости материальных ценностей, показанных в активе.

Список использованной литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально - производственных запасов» ПБУ 5 / 01: утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 09.06.2001г. №44н (с изм. 25.10.2010) [Электронный ресурс] // Режим доступа: информационно - правовая справочная система «КонсультантПлюс».
2. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет [Текст] / Н.П. Кондраков. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2015. - 681 с.

© Агеева Е.С., Положенцева В.В., 2018

Албогачиева З.Р.
Магистрант ДГУ
г. Ростов на Дону

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВСКИХ КЛИЕНТОВ

Аннотация: Статья посвящена актуальным вопросам оценки и мониторинга кредитоспособности банковских клиентов. Рассматриваются подходы к сущности

платёжеспособности и ликвидности, его целей и задач. Анализируется инструментарий оценки кредитоспособности.

Abstract: The article is devoted to topical issues of assessing and monitoring the creditworthiness of banking clients. The approaches to the essence of solvency and liquidity, its goals and objectives are considered. Analyzed tools for assessing credit.

Ключевые слова: резервная система банка, кредитоспособность, ликвидность, платёжеспособность.

Keywords: bank reserve, creditworthiness, liquidity, solvency.

Для кредитных организаций уровень платежеспособности клиентов имеет чрезвычайное значение. Платежеспособность является одним из важнейших критериев оценки финансового положения предприятия, под которой понимается готовность возместить кредиторскую задолженность при наступлении сроков платежа текущими поступлениями денежных средств. То есть, предприятие считается платежеспособным, когда оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы. Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнить платежные обязательства, и влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе, на возможность получения кредита.

Ликвидность предприятия определяется наличием у него ликвидных средств (наличные деньги, денежные средства на счетах в банках, легко реализуемые элементы оборотных ресурсов) и отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы; т.е. это способность предприятия превращать свои активы в деньги.

Наиболее часто возникающая проблема банковской деятельности связана напрямую с активными операциями банка (размещение собственных и привлеченных средств банка с целью получения дохода). По причине невозврата кредитов, неверной оценки кредитоспособности и платежеспособности клиентов, банковские служащие теряют свои рабочие места, банки закрываются, государство не получает налоговых поступлений.

Оценку финансового состояния предприятия необходимо начать с расчета показателей, характеризующих платежеспособность объекта. Активы разделяют в зависимости от скорости превращения в денежные средства. Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата.

Кроме абсолютных и относительных коэффициентов ликвидности и платежеспособности целесообразно использовать инструменты бухгалтерского инжиниринга, к которым относят:

- иммунизационный производный балансовый отчет;
- развернутый баланс;
- хеджированный производный балансовый отчет;
- производный балансовый отчет интегрированного риска;
- иммунизационно – хеджированный производный балансовый отчет.

Иммунизационный производный балансовый отчет обеспечивает организацию учета и управления платежеспособности с учетом сроков, размеров, процентных ставок и рисков на базе использования инжиниринговых методов: составление бухгалтерских проводок по укрупненным агрегированным объектам, отражение гипотетических процессов реализации активов и удовлетворения обязательств.

Хеджированный производный балансовый отчет предназначен для организации учета и управления резервной системой предприятия.

Производный балансовый отчет интегрированного риска предназначен для организации учета и управления рисковыми ситуациями и интегрированным риском в целом.

Использование банками системы показателей бухгалтерского инжиниринга позволит существенно снизить риск мошенничества среди заемщиков, так как оценка будет производиться из рыночных позиций, повысить эффективность использования денежных ресурсов и улучшить финансовые результаты.

Многие банки игнорируют внутренние резервы предприятия, которые могут служить дополнительными источниками погашения долга. Резервная система предприятия формируется и реализуется на базе использования агрегатов резервной системы как комплексной компенсирующей риск позиции в условиях возможности выбора и реализации предельных значений чистых активов и чистых пассивов.

Итак, платежеспособность, при определении финансового состояния потенциального заемщика играет важную роль, так как позволяет наглядно продемонстрировать результаты, которых достигло предприятие – клиент.

Литература:

1. Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В., Финансовый анализ, - М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2007. – 344с.

2. Харламова Е.С. Определение платежеспособности банковских клиентов: физических и юридических лиц; Монография. – Ростов - на - Дону; РГСУ, 2009. – 82с.

© Албогачиева З.Р. 2018

Албогачиева З.Р.

Магистрант ДГУ

г. Ростов на Дону

ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВНОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Статья посвящена актуальным вопросам формирования резервной системы на предприятии. Рассматриваются подходы к сущности резервной системы, основные направления развития резервов в бухгалтерском учете.

Abstract: The article is devoted to topical issues of the formation of the backup system in the enterprise. We consider the approaches to the essence of the reserve system, the main directions of development of reserves in accounting.

Ключевые слова: резервная система банка, резервирование, бухгалтерский учет.

Keywords: bank reserve system, reservation, accounting.

Резервирование – это операции, отражающие в бухгалтерском учете факты хозяйственной жизни, связанные с минимизацией риска и аккумулярованием денежных

средств для покрытия последствий рисков, для равномерного распределения отдельных видов расходов при формировании себестоимости.

Слово «резерв» происходит от французского «reserve» - запас, или от латинского «reservo» - сберегаю, сохраняю. Но необходимо подчеркнуть, что характеристику резервов давали многие экономисты - бухгалтеры, касаясь разных аспектов этой проблемы и в разных ракурсах.

Сформировать резервную систему на практике гораздо сложнее нежели на словах. Между тем именно резервирование является единственным инструментом обеспечения устойчивости уровня текущего потребления.

Как пишет проф. Ткач. В.И. впервые проблема формирования резервов стала развиваться в практике торгового учета. Обращаясь к истории процесса становления и развития резервной системы организации, профессор В. И. Ткач выделяет три этапа ее становления:

– Первый этап — возникновение резервов, их экономическое осмысление и практическое использование в учете и отчетности (XIV—XVIII вв.).

– Второй этап — формирование системы резервов организации (XIXв. и первая половина XXв.).

– Третий этап (1950 - егг. — по настоящее время) — формирование социально экономического характера резервной системы.

Так, на первом этапе возникают две категории резервов:

- резервы, создаваемые для компенсации потерь по сомнительным долгам;

- оценочные резервы фискального характера, что было очень важно на первых этапах развития международной торговли, так как за счет этих резервов осуществлялась выплата налогов и таможенных пошлин.

Основные направления развития резервов в бухгалтерском учете и отчетности в этот период можно охарактеризовать следующими группами:

1. Резервы, компенсирующие возможные потери дебиторской задолженности (расчетов с покупателями, авансов выданных, прочих дебиторов).

2. Резервирование финансовых результатов на цели возмещения возможных рисков и потерь в целях сознательного уменьшения прибыли и налога на прибыль.

3. Резервирование финансовых результатов в целях перегруппирования прибыли по различным отчетным данным.

4. Резервирование средств для возможных убытков.

Большой вклад в учение о развитии резервов внесли такие экономисты того времени, как Л. Флори, А. Замбелли, К.И. Арнольд, Г. Симон. Так, например, Л. Флори выдвинул идею резервирования финансовых результатов в зависимости от отчетных периодов. А. Замбелли были предложены счета для резервирования, т.е. сознательного преуменьшения доходов. Большим достижением русского бухгалтера К.И. Арнольда и Г. Симона следует считать положение о необходимости резервирования средств для возможных убытков и их покрытия (с использованием счета Делькредере) [1].

Второй этап становления и развития резервов предприятий связан с возникновением и развитием акционерных обществ, собственный капитал которых включает: средства, полученные от выпуска и реализации акций (собственный акционерный капитал), и резервный капитал, который создается за счет отчислений от прибыли.

Третий этап развития резервной системы относится к 50 годам XX века. В это время законодательство большинства цивилизованных стран обязало предприятия образовывать резервы социально - экономического характера:

- резервы участия работающих в прибыли;
- дополнительные пенсионные фонды;
- специальные пенсионные фонды.

Таким образом, на первом этапе происходило формирование резервов для покрытия убытков и осуществления расходов, на втором – цель формирования резервов не только в покрытии убытков и осуществлении расходов, но и в поддержании интересов собственников и сохранности вложенных ими средств, третий этап характерен появлением резервов социально - экономического характера.

Список использованных источников

1.Архипов Э.Л. Модель производного балансового отчета интегрированного риска в сетевом управленческом учете, Бухгалтерский учет, анализ и аудит в рыночной экономике, проблемы и решения. Сборник научных статей– Ростов н / Д. РГСУ, 2006. – 151с.

© Албогачиева З.Р. 2018

Аниськевич Н.С.

преподаватель СПбГУГА АТК
г. Санкт - Петербург, РФ

Ермолаева В.Ю.

студент 1 курса СПбГУГА АТК
г. Санкт - Петербург, РФ

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ АЭРОПОРТА «СТРИГИНО»)

Аннотация: В данной статье рассмотрены инвестиции в развитие региональных аэропортов России. Проанализированы характерные особенности инвестиций, использование инвестиций в рамках авиатранспортной деятельности (на примере аэропорта «Стригино»). Выявлены положительных и отрицательных стороны для инвестора и общества.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, развитие предприятия, гражданская авиация, аэропорт.

В долгосрочной перспективе для осуществления эффективной работы предприятиям необходимо обеспечить высокие темпы развития и повысить свою конкурентоспособность на рынке. Во многом это достигается за счет активизации инвестиционной деятельности, которая напрямую способствует успешному достижению намеченных стратегических целей.

Под понятием инвестиции необходимо понимать долгосрочные вложения экономических ресурсов таких, как валют средства, ценные бумаги, имущественные права и т.п., направленные на получение чистой прибыли в будущем или иного полезного эффекта, которая должна превышать изначально вложенную сумму средств и капиталов [1].

При анализе предприятий в качестве основного направления инвестиционной деятельности учитываются [2]:

- капитальные вложения в модернизацию и развитие материально - технической базы предприятия или ее расширенное производство;
- увеличение объемов производственной деятельности
- освоение новых видов деятельности.

Элементами инвестиционной деятельности различных организаций являются [3]:

- информационное обеспечение;
- кадровое обеспечение;
- научно - методическая база.

В данной работе основное внимание уделено предприятиям гражданской авиации, которые имеют свои особенности функционирования и развития. Инвестиционные издержки в такого рода организациях отличаются собственной капиталоемкостью, которая является следствием высокой стоимости основных производственных фондов: покупка воздушного судна, модернизация действующих воздушных судов, оснащение обслуживающего персонала новейшим оборудованием [4]. К примеру пассажирский самолет Airbus может обойтись авиакомпаниям по данным на 2016 г. в ценовом диапазоне от 75,1 млн. долл. США (Airbus A318) и до 432,6 млн. долл. США (Airbus A380 - 800) [5].

Величину прибыли и степень рентабельности также определяют внутренние и внешние факторы. К внешним относят причины, не зависящие от самого авиапредприятия - это изменение цен на топливо, тарифов на обслуживание в аэропорту, запасных деталей для самолета, обслуживающей техники и т.п. Внутренние факторы отображают трудовые вложения работников авиапредприятия и эффективность распределения имеющихся производственных, трудовых и интеллектуальных ресурсов.

Деятельность авиакомпаний в условиях рыночного хозяйствования ориентирована на получение прибыли. Но получить выручку предприятие может лишь в том случае, если оно производит продукцию или услуги, которые реализуются, т. е. помогают удовлетворить общественные потребности [6]. Здесь можно отметить взаимозависимость двух главных целей: удовлетворение потребности и приобретение прибыли. Выручку невозможно получить, не исследовав потребности и не начав создавать тот продукт или услугу, которые смогут удовлетворить желания потребителей. При этом необходимо учитывать стоимость, которая должна соответствовать платежеспособности населения. Приемлемая цена должна в себе содержать необходимый уровень издержек, при котором качество продукции или услуги не ухудшается.

Для более детального рассмотрения инвестиционной деятельности предприятий гражданской авиации в качестве примера был взят аэропорт «Стригино». Это международный аэропорт федерального значения, который обслуживает Нижний Новгород и Нижегородскую область, и расположен он в западной части Автозаводского района Нижнего Новгорода, в 18 км к юго - западу от центра города. Является аэродромом

совместного базирования. Помимо гражданской авиации, здесь базируется 675 - й авиаполк особого назначения авиации войск национальной гвардии (самолёты Ил - 76).

Нижегородский аэропорт ведёт свою историю с 1922 г. [7]. На данный момент происходит его модернизация, начавшаяся в 2011 г., ориентировочное окончание которой намечено на 2021 г. В 2018 г. начал свою работу новый международный терминал, построенный специально к чемпионату мира по футболу FIFA, прошедшему в России. По общим подсчетам ориентировочная стоимость общих инвестиций по плану намеченных работ должна составить 2,7 млрд. руб.

Эксплуатацию аэропорта осуществляет ОАО «Международный аэропорт Нижний Новгород», входящее в холдинг «Аэропорты Регионов», дочернее подразделение группы компаний «Ренова» [8].

В рамках частно - государственного партнерства управляющая компания «Аэропорты Регионов» осуществляет программы комплексного развития крупных авиацентров России: создает новую современную высокотехнологичную инфраструктуру – пассажирские и грузовые терминалы, приаэропортовые отели, производственные и транспортные объекты; активно развивает авиационные связи между регионами страны и зарубежья, возрождает утраченные в постсоветские годы внутрирегиональные авиамаршруты; внедряет единые корпоративные стандарты управления, оптимизирует производственные и технологические процессы – создает все условия для успешного развития авиационного бизнеса и авиаперевозок в России.

В отрезке времени с 2011 г. по 2018 г. была проделана огромная работа в рамках развития аэропорта. Произошло вхождение в огромную интернет - систему World Tracer, занимающуюся поиском пропавшего багажа. Проведены работы по благоустройству более чем 177 гектаров земли, на которой были построены подъездная дорога и стоянка грузового транспорта, гостиничный комплекс, торговый комплекс и развлекательный центр, комплекс офисных зданий «Аэропорт Сити», грузовой терминал, вышка командно - диспетчерского пункта, ангар для обслуживания воздушных судов, здания склада материально - технического снабжения и т.д. [9].

В будущем аэропорт «Стригино» нацелен на дальнейшее расширение своих возможностей и подготовки к обслуживанию более 10 миллионов пассажиров в год, а также может получить статус международного логистического центра.

Если инвестиционный проект развития аэропорта «Стригино» окажется успешным, то к 2021 году новый пассажирский терминал достигнет площади 24 000 м², а его пропускная способность составит 960 пассажиров в час. Одновременно произойдет масштабная модернизация внутренней инженерной инфраструктуры, которая повысит уровень безопасности пассажиров.

Успех деятельности любого предприятия, в том числе связанного с гражданской авиацией, находится в прямой зависимости от динамики инвестиционных процессов. Чем интенсивнее инвестиционная деятельность предприятия и чем больше средств вкладывается в инновационное развитие, тем стабильнее развитие предприятия в будущем и выше его потенциальные доходы.

Список использованной литературы

- [1] Алехина О. А. Инвестиционная деятельность предприятий // Аллея науки. – 2018. – Т. 1. – №. 1. – С. 481 - 483.
- [2] Абрамычев Е. Инвестиционная деятельность предприятий // Предпринимательство. – 2011. – №. 4. – С. 20 - 26.
- [3] Скияренко В. К. и др. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): Учебное пособие // М.: ИНФРА - М. – 2002. – С. 183.
- [4] Станковец А. В., Шматков Р. Н. Проблемы, перспективы развития и экономика гражданской авиации // Технологии XXI века: проблемы и перспективы развития. – 2016. – С. 207 - 210.
- [5] Дорогое удовольствие: сколько стоит новый пассажирский самолет – avianews.com – URL: https://www.avianews.com/airlines/advice/2016/01/14_airbus_boeing_prices.shtml (дата обращения 07.11.2018)
- [6] Бабенко В. И., Мирошниченко Н. А., Шитухин А. М. Роль инноваций в современной экономике // Концепция «Общества знаний» в современной науке. – 2018. – С. 20.
- [7] Аэропорт Стригино – aviation today.ru – URL: <https://aviationtoday.ru/aeroporto/strigino.html> (дата обращения 07.11.2018)
- [8] Холдинг «Аэропорты Регионов» инвестировал 4,6 млрд рублей в строительство нового терминала аэропорта Нижнего Новгорода – Волга Телекомпания – URL: <https://www.niann.ru/?id=491250> (дата обращения 07.11.2018)
- [9] Аэропорт Стригино почти на треть увеличил пассажиропоток в первом квартале – Коммерсантъ - URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3600520> (дата обращения 07.11.2018)

© Аниськевич Н.С., Ермолаева В.Ю., 2018

Арзуманов Р. М.,

канд. техн. наук, доцент
филиала ФГБОУ ВО «КГМТУ», г. Феодосия, РФ

Климахина О.М.,

канд. экон. наук, доцент
филиала ФГБОУ ВО «КГМТУ», г. Феодосия, РФ

ИНДИКАТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ

Аннотация

Для оценки уровня экономической безопасности регионов раскрыта необходимость выбора характеристических индикаторов и составляющих частных факторов. Предложено производить их выбор из показателей статистического ежегодника, а упорядочение весовых коэффициентов проводить посредством нормализации. Приведена выборка частных факторов для одного из характеристических индикаторов. Определены направления дальнейших исследований.

Ключевые слова

Регион, экономика, безопасность, развитие, индикаторы, факторы.

Актуальность исследования. Необходимость обеспечения региональной экономической безопасности ставит перед органами местного самоуправления задачи практического плана, связанные с методикой оценки уровня экономической безопасности. К ним отнесены - выявление и выбор характеристических факторов внутренних и внешних угроз, влияющих на состояние экономики региона. Для интегральной оценки экономической безопасности городского округа Феодосия были предложены характеристические факторы - индикаторы, выбранные из информации, формируемой в статистическом ежегоднике Республики Крым [3, с 79]. В том же исследовании определена целесообразность выявления частных факторов характеристических индикаторов и определение их нормализованных значений. При таком подходе информационно - аналитическая и организационно - управленческая подсистемы региональных органов власти получают конкретные численные данные о дестабилизирующих факторах и смогут осуществлять управление по снижению степени их воздействий.

Цель исследования. Показать необходимость и возможность применения, для определения уровня экономической безопасности регионов, набора характеристических индикаторов и составляющих частных факторов, выбранных из множества данных, отраженных в ежегодных статистических сборниках, предназначенных для высшего управленческого персонала, руководителей, работников предприятий и организаций, научных, предпринимательских и банковских кругов, профессорско - преподавательского состава, аспирантов и студентов экономических вузов,

Постановка проблемы. К оценке уровня экономической безопасности регионов необходим системный подход, учитывающий полный комплекс характеристических индикаторов и влияющих на их количественные значения частных факторов, позволяющих не только оценивать текущее состояние экономики, но и принимать рациональные (расчетные) управленческие решения как краткосрочного, так и долгосрочного плана.

Результаты исследования. Повышение уровня экономической безопасности региона возможно при условии обеспечения стабильности экономики, устойчивых темпов ее роста и относительной независимости. Большинство отечественных и зарубежных методик оценивания уровня экономической безопасности посвящено проблемам страны, а вопросам безопасности регионов уделяется намного меньше внимания. Среди проблем теоретического обеспечения экономической безопасности регионов можно назвать отсутствие общепринятого метода комплексной оценки. Положение усугубляется еще и тем, что при выборе характеристических индикаторов преобладает субъективный подход. Существуют методы, в которых, для оценки экономической безопасности страны, рассматривают характеристические индикаторы, включающие ряд частных факторов: финансовый (22 частных фактора), производственный (8), инвестиционный (5), научно - технический (8), энергетический (10), внешнеэкономический (7), социальный (13), демографический (6), продовольственный (12) [4].

Для оценки экономической безопасности городского округа Феодосия, как региона Республики Крым, в качестве примера, предложены характеристические индикаторы и их весовые коэффициенты (табл. 1) [3, с.80]. Характеристические индикаторы выбраны из

статистического ежегодника, а значения весовых коэффициентов упорядочены посредством нормализации, что позволяет агрегировать все признаки множества в одну интегральную оценку. Нормализация проведена таким образом, чтобы сумма весовых коэффициентов составляла величину «100», а это позволит, при проведении интегральной оценки, методику которой необходимо разработать, получить значение уровня экономической безопасности региона в процентах от 100 процентной безопасности.

Таблица 1 - Характеристические индикаторы и их весовые коэффициенты

№	Индикатор состояния	Весовой коэффициент	№	Индикатор состояния	Весовой коэффициент
1	Валовой региональный продукт	5,5	10	Деятельность предприятий и организаций сельского хозяйства	5,5
2	Охрана окружающей среды	4,5	11	Деятельность организаций курортно - рекреационного и туристического комплексов	7,0
3	Демография	6,5	12	Строительство	5,0
4	Уровень жизни и жилищные условия населения	4,0	13	Транспорт и коммуникации	4,5
5	Занятость и безработица	5,5	14	Торговля и услуги населению	4,5
6	Образование и здравоохранение	5,5	15	Финансы и бюджет	5,5
7	Правонарушения	4,5	16	Инвестиции и инновации	7,0
8	Основные фонды региона	7,5	17	Цены и тарифы	6,5
9	Деятельность предприятий и организаций промышленности	6,5	18	Внешнеэкономическая деятельность	4,5

На основании двух рассмотренных групп переменных может быть сформирован комплекс характеристических индикаторов, который, можно предположить, позволит системно оценить экономическое состояние любого региона. Но, в различных регионах, в зависимости от уровня их ресурсного потенциала, степени его освоения и экономического развития, каждый характеристический индикатор, при нормализации, получит свое количественное значение весового коэффициента.

Безусловно, состав индикаторов может быть расширен с учетом особенностей того или иного региона. Состав приведенных индикаторов, для городского округа Феодосия, позволит управляющей системе органов исполнительной власти выявить способность региональной экономики обеспечить расширенное воспроизводство и определить степень соответствия состояния экономики региона динамике развития экономики республики.

Не менее важным является подбор частных факторов, количественные значения которых влияют на состояние экономики региона. В качестве примера, раскрывающего подбор частных факторов, рассмотрен индикатор «Уровень жизни и жилищные условия

населения». Данные по этому индикатору приведены в разделе 6 российского статистического ежегодника. Выборка частных факторов, предложенная для раскрытия указанного индикатора и их весовые коэффициенты для региона – городской округ Феодосия приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Частные факторы и весовые коэффициенты индикатора
«Уровень жизни и жилищные условия населения»

№	Наименование частного фактора	Весовой коэфф.
1	Среднедушевые денежные доходы населения	8,0
2	Реальные денежные доходы населения	8,5
3	Реальная начисленная заработная плата работников организаций	8,5
4	Реальный размер назначенных пенсий на 1 января предстоящего года	8,0
5	Доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума	9,0
6	Фактическое конечное потребление домашних хозяйств	8,0
7	Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций	8,0
8	Реальный размер назначенных пенсий, в процентах к предыдущему году	8,5
9	Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов)	9,5
10	Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	9,5
11	Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума: в процентах от общей численности населения	8,0
12	Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (на конец года) – всего, кв.м.	6,5

Количественные значения весовых коэффициентов для каждого региона оригинальны, устанавливают экспертным методом в зависимости от достигнутого уровня экономики и стратегии ее развития.

Для пояснения принятых частных факторов следует отметить:

- реальные располагаемые денежные доходы – относительный показатель, исчисленный путем деления индекса номинального размера (т.е. фактически сложившегося в отчетном периоде) располагаемых денежных доходов населения на индекс потребительских цен за соответствующий период;

- реальный размер назначенных пенсий – относительный показатель, исчисленный путем деления индекса номинального размера (т.е. фактически сложившегося в отчетном периоде) назначенных пенсий на индекс потребительских цен за соответствующий временной период;

- реальные денежные доходы – относительный показатель, исчисленный путем деления индекса номинального размера денежных доходов населения на индекс потребительских цен за соответствующий временной период;

- коэффициент Джини характеризует степень отклонения объема доходов населения от линии их равномерного распределения. Величина коэффициента может варьироваться от 0 до 1, при этом, чем выше значение показателя, тем более неравномерно распределены доходы в обществе.

Для того, чтобы комплекс общих частных факторов позволил рассчитать уровень экономической безопасности по каждому направлению, помимо весовых коэффициентов, которые для каждого региона различны, необходимо определить допустимые пороговые значения факторов и их фактическое состояние.

Для того, чтобы комплекс характеристических индикаторов позволил рассчитать интегральный уровень экономической безопасности, помимо весовых коэффициентов, которые для каждого региона различны, необходимо определить допустимые пороговые значения индикаторов и их фактическое состояние.

Таким образом, при наличии системы обработки информации, комплекс характеристических индикаторов и частных факторов позволит, на основе статистических данных об их фактических значениях, рассчитать численные значения уровня экономической безопасности, что обеспечит управленческий персонал каждого уровня управления регионом информацией, необходимой для выявления направлений, снижающих уровень экономической опасности, расстановки приоритетов и разработки стратегии развития региона. Это даст возможность выявить, предупредить и нейтрализовать угрозы жизненно важным экономическим интересам субъектов хозяйствования.

Пороговые значения частных факторов и индикаторов экономической безопасности каждый регион должен устанавливать исходя из достигнутого уровня развития экономики, периодически изменяя их допустимые пределы. В настоящее время существует система установки пороговых значений индикаторов, в соответствии с которой определяют - находится ли характеристический индикатор в той или иной зоне - опасности или безопасности, т.е. оценивание проводится по системе «хорошо или плохо», без определения степени опасности. Например, известно, что среднегодовые объемы инвестиций в экономику для обеспечения экономической безопасности должны находиться в пределах 25 % ВВП. Отсюда следует вывод, что если уровень инвестиций равен, например, 24,9 % , то экономика в опасной зоне, а если - 25,1 % , то – в безопасной. Такой подход не позволяет оценить реальное интегральное состояние экономики и не способствует принятию оптимальных управленческих решений.

Выводы. 1. Выборку комплекса характеристических индикаторов и частных факторов целесообразно производить из официальных статистических ежегодников, что позволит рассчитать численные значения уровня экономической безопасности и обеспечит управленческий персонал каждого уровня управления информацией, необходимой для выявления направлений, снижающих уровень экономической опасности.

2. Количественное выражение уровня экономической опасности, исходя из диапазона заданных пороговых значений, целесообразно определять, используя линейные или нелинейные функции, в соответствии с достигнутым состоянием экономики региона.

Дальнейшие исследования, для разработки методики оценки уровня экономической безопасности регионов, целесообразно направить на определение уровня опасности, исходя

из соотношения пороговых значений и реального состояния экономики, отображенного характеристическими индикаторами и частными факторами.

ЛИТЕРАТУРА

1 Указ Президента Российской Федерации от 29 апреля 1996 г. N 608 "О Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях)". Собрание законодательства Российской Федерации, 1996, N 18, ст. 2117.

2 Постановление Правительства РФ от 27 декабря 1996 г. № 1569 «О первоочередных мерах по реализации Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положений)».

3 Арзуманов Р.М. Экономическая безопасность регионов: факторы влияния [Текст] / Р. М. Арзуманов // Сборник статей Международной научно - практической конференции «Наука и инновации в современных условиях» Часть 1 (Уфа, 08.09.2018 г.). – Стерлитамак: АМИ, 2018. С. 77 - 81.

4 Состояние экономической безопасности Украины в 1 - ом полугодии 2008 г. Выпуск 10. Департамент макроэкономики министерства экономики Украины. – К., 2008. - 30 с.

5 Статистический ежегодник Республики Крым. 2016: Стат.сб. / Крымстат - Симферополь, 2017. - 243 с.

© Арзуманов Р.М., Климахина О.М., 2018

Белова С.К.,

канд. экон. наук, доцент

кафедры РАНХ ИГС при Президенте РФ, Москва

РЕНОВАЦИЯ КАК МЕТОД СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЪЕКТОВ ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ

Аннотация. Рассматриваются направления и проектно - предпринимательские задачи развития индустрии гостеприимства Российской Федерации с учетом требований концепции Федеральной целевой программы РФ «Развитие въездного и внутреннего туризма в Российской Федерации на 2019 - 2025гг.», действующей нормативно - правовой и нормативно - технической документации с применением технологий реновации, создания безбарьерной среды; обеспечения качества и безопасности продукции и услуг предприятий гостеприимства.

Ключевые слова: индустрия гостеприимства, проектирование, реновация, стратегическое развитие, конкурентоспособность.

Актуальность работы состоит в рассмотрении вопросов совершенствования деятельности с использованием реновации для проведения обязательной классификации объектов гостинично - ресторанной индустрии, способствующей повышению их конкурентоспособности на рынке услуг гостеприимства.

Геополитические, демографические и социально - экономические проблемы и вызовы ставят новые задачи перед сферой гостеприимства и туризма как динамично развивающейся отраслью экономики страны.

В результате изменения рыночной конъюнктуры в пользу внутреннего и въездного туризма эта деятельность приобрела статус одного из драйверов экономического роста РФ.

Растет уровень конкуренции гостиничных и ресторанных предприятий в глобальном мире , стране, регионах. В настоящее время подводятся итоги развития гостиничной сферы по выполнению «Программы развития внутреннего и въездного туризма РФ на 2011 - 2018гг.» .

Отмечаются проблемы устаревания номерного фонда, несоответствия мировым требованиям комфорта и сервиса, разрабатываются стратегические направления развития туризма и гостеприимства . Необходимость приведения значительной части средств размещения РФ в соответствие с требованиями к оснащению, уровню комфорта , безопасности [5] для прохождения в период с 2019 по 2021 гг. обязательной сертификации, установленной Федеральным законом № 16 - ФЗ. [7]. , ставит задачу ускорения процессов реновации гостиничных объектов для обеспечения динамичной работы на рынке услуг.

Мы рассматриваем реновацию как оптимальный процесс совершенствования гостиничной деятельности для гостей, работников, рынка услуг индустрии гостеприимства. Реновация – процесс проектного управления предприятием по совершенствованию здания, внутренних помещений, технических систем, оборудования, коммуникаций, применения передовых технологий, а также корректировки бизнес - процессов, стандартов подготовки персонала для обеспечения нового уровня обслуживания, обеспечения комфорта и сервиса гостей и, как следствие, повышение результативности финансовой деятельности. [1,с.11].Цель реновации и основной посыл для начала процесса реновации – увеличение уровня доходов средства размещения за счет повышения статуса (категории объекта), расширения сферы услуг и деятельности, повышения комфорта и безопасности всех групп гостей.

При том, что как отмечено ГОСТ Р 55699 - 2013[2], «большой сегмент рынка туристских услуг, представленный людьми, нуждающимися в доступной и инклюзивной среде, а также их друзьями и родственниками, в настоящее время исключен из сферы обслуживания большинства средств размещения для туристов по причине множества вариантов уровней доступности и отсутствия достаточной информации , целью реновации может стать создание элементов доступности среды гостиничного объекта.

Целью федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2019 - 2025 годы)» [7], является создание условий для эффективного развития сферы туризма с увеличением вклада отрасли в ВВП РФ на 70 % к 2025 году. Если сейчас доля туризма в ВВП составляет 3,49 % , то к завершению планового периода она должна достичь 5,93 % . Это возможно только при обеспечении роста объемов услуг внутреннего и въездного туризма темпами, опережающими в 2 раза темп роста экономики Российской Федерации.

Среди важнейших направлений, определенных программой развития туризма в РФ на 2019 - 2025гг.: создание кластеров, совершенствование инфраструктуры – отелей, заведений общественного питания, объектов туристического показа и др.

Мы полагаем, что в рамках предстоящих работ по контролю состояния объектов гостиничной индустрии и разработки комплекса мер по их совершенствованию для прохождения процедур аттестации на соответствие категории, необходимо уделить внимание обеспечению доступности проживания мало - мобильных граждан, безопасности выпускаемой продукции, подготовки кадров для обеспечения клиенто - ориентированного сервиса как элементов конкурентоспособности объектов на рынке услуг.

Обеспечение доступности средств размещения для туристов с ограниченными физическими возможностями является актуальной проблемой.

Создание режима равных возможностей, т.е. проектирования универсальных предприятий для благоприятствования и индивидуального качества сервиса как здоровым клиентам, так и людям с ограниченными возможностями по здоровью является важной народно - хозяйственной задачей и ресурсом увеличения потока внутреннего и въездного туризма в Российскую Федерацию.

Реновация гостиничных зданий на основе проектного подхода позволяет устаревшие объекты преобразовать в отели высокого класса при возможности инвестирования необходимых средств и наличии эффективной проектной команды .В соответствии нормативными требованиями [1 - 3,6]:

1) При организации услуг питания рекомендуется предусматривать возможность предоставления рационального (геродиетического) питания с учетом физиологических потребностей пожилых туристов.

2) Объекты транспортной инфраструктуры (вокзалы, аэропорты, транспортные средства) следует оборудовать специальными приспособлениями, позволяющими комфортно и беспрепятственно пользоваться их услугами.

3)Проектные и архитектурные решения объектов туриндустрии (средства размещения, предприятия питания, музеи, физкультурно - оздоровительные комплексы) должны обеспечивать беспрепятственность подъезда и перемещения по их территории, а также внутри зданий и сооружений, в соответствии со сводами правил по обеспечению доступности среды и обслуживания маломобильных групп населения.

4)Необходимость и возможность обеспечения качества и безопасности продукции и услуг предприятий питания необходимо предусматривать еще на стадии проектирования(реновации) гостиничных объектов. Для этого осуществляется подготовка сервисного персонала.

Таким образом, повышение качества предоставляемого гостиничного продукта и уровня предлагаемого сервиса является задачей отельеров для достижения показателей увеличения въездного и внутреннего туризма .

Создание благоприятных условий безбарьерной среды и организации обслуживания туристов с ограниченными физическими возможностями в гостиницах , музейных комплексах, на экскурсионных маршрутах – это комплексная задача государства(органов власти), общества, учебных заведений и каждого неравнодушного человека сферы услуг, решение которой связано не только с обеспечением транспортной доступности инфраструктуры, физической доступности и специального оборудования номерного фонда, [2 - 6] но и с созданием новых услуг, предоставления людям новых возможностей, учитывающих их особые потребности , дающих ощущения заботы о них.

Проведение всех намеченных проектных мероприятий окупается и приносит повышение доходности отеля при грамотном подходе к аргументированным нововведениям в рамках проектов преобразования гостиничных объектов, ведет к повышению уровня конкурентоспособности объектов в долгосрочной перспективе..

Список использованной литературы:

1.Белова С.К. Проектирование гостиничных и ресторанных предприятий».уч. пособие / С.К.Белова - 2 - е изд . пер. и доп. - М.: , Издательство «Перо», 2018. – 138 с.

2. ГОСТ Р 55699 - 2013 Доступные средства размещения для туристов с ограниченными физическими возможностями. Общие требования .М.: Стандартиформ, 2013.

3.ГОСТ Р 57286 - 2016 «Услуги социального туризма. Туристские услуги для людей пожилого возраста. Общие требования» - М.: Стандартиформ,2015 4.Концепция федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ (2019 - 2025 годы)», утв. распоряжением Правительства РФ от 2018 г. № 872 - р.

5. Постановление Правительства РФ от 2.08.2011 №644 «О Федеральной целевой программе развития въездного и внутреннего туризма в Российской Федерации (2011 - 2018гг.) с изменениями и дополнениями.

6. Приказ Министерства культуры РФ от 11 июля 2014 г. N 1215"Об утверждении порядка классификации объектов туристской индустрии, включающих гостиницы и иные средства размещения, горнолыжные трассы и пляжи, осуществляемой аккредитованными организациями»

7.Федеральный закон № 16 - ФЗ от 19.02.2018г. «О внесении изменений в ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ» и Кодекс РФ об административных правонарушениях в целях совершенствования правового регулирования предоставления гостиничных услуг и классификации объектов туристской индустрии».

© Белова С.К. , 2018

Блиничкина Н.Ю.

канд. экон. наук, заведующая отделом международных связей
Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики,
г. Худжанд, Таджикистан

ФУНКЦИИ ПОЛИТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация

Анализируются особенности реализации политики экономической безопасности как формы государственной экономической политики в условиях экономической трансформации. Делается вывод, что в трансформационной экономике доминирует защитная функция политики экономической безопасности. Выделяется ряд дополнительных функций, присущих политике экономической безопасности в условиях экономической трансформации.

Ключевые слова

Экономическая политика, экономическая безопасность, политика экономической безопасности, функции экономической политики, цель экономической политики.

Опираясь на теорию экономической безопасности, можно выделить две основные функции государства в процессе регулирования экономики: антикризисную и защитную. Антикризисная функция предполагает использование государственных инструментов экономического регулирования для смягчения последствий экономического кризиса в период рецессии. Защитная функция охватывает защиту национальных экономических интересов, прежде всего, обеспечение оптимальных условий для жизни и деятельности личности в условиях современной социально - ориентированной экономики большинства государств.

Вместе с тем экономическая трансформация имеет стихийные черты, то есть полностью контролировать и направлять весь процесс не представляется возможным. Любой трансформации присущ кризис, который исследователи относят не к характерным для хозяйственной системы экономическим кризисам, а к особой категории кризисов, обладающих своими специфическими чертами – трансформационным кризисам. Специфика данного кризиса состоит в том, что он не только неизбежен, но и несет в себе некоторую хаотичность и неурегулированность отношений, что объясняется многоукладной структурой экономики и реформированием правового поля, которые чаще всего сопровождают трансформацию хозяйственных отношений.

Исходя из этого антикризисная функция государства несколько ограничивается ее стабилизационной составляющей. При этом подход к проблеме преодоления кризиса должен быть совершенно иным.

Однако именно в трансформационной экономике наиболее полно проявляется защитная функция государства. Поскольку трансформационный кризис, как и любая другая форма кризиса, имеет свойство проявлять наиболее слабые элементы экономической системы, то в период трансформации такие элементы естественно будут выделены достаточно быстро и потребуют немедленного реагирования от регулятора. Это, прежде всего, характерно для социальной сферы экономики. Население традиционно наиболее уязвимо при любых экономических проблемах, что проявляется в:

- снижении уровня защиты нетрудоспособных, социально - зависимых слоев населения в результате развития инфляционных процессов и уменьшения доходной части государственного бюджета;

- уменьшении доходов трудоспособной части населения ввиду снижения спроса на труд.

В этой ситуации государство должно обеспечить условия для того, чтобы уровень жизни населения, по крайней мере, снижался не столь резко, а наименее защищенные слои не пострадали особенно сильно.

Кроме того, следует отметить, что защитная функция государства должна проявляться и в поддержке стратегически значимых для страны отраслей, а также в защите внутреннего рынка от угрозы его захвата иностранными производителями.

Приведенный выше перечень функций регулятора при реализации политики экономической безопасности в переходной экономике не представляется нам исчерпывающим, поскольку он определяется основными задачами, стоящими перед государством при обеспечении экономической безопасности в условиях экономической трансформации, но не охватывает все особенности политики экономической безопасности.

С целью конкретизации перечня функций политики экономической безопасности считаем необходимым обратиться к основам стратегического менеджмента. Его представители выделяют следующие функции, присущие любой стратегии на микроэкономическом уровне: аналитическая, организационно - административная, учетно - контрольная, информационная, функция целеполагания, нормативно - правового обеспечения и планирование [2, с. 60].

Не все из перечисленных функций присущи политике экономической безопасности государства, поскольку макроэкономический уровень воздействия предполагает несколько иные характерные черты и особенности процессов. Но используя данные разработки в качестве основы и исходя из особенностей макроуровня, возможно выделить следующие функции политики экономической безопасности, которые актуальны как для переходного периода в экономике, так и для любой иной формы экономического развития:

- аналитическая, заключающаяся в поиске и выявлении опасностей;
- функция целеполагания, состоящая в определении главных целей развития и общей цели обеспечения экономической безопасности;
- функция нормативно - правового обеспечения – создание законодательной основы для действий связанных с обеспечением экономической безопасности, и определение полномочий лиц, чья деятельность связана с этой сферой;
- организационно - административная, формирующая единую систему в рамках государственных органов управления;
- функция планирования – определение способов достижения намеченных целей, использования ресурсов и возможностей;
- ограничительная, определяющая степень и способы вмешательства в экономику со стороны государства;
- стимулирующая – содействующая созданию условий для развития экономики государства.

Выполнение политикой экономической безопасности указанных функций имеет большое значение, поскольку ситуация, когда одна или несколько функций не выполняются, предполагает не просто отсутствие каких - либо действий, а создает условия к возникновению угроз экономической безопасности.

Наличие угроз экономической безопасности, являющихся по своей сути экономическими проблемами, возникновение которых затрагивает национальные интересы, демонстрирует наличие сбоя в эффективном функционировании экономической системы. Таким образом, если политика экономической безопасности не выполняет, по крайней мере, одну из своих функций, появляются предпосылки для сбоя в хозяйственной системе.

Особое значение среди приведённых функций, на наш взгляд, имеет функция целеполагания, поскольку от правильности определения цели зависит эффективность всей деятельности государства в сфере обеспечения экономической безопасности.

Проведённое нами исследование ряда государственных документов [1; 3 - 8], создающих основу для политики экономической безопасности и определяющих ее цель, показало, что во многих случаях цель политики экономической безопасности оказывается не до конца проработанной, а самое главное, она не отражает национальные интересы государства, которые определяют ее основу.

Это свидетельствует о том, что политика экономической безопасности, оставаясь по большей мере чисто практическим явлением, требует формирования общетеоретической базы, которая позволяла бы использовать специальные инструменты для формирования такой политики и способствовала бы сокращению числа допускаемых в этом процессе ошибок.

Подводя итог проведенному исследованию, хотим отметить, что выделение функций политики экономической безопасности может послужить основой для дальнейшего формирования методологического аппарата для изучения старого явления в экономике, но нового объекта исследования в экономической науке – политики экономической безопасности.

Список использованной литературы

1. Концепция национальной безопасности Кыргызской Республики [Электронный ресурс]. URL: http://vesti.kg/?option=com_k2&view=item&id=13270 (Дата обращения: 17.02.2014)
2. Ланцман Е.Н. Концептуальные подходы к проблеме обеспечения экономической безопасности организации // Вестник АГТУ, Сер.: Экономика. – 2010. – № 1. – С. 58 - 62.
3. Национальная Программа «Стратегия экономического, политического и культурного развития Туркменистана на период до 2020 года» [Электронный ресурс]. URL: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=6787 (Дата обращения: 17.02.2014);
4. Национальная стратегия развития Республики Таджикистан на период до 2015 года. – Душанбе, 2006. – 109 с;
5. Национальная стратегия развития Республики Таджикистан на период до 2030 года. – Душанбе, 2016. – 127 с.;
6. Послание Президента Республики Казахстан – лидера нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана. Стратегия «Казахстан – 2050». – Астана, 2012. [Электронный ресурс]. URL: http://www.akorda.kz/ru/page/page_poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-lidera-natsii-nursultana-nazarbaeva-narodu-kazakhstana - (Дата обращения: 14.08.2015);
7. Стратегия национальной безопасности Соединенных Штатов Америки [Электронный ресурс]. URL: <http://constitutions.ru/archives/5602> (Дата обращения: 12.01.2014);
8. Экономическая стратегия Туркменистана: опираясь на народ, во имя народа [Электронный ресурс]. URL: http://www.turkmenistan.ru/?page_id=12&lang_id=ru&elem_id=16836&type=event&sort=date_desc (Дата обращения: 17.02.2014)

© Блиничкина Н.Ю. 2018

Ануфриева Е. М.
Бобовкина А. А.
Кашкова А. С.

Пензенский государственный университет, Россия, Пенза

Anufrieva E. M.

Bobovkina A.A.

Kashkova A.S.

Penza State University, Russia, Penza thenastya1997@mail.ru

Russia, Penza, Penza State University, Krasnaya str. 40

+7(412)566588

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ РОССИИ И ФРАНЦИИ

COMPARATIVE ANALYSIS OF RUSSIA AND FRANCE TAX SYSTEMS

Аннотация: В рамках статьи анализируются налоговые системы двух стран России и Франции, рассматривается классификация налогов, а также производится статистический анализ доли налогов в бюджете стран.

Abstract: In this article, authors analyze the tax systems of two countries - Russia and France, consider the classification of taxes, and also perform a statistical comparison of the share of taxes in the national budgets.

Ключевые слова: налоговая система, прямые и косвенные налоги, консолидированный бюджет, федеральные налоги, региональные налоги, местные налоги.

Keywords: tax system, direct and indirect taxes, consolidated budget, federal taxes, regional taxes, local taxes.

Главным компонентом бюджета являются налоги. Разные страны мира выстраивают отличающиеся системы налогообложения. Отличается и сам перечень взимаемых налогов, порядок их сбора и распределения, налоговые ставки.

Рассмотрим налоговые системы Франции и России и сравним их.

Национальная налоговая система Франции представляет собой, достаточно, специфическую совокупность налогов и сборов. Французская система налогообложения формировалась ни один десяток лет и вобрала в себя исторические и культурные особенности страны.

Во Франции действует двухуровневая система налогообложения – федерального и муниципального уровня, по сравнению с Россией (рис. 1), где в структуре, рассматриваемой системы добавляется еще один региональный уровень (табл. 1).

Таблица 1 - Классификация налогов во Франции

Федеральные налоги	Налог на добавленную стоимость
	Подходный налог с физических лиц
	Акцизный сбор
	Налоги на операции с недвижимостью, ценными бумагами и другим движимым имуществом
	Налог на наследование
	Налог на заработную плату
	Налог на прибыль предприятий

Местные налоги	Земельный налог на застроенные участки
	Земельный налог на незастроенные участки
	Профессиональный налог

Если сравнивать две системы по преобладанию налогов в государственном бюджете стран, то во Франции львиная доля среди косвенных налогов приходится на НДС, что обеспечивает значительный объем поступлений в государственный бюджет. Обычная ставка НДС установлена в размере 20 % , но при этом установлен ряд товаров и услуг, в стоимость которых не включаются надбавки, например, медицинские, образовательные услуги. Кроме налога на добавленную стоимость, налогообложение потребления устанавливается через акцизы на такие категории товаров, как алкоголь, табак, предметы роскоши, игорный бизнес, драгоценные металлы и ювелирные изделия, телевизионную рекламу и т.д.

Из прямых налогов преобладают налоги на доходы и на прирост капитала (данный налог в 2015 году обеспечил 24 % всех доходов федерального бюджета во Франции) (табл. 2).

Нельзя не отметить самую высокую долю в структуре налогов Франции, которая приходится на взносы Фонду социального страхования – около 37 % , что является еще одной отличительной чертой между сравниваемыми странами. Так как в России страховые взносы зачисляются в государственные внебюджетные фонды, а во Франции социальные отчисления входят в состав государственного бюджета.

Таблица 2 - Структура налогов Франции за 2015 год [3]

	Налоговые поступления в национальной валюте (млн. евро)	Доля налога во Франции (%)
Налоги на доходы и на прирост капитала <i>из них :</i>	233 220	24
<i>Налоги на личные доходы, прибыль от приобретения, прибыль от деятельности</i>	187 302	19
<i>Налоги на корпоративную прибыль предприятий от деятельности</i>	45 919	5
Взносы в Фонд социального страхования	367 867	37
Подходный налог с физических лиц	34 381	3
Налоги на имущество	88 812	9
Налоги на товары и услуги <i>из них:</i>	241 513	24
<i>НДС</i>	151 643	15
Другие налоги	26 341	3
Всего	992 133	100

В России же преобладающим налогом в консолидированном бюджете является налог на добычу полезных ископаемых, где ставка зависит от вида добываемых полезных ископаемых (табл. 3).

Таблица 3 - Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет РФ за 2017 год [2]

	консолидированный бюджет		федеральный бюджет		консолидированные бюджеты субъектов РФ	
	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%
всего	17343,2	100	9161,8	100	8181,5	100
из них:						
налог на прибыль организаций	3290,0	18,97	762,4	8,32	2527,6	30,89
налог на доходы физических лиц	3251,1	18,75	-		3251,1	39,74
налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги)	3236,3	18,66	3236,3	35,32	-	
акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории РФ	1521,3	8,77	909,6	9,93	611,7	7,48
налоги на имущество	1250,3	7,21	-		1250,3	15,28
налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	4162,9	24	4090,3	44,65	72,6	0,89
из них налог на добычу полезных ископаемых	4130,4	23,82	4061,4	44,33	69,1	0,84

Акцизы также распространяются на алкогольную продукцию, табак, спиртосодержащую продукцию, автомобильный бензин, дизельное топливо и т.д. А игорный бизнес облагается налогом и относится к региональному уровню налогообложения, в отличие от Франции, где данный вид деятельности облагается акцизом и относится к федеральному налогу. Ставка НДС в 2018 году составляла 18 % , что на 2 % ниже, чем во Франции. А с 1 января 2019 года этот показатель будет повышен до 20 % , что в существенной степени негативно скажется на платежеспособности населения. Также, как и во Франции есть группы товаров исключения, к которым относят отдельные товары для детей, отдельные продовольственные товары, периодические печатные издания и книжную продукцию, образовательного характера, кроме того, отдельные медицинские препараты отечественного и зарубежного производства. Для всего перечисленного выше действует ставка НДС - 10 % .

В России и во Франции подоходным налогом облагаются доходы как резидентов, так и нерезидентов (лиц, пребывающих на территории страны более чем 183 дня).

В Российской Федерации и Франции земельный налог относится к местным поимущественным налогам и взимается по факту владения или пользования.

Налог на имущество физических лиц в России и налог на жилье во Франции также относятся к местным налогам. Налогоплательщиками данных налогов, признаются физические лица, то есть собственники имущества, признаваемого объектом налогообложения. Ставки этих налогов прогрессивные и устанавливаются непосредственно местными органами власти.

Отличительными особенностями французской системы налогообложения является:

- социальная направленность – более 40 % общей суммы обязательных платежей и налогов приходится на фонды социального назначения, что достаточно высокий показатель не только по сравнению с Россией, так и со странами ЕЭС;

- преобладание доли косвенных налогов, то есть налогов на потребление в общей сумме государственных доходов превышает доли прямых;

- налоговая политика, характеризующаяся децентрализованным характером, что проявляется прежде всего в расширении прав местных органов самоуправления и носит иной характер сбора и распределения.

Одной из острых проблем, которую необходимо решить в России, является уклонение в разной степени от уплаты налогов. УК РФ предусматривает за неуплату налогов не только финансовую, но и уголовную ответственность. При сложившейся ситуации в России следует обратить внимание на местный уровень налогообложения во Франции, где в последнее время появилась тенденция децентрализации налоговой политики. Это связано с расширением прав местных органов власти в вопросах благоустройства, градостроительства, экологии, жилищно - коммунального хозяйства и т.д., что требует привлечение дополнительных поступлений в местные бюджеты.

Местным органам самоуправления отводится относительная автономия, при достаточно централизованной системе законодательства в сфере налогообложения. Они имеют право самостоятельно устанавливать местные налоги, ставки по ним, а также порядок взыскания. При этом необходимо акцентировать внимание на еще одной не менее важной отличительной черте налогообложения этих двух стран, а именно порядке системе сбора и распределения налогов при поступлении в центральный и местные бюджеты. Во Франции

нет единства бюджетной системы, как в России. Каждый бюджет формально обособлен. Следовательно, налоги, собираемые на местном уровне, так и остаются на этой территории. В России же налоги всех уровней направляются в центр, в федеральный бюджет, где происходит распределение доходов между центром и субъектами, а затем внутри территорий этих субъектов. Такой межбюджетный взаимный поток, в значительной степени, понижает аккумуляцию налогов в доходах бюджета местных органов самоуправления.



Рисунок 1 Налоговая система Российской Федерации [1]

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации(ч.1) от 31 июля 1998 г. № 146 - ФЗ [Электронный ресурс]. Дата обновления: 03.08.2018. Доступ из правовой системы «Консультант Плюс». – 2018.
2. Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет РФ за 2017 год: Федеральная служба государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 10.10.2018)

3. Bradbury D., Harding M., Lahitte M. OECD Revenue Statistics 2017 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oecd.org/tax-policy/revenue-statistics.htm>

© Ануфриева Е. М., Бобовкина А. А., Кашкова А. С. 2018

Гаджиев Н. Г.

доктор экономических наук, профессор,
проректор по экономике и финансам,

Дагестанский государственный университет, Махачкала, РФ

Гаджиев М.Н., аспирант,

Дагестанский государственный университет, Махачкала, РФ

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРИВЕДОМСТВЕННОГО АНАЛИЗА КАЧЕСТВА ПЛАНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО - ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА

Аннотация

Статья посвящена актуальным вопросам ведомственного (внешнего) анализа качества планирования финансово - хозяйственной деятельности вуза в условиях внедрения автоматизированных систем управления. Рассмотрены подходы к организации внутриведомственного анализа в зависимости от степени автоматизации процессов финансового менеджмента, способствующей созданию уникальной финансовой структуры вуза для мониторинга его деятельности.

Ключевые слова: внутриведомственный анализ, план финансово - хозяйственной деятельности, вуз, управление, автоматизация, мониторинг

Как известно, данные плана финансово - хозяйственной деятельности бюджетного учреждения являются информационной базой не только для осуществления внутреннего анализа, но и широко используются вышестоящей организацией (министерством, ведомством), обеспечивающей регулярный мониторинг и оценку качества планирования их деятельности, принятия управленческих решений, в том числе и при формировании субсидий на выполнение государственного задания.

Начиная с 2016 года в качестве приоритетного направления анализа качества планирования финансово - хозяйственной деятельности вуза предусмотрено использование автоматизированной системы управления плана финансово - хозяйственной деятельности подведомственных учреждений (АСУ ПФХД, далее - система).

Данная система предназначена для автоматизации процессов планирования в сети подведомственных учреждений на основе действующей нормативно - правовой базы и обеспечения информационной поддержки Минобрнауки России (далее министерство) при принятии управленческих решений.

Задачи системы: обеспечить тиражирование лучших практик по выстраиванию эффективной системы планирования и бюджетирования; предоставить возможность вузам использовать методiku для планирования и бюджетирования, утвержденную

министерством; предоставить вузам инструментарий для автоматического расчета плановых показателей и формирования плана финансово - хозяйственной деятельности с использованием единой web - ориентированной информационной системы с встроенными интеграционными сервисами, позволяющими импортировать первичные данные из учетных систем вуза; обеспечить возможность анализа сети подведомственных учреждений министерством на основе показателей плана финансово - хозяйственной деятельности и первичных данных.

Предполагается три варианта использования сервиса в зависимости от степени автоматизации процессов финансового менеджмента в вузе:

Первый вариант предусмотрен для вузов, обладающих собственной методикой и имеющих информационную систему планирования бюджета, и предполагает использование вузами сервисов для мониторинга и аналитики, а также возможность импорта первичных данных для автоматизации форм сводного плана финансово - хозяйственной деятельности.

Второй вариант предусмотрен для вузов, обладающих собственной практикой финансового планирования, но нуждающихся в IT - инструменте. Благодаря системе такие вузы получают сервис планирования финансово - хозяйственной деятельности с возможностью адаптации под свои процессы.

Третий вариант нацелен на остальные вузы, которые благодаря системе получают федеральный сервис планирования и бюджетирования в соответствии с утвержденной методикой.

Система также предусматривает возможность формирования уникальной для каждого учреждения финансовую структуру, позволяющей осуществлять анализ плана финансово - хозяйственной деятельности как министерством, так и вузами самостоятельно.

Аналитический интерфейс представителя министерства позволит производить сравнение абсолютных значений ключевых показателей плана финансово - хозяйственной деятельности по группам вузов, а также анализ относительных показателей, характеризующих качество финансового планирования в них. При этом для вузов будет доступна «Панель ректора», содержащая информацию по запланированным поступлениям и выплатам, а также доступ к части аналитических материалов министерства.

В рамках системы осуществляется анализ следующих документов: плана финансово - хозяйственной деятельности; отчета об исполнении плана финансово - хозяйственной деятельности (ф. 0503737); баланса государственного учреждения (ф. 0503730); отчета о результатах деятельности (№ 1892); других документов, в том числе формы ЗР - образование, ВПО - 1, Соглашение о предоставлении субсидии.

Функциональные возможности системы позволяют автоматизировать процесс планирования, обеспечивая при этом: сбор данных с подразделений в соответствии с финансовой структурой вуза; консолидацию данных; оперативное информирование о субсидиях (данные министерства) в части показателей заключенных соглашений на предоставление субсидий; аналитику в привязке к первичным данным.

Все это будет способствовать формированию методической основы для выстраивания процессов планирования и бюджетирования в вузе и созданию аналитического сервиса, позволяющего проводить первичный анализ и мониторинг деятельности.

На современном этапе решение отмеченных проблем на уровне вуза может быть обеспечено только посредством создания внутривузовской информационной системы. В ней следует интегрировать все финансовые информационные ресурсы, необходимые руководству вуза, как для выполнения текущей работы, так и для анализа результатов деятельности учреждения в целом [1 - 4].

Так, на основе проведенного анализа качественных и количественных характеристик структурных подразделений финансовой системы ФГБОУ ВО "Дагестанский государственный университет" выявлено, что эффективнее иметь единую интегративную базу финансовых данных для всех участков финансовой структуры (рис. 1).

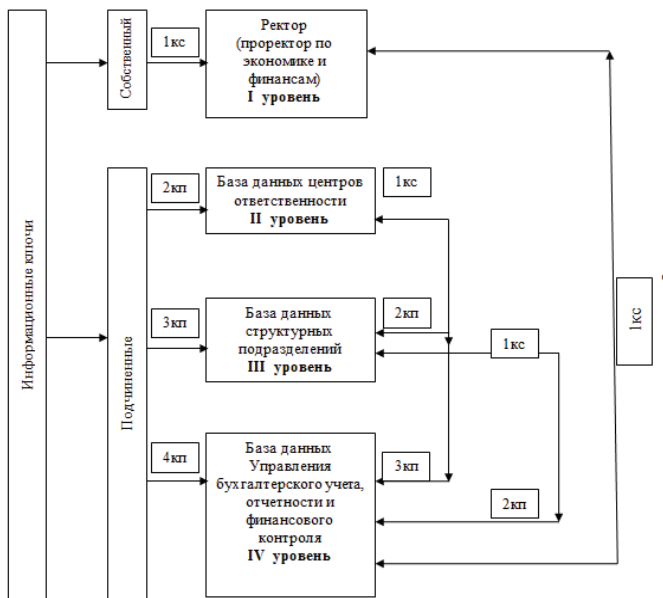


Рис. 1. Иерархическая система доступа к финансово - экономической информации ВУЗа.

(Условные сокращения: 1 кс - информационный ключ (собственный);
2 кп, 3 кп, 4 кп - информационные ключи (к подчиненным уровням).

Это позволит в режиме Online решать проблемы от внесения первичной информации ответственным сотрудником в единую базу данных до принятия управленческого решения ректором (или проректором по экономике и финансам). При этом каждое структурное подразделение имеет свое рабочее пространство, рабочий узел и информационный ключ в пределах предоставленных возможностей.

Самое первое звено иерархической системы ректор (или проректор по экономике и финансам) имеет доступ к информации, интегрированным из всех четырех уровней иерархической финансовой структуры по четырем ключам: три уровня подчиненных и один свой собственный уровень, где фиксирует свое окончательное решение.

Второе звено иерархической системы (центры ответственности) имеет доступ к информации, интегрированным из трех уровней иерархической финансовой структуры по трем ключам: два уровня подчиненных и один свой собственный уровень, где фиксирует свои действия.

Третье звено иерархической системы (структурные подразделения) имеет доступ к информации, интегрированной из двух уровней иерархической финансовой структуры по двум ключам: один уровень подчиненный и один свой собственный уровень, где фиксирует свои действия.

Четвертое звено иерархической системы (Управление бухгалтерского учета, отчетности и финансового контроля) имеет доступ только к своей собственной информации, передаваемой только в верхнее звено иерархической финансовой структуры по одному ключу.

Внедрение в финансовую деятельность вуза автоматизированной системы принятия управленческих решений по программе «Движение денежных средств в бюджетных организациях», предназначено для принятия управленческих решений, связанных с движением денежных средств бюджетной организации. Она основана на конкретных расчетах и учитывает влияние многочисленных факторов. Программа позволяет, совместно с методами и алгоритмами обработки финансовой информации, моделировать ситуационные задачи, что намного упрощает процесс принятия решений в нестандартных ситуациях [5].

Целью данной разработки является эффективное осуществление математической обработки матрицы финансовых документов для достижения прозрачности оперативного учета и контроля за движением денежных средств. В задачи программы входит хранение и обработка информации об алгоритмах взаимодействия между собой классов операций над бинарными отношениями, представленными в виде матриц финансовых документов. Оптимальный поиск классов альтернатив позволяет отслеживать наиболее релевантную и емкую информацию, отсеивая при этом избыточную, что обеспечивает эффективность расчетно - платежной дисциплины.

Внедрение такого программного продукта позволяет оперативно контролировать целевое использование денежных средств вуза, а также решать следующие задачи управленческого учета движения денежных средств: создание единого информационного пространства для хранения информации в части движения денежных средств; автоматизация сбора данных по движению денежных средств от участников процесса и формирование отчета о движении денежных средств; формирование реестра платежей на основе счетов (обязательств) в разрезе источников финансирования, статей расходов, купленных товаров (работ, услуг) и других аналитик; создание аналитического отчета по платежам – купленным ранее аналогичным товарам (работам, услугам); автоматическая проверка достаточности лимитов денежных средств по расходным статьям; сравнение фактического расхода денежных средств с утвержденным планом финансово - хозяйственной деятельности.

Таким образом, план финансово - хозяйственной деятельности содержит данные по обеспечению сферы принятия управленческих решений качественной информацией и является важным инструментом в мобилизации резервов повышения эффективности деятельности вуза.

Список использованной литературы

1. Волкова М.В. Контроллинг в системе эффективного управления предприятием // Теория и практика общественного развития. 2014. №21. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontrolling-v-sisteme-effektivnogo-upravleniya-predpriyatiem> (дата обращения: 18.10.2018).
2. Гаджиев Н.Г. Планирование и управление финансовыми ресурсами вуза в условиях модернизации системы высшего образования в Российской Федерации // Сибирская финансовая школа. 2015. №1 (108). С. 131 - 134.
3. Гафуров Х.М., Гаджиев А.Н. Excel быстро составит точный отчет о циркуляции денег в компании // Учет. Налоги. Право, № 21 / 2011.
4. Рабаданов М.Х., Гаджиев Н.Г., Гаджиев А.Н., Гаджиев Т.Н. Информационно - аналитическое обеспечение управления и контроля за движением денежных средств в бюджетной организации (на примере Дагестанского государственного университета) // Региональная экономика: теория и практика. 2013. №47. С. 2 - 11.
5. Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ № 2013617319 от 08.08.2013 г. Автоматизированная система принятия управленческих решений «Движение денежных средств в бюджетных организациях». Правообладатели: Рабаданов М.Х., Гаджиев Н.Г., Гаджиев А.Н.

© Гаджиев Н. Г., Гаджиев М.Н., 2018

Гарина Л.Л.,

к.э.н., доцент,

Институт Экономики и управления
ФГБОУ ВО «ОГУ имени И.С. Тургенева»,
г. Орел, Россия

К ВОПРОСУ О МЕХАНИЗМАХ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННО - ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Аннотация

Статья посвящена вопросам инновационной составляющей развития общества, как компонента реализации эффективной экономической политики, обеспечения стабильного пролонгированного экономического роста и обеспечения конкурентоспособности экономической системы.

Ключевые слова

Инновационное развитие, экономический механизм, инновационная деятельность

Развитие мирохозяйственных отношений на сегодняшний день диктует необходимость проведения политики формирования новой техноструктуры развития экономики.

Барьером для реализации данной формы развития являются прежде всего соответствующие институциональные и социально - экономические условия общества, а также отсутствие стимулов к проявлению инновационной активности у самих

хозяйствующих субъектов. Ввиду этого, проявляется необходимость разработки механизмов, позволяющих инициировать инновационную активность «изнутри». Инновационная активность предполагает наличие благоприятных условий для осуществления инновационной деятельности, обеспечение которых разделяют государственный и частный секторы. Это предполагает наличие: стабильного полноценного инвестирования в научные исследования, в первую очередь со стороны предпринимательского сектора; исследовательских институтов и их взаимное сотрудничество с ВУЗами и реальным сектором в исследованиях, а также гарантии защиты интеллектуальной собственности и потенциальных инвестиций.

Изучение проблемы повышения инновационной активности хозяйствующих субъектов указывает на зависимость уровня инновационной активности от степени восприимчивости к инновационным изменениям (рис.1).



Рисунок 1 - Уровни инновационной активности хозяйствующих субъектов.

Мотивацией к повышению инновационной активности субъекта является наличие у него соответствующего ресурсного потенциала (финансового, кадрового, материально - технического, информационного и пр.). Однако, для ориентации на инновационный механизм развития необходимо максимально эффективное использование данных ресурсов. Отчасти такая способность может быть реализована путем организационно - управленческих воздействий, а также вследствие реализации финансовых, экономических и институциональных механизмов. Наиболее высокий уровень инновационной активности хозяйствующих субъектов проявляется, когда благоприятные социально - экономические и институциональные условия комбинируются с самоорганизационными инновационными процессами при наличии внутренних побудителей к внедрению инноваций. Внутренними стимулами мотивации служат достижение определенного статуса, внутренняя мораль и т.п. [1].

Проведенный анализ показателей инновационной активности хозяйствующих субъектов в разрезе отдельных федеральных округов (рис. 2) указывает на недостаточность эффективности применяемых механизмов стимулирования инновационной деятельности.

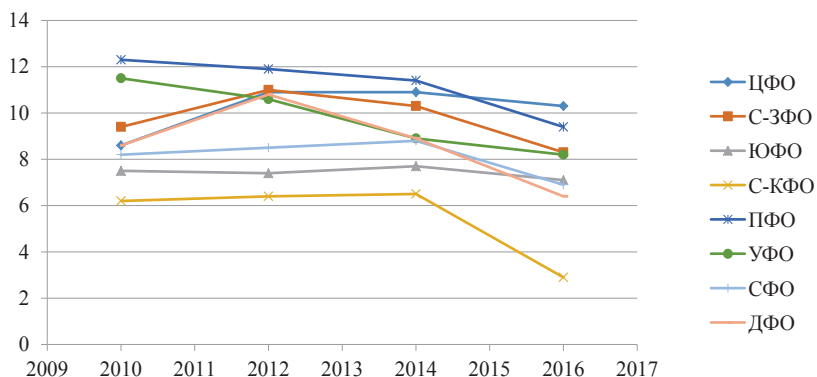


Рисунок 2 - Инновационная активность организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации (в процентах от общего числа обследованных организаций) [сост. автором на основании 2].

Исходными направлениями к повышению инновационной активности хозяйствующих субъектов выступают развитие образовательной, научной и производственной составляющих инновационного потенциала.

Инновационные расходы основного числа предприятий отрасли вызывают инновационный рост всей отрасли, тем самым стимулируя остальные предприятия к обновлению. В случае недостаточной инновационной активности всей отрасли оптимальная стратегия для отдельных предприятий – отказ от собственных инновационных расходов, однако это решение со временем неизбежно поспособствует затуханию экономического развития.

Основным объективным фактором, задерживающим инновационное развитие хозяйствующего субъекта, выступает отсутствие финансирования инновационных разработок и последующего их внедрения.

Согласно статистическим данным, на сегодняшний день величина объема собственных средств хозяйствующих субъектов в общем объеме затрат на инновации составляет около 90 % . Другими словами, предприятия осуществляют инновационную деятельность рассчитывая лишь на собственные средства, что не всегда возможно. Особенно это касается малых и средних предприятий. Невысокой остается финансовая поддержка со стороны государства.

Источниками финансового подкрепления инновационной активности хозяйствующих субъектов могут выступать как внутренние, так и внешние. При использовании на инновационную составляющую части полученной прибыли и амортизации речь идет об использовании внутренних источников.

Однако, такая форма финансирования не пригодна для малых и средних субъектов, поскольку их располагаемые ресурсы ограничены. Более эффективным для них является финансирование из внешних источников, предполагающее привлечение бюджетных средств, средств институтов развития, частных инвесторов, кредитных учреждений, нефинансовых организаций.

К числу механизмов, позволяющих реализовывать активную экономическую деятельность возможно отнести:

- поддержание текущей технологической модернизации производства или организация дополнительного производства;
- поддержка источников инноваций в отечественной НИС.

Однако, ограниченность собственных средств не позволяет применять инновационные средства, проводить модернизацию собственной технико - технологической базы, без чего развитие невозможно.

Причины низкой инновационной активности российских предприятий сложны и многообразны.

В числе общих принципов, на которые необходимо опираться при определении направлений повышения инновационной активности хозяйствующих субъектов следует учитывать такие как: стабильное финансирование прикладных научных исследований; наращивание бюджетного финансирования в области управления и оценки инновационного климата; стимулирование взаимодействия между наукой и реальным сектором и создание внутри - и межрегиональных каналов трансферта технологий; внедрение собственных и отечественных разработок и технологий; содействие кадровому обеспечению инновационных процессов и инновационному воспитанию населения, популяризация инноваций для развития мотивации покупателей и продавцов данной инновации и т.п.

Эти моменты позволят увеличить инновационную активность предприятий в России и обеспечить высокий научно - технический потенциал развития. В свою очередь, это приведет к экономическому росту и укреплению конкурентоспособности экономики России.

Литература:

1. Чернова О.А., Садовников А.С. Механизмы активизации инновационной активности предприятий // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1 - 1. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=19212> (дата обращения: 26.10.2018).
2. Регионы России. Социально - экономические показатели: Стат.сб. / Росстат.2017. М.: 2017.

© Гарина Л.Л., 2018

- Солдатов А.С.**, студентка 3 курса; факультета ЭиФ, РГЭУ (РИНХ), г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация
- Гладийчук Д.О.**, студентка 3 курса; факультета УЭФ, РГЭУ (РИНХ), г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация
- Барабаш М.А.**, студентка 4 курса; факультета ТД, РГЭУ (РИНХ), г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ В ОТНОШЕНИИ РОССИИ

Санкции подразделяются на политические и экономические. Предпосылки для политических санкций возникли, когда начались настроения на территории Украины. Из - за санкций подрывается экономика, так как мы являемся конкурентами для западного мира,

поэтому Россию пытались сместить с рынка, а для нас это огромное количество денег. Экономические санкции затрагивают те отрасли хозяйства, которые выходят на мировой рынок, например, нефть, газ, оборонная промышленность, атомная энергетика, часть банковской системы. Почти все санкции направлены против тех отраслей нашей промышленности, которые являются главными для экономического развития нашей страны. В связи с этим санкции действуют и на другие государства или компании, которые взаимодействуют с Россией, например, возьмем недавний случай с немецкой компанией, поставлявшей буровые установки в Крым. Из-за санкций против России данная компания не только лишилась огромной прибыли, но и заплатила штраф.

Санкции подразумевают запрет доступа наших компаний к новейшим технологиям. Например, мы не можем внедрить в нефтепереработку те новинки прогрессивного запада, которые уже давно включены в других странах. Санкции против России выбивают страну из колеи, так как в мировой экономике нужно идти вровень с другими странами, иначе можно оказаться «за бортом» мировой экономики.

Но с другой стороны они бьют и по тем странам, которые эти санкции ввели. К примеру, Германия из-за невозможности сотрудничать с Россией потеряла больше денег, чем мы из-за невозможности сотрудничать с Германией. На сегодняшний день Германия требует снять санкции, потому что ее экономика ухудшается. Благодаря санкциям наметился бурный рост экономики в определенных сферах, например, в сельском хозяйстве. Россия вышла на первое место по сбору зерна в мире, и это принесло в наш государственный бюджет в этом году 20 млрд. долларов. Сейчас мы пытаемся наладить те сферы, которые были не особо востребованы, а теперь могут принести большое количество денег.

Многим интересно, какие же все-таки страны ввели те или иные санкции против России.

Таблица 1 – Санкции против России. Какие страны за, а какие – против.

Страны, которые ввели против России санкции	Австралия, Албания, Исландия, Канада, Лихтенштейн, Норвегия, Новая Зеландия, США, Украина, Черногория, Швейцария, Япония
Страны ЕС, которые высказались против введения санкций	Австрия, Болгария, Венгрия, Греция, Кипр, Люксембург, Словакия, Финляндия, Чехия
Страны, осудившие санкции против России	Аргентина, Белоруссия, Бразилия, Сербия, Китай, Индия, Чили, Эквадор, ЮАР

Западные страны, поддержавшие антироссийские санкции, недополучили прибыль от экспорта в размере \$60,2 млрд (с декабря 2013 по июнь 2015). Такие цифры в своём докладе приводит авторитетный французский исследовательский центр мировой экономики СЕРП (Centred'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales). Самые большие потери получила Германия (- 832,2 млн долларов) и Украина (- 449,9 млн долларов).

По оценке России за 2015 г. ущерб составил 25 млрд евро. Зато начался процесс импортозамещения в сельском хозяйстве, оборонной, машиностроительной, фармацевтической и других отраслях. В выигрыше от санкций остались те страны, которые заменили европейский и американский импорт на российских прилавках. На 2017 г. лидерами по импорту на российский рынок являются: Беларусь (99 % парного мяса, 86,3 %

сыров, 80,5 % масла), Бразилия (93,1 % свинины), Фарерские острова (63 % свежей рыбы), Израиль (61,4 % моркови, свеклы, репы и редиса), Египет (49,2 % картофеля), Иран (48 % огурцов), Колумбия (46,2 % цветов). В проигрыше остались страны, против которых было введено продовольственное эмбарго. Среди них наименьший ущерб понесла взаимная торговля с США. Наибольшие потери у Прибалтики. Власти ЕС самой пострадавшей страной от ответных российских санкций назвали Литву.

Подводя итог, можно сказать, что для нашей страны есть как отрицательные стороны санкций – закрывается доступ к мировой экономике - , так и положительные – можно подтянуть свои отставшие отрасли. На сегодняшний день тенденция России – это лучше развивать свою экономику, чтобы никакие санкции извне не смогли повлиять на нее.

Список литературы:

1. Claude Lachaux, La guerre économique: un concept ambigu, “Problèmes Economiques”, 14 1992, pp. 28 - 31.

2. Головин, Ар.А. Теоретическое обоснование формирования экономической самодостаточности России / Ар.А. Головин // Фундаментальные исследования. – 2015. – No 11. – ч. 1. – С. 127 - 132.

3. Головин, А.А. Оценка факторов, формирующих внутреннюю экономическую безопасность предприятий АПК региона / А.А. Головин, М.А. Пархомчук, Ар.А. Головин // Вестник АПК Верхневолжья. – 2017. – No 2. – С. 59 - 65.

© Солдатова А.С., Гладийчук Д.О., Барабаш М.А. 2018 г.

Солдатова А.С.

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

Гладийчук Д.О.

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

Барабаш М.А.

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

СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ЭЛЕКТРОННЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

На сегодняшний день банки предлагают своим клиентам различные электронные услуги. Для многих банков развитие электронных услуг стало не просто актуальным нововведением, а стратегическим направлением деятельности. Растут активы банков, объем привлеченных вкладов, капитализация банковской системы. Развитие технических средств и технологий, интернета, мобильной связи открывает все большие перспективы для развития электронного банковского обслуживания. Электронные банковские услуги - это новый технологический способ производства банковских продуктов, удовлетворяющих потребности клиентов с помощью электронных банковских технологий. [1]

Сегодня можно осуществлять регулярные платежи по кредитам; оплачивать коммунальные услуги, налоги, штрафы; перечислять деньги со своего счета на другой; пополнять депозиты; производить блокировку / разблокировку карточки; оформлять заявку на получение кредита, ипотеки; получать уведомление о приходных, расходных операциях и многое другое. Данные услуги осуществляются через смартфоны, компьютеры с доступом в интернет. Такой вид услуг выгоден обеим сторонам этого процесса, ведь нет необходимости ходить в банк, стоять в очереди, иногда это оборачивается целой проблемой. [2]

Электронные платежи в банке – это специализированный комплекс программных продуктов, который обеспечивает оперативные транзакции между контрагентами, либо денежные переводы от потребителей на счета поставщиков услуг и товаров. Для осуществления этих операций необходимо Интернет - соединение, наличие программы и электронного счета или кошелька. Электронные услуги банков делятся на три уровня: автоматические расчетные палаты; «розничные» электронные услуги; оптовые электронные услуги.

По статистике Центрального банка Российской Федерации количество счетов с дистанционным доступом, открытых в кредитных организациях на 01.01.2018 составляет 216592,5 тыс.ед., из них с доступом через сеть интернет порядка 194989,2 тыс.ед. Если рассматривать платежные поручения, поступившие в кредитные организации через интернет, то за 2017 год они составляют 1254,9 млн.ед. из общего количества 1510,5 млн. ед. Это обусловлено тем, что электронные услуги банка набирают популярность благодаря удобному и оперативному управлению своими деньгами, быстрым платежам, размещению вкладов, круглосуточному доступу к счетам, наличию банкоматов и пластиковых кредитных карт. Количество платежных банковских карт на 01.01.2018 – 271005 тыс.ед., в том числе кредитные карты - 31692 тыс.ед., расчетные карты - 239313 тыс.ед. [3]

На территории РФ количество электронных терминалов, которые установлены в организациях торговли (услуг), удаленного доступа составляет 2207546 ед. Электронный терминал предназначен для обработки транзакций при финансовых расчетах с использованием пластиковых карточек с магнитной полосой и смарт - карт.

Сбербанк возглавил рейтинг банков, которым россияне доверяют больше всего. Сбербанк является наиболее узнаваемым брендом среди кредитных организаций (исследовательский холдинг «Ромир»). Второе по популярности место занимает «Яндекс.Деньги» - 35 % , а на третьем месте сервис WebMoney - 30 % . Чаще всего к электронным платежам прибегают, чтобы оплатить сотовую связь (77 %) и покупки в интернете (60 %). Также эксперты фиксируют рост мобильных платежей. Товары и услуги с мобильных оплачивают 74 % россиян, из электронных кошельков — 38 % , через интернет - банк — 61 % .

Аналитики прогнозируют, что к 2020 году объем рынка электронной коммерции в России составит уже более \$ 62 млрд. Динамика роста в сфере онлайн - торговли связана с постоянным увеличением количества пользователей Интернета. Услуга “мобильный банк”, позволяет иметь оперативный доступ к информации по банковскому счету с помощью мобильного телефона; система Интернет - банкинг, позволяет достаточно активно расширять спектр банковских услуг, предоставляемых им своим клиентам.

Наряду с популяризацией электронных банковских услуг, происходит рост мошенничества. Системы дистанционного банковского обслуживания (ДБО) стали излюбленным местом атак для различного рода мошенников, которые используют уязвимости в системах аутентификации, применяемых в системах ДБО.

Таким образом, бурное развитие технических средств и технологий, интернет, мобильная связь открывает большие перспективы для развития электронного банковского обслуживания. К тому же в условиях развития банковской системы страны, а так же финансовой и технической грамотности населения, спрос на электронные банковские услуги неуклонно будет расти.

Список литературы:

1. Банковское дело / Под ред. О.И. Лаврушина. М: Финансы и статистика, 2011. С 454.
2. Грачева Е. В. Электронные банковские услуги // Мировая экономика и международные отношения. 2012. №11. С. 22 - 29.
3. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] - <http://www.gks.ru>.

© Солдатова А.С., Гладкийчук Д.О., Барабаш М.А. 2018 г.

Гладкий А. А.,
магистр 2 - го года обучения,
факультета Экономика, сервис и предпринимательство,
ИСОиП (филиала) ДГТУ в г. Шахты,
г. Шахты Российская Федерация

Баракаев Д.И.,
магистр 2 - го года обучения,
факультета Экономика, сервис и предпринимательство,
ИСОиП (филиала) ДГТУ в г. Шахты,
г. Шахты Российская Федерация

СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация

В статье рассмотрены основные положения социальной эффективности управления организацией: актуальность темы исследования, понятие и признаки.

Ключевые слова

Управление персоналом, социальная эффективность

В современной научной литературе управление персоналом, эффективность данного управления, эффективность использования как имеющегося кадрового, так и кадрового потенциала и т.п. в большинстве рассматривается с экономической точки зрения. Однако, если проанализировать труды как отечественных, так и зарубежных ученых и практиков, в се чаще поднимаются вопросы социальной эффективности управления персоналом

организации. При управлении таким ключевым ресурсом организации как персонал наибольшую значимость приобретает социальный эффект. По нашему мнению, получение положительного экономического эффекта при управлении организацией невозможно без обеспечения социального эффекта от управления кадрами предприятия. Таким образом, успешность осуществления хозяйственной деятельности находится в прямой зависимости от социальной эффективности управления персоналом организации. Все вышесказанное обусловило актуальность выбранной темы исследования.

В настоящее время еще не существует единых подходов в решении выбранной темы выбранного нами исследования. В представленной работе мы сделаем попытку обобщения основных теоретических и методологических положений в социальной эффективности управления персоналом – движущим ресурсом деятельности каждой организации.

Известно, что успех выполнения поставленных целей и задач организации зависит от квалификации сотрудников, занимающихся их реализацией. Но на первый план выходят отдача, энтузиазм, творческий подход персонала при осуществлении своих трудовых обязанностей. Руководству организации необходимо учитывать то, что не только экономические мотивы могут стимулировать работников, иногда на первый план выходят психологические и социальные. В данном случае можно проследить причинно - следственную связь, а именно – чем в полной мере цели организации удовлетворяют социальные потребности, желания и интересы работников, тем больше данная организация получит экономическую отдачу от их трудовой деятельности.

Система управления персоналом призвана воздействовать на трудовой потенциал, с целью изменения его параметров в нужном для организации направлении. Поэтому уровень социальной эффективности зависит от форм и методов работы не только с коллективом, но и с каждым работником в отдельности [1].

В процессе оценки социальной эффективности управления персоналом могут быть использованы следующие показатели: психологическая обстановка в коллективе, качество условий выполнения трудовых функций, стимулирование работников к здоровому образу жизни, организация трудовых процессов и т.д.

Отдельные авторы выделяют условия труда, как основного показателя воздействующего на уровень социальной эффективности управления персоналом. В данном случае следует учитывать такие показатели как: режим работы сотрудников, наличие случаев травматизма на производстве, выполнение условий безопасности труда, соответствие рабочего места сотрудников требованиям безопасности труда. Также немало важную роль выполняют подразделения непроизводственной сферы (которые были обязательной частью каждого крупного производства в период плановой экономики). К ним относят столовые, дома отдыха, медицинские учреждения и т.д.

Зачастую приоритетом при выборе рабочего места работника является наличие социальной инфраструктуры, например детские сады, ясли, школы, транспортное сообщение и т.д.

Таким образом, социальная эффективность управления персоналом организации – это, во - первых степень использования кадрового потенциала для успешного достижения тактических и стратегических целей хозяйствующего объекта. Во - вторых, реализация потребностей каждого сотрудника как личности, а именно создание благоприятных психологических условий в коллективе сотрудников, непрерывное повышение

квалификации в определенном профессиональном направлении деятельности, привлечение персонала к общественно - социальной деятельности предприятия.

Список использованной литературы

1. Ольхова Л.А. Оценка социальной эффективности управления персоналом организации / Л.А. Ольхова, Ю.Е. Кочетова // Экономическая наука сегодня: теория и практика: материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 24 март 2017 г.) / редкол.: Б.К. Мейманов [и др.] – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – С. 135 - 138.

© Гладкий А.А., Бекмурзаев Д.И., 2018

Голуб Е.А.

студентка магистратуры 3 - го курса,

Смоленский филиал

Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Научный руководитель: Т.П. Карпова

д.э.н., профессор

г. Смоленск, РФ

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА В ЛОГИСТИЧЕСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

В рассматриваемой статье раскрыты особенности и аргументирована важность реализации системы контроллинга в логистических организациях. Проклассифицированы виды и признаки логистической системы. В качестве доказательства приведена практика применения контроллинга в логистической системе.

Ключевые слова:

Логистика, контроллинг, закупка, склад, сбыт, транспорт.

В настоящее время важнейшим направлением развития системы управления любой организации является применение системы контроллинга. В своей работе М.А.Мирошниченко, О.К. Дуплякина пишут: «Главная задача контроллинга в логистических системах состоит в реализации оперативного контроля за экономичностью и наилучшим прохождением процессов складирования и транспортирования материальных и передачи нематериальных ресурсов организации» [1, с.11].

По мнению В.И. Сергеева, П.А. Соломатина: «Современный логистический контроллинг это управленческий функционал, охватывающий организацию, координацию и управление материальными и информационными потоками по всей цепи создания добавленной стоимости – начиная с управления поставщиками, организации снабжения, запуска материалов в производство, продолжая эффективной организацией производственных операций, и заканчивая сбытом и послепродажным обслуживанием» [2].

Роль контроллинга логистических систем состоит в выработке у управленцев эффективных навыков управления по достижению намеченных целей в данной сфере в современных условиях. Т.Ю. Теплякова считает: «Контроллинг – это функционально обособленное направление экономической работы предприятия, связанное с реализацией финансово - экономической комментирующей функции в менеджменте для принятия оперативных и стратегических управленческих целей» [3, с.12].

По мнению И.Д. Афанасенко, В.В. Борисова: «Контроллинг рассматривается также как целостная концепция экономического управления предприятием, ориентированная на выявление всех шансов и рисков предприятия как внешнего, так и внутреннего характера, связанных с извлечением прибыли» [4, с.95]. В настоящее время по всему миру широко используется понятие «логистика», которая бывает нескольких видов (рис. 1).

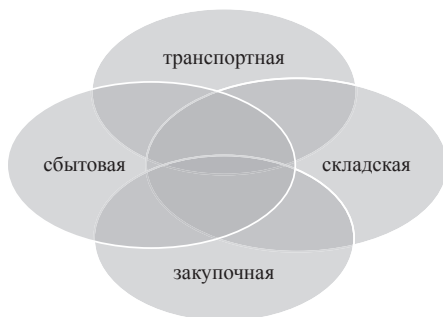


Рисунок 1. Виды логистики

Примером логистической системы служит таможенно - логистическая компания Альфа Транс, основанная в 1997 году и успешно функционирующая в настоящее время. Альфа Транс является представителем Торгово - промышленной палаты России, таможенным брокером, имеющим лицензию. Компания имеет за своими плечами большой опыт работы в сфере оказания услуг оформления таможенных товаров, а также предлагает предоставление полного цикла комплексных логистических услуг: транспорт, таможенное оформление (экспорт и импорт), а также ветконтроль и фитосанитарный контроль (рис. 2).



Рисунок 2. Логистические услуги полного цикла

Работники этой таможенно - логистической компании – это квалифицированные сотрудники, которые разрабатывают маршруты доставки товаров из любого точки мира и решают возникающие проблемы клиентов склада.

Услуги, предоставляемые компанией «Альфа Транс» изображены на рис. 3. Для того, чтобы комплекс был удобным для оформления акцизных товаров и товаров общей компетенции, прибываемых на территорию РФ из стран Азии и Европы, на территории терминала работают:

- Акцизный таможенный пост Центральной акцизной таможни;
- Стабнинский таможенный пост Смоленской таможни;
- отделения фитосанитарного и ветконтроля;
- филиал АКБ «ИнтрастБанк» в городе Смоленске.

Акцизный терминал компании «Альфа Транс» оказывает услуги по таможенному оформлению: коммерческого транспорта; техники, применяемой в сельском хозяйстве; материалов смазочного назначения; драгоценные металлы и камни; табачная продукция и табак; алкогольная продукция; косметика и парфюмерия, а также иные товары.



Рисунок 3. Перечень услуг компании «Альфа Транс»

Рассматриваемая таможенно - логистическая компания производит таможенное оформление товаров, которые подлежат фитосанитарному и ветконтролю:

- надзор за документами, а также консультирование по оформлению товаров, подлежащих ветеринарному и фитосанитарному контролю;
- предоставление разрешительной документации, выпускаемой Россельхознадзором для таможенного оформления, а также передача этих документов водителю для перевозки до места выгрузки товара на территории Российской Федерации, а также по территории Таможенного Союза;
- предоставление интересов организации при осуществлении ветеринарных и фитосанитарных досмотров;

- выпуск рассматриваемых товаров «день - в - день», в том числе в выходные и праздничные дни.

Важным элементом работы «Альфа Транс» является предоставление услуг по таможенному оформлению и выдаче ПТС на автомобили, ввозимые физическими лицами на территорию РФ для личного пользования.

Непосредственно оказание логистических услуг по оформлению таможенных документов производит отдельное подразделение организации, в функции которого входят:

- предоставление информации о прибытии загруженного транспортного средства на территорию СВХ и убытии посредством автоматической отправки уведомлений на указанные клиентами адреса электронной почты;
- отправка сопровождающих документов транспортных средств на указанные адреса;
- представление интересов организации при осуществлении таможенных досмотров и осмотров при выгрузке - погрузке товаров на СВХ;
- передача документов водителю для перевозки до места выгрузки товара на территории РФ, а также по территории Таможенного Союза.

Вне зависимости от масштаба и характера деятельности предприятия логистическая система обладает некоторыми характерными признаками, представленными на рис. 4.

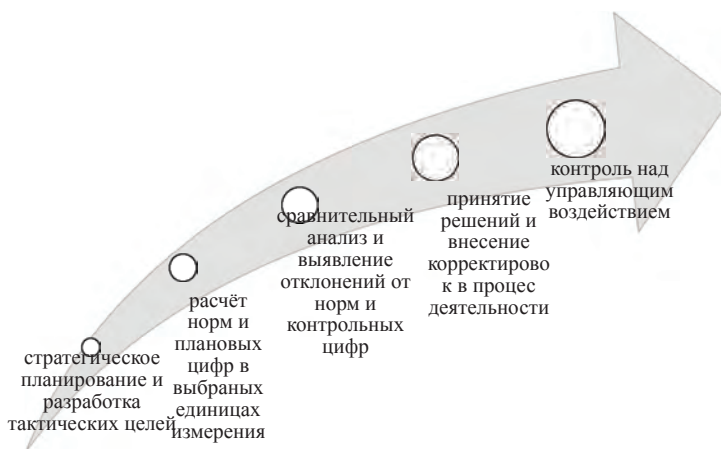


Рисунок 4. Признаки логистической системы

Эффективность процедур достижения цели и стимулирование работников определяют функции контроллинга в логистике. Взаимодействие процедур представлено на рисунке 5 [5, с.81]. На входе система управления в зависимости от её уровней имеет конкретную цель. Однако не всегда поставленные первоначальные цели, в процессе их реализации, являются успешными. Для оценки деятельности необходим выбор критериев, которые диктуют единицу измерения результатов деятельности.

Примером может служить ситуация, когда работнику дали задание освоить новый вид услуги. Соответственно его заинтересованность состоит в том, чтобы оказываемая услуга производилась на высоком уровне, имела отличное качество. Однако, бухгалтер

организации преследует цель снижения издержек, а экономисты – эффективность. В данной ситуации каждый участник преследует свою цель и каждый со своей точки зрения прав. В результате имеется столкновение разных критериев, как - то возникают противоречия участников оказания услуг высокого качества и более низкой цены.

Также важным этапом системы управления является информация о промежуточных итогах по каналам обратной связи.



Рисунок 5. Контроллинг в логистической системе

Здесь необходимо контролировать объём и промежуток получения информации. После этого следует этап, на котором происходит сравнение полученных промежуточных результатов с ранее предусмотренными нормами и параметрами. Опытный менеджер вручную или автоматизировано быстро установит отклонения фактических результатов от заданных параметров. От этого во многом зависит степень регулирующего воздействия на процесс управления. Наряду с этим влияние устройства мотивации работников может уменьшаться или усиливаться, дополняться или исключаться корректирующие звенья или применяться различная сила власти. Основные положения концепции контроллинга в логистике представлены на рис. 6.

- Принцип системного подхода на микро - и макроуровне
- Учет затрат логистики на протяжении всей логистической системы
- Стремление к освоению современных условий труда
- Укрепление позиций на рынке и повышение уровня предоставляемого сервиса
- Высокая адаптивность в условиях неопределённости
- Отказ от применения универсального оборудования
- Решения принимаются на основе экономических компромиссов

Рисунок 6. Концепции контроллинга в логистике

Итак, концепция логистики – это совокупность взглядов на оптимизацию процесса хозяйственной деятельности организации посредством рационализации управления

материальными потоками. Таким образом, контроллинг в логистике – это комплекс процедур, таких как планирование, управление и контроль в области складирования, транспортирования ресурсов внутри организации и за её пределами. Наличие логистических систем помогает экономить время для решения полного комплекса вопросов по транспорту, логистике, а также таможенной очистке грузов, которые поступают на территорию России.

Список использованной литературы.

1. Мирошниченко М.А., Дуплякина О.К. Применение контроллинга в логистических системах организации // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. №108
2. Голичева Н.Д., Гусарова О.М., Земляк С.В., Карпова Т.П., Карпова В.В., Михальченков Н.В., Киященко Л.Т., Синяева И.М., Попова В.В., Шеломенцева М.В., Катровский А.П., Лапшова О.А., Сивакова С.Ю., Кондрашов В.М., Ганичева Е.В., Винокурова О.А., и др. Актуальные вопросы экономики и управления в условиях модернизации современной России: в 3 т. Смоленск, 2016, том выпуск 3
3. Карпова Т.П., Карпова В.В. Принципы построения и прогнозные возможности расчетно - платежного баланса // Вестник Финансового университета. 2015. № 1 (85). С. 37 - 53.
4. Карпова Т.П., Верецук И.И. Взаимосвязь управленческих технологий и содержания управленческого учета. В сборнике: Научные труды Международной научно - практической конференции ученых МАДИ (ГТУ), РГАУ - МСХА, ЛНАУ 2012. С. 53 - 56.
5. Современные тенденции развития бухгалтерского учета и экономического анализа. Теория и практика / Под редакцией М. А. Вахрушиной, Карповой Т.П., Сидоровой М.И., Карповой В.В. Москва, 2009.

© Е.А. Голуб, 2018

Григорьева Е.А.

магистрант 3 курса

Воронежский филиал ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

г. Воронеж, РФ

Григорьев О.А.

доцент ВГПУ,

г. Воронеж, РФ

САМОЗАНЯТЫЕ ГРАЖДАНЕ КАК СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются подходы к определению понятия «самозанятые» граждане

Ключевые слова

«самозанятые», налогообложение

В настоящее время проблема самозанятых граждан стала одной из самых обсуждаемых среди ученых, политиков и огромного количества граждан РФ.

В ходе анализа, проведенного чиновниками, было, что в РФ существует категория граждан, которые официально не работают, при этом не являются безработными и не имеют статуса индивидуального предпринимателя. Соответственно делается вывод, что данная категория людей зарабатывают на жизнь самостоятельно. Как следствие такого положения, они не афишируют свою деятельность перед государственными органами и не платят страховые взносы и налоги.

Если изучить историю затронутого вопроса, то можно говорить, что первой идее легализации самозанятых граждан громко озвучила председатель Совета Федерации В. Матвиенко. Так в 2016 году она заявила, что складывается парадоксальная и несправедливая ситуация, когда регионы платят взносы в различные социальные фонды за официально неработающих граждан, которые скрывают свои доходы, а при этом самозанятые россияне ничего за них ничего не платят, пользуются социальными благами. Далее В. Матвиенко констатировала, что нет работающего механизма вывода самозанятых из теневой экономики.

Обращение к изучаемому вопросу показывает, что настоящее время не только определен не только механизма налогообложения самозанятых, но и нет четкого понимания и определения данной категории.

Так председатель Комитета Совета Федерации по бюджету и финансовым рынкам С. Рябухин указывал что практических шагов в вопросе легализации самозанятых недостаточно, а сам: термин «самозанятые» лишь совсем недавно был закреплён в Гражданском кодексе. При этом он напомнил, что вопрос налогообложения самозанятых долгое время вызывал споры между ФОМС Минтрудом, Минфином, Соцстрахом и Пенсионным фондом. Соответственно правовой статус «свободных работников» С. Рябухин предложил закрепить, в первую очередь, в законах о медицинском и пенсионном обеспечении.

В процессе изучения выявлено, что в законодательстве не закреплено точного определения «самозанятый» гражданин. Так в полном списке профессий на 2018 год такой вид деятельности отсутствует.

В различных комментариях чиновников по данному вопросу прослеживается такое определение: самозанятые, это граждане (предприниматели), которые зарабатывают самостоятельно, и при этом не привлекают в помощь себе наемных работников. Особо подчеркивается, что самозанятые граждане не должны иметь статуса ИП. Но при этом они имеют право оказывать разнообразные услуги и реализовывать товары как другим физическим лицам, так и организациям.

В. Мишустин предложил, как он обозначил, «рабочий вариант», определения понятия «самозанятые». В его определении «самозанятые» являются физическими лицами, которые не используют наемных работников и самостоятельно реализующими как физическим, так и юридическим лицам услуги, товары, работы или имущественные права без государственной регистрации в качестве предпринимателя.

Обращение к официальному сайту ПФР показало наличие своего определения «самозанятые». Данная категория определяется как «индивидуальные предприниматели, главы и члены крестьянских (фермерских) хозяйств, адвокаты, арбитражные управляющие,

нотариусы, занимающиеся частной практикой, и иные лица, занимающиеся частной практикой, и не являющиеся индивидуальными предпринимателями».

Организация, которая имеет непосредственное отношение к изучаемому вопросу, а такой является федеральная налоговая служба (ФНС), дает таким гражданам следующее определение: «физические лица, не являющиеся индивидуальными предпринимателями и оказывающие без привлечения наемных работников услуги физическому лицу для личных, домашних и (или) иных подобных нужд». При этом можно заметить, что понятие «самозанятые» в Налоговом кодексе отсутствует, а приведенное выше определение приводится на сайте ФНС.

Также определено, что ФНС уже утвердила форму уведомления для постановки самозанятых на учет. Исходя из этого в настоящее время это определение является наиболее официальным. Поэтому уточним, что в целях налогового учета к самозанятым гражданам относятся следующие лица:

- Лично оказывающие услуги физическим лицам для личных и домашних нужд;
- Не зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей;
- Получающие доход самостоятельно, т.е. вне трудовых отношений;
- Не использующие наемный труд.

Очередным этапом решения затронутой проблемы стал внесенный в сентябре в Госдуму рядом депутатов во главе с руководителем комитета по бюджету А. Макаровым законопроект № 551845 - 7 «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)», который был уже в конце октября утверждён в первом чтении. Изучение данного документа позволяет уточнить определение «самозанятые» граждане. Так в пояснительной записке законопроекта сообщается, что новым режимом налогообложения смогут воспользоваться физические лица, получающие доходы от деятельности при осуществлении которой они не имеют работодателя и не привлекают наемных работников по трудовым договорам. Далее в тексте мы видим уточнение, что «самозанятые» при осуществлении не должны иметь годового дохода более, чем 2 400 000 рублей в год, то есть не более 200 000 рублей в месяц.

Особо уточняется перечень граждан, которые ни коем образом не могут попасть под категорию самозанятых. К ним, согласно законопроекту отнесены лица:

- осуществляющие реализацию или подакцизных товаров, или товаров, которые подлежат обязательной маркировке средствами идентификации в соответствии с законодательством РФ;
- занимающиеся добычей и (или) реализацией полезных ископаемых;
- осуществляющие перепродажу товаров, имущественных прав, за исключением продажи имущества, использовавшегося ими для личных, домашних и (или) иных подобных нужд;
- имеющие работников, с которыми они состоят в трудовых отношениях;
- осуществляющие предпринимательскую деятельность в интересах другого лица на основе договоров поручения, договоров комиссии либо агентских договоров, за

исключением лиц, оказывающих услуги по доставке товаров и приему (передаче) платежей за указанные товары (работы, услуги) в интересах других лиц;

– применяющие иные режимы налогообложения, предусмотренные частью первой НК РФ, или осуществляющие предпринимательскую деятельность, доходы от которой облагаются налогом на доходы физических лиц, за исключением случаев применения иных режимов налогообложения и исчисления налога на доходы физических лиц с доходов от предпринимательской деятельности до перехода на указанный специальный налоговый режим.

Таким образом, можно констатировать, что затронутый вопрос находится в стадии становления уже есть первые четкие очертания по спорным вопросам данного понятия.

Список использованной литературы

1. Госдума приняла законопроект об учете самозанятых граждан в налоговых органах. – Режим доступа: <http://rosinformburo.ru/2018/05/24/госдума-приняла-законопроект-об-учет/>

2. Законопроект № 551845 - 7 «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=176045#012353796146774054>. – Дата обращения: 27.10.2018.

3. Налог на самозанятых запущен в действие. – Режим доступа: <http://rosinformburo.ru/2018/06/28/налог-на-самозанятых-запущен-в-действ/> (дата обращения: 26.06.2018).

4. Налоги для самозанятых граждан в 2018 году – что нужно знать? – Режим доступа: <https://www.9111.ru/post/t356626-nalogi-dlya-samozanyatih-grazhdan-v-2018-godu-chto-nuzhno-znat/> (дата обращения: 26.08.2018).

© Григорьева Е.А., Григорьев О.А., 2018

Ефимова - Стадник О.П., к.э.н., доцент
факультет коммерции и туристической индустрии БГЭУ,
г. Минск, Республика Беларусь

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ УСЛУГ ПРИДОРОЖНОГО СЕРВИСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация

В статье рассматривается состояние и направления развития услуг придорожного сервиса в Республике Беларусь, дана оценка количественных и качественных изменений инфраструктуры придорожного сервиса, выявлены факторы, способствующие развитию придорожного сервиса в Республике Беларусь, а также представлены направления развития этого сектора сферы услуг в Республике Беларусь. Проблемы развития и повышения конкурентоспособности придорожного сервиса имеют особые стратегические значения для

республики, учитывая геополитические преимущества рынка, а также интеграцию в рамках единого экономического пространства.

Ключевые слова

Придорожный сервис, услуги, инфраструктура придорожного сервиса, объекты придорожного сервиса, конкурентоспособность.

Придорожный сервис - комплексное многогранное понятие, включающее функционирование объектов торговли, питания, услуги отдыха, содержание автотранспорта и другие.

Существует множество предпосылок и факторов, способствующих развитию придорожного сервиса в Республике Беларусь. К главным из них относятся: создание нормативно - правовой базы, выгодное геополитическое положение Республики Беларусь, развитие сети автодорог, автомобилизация населения, развитие международных транспортных коридоров, проходящих через территорию нашей страны, наличие налоговых льгот и преференций для объектов придорожного сервиса, рекреационный потенциал, развитие международного и внутреннего туризма, комплексность развития регионов, трудовой потенциал, наличие экосистем и особо охраняемых природных территорий, памятников архитектуры, истории, искусства, археологии и др.

История развития придорожного сервиса на территории Беларуси имеет значительный временной период, и может быть подразделена на четыре этапа:

первый этап (VI - XI вв.) – зарождение придорожного сервиса;

второй этап (XII - XVI вв.) – развитие объектов питания (корчма, ямские дворы, яма);

третий этап (XVII - XIX вв.) – развитие почтовых дорог и дорожного постоа;

четвёртый этап (XX - XXI вв.) – массовое развитие объектов придорожного сервиса [3, с.25].

Развитие придорожного сервиса, высокий уровень качества придорожных услуг, будут способствовать увеличению налоговых поступлений от этой сферы деятельности, позволят увеличить число рабочих мест, обеспечат инвестиционную привлекательность объектов, будут способствовать увеличению транзитного потока через Беларусь, позволят увеличить туристические потоки и долю доходов от туризма в ВВП страны, что является актуальным для Республики Беларусь.

Республика Беларусь обладает значительной инфраструктурой придорожного сервиса. На 1 января 2016 г. в Республике Беларусь действовал 1631 объект придорожного сервиса. Инфраструктура придорожного сервиса представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Объекты придорожного сервиса в Республике Беларусь за 2011 - 2016 гг.

Объект	Количество на начало года		Уд. вес. %		Темп роста, 2016 г. к 2011 г., %
	2011 г.	2016 г.	2011 г.	2016 г.	
Гостиницы и аналогичные средства размещения	43	64	3,0	3,9	148,8
Станции технического обслуживания	182	47	12,8	2,9	25,8
АЗС	396	485	27,9	29,7	122,5

Моечные пункты	47	30	3,3	1,8	63,8
Торговые объекты	309	449	21,8	27,5	145,3
Объекты общественного питания	441	556	31,1	34,1	126,0
ВСЕГО	1418	1631	100,0	100,0	115,0

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1,с.4,3,с.28].

Формирование объектов придорожного сервиса в целом за рассматриваемый период имеет тенденцию роста. Их число за 2011 - 2016 гг. увеличилось на 213 единиц или на 15,0 % . Однако, по видам оказываемых услуг развитие объектов придорожного сервиса происходит неравномерно. За анализируемый период число гостиниц увеличилось на 21 ед. или на 48,8 % , АЗС – на 89 ед. или на 22,5 % , торговых объектов на –140 ед. или на 45,3 % , объектов общественного питания – на 115 ед. или на 26,0 % .

В то же время произошло уменьшение числа СТО на 135 ед., моечных пунктов – на 17 ед., следовательно, можно сделать вывод, что за анализируемый период наиболее высокими темпами увеличивалось число гостиниц и торговых объектов.

Если рассматривать структуру объектов придорожного сервиса, то можно сделать вывод, что в общем числе объектов преобладает доля объектов общественного питания. В 2011 г. она составила 31,1 % , а в 2016 г. возросла на 3,0 п.п. и составила 34,1 % . На втором месте АЗС, их доля в 2011 г. составила 27,9 % , т.е. возросла на 1,8 п.п. Самый низкий удельный вес в структуре объектов придорожного сервиса занимают моечные пункты и СТО. Доля СТО значительно сократилась за рассматриваемый период с 12,8 % до 2,9 % или на 9,9 п.п. Доля моечных пунктов уменьшилась с 3,3 % до 1,8 % или на 1,5 п.п.

На начало 2016 г. наибольшее число объектов придорожного сервиса находилось в Минской области. Из 449 торговых объектов 137 или 30,5 % , из 485 автозаправочных станций 132 или 27,2 % , из 556 объектов общественного питания 173 или 31,1 % , из 47 СТО 11 или 23,4 % из 30 моечных пунктов 5 или 16,7 % были расположены в Минской области (таблица 2).

В таблице 3 представлен товарооборот объектов придорожного сервиса и его темпы роста в сопоставимых ценах.

Таблица 2 – Объекты придорожного сервиса по регионам Республике Беларусь на 1 января 2016 г. (количество)

Объекты	Республика Беларусь	Области						
		Брестская	Витебская	Гомельская	Гроднен - ская	г.Минск	Минская	Могилев - ская
Розничные торговые объекты	449	68	41	76	79	1	137	47

Автозаправочные станции	485	95	64	75	65	1	132	53
Объекты общественного питания	556	78	88	81	78	-	173	58
Гостиницы	64	13	13	4	9	-	17	8
Станции технического обслуживания	47	6	6	11	6	-	11	7
Моечные пункты	30	7	1	5	4	-	8	5

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1, с.4].

Таблица 3 – Розничный товарооборот объектов придорожного сервиса в Республике Беларусь (с учетом дееноминации)

Регионы	2014 г.		2015 г.		2015 г. в % к 2014 г. (в сопоставимых ценах)
	млн р.	уд.вес, %	млн р.	уд. вес, %	
Республика Беларусь	1000,3	100,0	969,9	100,0	83,9
Брестская область	165,1	16,5	154,7	10,0	80,9
Витебская область	121,7	12,2	105,2	10,8	74,5
Гомельская область	114,0	11,4	109,0	11,2	82,6
Гродненская область	169,5	16,9	138,4	14,3	70,6
г.Минск	2,3	0,2	2,6	0,3	97,0
Минская область	343,9	34,4	381,5	39,3	96,4
Могилевская область	83,8	8,4	78,4	8,1	80,6

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1, с.4].

Из данных таблицы видно, что наибольший объем товарооборота объектов придорожного сервиса за 2014 - 2015 гг. был в Минской области, соответственно 343,9 млн. р. в 2014 г. и 381,5 млн. р. в 2015 г., на втором месте находятся Гродненская и Брестская области. Минская область в 2014 г. по товарообороту объектов придорожного сервиса занимала 34,4 % , а в 2015 г. –39,3 % доли рынка, что свидетельствует о динамичном развитии придорожного сервиса в этом регионе. Следует отметить, что только одна область – Минская – обеспечила повышение доли товарооборота объектов придорожного сервиса

на 4,9 п.п., а остальные области допустили снижение этого показателя: Брестская область – на 0,5 п.п., Витебская – на 1,4 п.п., Гомельская – на 0,2 п.п., Гродненская – на 2,6 п.п., Могилевская – на 0,3 п.п.

Однако следует отметить, что по Республике Беларусь и по регионам отсутствует динамика роста товарооборота в сопоставимых ценах. В целом по Республике Беларусь товарооборот объектов придорожного сервиса в 2015 г. по сравнению с 2014 г. снизился на 16,1 % . Самые высокие темпы снижения наблюдаются по Гомельской области (29,4 %), Могилевской (19,5 %), Брестской (19,1 %), Витебской (25,5 %). Минская область допустила самый низкий темп снижения товарооборота – 3,6 % .

На основе данных таблицы 4 можно сделать вывод, что в общем объеме товарооборота придорожного сервиса преобладает доля государственной собственности. В 2014г. она составляла 60,0 % , а в 2015 г. – 58,1 % , т.е. снизилась на 1,9 п.п. Доля частной собственности (включая иностранную) в 2014г. составила 40 % , а в 2015 г. она повысилась на 1,9 п.п. и составила 41,9 % . Доля иностранной формы собственности в 2014 г. составила 24,5 % , а в 2015 г. она повысилась на 2,9 п.п. и составила 27,4 % .

Если рассматривать структуру торговых объектов (АЗС, магазины, объекты общественного питания) по их подчиненности, то 46 % принадлежит концерну «Белнефтехим», 14,1 % – Белкоопсоюзу, 39,9 % – другим организациям. Среди торговых объектов 48,4 % магазинов принадлежит концерну «Белнефтехим», 16,2 % – Белкоопсоюзу, 35,4 % – другим организациям.

Таблица 4 – Розничный товарооборот объектов придорожного сервиса в Республике Беларусь по формам собственности

Формы собственности	2015 г. млн р.	В % к итогу	
		2014 г.	2015 г.
Всего	969,9	100	100
в том числе по формам собственности:			
Государственная	563,1	60,0	58,1
в том числе:			
республиканская	563,1	60,0	58,1
Частная	140,4	15,5	14,5
Иностранная	266,4	24,5	27,4

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1, с.7].

Объекты придорожного сервиса (гостиницы, СТО, моечные пункты) оказывают платные услуги (таблица 5).

Таблица 5 – Объем платных услуг, оказанных через объекты придорожного сервиса, по Республике Беларусь (с учетом деноминации)

Регионы	2014 г.,	2015 г.,	2015 г. в % к 2014 г.
	тыс. р.	тыс. р.	(в сопоставимых ценах)
Республика Беларусь	13437,4	17596,1	115,4
области и г.Минск			
Брестская	1456,4	1845,3	111,6
Витебская	513,7	528,4	90,6

Гомельская	1560,3	1501,1	84,8
Гродненская	925,8	752,4	71,6
г.Минск	0,1	0,7	В 6,2р
Минская	8402,1	12312,8	129,1
Могилевская	579,0	655,4	99,7

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1, с.5].

Из данных таблицы видно, что объем платных услуг больше всего в Минской области. Доля платных услуг Минской области составила в 2014 г. 62,7 % , а в 2015 г. – 68,6 % , т.е. повысилась на 5,9 п.п. Положительной тенденцией является увеличение объема платных услуг объектами придорожного сервиса в сопоставимых ценах. В целом по республике эти услуги возросли на 15,4 % , а по Минской области – на 29,1 % . Следует отметить, что еще только в Брестской области имеются сопоставимые темпы роста платных услуг (111,6 %) . Все другие области имеют снижение объемов платных услуг в сопоставимых ценах. В Гродненской области снижение составило 28,4 % , Витебской – 9,4 % , Гомельской – 15,2 % , Могилевской – 0,3 % . Изучим объем платных услуг по объектам придорожного сервиса (гостиницы, мотели, кемпинги, моечные пункты, станции технического обслуживания) (таблица 6).

Таблица 6 – Объем платных услуг, оказанных через объекты придорожного сервиса, по видам объектов по Республике Беларусь (с учетом деноминации)

Регионы	Тыс.р.		2015 г. в % к 2014 г. (в фактических ценах)
	2014 г.	2015 г.	
1	2	3	4
Гостиницы			
Республика Беларусь	6323,8	6340,7	100,3
области			
Брестская	559,0	801,4	143,4
Витебская	130,9	129,6	99,0
Гомельская	344,8	337,5	97,9
Гродненская	291,0	253,0	86,9
Минская	4751,2	4576,7	96,3
Могилевская	246,9	242,5	98,2
Моечные пункты			
Республика Беларусь	1396,7	1384,4	99,1
области			
Брестская	482,0	590,6	122,5
Витебская	8,2	7,9	96,3
Гомельская	210,6	217,6	103,3

Гродненская	160,4	89,4	55,7
Минская	503,7	457,9	90,9
Могилевская	31,8	21,0	66,0
Мотели, кемпинги			
Республика Беларусь	1,4	114,6	В 81,9р
области			
Брестская	-	30,5	-
Витебская	0,6	2,4	В 4р
Гомельская	0,8	-	-
Могилевская	-	81,7	-
Станции технического обслуживания			
Республика Беларусь	3868,5	7914,0	204,6
области			
Брестская	231,3	104,5	45,2
Витебская	140,8	144,9	102,9
Гомельская	910,4	884,3	97,1
Гродненская	218,4	193,4	88,6
Минская	2199,2	6417,8	291,8
Могилевская	168,4	169,1	100,4

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1, с.6].

Следует отметить, что Минская область является лидером по оказанию платных услуг объектами придорожного сервиса. Доля выручки гостиниц Минской области составляет в 2015 г. 76,2 % от общего объема выручки гостиниц придорожного сервиса республики. Доля платных услуг моечных пунктов Минской области в 2015 г. составила 33,3 %, доля платных услуг СТО составила 81,0 % .

Таким образом, можно сделать вывод, что в Республике Беларусь происходит развитие объектов придорожного сервиса. Значительная часть этих объектов принадлежит концерну «Белнефтехим». Среди видов объектов придорожного сервиса свыше 34 % занимают объекты общественного питания. Лидером по развитию придорожного сервиса является Минская область.

Одним из направлений дальнейшей интеграции в рамках Единого экономического пространства (ЕЭП) России, Беларуси и Казахстана является развитие транспортной инфраструктур и одного из её элементов – придорожного сервиса. В рамках этого процесса основными факторами повышения конкурентоспособности придорожного сервиса в ЕЭП являются: частно - государственное партнерство, межгосударственное сотрудничество, геоинформационные технологии и др. [2, с.48].

Кроме того, приоритетами развития придорожного сервиса в Беларуси являются: совершенствование нормативно - правовой базы; государственная поддержка малого

бизнеса; разработка эффективного механизма привлечения инвестиций; повышение качества услуг; привлечение в сферу природорожного сервиса иностранных компаний, использование их опыта и стандартов обслуживания; упрощение процедуры выделения земельных участков для объектов придорожного сервиса; информирование о существующей в стране инфраструктуре придорожного сервиса; внедрение новых концепций услуг придорожного сервиса; изучение проблем придорожного сервиса организациями государственной власти, министерствами и ведомствами в чью компетенцию входит развитие транспортных магистралей и оказание услуг участникам дорожного движения.

Список использованной литературы:

1. О работе объектов придорожного сервиса Республики Беларусь: [статистический бюллетень] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь – Минск, 2017. – 14с.

2. Подобед Н.А. Совершенствование сбытовой деятельности с использованием современных информационных технологий / Н.А. Подобед, П.В. Шмидт // сборник статей X Международной научно - практической конференции «Инновационные научные исследования: теория, методология, практика». – Пенза: ИП Гуляев Г.Ю, 2017. С. 47 - 52.

3. Придорожный сервис в Республике Беларусь: состояние и направления развития: монография / Н.В. Лацкевич [и др.]. – Гомель: учреждение образования «Белорусский торгово - экономический университет потребительской кооперации», 2015. – 168с.

© Ефимова - Стадник О.П., 2018

Жумабаева М.Д.,

к.э.н., доцент Университета «нархоз»,
г.Алматы, РК

Каримбаева Г.Ж.,

к.э.н., доцент Университета «Астана»,
г.Астана, РК

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Аннотация. Расходы на образование представляют собой интегральный показатель социального развития. В этом аспекте значительная роль отводится механизму финансирования системы образования и финансовому менеджменту образовательных учреждений. В статье рассмотрены модели финансирования образовательных учреждений. Показана преимущества нормативного подхода финансирование государственных учреждений образования.

Ключевые слова: образование, финансирование, модели финансирования, нормативный подход

Программе развития образования в Республике Казахстан заложен качественно новый подход к образованию в республике. «Новое национальное видение: к 2020 году Казахстан – образованная страна, умная экономика и высококвалифицированная рабочая сила. Развитие образования должно стать платформой, на которую будет опираться будущее экономическое, политическое и социально - культурное процветание страны» [1].

Последние годы сфера образования Казахстана испытывает радикальные изменения. Происходящие реформы затрагивают как академические, так и финансово - экономические компоненты системы.

Тенденции мировой практики демонстрируют качественное и структурное обновление экономики вследствие модернизации и создания высококачественной системы образования. В то же время, эффективность социальной сферы, в том числе и система образования и ее качественный уровень, зависят от финансового обеспечения. Без достаточных финансовых вливаний в развитие образования и науки не представляется возможным достичь высоких стандартов образования, которые в свою очередь являются фактором развития конкурентоспособности экономики.

Всемирным экономическим форумом совместно с исследовательскими институтами - партнёрами ежегодно, начиная с 2004 года, проводится глобальное исследование социально - экономических процессов различных стран мира. Конечным результатом проведенного исследования является детерминирование конкурентоспособности страновых экономик и присвоение рейтинга на основе двух индексов: глобальной конкурентоспособности и конкурентоспособности бизнеса.

На сегодняшний день, ежегодно публикуемый Всемирным экономическим форумом, рейтинг конкурентоспособности завоевал мировое признание международных рейтингов и представляет собой общепризнанный эффективный инструмент внешней независимой и объективной оценки всестороннего развития государства.

Казахстан участвует в рейтинге конкурентоспособности с 2006 года. Участие Казахстана в рейтинге конкурентоспособности расширяет возможности улучшения экономического развития, стимулирует к улучшению макроэкономических показателей, снижению уровня препятствий на пути экономического прогресса и сокращению разрыва между странами ОЭСР и Казахстаном.

Эффект положительного влияния результатов исследования заключается в использовании представленных в отчете сравнительных с другими странами данными, анализ которых информирует пользователей о достигнутых результатах, указывает на проблемные индикаторы и сигнализирует о наличии рисков в той или иной исследованной группе показателей.

Методика рейтинговой оценки построена на многофакторном исследовании 114 разноплановых показателей и факторов, оказывающих влияние на экономическое, политическое, социальное развитие государства.

Источники информации для анализа представляют собой совокупность общедоступных статистических, экономических показателей и данные глобального опроса представителей бизнес - структур. Охваченные показатели в итоге объединяются в укрупненные 12 групп показателей.

Динамика показателей Казахстана по всем 12 индикаторам за последние три года представлены на следующей диаграмме (рисунок 1).

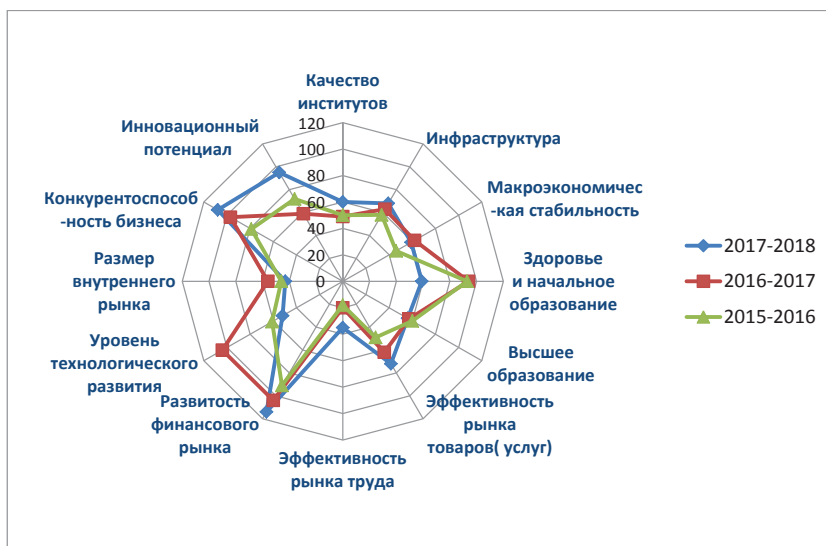


Рисунок 1 – Индекс конкурентоспособности Республики Казахстан по данным отчета ВЭФ за 2016 - 2018 годы.

Примечание: источник [2].

Обхват в количественном выражении(стран) варьируется ежегодно в пределах 135 - 150. Так, в 2017 году Казахстан (таблица 1) в рейтинге глобальной конкурентоспособности, представленным Всемирным экономическим форумом занял 57 место среди 137 стран. Показатель индекса конкурентоспособности РК снизился относительно 2016 года (тогда Казахстан занимал 53 место) с 4,41 до 4,35.

Как свидетельствует данные диаграммы и таблицы, показатели индикаторов Казахстана, в том числе и данные по сфере образования, в среднем статичны и занимают диапазон ниже среднего значения. Если сопоставить динамику последних лет с оценкой более раннего периода – 2010,2011 года, когда рейтинг конкурентоспособности составлял 67 и 72 места соответственно, то конечно положительные изменения с разрывом в 20 пунктов довольно существенные, но стоит подчеркнуть, что гораздо значителен разрыв со странами - лидерами.

Таблица 1 - Показатели рейтинга Казахстана и индикатора «Высшее образование и профессиональная подготовка» согласно отчетов ВЭФ за период 2013 - 2018гг.

Период	охват стран	рейтинг	Рейтинг индикатора «высшее образование и профессиональная подготовка»
2013 - 2014	148	50	54
2014 - 2015	144	50	62
2015 - 2016	140	42	60

2016 - 2017	138	53	57
2017 - 2018	137	57	56
Примечание: источник 2			

С целью сокращения значительного разрыва необходимо создание такой модели образования, которая способна обеспечить не только конкурентоспособное, высококачественное образование, но и создать платформу для плавного перехода к экономике знаний, обеспечивающей форсированное продвижение Казахстана в группу 50 - ти стран, являющихся наиболее конкурентоспособными в мировом сообществе.

В развитии любого государства приоритетными и стратегическими направлениями всегда были и остаются социальные сферы – услуги в сфере медицины, образования и науки. Участие государства в развитии науки и образования и степень внимания к данным отраслям измеряется объемами инвестиций в образование в структуре республиканского бюджета. Расходы на образование представляют собой интегральный показатель социального развития.

В этом аспекте значительная роль отводится механизму финансирования системы образования и финансовому менеджменту образовательных учреждений. Поскольку эффективность применения методов и инструментария управления финансами вузов в конечном итоге сказывается на доступности и качестве образования. При этом важно учитывать, что последовательность и результативность поставленных целей напрямую зависит от соответствующих источников финансирования, адекватности не только их сочетания между собой, но и расходам на которые они предусмотрены.

Анализ республиканского бюджета в части объемов, выделяемых на образование, в частности на высшее и послевузовское образование, демонстрирует невысокие значения. Так, если в целом расходы на образование составляют 3,7 % ВВП, то на долю высшего образования приходится лишь 0,4 % [3]. Для сравнения, к примеру, бюджет России по направлению «Образование» составляет последние два года 3,5 % ВВП, что демонстрирует снижение на 0,7 единиц относительно докризисного периода 2013 - 2014 годов, когда расходы на образование составляли 4,2 % ВВП, т.е. инфляционная составляющая оказывает заметное негативное влияние. Здесь также важно отметить, что расходы экономически развитых стран мира на образование варьируются в пределах 6 - 8 % ВВП.

Рост затрат на составляющие себестоимости образовательных услуг (коммунальные, материальные затраты) при ограниченных возможностях финансирования (стоимость выделяемого бюджетом гранта остается на сегодняшний день неизменной с 2011 года) заставляет менеджмент учреждений образования искать пути рационализации (оптимизации) расходования ресурсов. Важнейшая проблема современного образования состоит в том, чтобы определить, как можно ограничить расходы, не снижая качества предоставляемых услуг.

Известно, что использование бюджетных средств в качестве основного источника финансирования системы высшего образования, характерно для всех стран постсоветского пространства в период становления их суверенитета, так как основным заказчиком на тот период являлось государство. Далее после череды реформ, методы и формы финансирования претерпели изменения, приобретая новую форму финансового механизма, который характерен для субъектов экономики, финансируемых из различных источников

на различных этапах их развития. Казахстанские вузы не стали исключением. Модернизация системы высшего образования привела к изменению модели ее финансирования. Произошел переход от строго бюджетного к многоканальному финансированию.

В мировой практике применяются две исторически сложившихся модели финансирования высшего образования:

Первая модель – финансирование осуществляется государством, непосредственно самим вузам, посредством выделения трансфертов. Также в данном процессе участвуют бизнес структуры, участвуя в совместной исследовательской деятельности, используя инвестиционные субсидии, имея налоговые вычеты, а также спонсорская помощь.

Вторая модель – финансирование через субъект образования, т.е. обучающегося. В данном случае, вузы получают средства, путем оплаты за обучение студентов, при этом контрагентами выступают и государство, и бизнес структуры, и спонсоры, и сами вузы. Во многих странах обе модели используются одновременно, финансирование осуществляется параллельно как объекта, так и субъекта системы высшего образования.

Таким образом, финансовая база учреждения системы высшего образования основана на двух крупных направлениях финансирования:

- бюджетное;
- внебюджетное.

Это в свою очередь определяет финансовый механизм и методы управления финансами образовательных учреждений и имеет существенные отличия от организационно - правовой формы Вуза. Так, к примеру, в структуре доходов национальных государственных Вузов в среднем 70 - 80 % трансферты, финансируемые из республиканских и местных бюджетов, а в частных ВУЗах картина зеркально противоположная – лишь 10 - 18 % доходов по источникам финансирования составляют бюджетные трансферты включая гранты (рисунок 2).

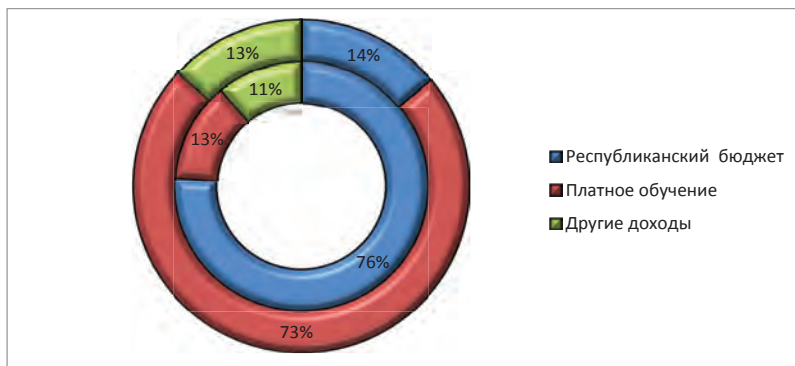


Рис 2. Структура доходов государственных (внутренний круг) и частных (внешний круг) ВУЗов в 2017 году.

Примечание: составлено автором по источнику [4]

Бюджетное финансирование основано на применении механизма выделения средств на финансирование бюджетной программы «Высшее образование», включающей статьи для реализации государственного образовательного заказа так и статьи конкретных

направлений развития системы высшего образования (таблица 1). Причем государственный образовательный заказ предполагает не финансирование вузов как таковых, а персонализированное финансирование получателей образовательной услуги – студентов. Используя механизм Государственных грантов, финансирование осуществляется через потребителей их услуг: бюджетные средства приходят в вуз вместе со студентом.

Как свидетельствуют данные диаграммы на рисунке 2 и данные таблицы 1, частным Вузам государством выделяется из бюджета только три позиции бюджетной классификации: государственный образовательный заказ (грант), стипендия и льготы (на проезд) и академическая мобильность студентов и ППС. Все остальные статьи бюджетной классификации «Высшее образование» недоступны для частных ВУЗов и покрываются только за счет собственных средств организаций образования.

Таблица 1 – Статьи бюджетной классификации Республиканского бюджета бюджетной программы «Высшее образование»

Статьи бюджетной классификации	Нац. ВУЗы	Нац. Вед. ВУЗы	Гос. ВУЗы	Гос. Вед. ВУЗы	АОО Назарбаев Университет	Частные ВУЗы
1	2	3	4	5	6	7
Финансирование расходов на реализацию государственного образовательного заказа	+	+	+	+	+	+
Оказание социальной поддержки обучающихся (стипендии, льготы)	+	+	+	+	+	+
Финансирование академической мобильности обучающихся и ППС	+	+	+	+	+	+
Привлечение зарубежных ППС на педагогические специальности	+		+		+	
Финансирование расходов по межправительственным соглашениям в рамках образовательной деятельности	+	+	+	+		
Финансирование расходов АОО «Назарбаев Университет»					+	
Методологическое обеспечение в сфере ВПО (экспертиза, перевод и издание зарубежной литературы)	+	+	+	+	+	
Финансирование расходов на материально-техническое обеспечение вузов	+	+	+	+		

Финансирование расходов на строительство и реконструкция объектов ВО	+	+	+	+		
Финансирование расходов связанных с повышением квалификации руководителей вузов, на базе АОО «Назарбаев Университет»	+	+	+	+		
Финансирование расходов на проведение внешней оценки качества образования	+	+	+	+		
Финансирование прочих расходов.	+	+	+	+		
Примечание – составлено автором на основе источника[4]						

Такой разрыв в политике финансирования образования в итоге предопределил существующие различные подходы в финансовом управлении организаций образования государственного и частного секторов. Национальные и государственные ВУЗы, имея львиную долю из средств республиканского бюджета, в политике финансового управления, руководствуются сметным подходом планирования.

Смета расходов для государственного вуза является основным документом, в котором отражены объемы, целевое направление и распределение бюджетных средств.

Государственным высшим учебным заведениям утверждаются расчетные сметы расходов, согласно выделенным спецификам бюджетной классификации, в которых согласованы основные суммы затрат вузов. Данная процедура является жестко регламентированной по вопросу планирования и использования бюджетных расходов, с использованием утвержденных норм и нормативов.

Процедура планирования расходов на обучение одного обучающегося, прописана в «Методических рекомендациях по планированию расходов на подготовку кадров с высшим и послевузовским образованием и расчету расходов на обучение одного обучающегося» [5].

Данные рекомендации являются основным документом, регламентирующим применение действующих норм и нормативов (таблица), при планировании расходов вузов на подготовку одного специалиста и содержат нормативы и следующие основные статьи затрат, которые несет Вуз в процессе обучения:

Таблица 2– Планирование расходов на подготовку одного специалиста

Наименование	Норматив	База расчета
Соотношение ППС к обучающимся	8 / 1	соотношение
Почасовой фонд	7 % от	ФОТ ППС
Горячая вода	2,1 куб.м	На 1 - го обучающегося
Холодная вода	7,7 куб.м	На 1 - го обучающегося

Электроэнергия	14 квт / час	1 кв.м. площади
Тепловая энергия	0,339 г / кал	1 кв.м. площади
Приобретение библиотечного фонда	5 МРП	На 1 - го обучающегося приведенного контингента
Приобретение оборудования,	10 МРП	На 1 - го обучающегося приведенного контингента
Обслуживание оргтехники	5 МРП	На 1 - го обучающегося приведенного контингента
Примечание: составлено автором по источнику [5]		

Таким образом, при определении форм и методов финансирования системы высшего образования, для государственных вузов ключевым остается нормативный метод финансирования. Для негосударственных вузов методы финансирования имеют характер смешанного финансирования, основанного на комбинации затратного метода с обязательным использованием компонентов нормативного метода.

Список использованных источников:

1. Государственная программа развития образования на 2011 - 2020 годы. / egov.kz
2. Официальный сайт Всемирного экономического форума: www.weforum.org
3. Информационно - аналитический портал. / www.respublika - kaz.info / news / finance /
4. Аналитические и отчетные данные Министерства образования и науки РК \ \ http: // edu.gov.kz
5. Приказ и.о. Министра образования и науки Республики Казахстан. Об утверждении Методических рекомендаций по планированию расходов на подготовку кадров с высшим и послевузовским образованием и расчету расходов на обучение одного обучающегося: утв. 10 августа 2009 года, № 381 [Электрон.ресурс] // URL: https: // online.zakon.kz

© Жумабаева М.Д., Каримбаева Г.Ж., 2018

Новиков А.И.

канд. эк. наук, доцент
ИСОиП (ф) ДГТУ
г. Шахты, РФ

Зенцова Н.Ю.

студент магистратуры 3 курса ИСОиП (ф) ДГТУ
г. Шахты, РФ

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Аннотация: Инвестиционная деятельность является важным фактором социально - экономического развития, как страны, так и ее регионов. От эффективности действующего законодательства и правильного использования его адресатами, зависит уровень

инвестиционной активности в экономике, влияющий на развитие благосостояния общества. В статье рассматривается вопрос регулирования инвестиционной деятельности в России на законодательном уровне. Сделан акцент на основные законы, представляющих основной пласт для целостной системы инвестиционного права на федеральном и региональном уровнях.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиционное законодательство, правовое регулирование, закон, нормы, меры стимулирования.

Законодательное регулирование инвестиционной деятельности осуществляется на различных уровнях государственного управления. Корпус законодательства регулирующего инвестиционную деятельность представляет собой систему взаимосвязанных норм налогового, финансового и бюджетного права. Основная цель создания целостной систем инвестиционного законодательства – создание условий, гарантирующих инвесторам стабильность условий инвестиционной деятельности.

Изучением правового регулирования инвестиционной деятельности занимается комплексная отрасль права. Инвестиционное право включает в себя нормы конституционного, гражданского, административного, финансового и других отраслей права. Для создания целостной системы инвестиционного права был принят Федеральный закон от 25.02.1999 №39 - ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [5] и Федеральный закон от 09.07.1999 №160 - ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» [6].

В рассматриваемых законах содержатся нормы, определяющие понятия инвестиционной деятельности, правового режима иностранных инвестиций, обозначается круг субъектов деятельности, предоставляются гарантии инвестиций, доходов и прибыли получаемой от инвестиционной деятельности.

Правовой режим инвестиций, осуществляемых посредством фондов осуществляется Федеральным законом от 29.11.2001 №156 - ФЗ «Об инвестиционных фондах» [7].

Однако, на федеральном уровне возможно определение только самых общих положений, без учета региональной специфики. В.Ф. Лапо, проведя анализ федерального и областного законодательства пришла к выводу, что именно в региональном законодательстве сосредоточен основной объем инструментов по стимулированию инвестиционной деятельности. В то же время стабильность и прозрачность законодательства регулирующего правовой режим иностранных инвестиций и статус инвесторов называется исследователями одним из основных условий развития инвестирования [1]. Распоряжение Правительства РФ от 31.01.2017 №147 - р «Об утверждении целевых моделей упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности субъектов РФ» [4] направлен на систематизацию разработки и реализации региональных «дорожных карт» на основе лучших практик.

Действующий в Ростовской области областной закон принят в первоначальной редакции 10 сентября 2004 года [2]. В областной закон регулярно вносятся поправки. В качестве мер стимулирования в рассматриваемом законе

предусмотрено в числе прочего субсидирование процентных ставок по кредитам, созданию и подключению к действующей инфраструктуре, налоговые льготы и т.д.

Для учета региональной специфики поддержка осуществляется путем организации конкурсного отбора инвестиционных проектов. В законодательстве отсутствуют конкретные направления инвестирования и отдельно закреплена свобода выбора направлений инвестиционной деятельности.

Понятное и стабильное законодательство в области инвестиционной деятельности является неперенным условием улучшения инвестиционного климата [8]. Однако законодательство должно своевременно реагировать на экономические изменения в жизни страны и региона. Анализ законодательства Ростовской области не выявил региональной специфики, регуляция инвестиций осуществляется путем одобрения или неодобрения проектов со стороны органов власти.

Список использованной литературы

1. Лапо В.Ф. О подходе к анализу межрегионального сходства мер поддержки инвестиционной деятельности в законодательстве регионов // Статистика и Экономика. – 2017. – № 3. – С. 48 - 60.

2. Областной закон от 01 октября 2004 № 151 - ЗС «Об инвестициях в Ростовской области» (с изм. от 28 декабря 2017) // Официальный портал Правительства Ростовской области [электронный ресурс] <http://www.donland.ru> (дата обращения 23.10.18)

3. Полиэтов И.В. Государственное регулирование инвестиционной деятельности субъекта РФ // В сборнике: Научные исследования: векторы развития Сборник материалов Международной научно - практической конференции. Главный редактор О.Н. Широков. – 2017. – С. 192 - 195.

4. Распоряжение Правительства РФ от 31 января 2017 г. № 147 - р Об утверждении целевых моделей упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности субъектов РФ и составов рабочих групп по мониторингу их внедрения (с изменениями и дополнениями) // СПС Гарант [электронный ресурс] <http://base.garant.ru> (дата обращения 23.10.18)

5. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39 - ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (ред. от 26.07.2017) // Собрание законодательства РФ. – 01.03.1999. – № 9. – ст. 1096.

6. Федеральный закон от 09.07.1999 № 160 - ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (ред. от 31.05.2018) // Собрание законодательства РФ. – 12.07.1999. – № 28. – ст. 3493.

7. Федеральный закон от 29.11.2001 № 156 - ФЗ «Об инвестиционных фондах» (ред. от 31.12.2017) // Собрание законодательства РФ. – 03.12.2001. – № 49. – ст. 4562.

8. Черкесова Э.Ю., Савчишкина Е.П. Методические подходы к оценке управленческого потенциала как эффективного инструмента компетентного менеджмента // Вестник Южно - Российского государственного технического

Иванова О.П.,
д.э.н., профессор
институт экономики и управления
КемГУ,
г. Кемерово, Российская Федерация

МЕХАНИЗМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В КЛАСТЕРЫ НА ТОСЭР МОНОГОРОДОВ

Аннотация

Статья посвящена определению направлений совершенствования механизма инвестирования кластеров на ТОСЭР моногородов РФ. Выявлены факторы, стимулирующие зарождение и развитие кластерных инициатив на ТОСЭР моногородов. Обоснованы предложения по корректировке законодательства в сфере поддержки кластеров, ТОСЭР моногородов, совершенствованию стратегического планирования и организационного обеспечения функционирования механизма инвестирования.

Ключевые слова: инвестирование, моногород, кластерные инициативы, кластер, территория опережающего социально - экономического развития (ТОСЭР)

Обеспечение диверсификации экономики и решение социально - экономических проблем российских моногородов возможно при функционировании эффективного механизма привлечения инвестиций на такие территории, в том числе в инфраструктурные проекты. Одна из мер поддержки моногородов - получение статуса ТОСЭР. В РФ более 60 ТОСЭР в моногородах и других муниципальных образованиях, включая организованные промышленные зоны. Исследования показывают, что существуют проблемы привлечения инвесторов на ТОСЭР моногородов. Зачастую не получают одобрения проекты, связанные с переносом производства с другой территории. Проекты, нацеленные на расширение производства на той же базе, с модернизацией производства и внедрением новых технологий, не всегда имеют шанс на реализацию. Длительность процедуры получения статуса резидента ТОСЭР моногорода составляет более 12 недель. Препятствуют привлечению резидентов имеющиеся инфраструктурные ограничения на ТОСЭР моногородов. Развивающаяся в РФ с 2008 г. кластерная политика включает много мер, способствующих развитию кластерных инициатив, в том числе есть практика разработки программ создания кластеров в моногородах. Например, поддерживаются в рамках программы Минэкономразвития по поддержке малого и среднего предпринимательства машиностроительный кластер Республики Татарстан в моногороде Набережные Челны. Тем не менее, проблемы привлечения инвесторов, резидентов на ТОСЭР моногорода, участников в кластеры, проблемы инвестирования инфраструктурных проектов для

развития кластерных инициатив на ТОСЭР моногородов, все еще в полной мере не решены. На практике востребован поиск решений, способных совершенствовать механизм привлечения инвестиций в моногорода, на ТОСЭР моногородов, в том числе для успешного преобразования кластерных инициатив в действующие и развивающиеся кластеры.

Кластер – объединение фирм в целях сотрудничества, кооперация на основе участия в системах создания стоимости; концентрация фирм, ведущая к синергетическому эффекту из-за их географической близости и взаимозависимости [1]. Кластерная инициатива – проект, формируемый и реализуемый усилиями бизнеса, властей и научных организаций для сотрудничества в целях обеспечения конкурентоспособности кластера [2]. Кластеры укрепляют потенциал территории для создания рабочих мест и улучшения качества жизни, стимулируют региональное экономическое развитие за счет вклада частного сектора, научных организаций и местной общественности в управление экономической, политической и социальной сферами территории [3]. Перспективы совместного использования кластерного подхода и механизма ТОСЭР для диверсификации экономики моногородов определяются тем, что важным становятся не структурные преобразования, а создание новых индустрий в результате выстраивания дополнительных цепочек создания стоимости и реструктуризации старых [4]. Кластерные инициативы в российских регионах возникают и на территориях, имеющих особый статус (в наукоградах, ЗАТО, особых экономических зонах), формируются они преимущественно методом сверху [5]. Развитие кластеров увеличивает потребность в привлечении финансирования. Sölvell с соавторами [6] указывают на то, что кластерные инициативы получают преимущественно государственное финансирование, а зрелые кластеры привлекают разнообразные источники.

Факторы, создающие условия для зарождения кластерных инициатив на ТОСЭР моногородов: развитие транспортной, энергетической, инженерной, жилищной и социальной инфраструктуры; производственный потенциал, в том числе, уровень развития производственной кооперации участников кластера; высокая концентрация участников – компаний, работающих в профильной деятельности и реализующих смежные и поддерживающие виды деятельности; высокая доля малых и средних предприятий в составе кластера; научно – технологический и образовательный потенциал города; притягательность городской среды для квалифицированных кадров, условия для инновационного предпринимательства; наличие внутренней конкуренции между участниками кластера; возможность и стремление к структурным изменениям, основанию новых индустрий путем построения дополнительных цепочек создания стоимости за счет привлечения новых участников; наличие сетей, кооперации в индустрии и науке, совместных проектных групп; качество управления; сбалансированный состав коллегиальных органов управления кластером; стратегия развития кластера как согласованное видение будущего всеми его участниками; открытость кластера, включая обеспечение обратной связи с инвесторами, субъектами инновационной инфраструктуры.

Обеспечить развитие кластерных инициатив на ТОСЭР моногородов может эффективный механизм их инвестирования, а также финансирования инфраструктурных проектов. Необходимость совершенствования инвестиционного механизма обусловлена проблемами функционирования инвестиционного механизма в РФ, в том числе разработки

и реализации государственных программ РФ, федеральных целевых программ, федеральной адресной инвестиционной программы, инфраструктурных, инвестиционных и других масштабных проектов, фрагментарным характером инфраструктурного развития в РФ [7]; рисками существующих инструментов инвестирования на ТОСЭР моногородов; рисками инвестирования в кластеры, в том числе и на ТОСЭР моногородов.

Предлагаются следующие направления совершенствования механизма инвестирования кластеров, в том числе, инфраструктурных проектов для развития кластерных инициатив на ТОСЭР моногородов:

1. создание стабильных и прозрачных условий государственного финансирования, обеспечение ответственности принимающих решения об инвестировании;

2. повышение качества разработки стратегического планирования программ создания ТОСЭР в моногородах, учет не только рисков, но и разработка антирисковых мер в данных документах;

3. создание эффективно функционирующего совета кластера в моногороде, функциями которого должны стать общественная экспертиза решений органов власти, обсуждение принимаемых решений на уровне города, кластера, ТОСЭР, мониторинг использования мер государственной поддержки резидентами и нерезидентами территории;

4. коррективы в процедуру рассмотрения инвестиционных проектов, сокращение срока процедуры получения статуса резидента ТОСЭР;

5. привлечение инвестиций для финансирования проектов кластеров и развития кластерных инициатив за счет эмиссии муниципальных облигаций и проектов муниципально - частного партнерства.

Статья подготовлена при поддержке РФФИ в рамках проекта «Разработка методики формирования и развития внутрирегиональных (муниципальных) кластеров на территории опережающего социально - экономического развития моногорода» № 17 - 02 - 00453 - ОГН (руководитель - Иванова О.П.).

Список использованной литературы

1. Rosenfeld S.A. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development // European Planning Studies. 1997. Nr. 5. P. 3 - 23.

2. Sölvell Ö., Ketels C. and Lindqvist G. The Cluster Initiative Greenbook, Ivory Tower AB, Stockholm. 2003. 94 p. [Электронный ресурс] [Электронный ресурс]. URL: <https://www.hhs.se/contentassets/f51b706e1d644e9fa6c4d232abd09e63/greenbooksep03.pdf> (дата обращения: 20.08.2018).

3. Anbumozhi, Thangavelu, Visvanathan, 2013 Anbumozhi V., Thangavelu S.M., Visvanathan Ch. Eco - industrial clusters. A prototype training manual. Tokyo: Asian Development Bank Institute, 2013. 145 p. [Электронный ресурс]. URL: <https://think-asia.org/bitstream/handle/11540/173/2013.12.31.book.eco.industrial.clusters.pdf?sequence=1> (дата обращения: 12.06.2018).

4. Куценко Е. С. Пилотные инновационные территориальные кластеры России: модель устойчивого развития // Форсайт. 2015. Т.9. № 1. С.32 - 55.

5. Смородинская Н.В. Глобализированная экономика: от иерархий к сетевому укладу. М.: ИЭ РАН, 2015. 344 с.

6. Sölvell Ö., Ketels C. and Lindqvist G. The Cluster Initiative Greenbook, Ivory Tower AB, Stockholm. 2003. 94 p. [Электронный ресурс] [Электронный ресурс]. URL: <https://www.hhs.se/contentassets/f51b706e1d644e9fa6c4d232abd09e63/greenbooksep03.pdf> (дата обращения: 23.08.2018).

7. Тихомиров Б., Френкель А. О единой социально - экономической политике и стратегическом планировании // Экономическая политика. 2017. №4. Т. 12. С.82 - 117.

© Иванова О.П., 2018

Ивашенко А.С.

Студент 4 курса РГЭУ (РИНХ)

г. Ростов - на - Дону, РФ

Кужукина Ю.С.

Студент 4 курса РГЭУ (РИНХ)

г. Ростов - на - Дону, РФ

ПРОИСХОЖДЕНИЕ ТЕРМИНА «ОТМЫВАНИЕ ДЕНЕГ»

«Если оставить в стороне психопатов и людей, которые нарушают закон из «любви к искусству», большинство преступников идут на это ради денег» Джеффри Робинсон.

Понятие «отмывание денег» звучит достаточно интересно, если попробовать воспринять его буквально. Так почему же столь опасное явления для официальных глобальных экономик называется именно «отмывание денег»?

Одной из версий возникновения данного термина является теория «грязных» денег. Почему возникает необходимость в отмывании денег? В подавляющем большинстве случаев потому, что деятельность, приносящая доход, является нечестной, нелегальной, криминальной. Это обман, торговля наркотиками, оружием, мошенничество, коррупция и т.п. Деньги, добытые такими путями, называются «грязными», а процесс введения таких денег в официальную экономику – очищением или «отмыванием денег».

Но более распространенной является следующая теория. В США в период 1920 - 1933 годов был введен так называемый «сухой закон», то есть национальный запрет на продажу, производство и транспортировку алкоголя. Как раз на время запрета и пришлось активная деятельность американского гангстера Аль Капоне. Он был в числе чикагской мафии, которая получала баснословные доходы от нелегальной торговли, в основном спиртным, но также и из других источников. Но столкнулся с трудностями в использовании денег, полученных нечестным путем, из-за пристального внимания к нему полиции. Справился с этими трудностями мафиози потрясающе (учитывая новизну проблемы и уровень воспитания и образования Аль Капоне) – открыл широкую сеть пачечных с чрезвычайно низкими ценами. Настоящее количество посетителей проследить было весьма трудно, поэтому доходы можно было объявлять практически любыми. По ассоциации с прачечными процесс превращения нелегальных денег в легальные и был назван money laundering, т. е. «стиркой» или «отмыванием».

В конечном счете, для Аль Капоне все закончилось 11 годами тюремного заключения, но его деятельность пробудила интерес мафии к официальной очистке доходов. Следующей яркой фигурой по нашей теме становится Мейер Лански, который придал явлению легализации (отмыванию) денежных средств, добытых незаконным путем, транснациональный характер. Он считал (причем весьма обосновано), что обвинение по неуплате налогов может быть предъявлено только в том случае, если налоговые органы обнаружат соответствующие денежные средства. И тогда, воспользовавшись Банковским Актом Швейцарии от 1934 года, вводящим понятие банковской тайны, Мейер Лански вооружился одним из швейцарских банков. Тем не менее, не только правоохранительным и налоговым органам было сложно проследить в швейцарском банке денежные средства, но и самому М. Лански проблематично было ими распоряжаться. Вследствие этого, денежные средства снова необходимо было доставить на территорию США, для чего их заблаговременно необходимо было «отмыть».

В 1937 году М. Лански приобрел франшизу на несколько игровых столов в казино. И воспользовавшись существовавшим на Кубе в 1930 - 1950 - х годах коррумпированным режимом, М. Лански смог подготовить и создать транснациональную организованную преступную группировку.

В США деньги попадали как легальная прибыль из зарубежных инвестиций, то есть уже «отмытые», из Гаваны и Швейцарии, в которых происходило объединение игорных денег и нелегальных, «грязных» денег, попавших из Флориды.

Однако сам Мейер Лански не использовал термин «отмывание». Этот термин официально впервые нашел применение в британской газете «The Guardian» в 1973 году. А связана статья данной газеты была с Уотергейтским скандалом и именем президента Ричарда Никсона. Комитет по переизбранию президента США отправил в Мексику 200 тысяч долларов США в качестве пожертвований, затем эти денежные средства вернулись через фирму в Майами и расходовались в предвыборной кампании. То есть, во второй половине XX века зарождается само понятие «легализации» (отмывания) доходов, полученных преступным путем.

В юридической практике термин «отмывание денег» впервые был применен в 1982 году в деле «США против 4 255 625,39 доллара». В рамках этого дела было установлено, что принадлежащая нескольким колумбийцам американская компания Sonal проводила через свой счет в банке Capital Bank (Майами, США) деньги, полученные от торговли наркотиками. Наркотогровцы вывозили из США в Колумбию грязные доллары и меняли их в специальной обменной компании, принадлежавшей некоему Карлосу Молине, на колумбийские песо (в Колумбии происхождение денег никого не волновало). После этого доллары в наличном виде возвращались в США, где помещались на счет относительно солидной фирмы (которая якобы их честно заработала). В дальнейшем Молина получал чеки на разные суммы, подписанные руководителями этой фирмы, и оплачивал ими свои расходы (в т. ч. покупку песо для дальнейших трансакций с наркомафией). Через счет фирмы прошло более 200 млн долларов, но американские власти смогли отследить лишь немногим больше 4 млн.

Так что же сейчас вкладывается в понятие «отмывание денег»? Согласно ст. 3 Федерального закона от 07.08.2001 N 115 - ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма"

доходы, полученные преступным путем - это денежные средства или иное имущество, полученные в результате совершения преступления; а легализация (отмывание) доходов, полученных преступным путем - это придание правомерного вида владению, пользованию или распоряжению денежными средствами или иным имуществом, полученными в результате совершения преступления.

К сожалению, Россия занимает одно из высоких мест среди стран мира по объему отмываемых денег. Только за 2016 год, согласно оценке главы ЦБ Эльвиры Набиуллиной сумма нелегально выведенных из России средств составила 190 млрд руб. Тем не менее, этот показатель в 2,6 раза меньше чем за 2015 год.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 07.08.2001 N 115 - ФЗ (ред. от 23.04.2018) "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" (в последней редакции) / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32834/.

2. 3. Серые схемы в 2016 году в цифрах [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.rbc.ru/finances/09/03/2017/58bdb70f9a79475177f01bc2>

© Иващенко А.С., Кужукина Ю.С. 2018

Касумова П.А.

Студентка 4 курса 1 гр. факультета «Бухучет и аудит»

Научный руководитель **Ибрагимова А.Х.**

к.э.н., доцент кафедры «Бухучет - 1»

ГАОУ ВО ДГУНХ

г. Махачкала, Российская Федерация

УСЛОВИЯ СОЗДАНИЯ И УЧЕТ РЕЗЕРВА ПОД ОБЕСЦЕНЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ

***Аннотация.** Статья посвящена изучению сущности резерва под обесценение финансовых вложений. В статье рассматривается комплекс вопросов, касающихся теоретических основ и предпосылок создания резерва под обесценение финансовых вложений, а также отражения его в учете и отчетности.*

***Ключевые слова:** обесценение, финансовые вложения, учетная стоимость, расчетная стоимость, резерв под обесценение.*

Исходя из положений п. 6 ПБУ 19 / 02 [1] обесценением финансовых вложений признается устойчивое существенное снижения стоимости финансовых вложений, по которым не определяется их текущая рыночная стоимость, она ниже величины экономических выгод, которые компания рассчитывает получить от этих финансовых вложений в обычных условиях ее деятельности (рисунк 1)

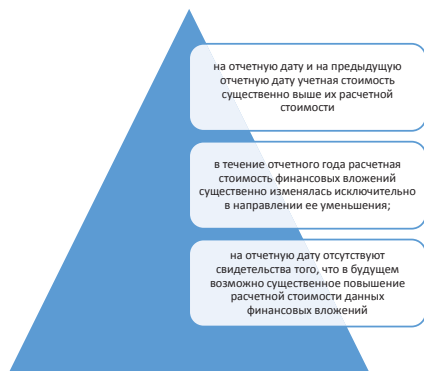


Рисунок 1 – Признаки обесценения финансовых вложений

Ю.А. Бабаев отмечает, что понятие обесценения финансовых вложений применяется к финансовым вложениям, по которым не определяется текущая рыночная стоимость и которые отражаются в бухгалтерском учете и отчетности по первоначальной стоимости [2].

У организации - эмитента, может произойти обесценение финансовых вложений в следующих случаях:

- наличии признаков банкротства либо объявлении ее банкротом;
- наличии информации об отзыве лицензии по основному виду деятельности;
- отрицательной величине чистых активов или невыполнении установленных законодательством требований в отношении чистых активов;
- значительных убытках от основной деятельности;
- отсутствии или существенном снижении поступлений от финансовых вложений в виде процентов или дивидендов при высокой вероятности дальнейшего уменьшения этих поступлений в будущем и т.д. [1].

Любая из перечисленных ситуаций вынуждает проверять наличия условий устойчивого снижения стоимости (обесценения) финансовых вложений [5].

При рассмотрении обесценения финансовых вложений применяются термины:

- Учетная стоимость. Под которой понимается стоимость финансовых вложений, по которой они отражаются в бухгалтерском учете.

- Расчетная стоимость финансовых вложений. Под этим термином понимается стоимость, определенная на основе расчета, равная разнице между их стоимостью, для которой они отражаются в бухгалтерском учете, и сумме устойчивого существенного сокращения [4].

Расчетная стоимость финансовых вложений определяется в ходе проведения годовой инвентаризации активов, имущества и обязательств на основе анализа отчетов и другой информации об этих финансовых вложениях за отчетный год по сравнению с аналогичными данными в начале.

Если проверка на обесценение финансовых вложений подтверждает снижение стоимости финансовых вложений, то компания обязана образовать резерв под обесценение финансовых вложений. Сумма резерва создается на величину разницы между учетной и расчетной стоимостью финансовых вложений.

Резерв под обесценение финансовых вложений может быть создан в размере:

- всей суммы учетной стоимости финансовых вложений - в случае полной уверенности о невозможности реализации (погашения, возврата) этих финансовых вложений, по причинам введения процедуры банкротства или иным основаниям;

- суммы учетной стоимости за вычетом расчетной стоимости финансовых вложений - в случае наличия информации о банкротстве организации - эмитента, отзыве у нее лицензии, снижении стоимости чистых активов или иной информации, подтверждающей устойчивое существенное снижение стоимости финансовых вложений [4].

В бухгалтерском учете образование резерва отражается по дебету счета 91 - 2 "Прочие расходы" и кредиту счета 59 "Резервы под обесценение финансовых вложений". В бухгалтерской отчетности стоимость финансовых вложений, по которым образован резерв под обесценение, показывается по учетной стоимости за вычетом суммы образованного резерва.

Перед созданием резерва необходимо провести инвентаризацию ценных бумаг, который проводится по отдельным эмитентам с указанием в акте названия, серии, номера, номинальной и фактической стоимости, сроков погашения.

Результаты инвентаризации ценных бумаг отражаются в инвентаризационной описи ценных бумаг и бланков документов строгой отчетности по форме № ИНВ - 16, в двух экземплярах, подписывается ответственным лицом инвентаризационной комиссии и материально ответственным лицом, делают записи:

- Дт 58 Кт 91.1 – выявлены не учтенные ценные бумаги
- Дт 94 Кт 58 – отражена недостача ценных бумаг.

По строке бухгалтерского баланса 1170 "Финансовые вложения" (предполагается, что финансовые вложения, подлежащие обесценению, как правило, долгосрочного характера и в бухгалтерском балансе показываются в составе внеоборотных активов) в части финансовых вложений, по которым не определяется их рыночная стоимость, эти вложения отражаются по учетной стоимости за вычетом суммы резерва, созданного под их обесценение и учтенного по счету 59 "Резервы под обесценение финансовых вложений" [7].

В пункте 42 ПБУ 19 / 02 указана информация, которая прописывается в пояснительной записке к отчетности. В частности, это следующие сведения:

- формы финансовых вкладов;
- размеры резервов, сформированных в отчетном году;
- размер резерва, считающегося прочим доходом [7].

В упрощенном виде (в упрощенной схеме не рассматривается использование в составе финансовых вложений таких счетов, как счет 55 "Специальные счета в банках" и 73 "Расчеты с персоналом по прочим операциям" как долгосрочного, так и краткосрочного характера) расчет строки 1170 "Финансовые вложения" в бухгалтерском балансе может быть представлен следующим образом:

Строка 1170 "Финансовые вложения" = Дебетовое сальдо по счету 58 (аналитика "Долгосрочные финансовые вложения") - Кредитовое сальдо по счету 59 [6].

В бухгалтерской отчетности в части финансовых вложений, по которым не определяется их рыночная стоимость, подлежат раскрытию с учетом как минимум данные о резерве под обесценение финансовых вложений с указанием:

- вида финансовых вложений;
- величины резерва, созданного в отчетном году;
- величины резерва, признанного прочим доходом отчетного периода;
- сумм резерва, использованных в отчетном году [7].

Использованная литература

1. Положение по бухгалтерскому учёту «Учёт финансовых вложений» ПБУ 19/02: Приказ Минфина России от 10.12.2016 № 126н (в ред. От 27.11.2016 № 156н).
2. Бабаев Ю.А, Комиссаров И.П, Бородин В.А. Бухгалтерский учет. – 2016. – 527 с.
3. Батурина М.В. Бухгалтерский учет нематериальных активов и финансовых вложений НКО // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2016. - № 7. – С. 54 – 67.
4. Бухгалтерский учет: Учебник для студентов вузов / Б94 Ю.А. Бабаев, И.П. Комиссарова, В.А. Бородин; Под ред. проф. ЮА Бабаева, проф. И.П. Комиссаровой. — 2 - е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2005. - 527 с.
5. Резерв под обесценение финансовых вложений [Электронный ресурс] – Режим доступа:http://taxpravo.ru/analitika/statya-381417-rezerv_pod_obetsenenie_finansovyih_vlozheniy (дата обращения 3.11.2018).
6. Счет 59 в бухгалтерском учете: создание резервов под обесценение цб [Электронный ресурс] – Режим доступа:<http://analyzbuhuchet.ru/schet-59-v-buxgalterskom-uchete-sozdanie-rezervov-pod-obescenenie-cb.html> (дата обращения 3.11.2018).
7. Формирование резерва под обесценивание финансовых вложений [Электронный ресурс] – Режим доступа:<https://assistentus.ru/buhuchet/rezerv-pod-obescenivanie-finansovyh-vlozhenij/> (дата обращения 3.11.2018).

© Ибрагимова А.Х., 2018

© Касумова П.А., 2018

Катун Е.С.

НИИ (военно - системных исследований МТО ВС РФ),
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ РОБОТОТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ В СКЛАДСКИХ КОМПЛЕКСАХ

Аннотация

В статье дан обзор перспектив применения робототехнических средств в складской логистике, отражены положительные и отрицательные моменты их использования в сфере хранения и обеспечения материальными запасами.

Ключевые слова

Робот, робототехнический комплекс, склад, производственно - логистический центр

На протяжении уже 15 лет различными коллективами ученых и специалистов в различных отраслях науки ведутся исследования и разработки в области группового управления и применения роботов различного назначения, в том числе и специального. На основании этих исследований были разработаны как теоретические, так и практические основы управления группами автономных мобильных роботов, функционирующих в сложных, заранее неизвестных и динамически изменяемых средах. В основу предложенного подхода были положены оригинальные принципы децентрализованного управления группами роботов с помощью распределенных информационно - управляющих

системам (далее по тексту - РИУС), реализующих (в зависимости от поставленной целевой задачи и условий ее выполнения) различные стратегии группового управления (коллективные, роевые, стайные).

Проведенные исследования послужили теоретической базой для решения ряда специальных задач. В частности, были разработаны методы и алгоритмы планирования групповых действий наземных мобильных робототехнических комплексов (далее по тексту - РТК) специального назначения, распределения целей в группах беспилотных летательных аппаратов (далее по тексту - БПЛА), формирования и поддержания в пространственных формаций (строев) любой заданной конфигурации группами БПЛА, управления массово - применяемыми роботами ударного назначения и др.

В то же время, накопленный опыт построения систем группового управления роботами специального назначения показал, что разработанные методы и алгоритмы могут быть также эффективно применены для управления группами роботов, используемых в гражданской сфере, например, в промышленной и сервисной робототехнике[1].

Разработанные методы и алгоритмы децентрализованного группового управления роботами были, в частности, успешно применены при создании роботизированных складских комплексов (далее по тексту - РСК). РСК включает в свой состав множество стеллажей, обслуживаемых группой роботов - штабелеров (далее по тексту - РШ), функции которых заключаются в перемещении поступающие на склад грузов в ячейки стеллажей или извлечение из них предназначенных для выдачи потребителю грузов. Перемещение грузов от точек приема к РШ и от РШ к точкам выдачи осуществляется с помощью автоматических транспортных тележек, конвейеров и другого транспортирующего и грузораспределительного оборудования.

Управление технологическими процессами в роботизированных складских комплексах возлагается на РИУС, в состав которой входят: автоматизированные рабочие места (АРМ) операторов на базе ПЭВМ; системы управления РШ, транспортирующим и грузораспределительным оборудованием; информационно - коммуникационная система, обеспечивающая обмен информацией между составными частями РИУС с целью координации действий отдельных роботов группы, а также другого транспортного оборудования.

В основу функционирования РИУС положены принципы коллективного взаимодействия роботов, что позволяет оптимизировать маршруты их перемещения, и как следствие, время перемещения грузов из точек приема в ячейки стеллажей и, наоборот, из ячеек стеллажей в точки выдачи в условиях «потока» заранее неизвестных заявок на прием и выдачу грузов, поступающих в произвольные моменты времени [2].

Потребность в роботизированных складских комплексах у нас в стране оценивается приблизительно в 10 - 15 комплектов в год. В настоящее время, российский рынок в сфере оборудования для роботизированных складов, представлен, в основном, предприятиями - интеграторами, продвигающими импортное оборудование производства Германии, Италии, Швеции и др, либо осуществляющими «отверточную» сборку из зарубежных комплектующих. В отличие от этого, РСК, создаваемые в нашей стране, являются полностью отечественным высокотехнологичным продуктом, и обладающим рядом конкурентными преимуществ по сравнению с зарубежными аналогами, в том числе:

- эффективное использование складского помещения за счет возможности адаптации технических решений под практически любые требования потребителя и различные варианты компоновки склада;

- минимизация времени выполнения (обслуживания) поступающих заявок за счет использования оригинальных методов коллективного управления роботами;
- возможность адаптации программного обеспечения для интегрирования с любой информационной системой (1С, SAP ERP и др.), используемой потребителем;
- автоматизированный складской учет и документооборот, адаптированный к требованиям российского законодательства;
- высокая надежность и отказоустойчивость в следствии использования принципов децентрализованного группового управления;
- более низкая стоимость по сравнению с зарубежными аналогами.

Стоимость РСК определяется множеством параметров, таких как требуемая производительность, размеры склада, условия эксплуатации и пр.

Опыт показывает, что сроки окупаемости затрат на автоматизацию и роботизацию складского технологического процесса во многом зависят от интенсивности данного процесса, отрасли, в которой применяется автоматизированный склад, схемы организации склада и других параметров и составляют от 2 - х (в пищевой промышленности и торговле) до 7 - ти лет (в промышленном производстве).

Основной проблемой, стоящей на пути более широкого внедрения роботизированных складских комплексов является менталитет руководителей многих российских предприятий, привыкших все покупать за рубежом, несмотря на очевидные преимущества отечественных аналогов [3]. Поэтому, с целью развития отечественного высокотехнологичного производства и решения проблемы импортозамещения в области роботизированных складских комплексов очень важным является принятие мер стимулирования покупки отечественных РСК российскими предприятиями, в первую очередь предприятиями с государственным участием ВПК, атомной и авиационной промышленности, Министерства обороны (служба тыла), машиностроительной и приборостроительной отраслей, пищевой промышленности и оптовой торговли и т.п.

Список литературы

1. <https://wikipedia.ru> // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.wikipedia.ru> (Дата обращения: 25.10.2018).
2. Механизация погрузочно - разгрузочных работ // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.lokomo.ru> (Дата обращения: 25.10.2018).
3. Калужный А.Ф. Катун Е.С. / Логистический подход к организации обеспечения войск (сил) продовольствием с учетом функционирования производственно - логистических комплексов / Тенденции развития материально - технического обеспечения военной организации государства в современных условиях / Сборник статей III международной научно - практической конференции // 2017. С.269 - 273.
4. Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 год, утвержденная Президентом РФ 20 февраля 2013г6. Макаров И.М., Топчиев Ю.И. Робототехника: История и перспективы. - М.: Наука; Изд - во МАИ. 2003. 349 с. (Информатика: неограниченные возможности и возможные ограничения). Конец формы

© Е.С.Катун, 2018

ГРАНИЦЫ ВОЗМОЖНЫХ И НЕОБХОДИМЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ В РАМКАХ ЕВРАЗЭС

Аннотация

В статье показано, что реальная практика функционирования региональных хозяйственных комплексов уже вся перестроилась на рыночные отношения, и, как сегодня нам представляется, необходимо пересматривать баланс интересов частных собственников на предприятиях и в организациях, а также интересов населения региона с учетом развития приграничных территорий. Поэтому в рамках ЕвразЭС необходимо субъектам РФ активнее вести межгосударственные экономические взаимодействия, которые дадут только положительные результаты по развитию экономики территорий.

Ключевые слова

Возможные и необходимые экономические взаимодействия; межгосударственные экономические взаимодействия; региональные хозяйственные комплексы; рыночные отношения.

Для агропромышленного региона, каковым является Алтайский край, необходимо эффективное регулирование действий посредников в агропромышленном комплексе, роль которых крайне негативна, поскольку они вымывают инвестиции из звена производителей зернового и мясомолочного сырья, искажают воспроизводственный механизм и ценообразование не в пользу товаропроизводителей. Посредник, в силу ряда причин обладая монополией на обменные операции (посреднические услуги), диктует производителю невыгодные для него цены.

В Алтайском крае наблюдается засилье торговых сетей (ритейлеров) нерезидентов, как следствие – вывоз денежной массы и инвестиционного капитала за пределы региона, при этом происходит подрыв воспроизводственных механизмов, эта проблема требует скорейшего решения.

Монополизм торговли, слабая связь с местными производителями приводят к разрыву обменных функций и дискриминации региональных воспроизводственных механизмов.

Особой проблемой является наличие на территории Алтайского края значительного количества налоговых нерезидентов, которые осуществляют хозяйственную деятельность исходя из собственных, узкокорыстных интересов, не считаясь с интересами региона. Так, В. А. Бородин в монографии «Промышленность Алтая: на рубеже веков, приводит такие данные: «По состоянию на 1 января 2005 г. в частной собственности находилось 88 % промышленных предприятий, в государственной и муниципальной – 4,1 %» [1]. При этом по структуре акционерного капитала крупных и средних предприятий: 61 % – коммерческие организации, 21 % – физические лица, причем многие из них не живут и никогда не жили в Алтайском крае. И только одно из приватизированных предприятий привлекло инвестиции для модернизации производства.

Все вышесказанное указывает на то, что принимаемые стратегии и программы развития экономики Алтайского края должны учитывать реальный уровень управляемости региональным хозяйственным комплексом.

Как нам представляется, инерция либерального мышления и недоказанный посыл о том, что рынок все отрегулирует, не позволяет многим исследователям более пристально посмотреть на проблемы управления развитием экономики региона. Порой соглашательские действия руководителей, утверждающие стратегические планы, которые не имеют под собой региональной обоснованности, впоследствии не дают результатов, и, соответственно, выводы дискуссий не приобретают конструктивного содержания. Кроме того, на наш взгляд, недостаточное внимание уделяется и насущной проблеме управляемости и результативности региональных программ развития. Отечественные ученые - регионалисты до сих пор в раздумьях и в сравнениях, что важно для развития экономики – план или рынок. Реальная практика функционирования региональных хозяйственных комплексов уже вся перестроилась на рыночные отношения, и, как сегодня нам представляется, необходимо пересматривать и корректировать те положения теории, которые затрагивают баланс интересов частных собственников на предприятиях и в организациях, а также интересов населения региона, в котором все они территориально размещены, и исторически эти территории принадлежат государству [2]. Необходимо переломить ментальное отношение к этим объектам, собственники должны понять, что это не только бизнес (если эффективный, то можно эксплуатировать, а если неэффективный – выставить на продажу). Органы региональной власти просто обязаны требовать транспарентности, открытости такого бизнеса. В публичных отчетах, как это делается во всем мире, должны быть видны денежные потоки и распределение прибыли, что позволит отслеживать, инвестируют ли собственники капитал в развитие или только в потребление.

Исходные положения, которые не требуют доказательства:

- под давлением глобализации, образования новых межгосударственных экономических союзов меняются условия функционирования экономики региона;
- экономика региона делится на секторы, следовательно, в формируемой для анализа концептуальной модели экономики региона структура должна играть центральную роль;
- концептуальная модель экономики региона позволяет связать целевые параметры трансформации отраслевой структуры с рыночной или государственной (плановой) ее организацией, определяя границы возможных и необходимых взаимодействий [3];
- наиболее продвинутой и конструктивной концептуальной модель экономики региона опирается на структурную концепцию, которая включает в себя модель МОБ, позволяющую системно описывать отношения и взаимодействия всех элементов и процессов экономики региона.

Однако в регулярной статистике и практике региональных правительств не ведется сбор данных для формирования межотраслевого баланса, в частности коэффициентов прямых затрат и детальной статистики ввоза / вывоза. Поэтому программные решения отличаются односторонностью и низкой результативностью, поскольку не удается задействовать основные воспроизводственные связи экономики региона, а, следовательно, не в полной мере используются ресурсный потенциал и специфические территориально - географические преимущества.

Учитывая то, что приграничные с Алтайским краем территории – это Республика Казахстан и Монголия – развиваются параллельно в направлении выращивания пшеницы твердых сортов и животноводства, поэтому в рамках ЕвразЭС с учетом проходящей глобализации необходимо субъектам РФ активнее вести межгосударственные экономические взаимодействия, которые дадут только положительные результаты по развитию экономики территорий.

Статья подготовлена при финансово поддержке РГНФ. Грант 17 - 12 - 22010 а (р) «Эффекты развития приграничных регионов в условиях интеграции экономик стран ЕвразЭС».

Список использованной литературы:

1. Бородин, В.А. Промышленность Алтая: на рубеже веков : монография / В.А. Бородин. – Барнаул : Изд - во АлтГТУ, 2007. – 233 с.
2. Межов И.С. Региональная экономика: поиск эффективных методов управления / И.С. Межов // Экономика. Менеджмент. Сервис. Туризм. Культура (ЭМСТК - 2017) : материалы XIX Международной научно - практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова». 2017. С. 108 - 115.
3. Татаркин, Д.А. Социально - экономическая привлекательность и финансовая база территории: факторы взаимообусловленности / Д.А. Татаркин, Е.В. Сидорова // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 7. – С. 63–74.

© Клецкова Е.В., 2018

Клецкова Е.В.,

к.э.н., доцент

МИЭМИС ФГБОУ ВО АлтГТУ,

г. Барнаул, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Аннотация

В статье показано, что корректно составленная должна служить методологической основой, состоящей из инструментов и методов практического воплощения, и наиболее концентрированно отображать реальное состояние экономики региона.

Ключевые слова

Концептуальная модель экономики региона; интегрирование информационно - аналитической работы; межотраслевые связи; валовый региональный продукт; работа с приграничными территориями.

Изучив опыт некоторых регионов в части формирования межотраслевого баланса (МОБ) (Новосибирская область, Ивановская область, Башкортостан) и анализа на его основе

экономики региона, можно предложить реальные методические подходы к построению систем планирования и разработки управленческих решений в области управления развитием экономики субъектов РФ. Если интегрировать информационно - аналитическую работу органов статистики и экономических подразделений администрации федерального образования, то появится возможность сформировать достаточную информационную базу для создания межотраслевого баланса – это прежде всего установить существующие межотраслевые связи и пропорции обмена и потребления [1; 4; 5]. Обеспечение роста валового регионального продукта (ВРП) может быть осуществлено за счет стратегий структурного инвестирования и организационно - экономических мероприятий, направленных на поддержку развития промышленных и агроперерабатывающих предприятий, относящихся к перспективным отраслям, которые имеют значимый вес в росте целевых параметров трансформации отраслевой экономики каждого субъекта РФ, имеющих высокую отдачу на вложенный капитал. К ним можно отнести:

- сельское хозяйство (агропереработка);
- обрабатывающие производства;
- охоту и лесное хозяйство;
- оптовую и розничную торговлю;
- ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования.

Эти отрасли важны, поскольку они являются локомотивом для других отраслей [6]. Ряд отраслей может быть поддержан региональным правительством организационно, например туризм, но инвестиции в него должны быть частными.

Организационно - экономические решения для перспективных отраслей могут быть осуществлены по следующей логике:

- создание новых перспективных предприятий обрабатывающих производств и модернизация существующих в рамках программ реиндустриализации и импортозамещения;
- привлечение внутриотраслевых и межотраслевых ресурсов, рост производства на уровне предприятий, затем на уровне отрасли и далее на уровне всей экономики субъекта РФ.

Основной императив управления экономикой региона заключается в обеспечении ее поступательного, эволюционного развития, роста ВРП, консолидированного регионального бюджета и других источников жизнедеятельности федерального образования. Исходя из сказанного, представим концептуальную модель экономики региона, включающую:

- процедурную схему оценки эффективности и результативности стратегических решений и программ с использованием межотраслевой модели развития экономики региона в процессах принятия управленческих решений;
- критерии роста целевых параметров трансформации отраслевой структуры и основные элементы воспроизводственного механизма (производство, обмен, потребление, распределение, накопление);
- базовые свойства экономики региона как сложной, многоуровневой, многоаспектной полиструктурной экономической системы с практически бесконечным числом состояний, характеристик, целевых параметров, межотраслевых взаимодействий, разработкой программ стратегического развития проектов, которые не всегда имеют положительный результат, но необходимо принимать, искать, разрабатывать варианты, реализовывать более конструктивные, выбранные тактическим путем решения на действующий период (2–3 года);

- продвижение перспективных отраслей (ВЭД), при этом важно реализовывать скользящее планирование, используя скорость реагирования управляющей системы как положительный фактор повышения управляемости;
- подбор методов и инструментов воздействия на экономику региона как объект управления всех ее свойств и особенностей: структуры собственности, структуры экономики, силы и характера внутрирегиональных межотраслевых взаимодействий, динамики доходов, расходов и накопления, соотношения ввоза и вывоза, предпочтений собственников (накопление или потребление) и т. д.;
- инструментарий для развития экономики региона, чтобы с его помощью можно было сочетать экономические, организационные, правовые и социально - психологические механизмы активизации процесса решения задачи роста целевых параметров трансформации отраслевой структуры;
- уточненные основные полномочия и задачи структурных подразделений регионального правительства, которые должны четко контролировать динамику изменений в курируемых отраслях (ВЭД), которые занимают позицию активного влияния, помощи, содействия реализации проектов и программ, принятых в рамках стратегий развития региона;
- поддержание тактики выравнивания доходности, т. е. необходимо поддерживать те проекты, которые выполняются в интересах региона, менее доходные реализовывать в силу их отраслевой принадлежности (например, инфраструктурные проекты) [76].

Учитывая все организационно - экономические решения, представим концептуальную модель экономики региона, которая должна быть методологической основой, состоящей из инструментов и методов практического воплощения (рис. 1). Проведенное в регионе исследование на основе реальных данных в соответствии с концептуальной моделью экономики региона позволило сделать вывод о необходимости соблюдать воспроизводственные пропорции, учитывая объемы и баланс ввоза и вывоза. Считаем, что чем меньше объем ввозимой продукции, тем в большей степени задействован потенциал региональной экономики [80].



Рисунок 1. Концептуальная модель экономики региона

Концептуальную модель экономики регионов, а именно Алтайского края, изучают в Республике Казахстан (Северный), так как и сельское хозяйство, и производство машин и оборудования для сельского хозяйства со времен Советского Союза развивалось примерно одинаково на этих приграничных территориях. Исходя из этого, Министерство экономического развития Алтайского края тесно сотрудничает в этом направлении с Республикой Казахстан, что уже сегодня дает свои положительные показатели в части ввоза / вывоза продуктов, изготовленных в Алтайском крае и Республике Казахстан.

Таким образом, предложена концептуальная модель экономики региона, в рамках которой выделены системные характеристики и целевые параметры трансформации отраслевой структуры, ее основное назначение в том, чтобы данная модель могла служить методологической основой разработки инструментов и методов практического воплощения стратегии роста перспективных отраслей (ВЭД), дающей развитие экономике региона. Концептуальная модель экономики региона призвана в концентрированном виде отразить генеральный замысел (видение): общее представление органов региональной власти о том, какие методологические разработки следует использовать для решения указанной проблемы, какие привлекать ресурсы, методы и инструменты, какие угрозы и ограничения следует учитывать при принятии решений и выборе стратегий роста экономики региона. Успех стратегического плана, как показывает опыт многих исследований, закладывается именно в концептуальной модели.

Статья подготовлена при финансово поддержке РГНФ. Грант 17 - 12 - 22010 а (р) «Эффекты развития приграничных регионов в условиях интеграции экономик стран ЕвразЭС».

Список использованной литературы:

1. Габдуллин, А.Р. Разработка и использование межотраслевого баланса в региональном прогнозировании (на примере Республики Башкортостан) : дисс. ... канд. экон. н. / А.Р. Габдуллин. – Уфа, 2003. – 180 с.
2. Клецкова, Е.В. Концептуальные основы формирования модели валового регионального продукта / Е.В. Клецкова // Экономика устойчивого развития. – 2017. – № 4 (32). – С. 148–151.
3. Клецкова, Е.В. Моделирование валового регионального продукта в стратегиях регионального хозяйственного комплекса / Е.В. Клецкова // Экономика устойчивого развития. – 2016. – № 4. – С. 150–154.
4. Крюков, В.А. Взаимодействие севера и юга Сибири: в основе «управление» мультипликативными эффектами / В.А. Крюков, Я.В. Крюков // Вестник НГУЭУ. – 2017. – № 4. – С. 22–27.
5. Серебряков, Г.Р. Межотраслевая модель экономики Ивановской области / Г.Р. Серебряков, М.Н. Узяков, А.А. Янговский // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 5. – С. 64–74.
6. Стратегия социально - экономического развития Алтайского края на период до 2025 года (подготовлено Главным управлением экономики и инвестиций Алтайского края) / под общ. ред. М.П. Щетинина. – Барнаул : Корвус, 2012. – 39 с.

© Клецкова Е.В., 2018

ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Финансовые пирамиды представляют собой одну из наиболее распространенных и опасных моделей криминального поведения в сфере финансовых инвестиций. В данной работе рассматриваются виды финансовых пирамид, их жизненный цикл, причины, по которым население не перестает инвестировать финансовые средства в подозрительные организации.

Ключевые слова: теневая экономика, финансовая пирамида, инвестиции, финансовая неграмотность, реклама.

В современном финансовом мире достаточно сложно найти страну, которая не сталкивалась с теневой экономикой. Одним из серьезных факторов, угрожающих благополучному развитию России и ее экономической безопасности, являются масштабы теневой экономики в нашем государстве. Одной из стратегических угроз национальной безопасности Российской Федерации в области экономики является сохранение значительной доли теневой экономики[1].

Кредитно - банковская, финансовая и инвестиционная сфера играют значительную роль в обеспечении стабильной экономики нашей страны. В последнее время особую значимость приобретает вопрос о вытеснении теневой экономической деятельности, в том числе совершаемой с использованием финансовых пирамид. Опасность теневых структур данного рода связана с тем, что она оказывает негативное влияние на российский финансовый рынок и подрывает доверие граждан к финансовому сектору, снижая тем самым сберегательную активность населения, особенно касающуюся вложения денег в ценные бумаги, а также формирует у населения негативное отношение к государству. Деятельность финансовых пирамид, как правило, сводится к несанкционированному перераспределению богатства за счет присвоения денежных средств или иного имущества вкладчиков, приобретенных обманом путем, ведет к замедлению темпов экономического роста за счет изъятия из денежного оборота значительных средств, которые могли быть применены в качестве инвестиций в легальной экономике [2, 68 - 69].

Уникальность финансовых пирамид заключается в их многообразии и способности маскироваться под различные организации, а также в масштабности наносимого гражданам и государству ущерба [3].

Среди всего многообразия мошеннических схем можно выявить основные виды современных финансовых пирамид, среди которых:

- организации, не скрывающие, что они являются финансовыми пирамидами, к ним можно отнести всевозможные хайпы - «высокодоходные инвестиционные программы», т.е. виртуальные пирамиды. К ним можно отнести одну из крупнейших и популярнейших хайпов в России - украинскую компанию FOREX MMCIS group, обещавшую 120 - 150 %

годовых. Популярность данная компания получила в 2013 - 2014 года благодаря мощной СМИ - рекламе. В августе 2014 года выплаты вкладчикам были приостановлены под предлогом верификации аккаунтов клиентов. Клиенты собирали документы, отправляли в компанию и месяцами ждали своих денег.

В ноябре 2014 MMCIS прекратила свою деятельность, результатом стали тысячи обманутых клиентов и пропавшие миллиарды долларов. Основная часть вкладчиков MMCIS - это молодые и обеспеченные люди.

- кредитно - потребительские кооперативы (КПК). Кредитно - потребительский кооператив, согласно Федерального закона «О кредитной кооперации», это «добровольное объединение физических и (или) юридических лиц на основе членства и по территориальному, профессиональному и (или) иному принципу в целях удовлетворения финансовых потребностей членов кредитного кооператива (пайщиков)» [4]. КПК являются весьма удобной нишей для финансовых пирамид, что позволяет принимать деньги у граждан под большие проценты, при этом обратный механизм, а именно выдача денег под проценты, невозможен, что, в принципе, пирамидам и не требуется. Отличительные признаки финансовых пирамид от КПК: финансовые пирамиды не входят в состав «Национального объединения кредитных кооперативов»; не являются членами «Национального общества взаимного страхования». В классических пирамидах, как правило, обещают бонусы и вознаграждение за привлечение новых вкладчиков, при этом гарантируются достаточно большие проценты (от 25 % до 65 % в месяц).

В ноябре 2017 года в Санкт - Петербурге разоблачили создателей финансовой пирамиды, штаб-квартира которых находилась в Пензе. Мошенники действовали в шести регионах страны. Организаторы пирамиды с 2012 года выманивали деньги у граждан, сообщая о том, что финансы будут инвестироваться в высокодоходные проекты в сфере недвижимости, обещая при этом доходы до 60 % в год, в то же время денежные средства пайщиков перечислялись по договорам займа на расчетные счета более 300 подконтрольных организаций, выплаты дивидендов производились по классической схеме «финансовой пирамиды» - за счёт денежных поступлений от новых вкладчиков.

Всего на территории 17 субъектов России действовало 22 КПК, объединенных общим центром управления. По предварительным данным, в результате действий злоумышленников ущерб нанесен более чем 25 тысячам человек.

По выявленным фактам возбуждено уголовное дело по статьям УК РФ «Организация деятельности по привлечению денежных средств и (или) иного имущества» (ст. 172.2 УК РФ) и «Организация преступного сообщества» (ст. 210 УК РФ);

- строительные пирамиды. В 2009 году признано банкротом Санкт - Петербургское агентство недвижимости «Невский проспект», оказывающее полный спектр услуг, от аренды жилых помещений до продажи участков земли и домов. Помимо этого, под вывеской агентства была создана финансовая пирамида, участниками которой, по большей части, становились обеспеченные клиенты, в том числе несколько игроков футбольного клуба «Зенит».

Как установило следствие, руководитель компании, Виктория Ковба, привлекала своих жертв заманчивыми предложениями выгодно вложить крупные суммы в строительство коттеджного поселка в Ленинградской области, заключала договоры займов на миллионы

рублей, а также предлагала некоторым клиентам подзаработать, выдав агентству деньги под высокие проценты — от 10 % до 30 % годовых.

Ковба обвинялась в совершении 20 преступлений, предусмотренных ст. 159 УК РФ (мошенничество, совершенное в особо крупном размере) и 9 преступлений, предусмотренных частями 1, 2 ст. 174.1 УК РФ (легализация денежных средств или иного имущества, приобретенных лицом в результате совершения им преступления).

В результате своей преступной деятельности Ковба получила по договорам денежные средства на сумму более 200 миллионов рублей [5].

- псевдопрофессиональные участники фондового рынка, ими являются участники, якобы работающие на рынке Forex. Они принимают у граждан денежные средства якобы под инвестиции в ценные бумаги, приносящие неплохую доходность, а на самом деле деньги просто присваиваются организаторами.

- микрофинансовые организации (МФО). Под МФО понимается юридическое лицо, осуществляющее микрофинансовую деятельность, сведения о котором внесены в государственный реестр микрофинансовых организаций в порядке, предусмотренным Федеральным законодательством. Примером такой финансовой пирамиды может послужить организация «Каронд - Казань», входящая ранее в реестр МФО, которая занималась выдачей микрозаймов населению, в то время как компания - сестра из группы «Кредитор» привлекала инвестиции для обеспечения займов. Тем самым, бизнес - модель «Кредитора» была построена на процентной разнице между ставкой за выдаваемый кредит и обещанным доходом инвесторов. После объединения «Кредитора» и МФО «РуссИнвест» в одну сеть, вопрос о финансовой пирамиде возник на фоне рекламной компании «РуссИнвеста», предлагающей потенциальным инвесторам 15 % ежемесячного дохода или 180 % годовых при вкладе сроком на один год, причем выплата процентов производится каждый месяц.

Чаще всего такие организации привлекают денежные средства от населения в виде займов или путем продажи им различных векселей с целью дальнейшей выдачи займов своим клиентам под более высокий процент;

- элитные закрытые клубы. Одной из самых «прославившихся» сетей клубов - пирамид является сеть клубов «Астран», созданная одноименной швейцарской фирмой. Чтобы вернуть, а там более приумножить сумму, выплаченную в качестве вступительного взноса (\$ 1200), от клиентов требовалось раз в неделю приводить хотя бы одного неопита. Часть внесенной суммы перечислялась в Швейцарию на счет фирмы и регистрировалась как взнос на благотворительные цели, остальные деньги распределялись между менеджерами – участниками клуба. Взнос проходил как дарственная выплата, и, естественно, вернуть вложенные в пирамиду средства было невозможно. Только из Брестской области Беларуси на счета «Астрана» поступило более двух млн. долларов.

Несмотря на жесткие способы контроля Центрального Банка России за деятельностью организаций, действия которых попадают под определение финансовых пирамид, они есть и продолжают появляться. Финансовые пирамиды видоизменяются, используют новые методы сокрытия основного вида деятельности и продолжают привлекать вложения граждан.

В 2017 году выявлено 137 организаций, имеющих признаки финансовой пирамиды. Это меньше чем было в 2016 году (180) и 2015 году (200). Предварительный ущерб от

деятельности организаций, имеющих признаки финансовой пирамиды, по итогам 2017 года составил около 1 млрд руб.

С начала 2018 года выявлено 82 организации, имеющие признаки финансовых пирамид, из них 47 организаций существовало в организационно - правовой форме ООО, 11 – в форме потребительских кооперативов (в том числе КПК), 16 организаций было создано в виде интернет - проектов, 5 – потребительских обществ, 2 действовали как индивидуальные предприниматели и 1 – в форме акционерного общества.

Жизненный цикл финансовых пирамид состоит из следующих этапов:

1. Привлечение денежных средств и (или) иного имущества. Обещание получения достаточно высокого дохода, полученного от участия в перспективных проектах инвестирования.

2. Перераспределение денежных средств между участниками пирамиды. Вложенные денежные средства, остаются равным сумме вкладов участников, меняются лишь владельцы средств.

3. Выплата обещанных процентов. Прибыль после распределения достается лишь первым вкладчикам и они получают суммы больше, чем вложили.

4. Получение собственной прибыли. Организаторы финансовых пирамид забирают большую часть денег в качестве своей «прибыли».

5. Кризис. Со временем поток новых вкладчиков прекращается.

6. Банкротство. Организаторы финансовых пирамид, чтобы максимизировать свою прибыль, скрывается с поступившими вкладами.

По основаниям, предусмотренным статьей 172.2 УК РФ, деятельность финансовых пирамид характеризуется как деятельность по привлечению денежных средств и (или) иного имущества физических и (или) юридических лиц в крупном размере, при которой выплата дохода и (или) предоставление иной выгоды лицам, чьи денежные средства и (или) иное имущество привлечены ранее, осуществляется за счет привлеченных денежных средств и (или) иного имущества иных физических и (или) юридических лиц при отсутствии инвестиционной и (или) иной законной предпринимательской или иной деятельности, связанной с использованием привлеченных денежных средств и (или) иного имущества [7].

Финансовые пирамиды отличаются от законопослушных компаний осуществлением выплат не за счет результатов хозяйственно - экономической деятельности, а за счет привлечения новых вкладчиков.

Еще одним отличительным признаком является гарантированность дохода выше, чем ключевая ставка Центробанка России, которая на сегодняшний день составляет 7,5 % годовых.

Можно проследить также следующие признаки, характеризующие организацию как финансовую пирамиду, это:

- обязательный первоначальный взнос и быстрое обогащение вкладчика;
- отсутствие регистрации, реквизитов, лицензии и устава организации;
- наличие активной рекламы и вовлечение новых участников;
- отсутствие реального товара или услуг;

- сомнительный договор, скрытая информация о руководстве организации и отсутствие информации о возможных рисках.

Перечисленные признаки характеризуют различные стороны организации, функционирующей в качестве финансовой пирамиды, но она не всегда обладает всеми перечисленными признаками. Если присутствует хотя бы один из признаков, то достаточно велика вероятность того, что организация является финансовой пирамидой.

Что же толкает граждан участвовать в финансовых отношениях такого рода? Почти половина россиян (46 %) испытывают недостаток знаний в финансовой сфере, свыше половины (51 %) не разбираются в особенностях государственной системы страхования вкладов, немногие (29 %) понимают связь между риском и доходностью. Почти каждый десятый, подписывающий финансовые договоры, полагается на авось, то есть подписывает, не читая (9 %), четвертая часть (26 %) читают, но ставят подпись вне зависимости от понимания. Азарт тоже, конечно, присутствует. Многие обманутые уверены, что они успеют вовремя забрать денежные средства.

Список использованной литературы:

1. Указ: «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс]: указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683. <http://www.consultant.ru> (дата обращения 12.10.2018)
2. Зубарева А.М. Понятие и признаки финансовых пирамид // Вестник Санкт - Петербургского университета МВД России. 2015. № 2 (66). с. 68 - 69
3. Зубарева А.М. Формирование новой концепции механизма противодействия теневой экономической деятельности, совершаемой с использованием финансовых пирамид [Электронный ресурс] // Электронный научный журнал «Управление экономическими системами». - URL:<http://uecs.ru/marketing/item/3945-2016-05-19-10-03-17> (дата обращения 12.10.2018)
4. Федеральный закон «О кредитной кооперации» [Электронный ресурс]: федер. закон от 18.07.2009 № 190 - ФЗ (ред. от 18.07.2009). <http://www.consultant.ru> (дата обращения 02.10.2018)
5. В Санкт - Петербурге вынесен приговор создателю «финансовой пирамиды» [Электронный ресурс] // Новости Генеральной прокуратуры России: [сайт]. [2017]. URL:<http://genproc.gov.ru/smi/news/genproc> (дата обращения 29.09.2018)
6. Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» [Электронный ресурс]: федер. закон от 02.07.2010 № 151 - ФЗ (ред. от 02.07.2010). <http://www.consultant.ru> (дата обращения 02.10.2018)
7. Федеральный закон «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и статью 151 Уголовно - процессуального кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.03.2016 № 78 - ФЗ (ред. от 29.12.2017). <http://www.consultant.ru> (дата обращения 02.10.2018)

© Ковалдин М.А., 2018

КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ КАЧЕСТВО УСЛУГ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассматриваются существующие классификации факторов, влияющих на качество услуг. Посредством литературного анализа автором предложена собственная классификация факторов, определяющих качество услуг, которая будет наилучшим образом способствовать обеспечению высокого уровня конкурентоспособности организации.

Ключевые слова:

Классификация, факторы, качество, услуги, конкурентоспособность

Качество товаров и услуг – один из самых важных показателей деятельности организации, поскольку в большей степени обуславливает ее выживаемость в рыночных условиях. Оказание качественных услуг является наиболее лучшим методом для достижения компанией высокой прибыльности и рентабельности, а значит и конкурентоспособности.

На качество товаров и услуг может влиять большое количество различных факторов. Знание этих факторов и их своевременный учет и контроль позволит организации оказывать услуги должного качества, тем самым формируя положительный имидж, что привлечет больше клиентов, а это, в свою очередь, повысит конкурентоспособность компании. Таким образом, тема статьи является весьма актуальной. Основной целью статьи является предложение собственной классификации факторов, влияющих на качество услуг, на основе анализа существующих в современной научной литературе.

Классификация факторов, которые влияют на качество услуг, представленная Е.А. Шацких [4], состоит из двух блоков: внутренние и внешние факторы. Внешние факторы представляют собой основу, с помощью которой формируется качество в рыночных условиях. К внешним факторам относятся политические, экономические, технологические, социальные, рыночные, конкурентные, международные факторы. Шацких Е.А. отмечает, что самыми важными факторами среди представленных являются конкурентные, на которые необходимо обращать больше всего внимания предприятию. Как известно, организации не могут оказывать никакого воздействия на внешние факторы, но могут их учесть при планировании своей деятельности с целью составления прогнозов возможных изменений, что будет способствовать быстрой адаптации компании в конкурентной среде. К внутренним факторам относятся экономические, технические, социальные, информационная оперативность, производственные, организационные, эксплуатационные факторы. Разделение на внутренние и внешние факторы позволяет комплексно изучить и минимизировать их негативное воздействие на качество товаров и услуг.

Классификация Э.Н. Разнодежиной также включает внутренние и внешние факторы, но, кроме этого, уделяется достаточное внимание человеческому фактору, который рассматривается как отдельная группа. Поскольку в современных рыночных условиях идет активная конкурентная борьба между организациями за высококвалифицированные кадры,

то можно согласиться с данным исследователем, что необходимо рассматривать человеческий фактор как отдельную группу факторов [3, с. 35 - 36].

И.А. Казяева в своем труде предлагает классификацию факторов, которые выделяются в крупные блоки с детализацией элементов [2]. Блоки делятся на внешние и внутренние факторы с выносом отдельно человеческого фактора. Каждый блок состоит из характеристики составляющих элементов (таблица 1).

Таблица 1 – Факторы, влияющие на качество услуг

Факторы				
	Внешние	Человеческий	Внутренние	
Экономические	Государственная поддержка бизнеса	Образование	Экономические	Размер зарплаты
	Финансирование НИОКР	Опыт		Себестоимость
	Уровень доходов населению	Пол		Удержания за некачественную услугу
	Другое	Квалификация		Другое
Технические	Внедрение новшеств, осуществление НИОКР	Возраст	Технические	Качество сырья и материалов
	Уровень развития технологий и техники	Общая эрудиция		Состояние оборудования
	Другое	Отношение к работе		Вид оказываемой услуги
Социально - культурные	Демографическая ситуация	Другое	Социальные	Другое
	Тип потребительской культуры			Повышение квалификации кадров
	Уровень жизни населения			Подбор кадров
Другое	Жилищно - бытовые условия			
			Организационные	Другое
				Обеспеченность материалами
				Планомерность работы
				Организация отдыха и труда
				Другое

Данная классификация представляет в общем виде совокупность факторов, которые способны оказывать воздействие на уровень качества услуг, и дает визуальное представление части из них.

Л.Е. Басовский в своем учебном пособии рассматривает группы факторов, которые влияют на качество, в виде причинно - следственной диаграммы Исикавы (рыбья кость) [1, с. 196].

Главное достоинство данной модели классификации – это наглядное представление как факторов, влияющих на тот объект, что изучаем, так и наличие их причинно - следственных связей.

При построении причинно - следственных связей наиболее важные параметры располагаются непосредственно у головы «рыбьего скелета». Каждая из представленных стрелок на схеме отображает либо причину, либо следствие в зависимости от того, какое у нее положение. Автор большое внимание уделяет факторам внутренней среды предприятия, а именно качеству труда, качеству документации, качеству средств труда и качеству предметов труда.

На основе рассмотренных выше моделей классификации факторов, которые оказывают влияние на качество услуг, автором предложен расширенный вариант деления факторов (рисунок 1).

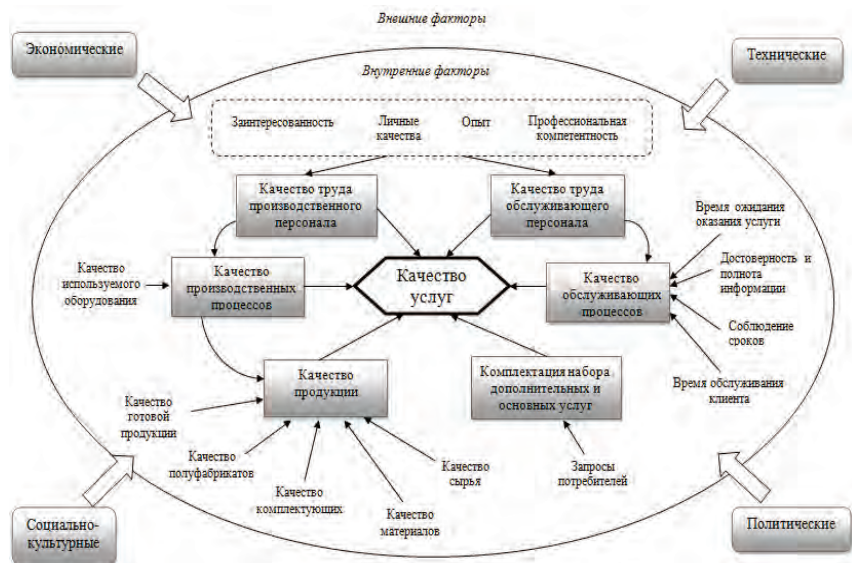


Рисунок 1 – Авторская классификация факторов, оказывающих влияние на качество услуг

Данная классификация разделяет факторы на внутренние и внешние, что позволяет комплексно изучить и минимизировать их негативное воздействие на качество услуг, а также кроме этого она показывает причинно - следственные связи, что дает наглядное представление факторов, влияющих на тот объект, что изучается.

Таким образом, можно заметить, какую существенную роль играют факторы в обеспечении хорошего качества услуги. Поэтому, чтобы организациям оставаться конкурентоспособными, успешно развиваться на рынке, предоставляя услуги высокого качества, завоевывать как можно больше лояльных клиентов, необходимо учитывать все вышеперечисленные факторы.

Список использованной литературы

1. Басовский Л.Е., Протасьев В.Б. Управление качеством: учебник. М.: НИЦ ИНФРА - М, 2016. 231 с.
2. Казяева И.А. Факторы, оказывающие влияние на качество продукции // Современные научные исследования и инновации. 2016. №6. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/06/68914>
3. Разнодежина Э.Н. Управление ассортиментом и качеством товаров и услуг: учебное пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2016. 112 с.
4. Шацких Е.А. Факторы, влияющие на качество продукции в промышленном производстве // Альманах современной науки и образования №12. Тамбов: Грамота, 2014. С. 140 - 142.

© Ю.Н. Кофанова, 2018

Коношко Л.В.,

к.э.н., доцент

факультет управления ХГУЭП,

г. Хабаровск, Российская Федерация

Коношко Н.А.,

учитель экономики

МБОУ Кадетская школа № 1 им. Ф.Ф. Ушакова,

г. Хабаровск, Российская Федерация

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (НА ПРИМЕРЕ Г. ХАБАРОВСКА)

Аннотация

В данной статье представлены особенности поддержки малого и среднего предпринимательства в г. Хабаровске и определены основные проблемы.

Ключевые слова

Малое и среднее предпринимательство, особенности поддержки, проблемы поддержки, г. Хабаровск.

Развитие среднего и малого бизнес в городе Хабаровске зависит от многих факторов, в частности, от эффективной системы его поддержки. На территории города Хабаровска основные направления поддержки малого и среднего бизнеса реализуются. Выделим некоторые характерные особенности.

Развитие субъектов малого и среднего бизнеса способствует созданию новых рабочих мест, пополнению местного бюджета, насыщению потребительского рынка товарами и услугами. Основные показатели развития предпринимательского сектора города Хабаровска в условиях негативно складывающихся тенденций экономического развития, по итогам 2017 года характеризовались следующей динамикой.

На протяжении ряда последних лет наблюдался положительный тренд в сфере развития малого и среднего предпринимательства, однако в 2017 году по сравнению с 2016 годом количество субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) сократилось на 5 % [2].

Несмотря на принимаемые администрацией города Хабаровска, меры по поддержке развития малого и среднего предпринимательства, на малый бизнес в большей степени влияют такие факторы, как: изменение фискальной политики государства, административные барьеры и прочее. Негативно влияют на развитие предпринимательского климата внедрение новой контрольно - кассовой техники, увеличение суммы страховых взносов для индивидуальных предпринимателей, увеличение количества предоставляемой в государственные органы отчетности. Данными обстоятельствами, в большей степени, обусловлено снижение количества субъектов МСП в 2017 году.

Следует отметить, что ранее, при определении количества субъектов МСП учитывались все индивидуальные предприниматели, а также юридические лица с организационно - правовой формой относящихся к субъектам МСП, в том числе не предоставляющие в соответствии с законодательством Российской Федерации налоговую отчетность.

В связи с формированием Единого реестра малого и среднего предпринимательства (далее – Реестр) с 2017 года изменен порядок расчета количества субъектов МСП. При определении количества субъектов МСП учитываются только действующие субъекты, предоставляющие отчетность в налоговые органы.

Несмотря на снижение количества субъектов МСП сохранена положительная динамика роста налоговых поступлений от субъектов МСП во все уровни бюджета. В 2017 году, по экспертной оценке, субъектами МСП г. Хабаровска перечислено во все уровни бюджета 2 447,8 млн рублей, что на 4,2 % больше уровня 2016 года (2 349,4 млн рублей). При этом поступление налоговых доходов в местный бюджет от субъектов МСП в 2017 году возросло лишь на 0,1 % по сравнению с уровнем 2016 года (560,5 млн рублей в 2017 году против 560 млн рублей в 2016 году) [2].

Незначительное увеличение налоговых поступлений в местный бюджет обусловлено сокращением налогоплательщиков, применяющих специальный налоговый режим в виде Единого налога на вмененный доход на 8,8 % (2611 единиц в 2017 году против 2864 в 2016 году). На долю налоговых поступлений от субъектов малого и среднего предпринимательства приходится 30,4 % от всех налоговых поступлений, поступающих в бюджет города. В сфере малого и среднего бизнеса города Хабаровска по данным за 2017 год занято 37,3 тыс. человек.

Малое и среднее предпринимательство представлено во всех отраслях экономики города, но наибольший удельный вес в 2017 году у предприятий занятых в сферах оптовой и розничной торговли – 39,9 % ; транспорт и связь - 11,89 % ; операции с недвижимым имуществом, предоставление услуг – 15,2 % ; строительство - 9,2 % [2].

Выстраивая отношения между бизнесом и властью в формате конструктивного диалога, направленного на укрепление взаимопонимания, органы местного самоуправления в то же время рассчитывают на активное участие бизнес - структур в решении как локальных, так и стратегических задач.

В соответствии со Стратегией социально - экономического развития городского округа "Город Хабаровск" на период до 2030 года содействие развитию МСП является одним из ключевых условий для обеспечения комфортного и безопасного проживания хабаровчан, обеспечения высокого уровня их жизни. Это направлено на создание условий для стабильного повышения качества жизни населения и его успешной самоорганизации на основе эффективного использования экономико - географического, социохозяйственного и административно - политического потенциала города.

Для достижения заданных стратегических ориентиров по совершенствованию делового и инвестиционного климата администрацией города утверждены Планы мероприятий по развитию инвестиционной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, определяющие комплекс муниципальных мер по повышению эффективности развития бизнеса и созданию благоприятных условий для привлечения инвестиций на территорию города Хабаровска.

В г. Хабаровске реализуется форма муниципальной поддержки - предоставление субсидий как субъектам предпринимательства, так и организациям, образующим инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства по различным направлениям [1].

На оказание муниципальной поддержки за 2013 - 2017 годы из бюджета города израсходовано 78,9 млн. рублей, в т.ч. в форме субсидий - 53,5 млн. рублей (из них 1,6 млн. руб. привлечено из краевого бюджета).

В 2018 году предусмотрено 17,6 млн. рублей, в том числе в форме субсидий 16,4 млн. рублей (в т.ч. 0,8 млн. руб. - краевой бюджет) [3].

В городе запущен механизм реализации концессионных соглашений: в концессию субъектам малого и среднего предпринимательства передано 3 объекта муниципальной собственности. Этот механизм взаимодействия позволяет привлечь средства частных инвесторов в объекты муниципальной собственности и повысить эффективность их использования.

Установлен порядок взаимодействия структурных подразделений администрации города с предпринимательским сектором экономики при подготовке нормативных правовых актов, регулирующих развитие малого и среднего предпринимательства.

Сформирован и утвержден Хабаровской городской Думой перечень помещений, предоставляемых в аренду субъектам малого и среднего бизнеса, а также организациям, образующим инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства, общей площадью свыше 3 тыс. кв. м, расположенных в разных районах города.

За последние несколько лет можно отметить позитивные перемены в развитии диалога между предпринимателями и администрацией города. Основными формами ведения диалога между органами власти и бизнесом являются круглые столы, советы, совместные конференции, семинары.

Конечно, пока еще остаются проблемы, препятствующие эффективному развитию предпринимательства. Это и несовершенство нормативной базы, и административные барьеры, и недостаточность собственных оборотных средств, инвестиций и многое другое.

Тем не менее, предпринимательство, по - прежнему остается наиболее мобильным и приспособляющимся к внешним изменениям сектором экономики. Именно малый бизнес является движущей силой, способной не только дать новый импульс развитию экономики, но и обеспечить социальную устойчивость в обществе, в которой заинтересованы все слои населения.

Таким образом, создание комфортных условий для ведения бизнеса в России - безусловный приоритет в деятельности органов государственной власти и местного самоуправления.

Список использованной литературы

1 Об утверждении государственной целевой программы Развитие малого и среднего предпринимательства в Хабаровском крае на 2013 – 2020 годы : постановление Правительства Хабаровского края от 17.04.2012 № 124 - пр. Доступ из справ. - правовой системы «Гарант».

2 Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Хабаровскому краю : [сайт]. URL: <http://habstat.gks.ru> (дата обращения: 05.05.2018).

3 URL: <https://www.khabarovskadm.ru/> (дата обращения: 10.10.2018).

© Коношко Л.В., Коношко Н.А., 2018

Кошляк Е. И.

магистрант, НГУЭУ, Новосибирск, РФ

Научный руководитель: **Шапошников А. А.**

доктор экон. Наук, профессор НГУЭУ, Новосибирск, РФ

О МЕТОДАХ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО–ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Актуальность темы заключена в том, что только полная и достоверная оценка финансовых и хозяйственных показателей, основанная на применении эффективной методики, способна дать качественный аналитический материал. Цель – рассмотреть основные методы, применяемые в анализе и оценке финансово–хозяйственной деятельности предприятия. В качестве методологической основы применялись теоретические методы: анализ, оценка, классификация, обобщение, которые позволили исследовать вопросы в их целостной взаимосвязи. Рассмотрение основ применения методов анализа и оценки позволило прийти к выводу, что качество процедуры оценки зависит от заявленных целей и выбранной методики.

Ключевые слова

Анализ, метод, оценка, финансово–хозяйственная деятельность.

Анализ и оценка финансово–хозяйственной деятельности предприятия представляет собой комплексное исследование действия внешних и внутренних, рыночных и производственных факторов на количество и качество производимой продукции, финансовые и хозяйственные показатели работы предприятия и указывает на перспективы развития предприятия.

Методом анализа и оценки финансово–хозяйственной деятельности предприятия принято считать определенную систему научного инструментария, разработанного для выявления уровня процессов функционирования экономических субъектов.

По мнению В. В. Ковалева, к методам финансового и хозяйственного анализа относится система теоретико–познавательных категорий, научного инструмента и регулятивных принципов исследования финансовой деятельности предприятия в форме формулы, которая является триадой определенных параметров (1) [4, с. 560]:

$$M = (K, I, P), (1)$$

где К – система категорий;

I – научный инструментарий;

P – система регулятивных принципов.

В этой связи, совокупность общенаучных способов анализа финансово–хозяйственной деятельности образует научный аппарат, регулирующий процедурную сторону таких характеристик, как системность, комплексность, регулярность, преемственность, объективность. Как считает Л. Ф. Берникова, «многообразие задач, возникающих в процессе финансового анализа, требует использования разнообразных методов для их решения» [1, с. 330].

Основными методами оценки финансово–хозяйственной деятельности предприятия являются рассмотренные далее.

Метод горизонтального анализа позволяет проанализировать динамику финансового результата, активов и источников финансирования, дает возможность рассмотреть тенденции развития предприятия на среднесрочный и долгосрочный период. Параллельно этому применяется и вертикальный анализ, который оценивает структуру пассивов и финансовых результатов, позволяет выявить дисбалансы и убедиться в стабильности предприятия.

Метод сравнения – сопоставление полученных данных с конкурентами и среднеотраслевыми значениями позволяет определять эффективность финансовой деятельности предприятия. Если предприятие демонстрирует более высокую рентабельность, то можно говорить о качественной деятельности.

Показатели рентабельности более полно характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с потребленными ресурсами [2].

Метод коэффициентов. Данный метод применяется в случае исследования финансовой деятельности предприятия и является важным, так как его использование позволяет получить совокупность индикаторов, которые характеризуют как способность демонстрировать высокие результаты.

Коэффициентный метод. Это, по сути, самый ведущий метод анализа эффективности использования капитала, который применяется разными группами пользователей: аналитиками, акционерами, кредиторами, инвесторами, и другими. К группам анализа

относятся: коэффициенты оценки движения капитала предприятия; коэффициенты деловой активности; коэффициенты структуры капитала; коэффициенты рентабельности и другие.

Факторный анализ – другой метод, позволяющий определить основные факторы, влияющие на текущее финансовое положение и финансовую производительность предприятия.

Структурный анализ. К нему относится совокупность методов анализа исследования структуры, при которой рассчитывают относительные величины, характеризующие структуру капитала. Здесь применяется расчет удельного веса частных показателей в итоговых данных о составе и объеме капитала.

Динамический анализ. При данном подходе он позволяет оценить тенденции изменения статей капитала, которые входят в состав отчетности. Динамический финансовый анализ проводится после структурного или вертикального анализа полученных финансовых результатов предприятия и направлен на определение будущих рисков при реализации тех или иных управленческих стратегий.

По мнению О. В. Ефимовой, следует помнить, что независимо от целей организации методика финансового анализа «предполагает рассмотрение всех основных его блоков, включая текущую и долгосрочную платежеспособность, финансовую устойчивость и эффективность. Однако конечная оценка успешности развития организации будет ориентирована на показатели, выбранные в качестве целевых» [3, с. 20].

Первостепенной задачей анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия является анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости, как и изменение ее уровня.

Экспресс-анализ финансовой отчетности – финансовый анализ, для которого достаточно обычных баланса и отчета о прибылях и убытках. Что касается углубленного анализа, то его целью является подробная характеристика состояния и финансовых и имущественных результатов за прошедший период, а также возможностей их изменения в перспективном будущем.

Изначально проводится предварительная оценка всех обобщающих показателей, а далее – формируются предварительные выводы на основе определенного количества наиболее обобщающих показателей, к которым относятся: выручка, прибыль, оборачиваемость, рентабельность. Далее проводится детализованный анализ, роль которого – самая полная оценка деятельности предприятия.

Таким образом, для обеспечения выживаемости организации в современных рыночных условиях, необходимо реально оценивать ее финансово-хозяйственное состояние, используя определенную методику анализа и оценки на основе информационного обеспечения.

Список использованной литературы

1. Бердникова Л. Ф., Альдебенева С. П. Финансовый анализ: понятие и основные методы // Молодой ученый. – 2014. – №1. С. 330–338.
2. Гиляровская Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебн. пособие / Л. Т. Гиляровская. – М.: Проспект, 2013. С. 220.
3. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебн. пособие / О. В. Ефимова. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2010. С. 20.
4. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. - М.: Финансы и статистика, 2002. С. 560.

© Кошляк Е.И., 2018

СТРОИТЕЛЬСТВО ОБЪЕКТОВ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы необходимости модернизации транспортной системы России в области ее инфраструктуры, которая служит основополагающим элементом в развитии и повышении конкурентоспособности не только отрасли, но страны в целом.

Ключевые слова

Транспортная инфраструктура, железнодорожная инфраструктура, международные транспортные коридоры, конкурентоспособность.

В 2014 году постановлением Правительства был утвержден инвестиционный проект «Модернизация железнодорожной инфраструктуры Байкало - Амурской и Транссибирской железнодорожных магистралей с развитием пропускных и провозных способностей» [1]. Проект реализуется ОАО «РЖД» совместно с Министерством транспорта РФ и Федеральным агентством железнодорожного транспорта с 2013 года.

Генеральной целью реализации данного инвестиционного проекта является ликвидация инфраструктурных ограничений с помощью развития и обновления железнодорожной инфраструктуры, освоения прогнозируемого прироста объемов перевозок грузов по железнодорожным участкам сети Восточного полигона, позволяющей к 2020 году достичь объемов вывоза грузов в направлении морских портов и пограничных переходов Дальнего Востока в размере до 66 млн. тонн [1].

На рис. 1 представлена структура источников финансирования проекта.

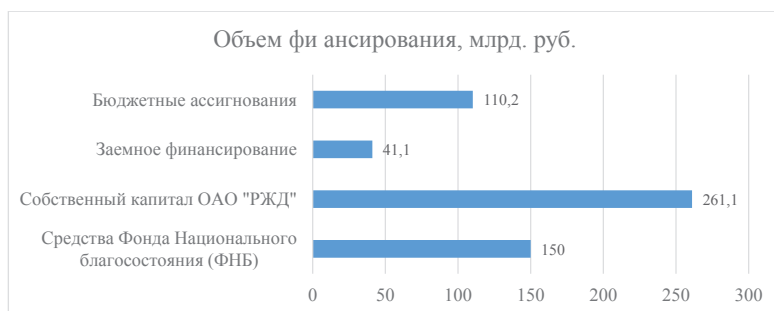


Рис. 1. Структура источников финансирования инвестиционного проекта «Модернизация железнодорожной инфраструктуры Байкало - Амурской и Транссибирской железнодорожных магистралей с развитием пропускных и провозных способностей»

Общее экономическое развитие любого региона во многом зависит от уровня его транспортного освоения, которое невозможно осуществить без создания сопутствующей инфраструктуры. Инфраструктура в разрезе пространственного развития территории выполняет роль «организатора» пространства [3, 102 - 105]. Если рассматривать на долгосрочную перспективу, то, безусловно, модернизация существующей и развитие новой транспортной инфраструктуры - это эффективный путь развития [4, с. 46]

Председатель Совета по вопросам развития Дальнего Востока и Байкальского региона Вячеслав Штыров отмечает, что «опорная инфраструктура (магистральные железные дороги и автомобильные дороги, магистральные линии электропередачи) создают общенациональные каркасные сети» и являются основополагающими элементами экономического развития региона и страны в целом. По словам Президента РФ Владимира Путина «инфраструктура первична и без ее развития и укрепления все остальное развиваться не может» [5].

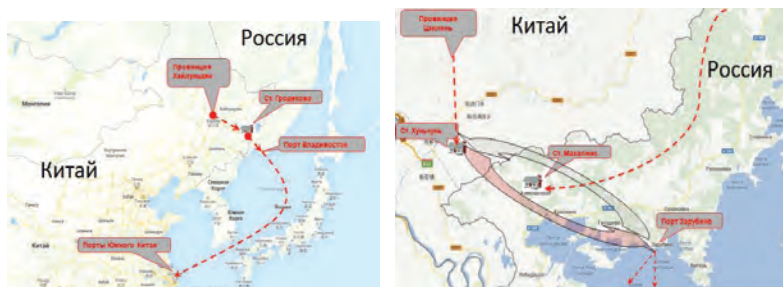
Нельзя не отметить, что важная роль в формировании транспортной инфраструктуры принадлежит территориям, которые обладают особым ресурсным потенциалом развития, благодаря особенностям своего положения (географического, экономико - географического или политико - географического) и выступают в роли контактных (стыковых) зон. Особенно это актуально для приграничных территорий, т.к. еще одно направление развития транспортной инфраструктуры должно заключаться в реализации транзитного потенциала страны и в возможной интеграции в мировое транспортное пространство [2, с. 27].

Примером развития данного направления является Концепция развития международных транспортных коридоров (МТК) «Приморье - 1» и «Приморье - 2», утвержденная Правительством РФ в конце 2016 года.

Современные и конкурентоспособные МТК будут создаваться не только на основе использования уже существующей инфраструктуры, но и с помощью строительства новых объектов капитального строительства с внедрением новых строительных и транспортных технологий. Совокупность транспортного маршрута по железнодорожным линиям, воде и автомобильным магистралям обеспечит коридорам целостность пути доставки грузов.

В тексте Концепции отмечается, что «развитие же МТК является средством реализации транзитного потенциала Дальнего Востока, который обусловлен не только вектором внешнеполитического развития России, но и геоэкономическим расположением данных территорий, спецификой международных связей и международной интеграции».

На рис. 2 а и б представлены схемы проектов МТК «Приморье - 1» и «Приморье - 2».



а б

Рис. 2. Схема международных транспортных коридоров:

- а) Транспортный коридор «Приморье - 1»; б) Транспортный коридор «Приморье - 2»

В апреле 2018 года по транспортному коридору «Приморье - 2» уже прошел тестовый груз из Японии в Китай.

Руководитель отдела транспорта ОАО «Дальневосточный научно - исследовательский, проектно - изыскательский и конструкторско - технологический институт морского флота» («ДНИИМФ») Михаил Холоша отмечает, что существует «еще один важный аспект, раскрывающий многогранность и множественность сторон в развитии транспортных коридоров». В настоящее время на практике уже существуют транспортные маршруты связывающие Европейскую часть с азиатской, например, Северный морской путь, БАМ, Транссиб, Центральный транскитайский маршрут и т. д. Вместе с тем, данные маршруты являются одновременно и региональными транспортными сетями. МТК «Приморье - 1» и «Приморье - 2» являются частью региональных коридоров, которые в свою очередь представляют фрагменты трансконтинентальных коридоров. Поэтому данные коридоры работают в совокупности, дополняя друг друга, и решают следующие задачи:

- 1) обеспечить транспортный поток всего континента;
- 2) увязать интересы частного бизнеса и государства с позиций учета интересов макроэкономического эффекта для развития территорий. [5]

В целом, нельзя не отметить, что строительство новых стратегических железнодорожных линий и сопутствующих инфраструктурных объектов будет обеспечивать повышение конкурентоспособности страны и изменит кардинальным образом мировые торговые связи Евро - Азиатского, Азиатско - Тихоокеанского и Северо - Американского регионов, качественно усилив транзитную роль железнодорожного транспорта России.

Список использованной литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 24 октября 2014 г. N 2116 - р «Паспорт инвестиционного проекта «Модернизация железнодорожной инфраструктуры Байкало - Амурской и Транссибирской железнодорожных магистралей с развитием пропускных и провозных способностей»» // СПС «Консультант Плюс»
2. Альметова, З.В. Транспортная инфраструктура: учебное пособие / З.В. Альметова; под ред. О.Н. Ларина. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013. – 44 с.
3. Дашиева А. Л. Функциональное влияние инфраструктуры на развитие региона // Молодой ученый. - 2009. - №11. - С. 102 - 105.
4. Куренков П.В., Хусаинов Ф.И. Инфраструктура железных дорог России и регулирование вагонных парков: история, проблемы, перспективы // Экономика железных дорог. - 2013. - № 9. - С.35 - 48.
5. Совещание о господдержке инвестпроектов и территорий опережающего развития на Дальнем Востоке. – URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/46522> (дата обращения: 20.10.2018).
6. Зеленый свет МТК // Информационно - аналитическое агентство «Восток России». - URL: <https://www.eastrussia.ru/material/zelenyy-svet-mtk/> (дата обращения: 26.10.2018).

© Кудрявцева В.А., 2018

Любимов Г.В.,
магистрант факультета управления
Чебоксарского кооперативного института (филиала)
Российского университета кооперации,
г. Чебоксары, Российская Федерация

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

в статье раскрыты различные подходы к определению конкурентоспособности торгового предприятия, предложены показатели и методы ее оценки, выявлены направления ее повышения.

Ключевые слова

конкуренция, конкурентные позиции, конкурентоспособность торгового предприятия, уровень конкурентоспособности торгового предприятия.

Важным фактором экономической безопасности, выживания и развития торгового предприятия является обеспечение его конкурентоспособности – инновационной, инвестиционной и организационной возможности более эффективного функционирования на рынке по сравнению с другими торговыми организациями - конкурентами, действующими в этом же рыночном сегменте, и получать большую по сравнению с ними прибыль.

Конкурентоспособность торгового предприятия можно определить:

– как меру эффективности его финансово - хозяйственной деятельности на определенном сегменте и в определенный момент времени, при условиях непрерывного внедрения инновационных разработок, формирования лояльности потребителей и накопления конкурентных преимуществ, позволяющих достичь превосходства над конкурентами;

– способность эффективно осуществлять свою хозяйственную деятельность и получать при этом прибыль, достаточную для совершенствования производства, поддержания продукции на высоком уровне, способность обеспечивать свои конкурентные преимущества и прибыльность;

– комплексную характеристику субъекта хозяйствования, отражающую его преимущество по отношению к другим предприятиям данной отрасли, его превосходство над конкурентами по финансово - экономическим, маркетинговым, производственно - технологическим, кадровым показателям.

Являясь многогранным понятием, конкурентоспособность включает качественные и ценовые параметры продукции, зависит от уровня менеджмента, управления информационным и финансовыми потоками, инновационной составляющей деятельности [1]. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что конкурентоспособность зависит от многих факторов, она меняется с течением времени. Управление в области конкурентоспособности предполагает умение выявлять факторы, оказывающие влияние на ее уровень, использовать их воздействие в нужных для предприятия торговых направлениях.

Зная размер и динамику показателей, отражающих уровень конкурентоспособности (показатели экономической эффективности деятельности, финансового состояния и специальные показатели конкурентоспособности), каждое предприятия будет иметь возможность контролировать их и обеспечивать проведение мер по их повышению [2; 4].

Выделяют операционную эффективность и стратегическое позиционирование как источники конкурентоспособности. Операционная эффективность означает выполнение схожих видов деятельности лучше, чем это делают конкуренты. Стратегическое позиционирование предприятия означает осуществление отличных от конкурентов видов деятельности или выполнение схожей деятельности иными путями, методами и подходами. Таким образом, конкурентоспособность предприятия сферы торговли может быть сведена к оценке его операционной эффективности и стратегического позиционирования.

Конкурентоспособность предприятий исследуется многими отечественными и зарубежными учеными: Ансофф И., Завьялов П.С., Ильясова Л.Р., Портер М., Уотерлин Р., Юданов А.Ю., др. Проблемы формирования и развития конкурентоспособности предприятий освещаются в трудах Абалкина Л.И., Азоева Л.Г., Ивановой Е.А., Короткого Ю.Г., Леонтьева В.В., Рубина Ю.Б., Юданова А.Ю. и др.

Теоретические основы управления конкурентоспособностью нашли свое отражение в научных работах как отечественных (Багиев Л., Голубков Е.П., Горбашко Е.А., Денисов В.Т, Еленева Ю.Я., Ерохина Л.И., Катков В.В., Липиц И.В., Миронов М.Г., Рубин Ю.Б. и др.), так и зарубежных ученых (Деминг Э., Кейнс Дж.М., Котлер Ф., Кросби Ф., Ламбен Ж.Ж., Портер М.Е., Шумпетер И.А. и др.). Вопросы управления конкурентоспособностью рассматриваются в исследованиях по региональному развитию и инновационной активности организаций Л. Абалкина, С. Валдайцева, В. Воротилова, С. Глазьева, И.В. Липиц, Б. Мильнер, И. Сигов, Р.М. Тихонова, Р. Шнипер, др.

Проведенный нами анализ экономической литературы по проблеме конкурентоспособности предприятия позволил нам выделить такие ее характеристики, как мобильность и адаптивность хозяйствующих субъектов к изменениям окружающей среды, конкурентные преимущества в рамках комплекса маркетинга (товар или услуга; цена; место; продвижение) и результаты экономической деятельности (относительно конкурентов) [3; 5]. Следовательно, к конкурентоспособности предприятия важно подходить как к концепции, включающей необходимость проведения анализа, прогнозирования, учета, контроля переменных адаптивности, конкурентных преимуществ и результатов экономической деятельности.

Анализ конкурентоспособности предприятия имеет свои особенности:

- определение показателей конкурентоспособности является основой организации всей производственно - хозяйственной и сбытовой деятельности;
- изучение конкурентоспособности должно вестись постоянно, на всех стадиях жизненного цикла товара (ЖЦТ) или услуги. Такая регулярность и систематичность позволяют своевременно принимать решения об оптимальных изменениях товарного ассортимента, необходимости поиска новых рыночных ниш, разработке новых либо совершенствовании товаров или услуг;
- использование группы показателей оценки конкурентоспособности, свидетельствующих о степени устойчивости положения предприятия, способности

предлагать товары и оказывать услуги, пользующиеся спросом у потребителей и обеспечивающие фирме стабильную прибыль [1; 2].

Данные особенности обуславливают необходимость применения методов анализа, прогнозирования (аналогии, экспертная оценка специалистов, экстраполирование на основе изучения рядов динамики, моделирование, написание сценариев и др.) и оценки конкурентоспособности предприятия [3; 4].

Задачами оценки конкурентоспособности торгового предприятия являются: определение состояния конкурентоспособности на момент обследования; выявление тенденций ее повышения за исследуемый период; определение «узких мест», отрицательно влияющих на конкурентоспособность; выявление резервов, которые предприятие может использовать для повышения своей конкурентоспособности. В зависимости от поставленной задачи оценка конкурентоспособности может иметь разную степень детализации и глубины.

Оценка конкурентоспособности предприятий может быть проведена различными методами (комплексный, матричный, балльный, экспертный, графический, сравнительных преимуществ и равновесия фирм, «профилей» и качества) [5]. Графические методы оценки конкурентоспособности включают матрицу БКГ (анализ конкурентоспособности с учетом ЖЦТ), модель «Привлекательность рынка - преимущества в конкуренции», матрицу Портера, многоугольник конкурентоспособности, диаграмму Исикавы [3; 5]. Большинство методов и методик основывается на выявлении максимального количества факторов, определяющих конкурентоспособность предприятия, создании их исчерпывающего списка. Далее выделенные факторы обрабатываются с помощью различных математических методов.

В целом, можно сделать выводы о том, что состав системы показателей оценки конкурентоспособности у разных авторов различается, вследствие чего затруднительным является расчет интегральной оценки конкурентоспособности и проведение с ее помощью сравнительной характеристики предприятий.

Прогнозируя и проводя комплексную оценку конкурентоспособности предприятия, можно определить степень влияния отдельных рыночных факторов на конкурентоспособность фирмы и, следовательно, управлять ею.

Устойчивое повышение конкурентоспособности предприятия может быть обеспечено при условии долгосрочного, непрерывного и поступательного совершенствования всех детерминантов, факторов конкурентоспособности. Разработка миссии и стратегии предприятия, условия и уровень спроса, совершенствование товарного ассортимента, его обновление, оптимизация структуры используемых в производстве ресурсов – условия и факторы повышения конкурентоспособности торгового предприятия.

Список использованной литературы

1. Жилина Е. В. Оценка конкурентоспособности розничных торговых предприятий по форматам [Текст] / Е. В. Жилина // Экономическая наука и практика: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2014 г.). – Чита: Издательство Молодой ученый, 2014. – С. 117 - 121.

2. Миронов М.Г. Ваша конкурентоспособность [Текст] / М.Г. Миронов. – М.: Альфа - Пресс. – 2016. – 160 с.

3. Мунши А. Ю. Направления использования маркетинга в инновационном развитии кооперативных организаций [Текст] / А. Ю. Мунши // Вестник Чувашского университета. – Чебоксары: ЧГУ, 2012. – №4. – С. 426 - 429.

4. Мунши А. Ю., Мунши Ш. М, Александрова Л. Ю. Внешнеторговая конкурентоспособность региональных предприятий (на примере Чувашской Республики) [Текст] / А. Ю. Мунши, Ш. М. Мунши, Л. Ю. Александрова // Наука сегодня: фундаментальные и прикладные исследования. Сборник статей Междунар. науч. - практ. конф. 28.09.2016. Вологда: Маркер, 2016. – С.79 - 80.

5. Мунши А. Ю., Мунши Ш. М, Александрова Л. Ю. Проблемы малых и средних предприятий региона на зарубежных рынках и пути их решения [Текст] / А. Ю. Мунши, Ш. М. Мунши, Л. Ю. Александрова // Вестник Российского университета кооперации. – 2014. – № 4 (18). – С. 35 - 39.

© Любимов Г.В., 2018

Негожева Н. М.,

магистрант Воронежского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Воронеж, РФ

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ»

Аннотация

Развитие инвестиционных процессов в современных российских организациях в настоящее время является актуальной задачей. В основе решения данной задачи находится необходимость определения инвестиционной привлекательности организации, как ключевого показателя, в конечном итоге влияющего на принятие инвестиционного решения. В данной статье уточняется понятие «инвестиционная привлекательность» на основе изучения различных подходов к его определению.

Ключевые слова

инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный процесс

Современная экономика характеризуется высоким уровнем конкурентной борьбы, которая особо обостряется в условиях кризиса. Для сохранения своей конкурентной позиции на рынке многие компании стремятся повысить эффективность своей деятельности. Очевидно, что для улучшения рыночной позиции и завоевания лидерского положения предприятию необходимо развиваться: внедрять новые технологии производства, приобретать современное оборудование, предлагать новые продукты и услуги. Однако далеко не всегда развитие организации возможно лишь за счет свободных собственных средств. Для расширения возможностей руководством компании принимаются решения, направленные на привлечение инвестиций. Такой подход может создать дополнительное конкурентное преимущество, в то же время, являясь мощным источником роста и развития организации. Основная цель, с которой привлекаются

инвестиции, заключается в повышении эффективности работы организации. Таким образом, при грамотном управлении, капиталовложения могут послужить основой для роста финансово - экономических показателей деятельности предприятия а, следовательно, его стоимости и уровня конкурентоспособности.

Впервые осмыслить сущность понятия «инвестиции», а также понять их значение в общественно - экономическом процессе попытались философы Аристотель и Платон. Они рассматривали инвестиции с позиции функций денег в обществе, в соответствии со способами и целями их накопления и использования. В современной экономической теории под инвестициями понимается вложение капитала во всех его формах в различные объекты с целью его последующего увеличения или достижения иного экономического или внеэкономического (социального, экологического, политического и т.д.) эффекта. Для оценки целесообразности вложений средств в организацию и определения эффективности размещения ресурсов чаще всего используется понятие «инвестиционная привлекательность».

Понятие «привлекательность» пришло в экономику из этики. Однако в экономическом смысле инвестиционная привлекательность есть не что иное, как материальная заинтересованность во вложении капиталов в тот или иной проект, в основные или оборотные производственные фонды в экономической или социальной сфере, на длительный или короткий срок. В настоящее время существует несколько подходов к определению экономической категории «инвестиционная привлекательность». Исследованию данной категории посвящены исследования многих отечественных и зарубежных ученых. Среди них можно выделить И.А. Бланка, В.В. Бочарова, М.Н. Крейнину, Д.А. Ендовицкого и других.

И.А. Бланк определяет понятие «инвестиционная привлекательность» как один из факторов, влияющих на принятие инвестиционного решения. Учёный утверждает, что оценка инвестиционной привлекательности необходима при разработке инвестиционной политики предприятия или инвестора, представляющую собой стратегию использования капитала, и заключающуюся в выборе и реализации наиболее эффективных форм прямых и финансовых инвестиций с целью обеспечения высоких темпов развития компании [1].

В.В. Бочаров, исходя из основного фактора, учитываемого при вложении денежных средств, а именно, уровня риска, характеризует инвестиционную привлекательность как наличие экономического эффекта от вложения денег при минимальном уровне риска [5].

По мнению М.Н. Крейниной, инвестиционная привлекательность зависит от показателей, характеризующих финансовое состояние. В свою очередь, если рассмотреть данное явление уже, то инвесторов интересуют показатели, влияющие на доходность капитала, инвестированного в предприятие, курс акций и размер дивидендов [3]. В более широком смысле, понятие «инвестиционная привлекательность» характеризует не только финансово - экономические показатели эффективности деятельности организации, но и отражает качественную и количественную оценку внешней среды, в которой функционирует предприятие. Данные факторы следует учитывать, поскольку инвестиции привязаны не только к конкретным компаниям, но и к отраслям, регионам и странам. Таким образом, инвестору при выборе объекта капиталовложения следует учитывать данные оценки. Кроме того, следует учитывать и внутреннее позиционирование объекта во

внешней среде, иметь качественную оценку его финансового и технического потенциала, что в итоге формирует интеграционный показатель оценки.

К примеру, учёные Русак Н.А. и Русак В.А. предлагают способ определения инвестиционной привлекательности организации на основе применения эвристических методов анализа. Данные методы основаны на ранжировании показателей работы исследуемых объектов на основании оценки экспертов. То есть, инвестиционная привлекательность в данном случае представляет собой сравнение нескольких предприятий с целью определения наилучшего на основе мнения независимых экспертов.

Другое определение инвестиционной привлекательности включает в себя анализ не только коммерческой и финансовой деятельности компании, а учитывает также управленческую эффективность и особенности инвестиционного климата.

Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова рассматривают сущность понятия инвестиционной привлекательности с четырёх позиций:

1. Как уровень развития предприятия. Только хозяйственно развитые организации, вероятнее всего, могут дать возможность получить инвестору удовлетворительный уровень доходности в приемлемые сроки и при невысоком уровне риска.

2. Как условия для капиталовложений. Инвестиционная привлекательность представляет собой совокупность множества объективных показателей и свойств, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в основной капитал.

3. Как совокупность финансово - экономических показателей. Показатели, используемые при оценке инвестиционной привлекательности организации, определяют возможность получения максимальной прибыли в результате вложения капитала при определенном уровне риска.

4. Как показатель эффективности инвестиций. Эффективность является определяющим показателем при оценке инвестиционной привлекательности, которая, в свою очередь, определяет инвестиционную деятельность. Следовательно, чем выше эффективность инвестиций, тем масштабнее инвестиционная деятельность [4].

Д.А. Едновицкий, В.А. Бабушкин и Н.А. Батурина связывают понятие «инвестиционная привлекательность» с инвестиционными рисками. Под инвестиционной привлекательностью они понимают такое состояние организации, при котором у потенциального собственника капитала (инвестора, кредитора, лизингодателя и пр.) возникает желание пойти на определенный риск и обеспечить приток инвестиций [2].

Исходя из вышесказанного, отметим, что инвестиционная привлекательность представляет собой самостоятельную экономическую категорию, характеризующуюся не только финансовым состоянием предприятия, но и уровнем конкурентоспособности продукции, а также клиентоориентированностью предприятия, выражающейся в наиболее полном удовлетворении запросов потребителей. Немаловажное значение для улучшения инвестиционной привлекательности имеет уровень инновационной деятельности в рамках стратегического развития предприятия.

Все вышеуказанное подтверждает факт того, что понятие инвестиционной привлекательности является одним из сложнейших понятий современной экономической теории и практики. Обобщая проанализированные определения, будет верным считать инвестиционную привлекательность общей характеристикой предприятия, которая

напрямую отражает текущий уровень развития организации и учитывает будущий потенциал.

Список использованной литературы

1. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента. В 2 томах. Т. 2 / И.А. Бланк. – 4 - е изд., стер. – Москва: Омега - Л, 2012. – 674 с.
2. Ендовицкий, Д.А. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / Д.А. Ендовицкий, В.А. Бабушкин, Н.А. Батурина и др. – М.: КноРус, 2010. – 376 с.
3. Крейнина, М. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле : монография / М.Н. Крейнина. - Москва : ДИС, 1994. - 254 с.
4. Крылов, Э.И., Власова, В.М. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: учебное пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова и др. - М.: Финансы и кредит, 2003. - 192с
5. Леонтьев, В. Е. Инвестиции : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Е. Леонтьев, В. В. Бочаров, Н. П. Радковская. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 455 с.

© Негожева Н. М., 2018

Нетребко К. А.

аспирант, Сочинский научно - исследовательский центр
Российской Академии Наук
г.Сочи, Российская Федерация

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОБЕСПЕЧЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕКРЕАЦИОННО - ТУРИСТСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация.

В настоящее время туризм выступает одним из важнейших элементов социально - экономической системы, регулирующей форму социальных взаимоотношений между государством и предпринимателями. Изучение институциональных условий по обеспечению конкурентоспособности является актуальным для исследования путей развития как предприятий относящихся к туристской отрасли, так и региона в целом. Институциональная среда рынка туристских услуг характеризуется рядом особенностей, в числе которых неравномерное соотношение формальных и неформальных институтов.

Ключевые слова:

Институциональная среда, неформальные институты, рекреационно - туристские предприятия.

Необходимость модернизации туристской отрасли становится особенно заметна в периоды кризиса и финансовой нестабильности. Одним из условий современной глобализации является изучение институциональных условий по обеспечению конкурентоспособности различных отраслей бизнеса и экономики в целом. Оптимизация

деятельности направленной на развития туризма в стране невозможна без комплексной оценки институциональных факторов и модернизации существующей схемы работы, при этом она должна быть структурированной и тщательно спланированной. Конкурентоспособность предприятий туристской сферы во многом определяется способностью своевременно и адекватно вносить коррективы в раннее принятые управленческие решения в соответствии с изменяющимися обстоятельствами институциональной среды. Роль институтов в обеспечении конкурентоспособности рекреационно - туристских предприятий заключается в уменьшении неопределенности через создание устойчивой структуры норм и правил взаимодействия между людьми и хозяйствующими субъектами, участниками рынка и т.п. Отличительным признаком рекреационно - туристской сферы является формирование социального института подразумевающего взаимоотношения между потенциальными туристами и предприятиями туристской отрасли.

В условиях новой экономики обеспечение конкуренции становится все более сложной по степени взаимного влияния различных институтов в обществе. Предприятия, как правило, самостоятельно формируют специальные факторы конкурентоспособности, в то время как государственное выделение факторов создает только базу для образования факторов более высокого порядка.

Таблица 1 – Формирование факторов конкурентоспособности.

Факторы конкурентосп особности	Характеристика	Наиболее значимые факторы
Внешние	Деятельность общественных и государственных институтов, а также выделение основных критериев рынка	<ul style="list-style-type: none"> □ конкурентная среда и уровень конкуренции, степень приватизации предприятий в отрасли; □ конкурентоспособность отрасли; □ характеристики спроса на товары (услуги) организации; □ развитость и конкурентные преимущества тех отраслей (предприятий), которые обеспечивают анализируемое предприятие необходимыми ресурсами, материалами и информационными средствами; □ случайные события (технологические прорывы, колебания цен на ресурсы, значительные изменения на мировых финансовых рынках, политические решения своего и зарубежных правительств); □ экономические и организационно - административные формы и методы государственного регулирования.

Внутренние	Характеризуются потенциальными возможностями самой организации по обеспечению собственной конкурентоспособности.	<input type="checkbox"/> развитость базы для собственных НИОКР и уровень расходов на них; наличие передовой технологии; <input type="checkbox"/> обеспеченность высококвалифицированными кадрами; <input type="checkbox"/> состояние технического обслуживания; <input type="checkbox"/> наличие возможности по финансированию, кредитованию своего экспорта; <input type="checkbox"/> эффективность рекламы и системы связей с общественностью; <input type="checkbox"/> обеспеченность информацией;
------------	--	--

В общей сложности, представленная методология формирования факторов определяет формальные и неформальные «правила игры» на рынке, ту внешнюю и внутреннюю среду, в которой функционирует организация, те факторы, которые следует принимать во внимание при разработке стратегии своего развития.

Институциональный подход к решению вопросов конкурентоспособности рекреационно - туристских предприятий подразумевает комплексное изучение явлений и поведения экономических субъектов, а также деятельности экономических институтов в изменяющихся институциональных условиях. Деятельность рекреационно - туристских предприятий на различных уровнях отличается в зависимости от территориального признака. Под неформальными институтами понимаются заложенные традиционные обычаи и нормы существования, опыт поведения участников рынка, которые могут определяться на федеральном уровне и быть едиными, в то время как формальные институты (законодательные нормы) определяются на уровне субъектов. Более узкие институциональные условия, такие факторы конкурентоспособности как уровень развития инфраструктура и кадровая политика, определяются конкретными особенностями муниципального образования.

Обеспечение конкурентоспособности рекреационно - туристских предприятий осуществляется с учетом следующих институциональных особенностей:

1. Влияние административных барьеров установленных государством на объем спроса к продуктам рекреационно - туристских предприятий (политическая обстановка, установка нац.режимов);
2. Развитие инфраструктуры (главного критерия конкурентоспособности) напрямую зависит от региональной политики и политики муниципальных образований;
3. Создание качественного предложения, способного конкурировать, возможно при активной предпринимательской деятельности направленной на выявление уникальных особенностей региона и защиты культурно - исторических и природных объектов туризма;
4. Взаимодействие туристской отрасли со смежными отраслями (транспортная, предпринимательская, природоохранная и т.п.) [1].

Сущность институциональной среды в обеспечении конкурентоспособности предприятий заключается в снятии противоречий между интересами, возникающими на различных уровнях экономической системы, у субъектов рынка.

Таблица 2 - Критерии конкурентоспособности рекреационно - туристской сферы.

Уровни конкурентоспособности	Конкурентные преимущества	Критерии конкурентоспособности
Национальная конкурентоспособность	Экономические, политические и правовые условия	<ul style="list-style-type: none"> - государственная политика; - состояние туристской инфраструктуры; - нормативно - правовая база; - поддержка инвестиционно активного населения; - политическая обстановка в стране
Региональная конкурентоспособность	Государственная поддержка в рамках регионального развития через создание целевых программ	<ul style="list-style-type: none"> - наличие рыночных и правовых институтов; - условия ведения предпринимательства; - инвестиционная привлекательность региона; - влияние неформальных институтов; - инновационный потенциал
Конкурентоспособность предприятия	Удовлетворение личных интересов	<ul style="list-style-type: none"> - ценовая политика; - взаимоотношения с поставщиками; - маркетинг и реклама; - культура и качество обслуживания; - система управления персоналом; - месторасположения

Институциональные условия определяющие конкурентоспособность рекреационно - туристских предприятий формируются с учетом иерархической структуры экономической системы на всех уровнях управления. Для достижения высоких показателей в индустрии туризма и сопряженных с ней видов и сфер экономической деятельности требуется не только вовлечение в этот процесс широкого круга экономических субъектов, но и формирование правил рационального, культурного поведения между ними. Это представляется сложной задачей ввиду того, что формальная сторона бизнеса регулируется законами, для контроля за исполнением которых создана система органов, обладающих различными властно - распорядительными полномочиями. Неформальные правила поведения не подконтрольны, формируются извне на протяжении долгого периода времени. Во всех сферах предпринимательской деятельности влияние неформальных институтов преобладает над формальными ввиду недостаточной информированности населения о путях решения тех или иных вопросов законным способом. Массовое

пренебрежение юридическими актами обусловлено периодичностью внесения в них изменений, не связанных с отличительными особенностями туристской деятельности в регионах.

Государство является главным финансовым источником по созданию туристской инфраструктуры способной конкурировать на мировом уровне. Решение проблемы ограниченности ресурсов выделяемых на развитие туристской инфраструктуры в стране, возможно устранением барьеров при расширении предложений поступающих от инвесторов. Что возможно при вмешательстве государства как основного регулятора и гаранта стабильности экономики страны. При этом роль государства не должна ограничиваться формированием нормативно - правового базиса деятельности предприятий. Государство само как основной субъект экономики, институциональная природа которого состоит в удовлетворении социально - экономических потребностей общества, располагает значительными накопленными ресурсами перспективного расходования, а так же ресурсами оперативного развития - восстановление имеющегося и создание нового инженерно - технологического базиса социально - экономического развития. Основной акцент реализуемых задач институционального характера, вменяемых государству и его уполномоченным субъектам, состоит в определении общей политики в области обеспечения конкурентоспособности и инвестиционной деятельности в туризме и задач их осуществления (общее планирование), задач администрирования – на организацию, регулирование и координацию системы путем активного вмешательства в предложение ресурсов (предложение собственных располагаемых ресурсов и формирование условий для притока ресурсов из других секторов экономики), задач технического характера – формирование технико - технологического базиса освоения курортно - туристского потенциала [3]. Т.е. деятельность государства является формальной, единой для всех участников рынка.

Таким образом, основные проблемы функционирования рекреационно - туристской сферы с точки зрения институционального развития заключаются в наличии противоречий между представителями органов власти различных уровней и собственниками предприятий в отношении государственного регулирования собственности, защиты прав предпринимателей, обеспечение информационным компонентом участников рынка.

Реализация федеральными органами государственной власти инструментов развития рекреационно - туристского потенциала в рамках политики социально - экономического развития государства сопровождается проведением региональной политики с целью эффективного перераспределения производственных сил, а также отраслевой политики развития туристской сферы и смежных с ней отраслей при непосредственном участии личных интересов предпринимателей. Вместе с тем федеральные органы власти оказывают воздействие как на всю экономическую систему, так и на отдельные рекреационно - туристские территории и предприятия (через создание особых экономических зон, например, или инвестиционные программы). В то же время и отдельные рекреационно - туристские предприятия могут оказывать влияние как на отдельное предприятие, так и группы предприятий, отдельных территорий, региона, и даже на национальном уровне развития рекреационно - туристской сферы.

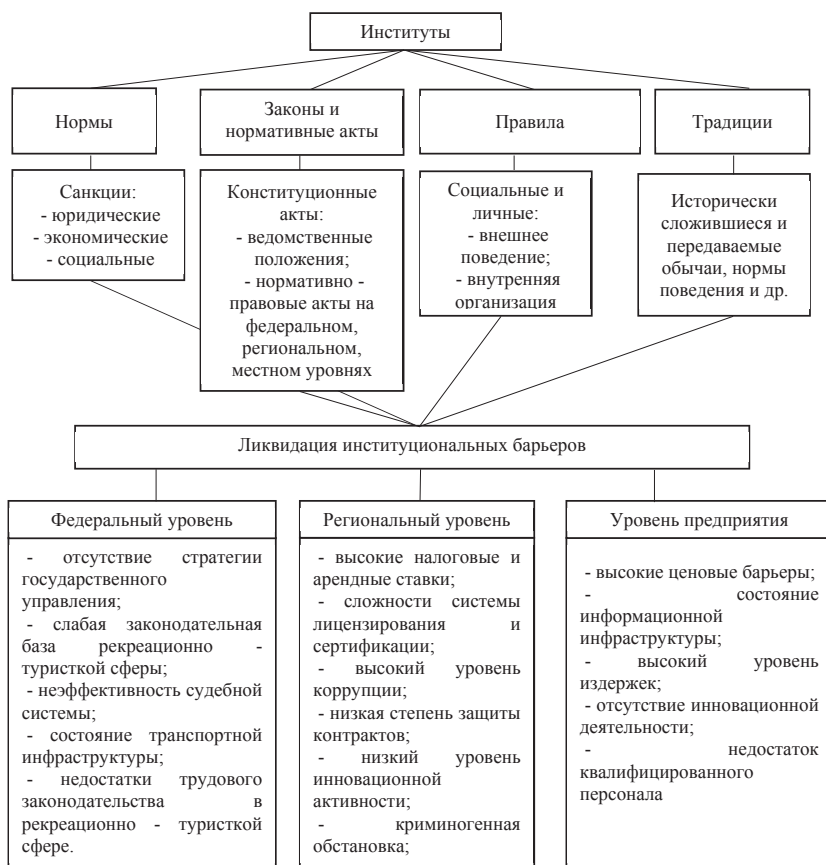


Рисунок 1 - Институциональные условия обеспечения конкурентоспособности

Для устранения противоречий возникающих в процессе управления рекреационно - туристской сферой необходимо создание механизма, обеспечивающего многосторонний процесс управления с учетом личных, региональных и федеральных интересов субъектов хозяйствования. Институциональные барьеры присутствуют на всех уровнях власти, примечательно что причиной наличия барьеров на уровне предприятия является их наличие на уровне федерации. Ликвидация выявленных институциональных барьеров возможна при разработке институционального механизма обеспечивающего интересы общества в различных территориальных пространствах. Обязательным условием для реализации «бесшовного» институционального механизма является формирование единой методологии и стандартов ведения нормативных актов с учетом культурных ценностей и традиций присущих субъектам и муниципальным образованиям. Главным достижением которого будет являться изменение менталитета, создания новой культуры ведения бизнеса, в основе которой лежит понимание единства и взаимосвязи на всех уровнях управления власти. Обеспечение конкурентоспособности рекреационно - туристских

предприятий с учетом институциональных условий направлено на создание высокого уровня качества посредством нормативного регулирования производственного процесса, регулированием приемлемого уровня цен, через транзакционные издержки, а так же с учетом отношений собственности и государственно - частного партнерства на всех уровнях управления.

Список литературы

1. Браймер К. Основы управления предприятиями и организациями индустрии гостеприимства [Текст] // К. Браймер. Alma mater: Вестник высшей школы. - 2013. - №6. - С. 40 - 47.
2. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория. М.: УРСС. 2002. 383 с.
3. Одинцова М.И. Институциональная экономика. М.: ГУ - ВШЭ. 2010. 289 с.
4. Иншаков О.В. Типология и классификация институциональных механизмов // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы. Ежегодник Волгоград: Изд-во ВолГУ. 2012.
5. Глазьев С. Перспективы российской экономики в условиях глобальной конкуренции // Экономист. 2010. № 5. С. 3 - 8.

© Нетребко К.А., 2018

Онопrienко К.С.

факультет экономики и управления
ВолгГТУ,
г. Волгоград, Российская Федерация

«ПРОДВИЖЕНИЕ КОМПАНИИ»

Аннотация

В данной статье будет рассмотрена проблема продвижения компании. продвижение компании – непростая задача, требующая от организации максимальной отдачи и принятия определенных решений. Выбор оптимального способа раскрутки вкупе с упорством и следованию целям позволит добиться оптимального результата.

Ключевые слова

Компания, способ продвижения компании, средства продвижения.

Продвижение компании представляет собой любой вид информирования потребителей о предоставляемом продукте и деятельности предприятия. Для этого используют различные инструменты, выбирая их по критериям доступности и эффективности. Средствами продвижения компании может выступать транслирование информации с помощью СМИ, почтовой рассылки, отраслевых выставок, витрин торговых точек, фирменного названия и упаковки и прочего. Следует своевременно давать информацию клиентам о новых продуктах и их особенностях до момента формирования определенного отношения к ним. Что касается популярных товаров, то в рамках рекламных кампаний необходимо укреплять

и поддерживать благожелательный взгляд на данный продукт. Маркетинговое продвижение предприятия заключается в реализации, прежде всего, ряда ключевых функций: создание образа престижности компании и производимого ею товара; формирование представления о компании и выпускаемом продукте как инновационных; распространение информации об особенностях товара; обоснование стоимости продукции; доведение до сознания потребителей конкурентных преимуществ ассортимента; информирование о месте приобретения товаров и услуг; распространение сведений о существующих акциях и предложениях; формирование имиджа компании в сравнении с конкурентами.

План развития компании чаще всего акцентируется на определенном продукте, который пытаются реализовать всеми средствами. Компания может заниматься продвижением имиджа, выражать свое отношение к какому-либо вопросу, активно участвовать в местных мероприятиях и влиять на окружающую действительность. Грамотный маркетинговый план способен эффективно объединять продукт, распределение, продажи и ценовые компоненты. Выделяют основные виды продвижения компании на рынке. Допустимо применение компанией как отдельного вида продвижения, так и комбинации сразу нескольких: реклама; Формирование общественного мнения – стимулирование спроса на товар безотносительно конкретной аудитории либо деятельность с помощью размещения ряда ключевых для бизнеса новостей в СМИ, получения привлекательного представления продукта на радио, TV либо сцене, материально не поддерживаемых определенным спонсором; Персональные продажи – устная презентация товара в процессе беседы с целевой аудиторией, направленная на его реализацию; Стимулирование сбыта – маркетинговая деятельность, вызывающая совершение покупок потребителем и отличающаяся от рекламы, способствующая созданию общественного мнения и развитию индивидуальных продаж (к примеру, презентации, выставки, демонстрации и другие сбытовые мероприятия, не входящие в обычные процедуры продвижения). Важно, что ценность указанных видов маркетинга зависит от специфики обращения конкретного продукта. Для рынка товаров промышленного назначения характерно снижение ценности маркетинговых приемов в следующем порядке: персональные продажи, стимулирование сбыта, реклама, формирование общественного мнения.

Определенный план действий также необходим для получения качественного продвижения. Поэтому существует четкая стратегия продвижения компании и ее цели. Она представляет собой основу каждого бизнеса. Ее отсутствие приводит к снижению логики и эффективности деятельности компании. Созданию маркетинговой стратегии организации и формированию политики позиционирования фирмы либо бренда предшествует этап стратегического анализа бизнеса. В ряде случаев может понадобиться тщательное исследование рынка. Установление стратегии компании является наиболее значимым моментом в бизнесе, закладывающим фундамент эффективного развития. Маркетинговое продвижение, осуществляется в соответствии с поэтапным планом достижения заявленных целей, направленным на долгосрочную перспективу. Создание маркетинговой стратегии организации дает возможность четко направлять свои действия, уделяя внимание определенным задачам. В результате достигается наилучший эффект при минимальных затратах, так как средства расходуются лишь на реально действующие инструменты. Маркетинговая стратегия компании позволяет: определить перспективы компании и его

продуктов на рынке; установить стратегические направления роста; определить ресурсы, которые будут обеспечивать развитие компании; выявить возможные направления роста на долгосрочную и среднесрочную перспективу; сформировать эффективные и мотивированные отделы маркетинга и продаж. Маркетинговая стратегия организации касается различных аспектов ее деятельности: развития, внедрения инноваций, продвижения компании и роста объема продаж. Это уникальный инструмент, способствующий расширению бизнеса.

Программа продвижения компании представляет собой некую пошаговую инструкцию. И первым этапом считается целевая аудитория. В этом аспекте следует составить портрет таргетируемого потребителя, кому товар будут продавать. Проанализируйте демографический профиль (возраст, пол и пр.), психографический профиль (например, интересы клиентов), прочие возможные желания и потребности клиента, если они относятся к продукции и / или услугам, которые предлагаются. Лучше узнав свою аудиторию, вы сможете поймать двух зайцев сразу – в первую очередь, это даст возможность говорить на языке потенциальных покупателей, а также проводить свою рекламную кампанию более таргетированно, которая принесет высокую доходность на вложенные инвестиции. Ко второму этапу можно отнести уникальное торговое предложение (УТП). Уникальное торговое предложение (УТП) – вот, что отличает компанию от конкурентов. Визитная карточка некоторых крупных компаний – это их УТП. Например, общеизвестное УТП почтовой компании FedEx – «Когда это определено должно быть доставлено за одну ночь» – находит невероятный отклик среди покупателей, кому нужна надежность и быстрая доставка. Этап четвертый включает в себя ценообразование и стратегию позиционирования. Ценообразование и стратегия позиционирования должны шагать в ногу. Добиться того, чтобы данная компания была известна как крупнейший бренд в индустрии, слишком низкая цена будет выглядеть сомнительно и отпугнет покупателей. В этом разделе маркетингового плана подробно описывается то, как работодатель себя позиционирует, и как его ценообразование будет способствовать этому.

Пятый этап подразумевает специальные предложения. Спец. предложения помогут привлечь большее число новых клиентов и вернуть старых покупателей. Подобные предложения обычно включают бесплатное опробование (free trials), гарантию возврата денег, пакеты товаров и услуг, скидки. Их использование, несомненно, создаст возможность для более быстрого роста клиентской базы и для увеличения уровня лояльности покупателей. И наконец, шестой этап содержит маркетинговые материалы.

Маркетинговые материалы – это материалы для рекламы, которые вы используете для продвижения вашего бизнеса текущим и потенциальным потребителям. Это и веб - сайт, печатные буклеты, визитные карточки, каталоги.

В этом разделе плана особо важным является то, какими маркетинговыми материалами уже имеются, какие из них следует обновить, а какие – создать.

Заключение.

Четкий маркетинговый план сослужит хорошую службу – он станет не только вашим компасом, указывающим путь, но и беспристрастным судьей, который скажет, дошли ли вы туда, куда направлялись. Продвигайте и продавайте не вашу компанию и ваши

продукты, а «эмоцию» и «результат» от использовавших услуг и обращения в вашу компанию!

Список использованной литературы:

1. Экономика предприятия - Горфинкель В.Я
2. Продвижение бизнеса в социальных сетях, Наталия Ермолова.
3. Григорьев Д. "Законы рекламы. Право для маркетинга.
4. <https://o-es.ru/blog/samye-effektivnye-metody-prodvizheniya-malogo-biznesa-v-internete/>

© Оноприенко К.С., 2018

Проскурякова Е.В.
магистрант
НГУЭУ
г. Новосибирск, РФ

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические аспекты системы оценки внедрения управленческого учета на предприятии, определяются показатели эффективности и факторы, влияющие на конечный результат внедрения управленческого учета. Эффективность принимаемых решений определяется через методы, которые используются при анализе эффективности инвестиционных проектов. Для этого должна быть сформирована адекватная информационная база, инструменты, автоматизация процессов, регламентация.

Ключевые слова

Управленческий учет, финансовый учет, планирование, эффективность, контроль, факторы риска

Для большинства предприятий основной концепцией ведения бизнеса является получение максимума прибыли и рентабельности как важного источника увеличения активов. Для определения конечного результата деятельности и выявления наличия резервов, необходимо проводить финансовый анализ деятельности предприятия, куда входит анализ финансового и управленческого учета.

Стоит отметить некоторые задачи управленческого учета, которые в дальнейшем станут основой направления проведения анализа его эффективности:

- обеспечение необходимой информацией внутренних пользователей, на основе которой принимаются стратегические, тактические, оперативные решения, где должны быть отражены все внутрихозяйственные процессы и результаты деятельности предприятия;
- составление планов и прогнозов формирования системной и бюджетной документации;
- контроль реализации выполнения принятых решений на основе текущих параметров деятельности предприятия;
- проведение анализа невыполненных решений, анализ отклонений и причин;

- поиск резервов для роста и решения по их наиболее эффективному использованию. [1, с. 15]

Опираясь на задачи управленческого учета, важнейшие его характеристики – это способность его по обеспечению необходимой информацией внутренних пользователей, т.е. это обуславливает его направление и обязательность его внедрения на предприятии. Также подталкивает к регламентации методов, форм и периодичности проведения анализа управленческого учета, который должен быть точным, адекватным, соответствующим поставленным задачам с наличием гибких информационных данных.

Одна их объективных проблем, которые возникают при внедрении и ведении управленческого учета, это важность разработки методов и критериев для проведения анализа его эффективности на различных предприятиях. Поскольку само по себе внедрение управленческого учета на предприятии не гарантирует, что оно будет успешным. Необходимо отслеживать результаты работы системы управленческого учета и оценивать его эффективность для каждого отдельного случая. [4, с. 793]

Если рассматривать оценку эффективности как категорию, то это совокупность методов и приемов, которые способствуют определению экономической целесообразности, с их помощью определяют эффект от принятия решений или реализации каких - либо действий, после чего делаются выводы о том, в каком состоянии находится объект исследования. Таким образом, оценка эффективности системы управленческого учета в рамках предприятия строится на получении информации об этой системе, результаты которой показывают, насколько она адекватна условиям функционирования предприятия, как влияет на финансовый результат его хозяйственной деятельности. Как результат, определяют необходимость использования именно этой внедренной в деятельность определенного предприятия системы управленческого учета, или есть необходимость в разработке мероприятий для ее корректировки и усовершенствования. [6, с. 24]

В практической деятельности предприятий анализ эффективности системы управленческого учета строится на соотношении результатов работы системы и затрат, которые были понесены при ее внедрении и функционировании. Перед тем, как внедрять систему управленческого учета, любой руководитель предприятия должен оценить возможный эффект от ее использования в своей деятельности. При этом, чтобы составить объективную оценку такой эффективности, во внимание должны приниматься не только экономическая целесообразность, но и полученные результаты действия систему управленческого учета, которые не относятся к экономическому направлению.

Таким образом, стоит определить те эффекты, которые предприятие должно получить после внедрения и работы системы управленческого учета:

- эффект экономический;
- ресурсный эффект;
- рыночный эффект;
- эффект организационный. [2, с. 63]

Чтобы определить экономический эффект внедрения и использования в деятельности предприятия управленческого учета, необходимо проанализировать финансовые показатели деятельности предприятия. Такая эффективность прежде всего выражается в сокращении затрат, которое стало возможным от применения управленческого учета, в росте показателей, отражающих финансовый результат деятельности предприятия. В стоимостном выражении экономический эффект использования управленческого учета определяется через факторные модели анализа результативности деятельности предприятия.

Ресурсный эффект определяется созданием условий для потребления ресурсов предприятия на рациональной основе, определением резервов для уменьшения затратной базы через экономию трудовых, материальных, временных ресурсов, которую предприятие может получить только при внедрении системы управленческого учета.

Определение рыночного эффекта возможно через анализ конкурентоспособности предприятия, через динамику объемов сегментов рыночной инфраструктуры. Стоимостная оценка данного эффекта выражается через показатели роста реализации товаров и услуг, которые рассчитаны после внедрения системы управленческого учета, влияющей на объем продаж.

Организационный эффект управленческого учета определяется созданием наиболее благоприятной схемы взаимодействия между структурными подразделениями хозяйствующего субъекта, что обеспечивает создание оптимальной базы для проведения анализа и выявления потенциальных возможностей предприятия, необходимых для его управления наиболее эффективно. [2, с. 65]

Таким образом, для того, чтобы объективно оценить эффективность внедрения и использования системы управленческого учета, прежде всего, необходимо оценивать совокупность всех вышеперечисленных эффектов, достижение которых возможно только при построении рациональной системы управленческого учета.

Для того, чтобы провести анализ эффективности управленческого учета, необходимо в первую очередь дать оценку по следующим направлениям:

- оценить организационную структуру и применяемые в управленческом учете инструменты;
- регламентировать подсистемы управленческого учета;
- разработать функционал подсистем предприятия, внедрить автоматизацию основных процессов;
- определить, насколько предоставленная управленческим учетом информационная база достаточна, точна, качественна и сопоставима.[5, с. 112]

По нашему мнению, эффективность системы управленческого учета можно рассматривать с точки зрения времени определения ее показателей (рис. 1).

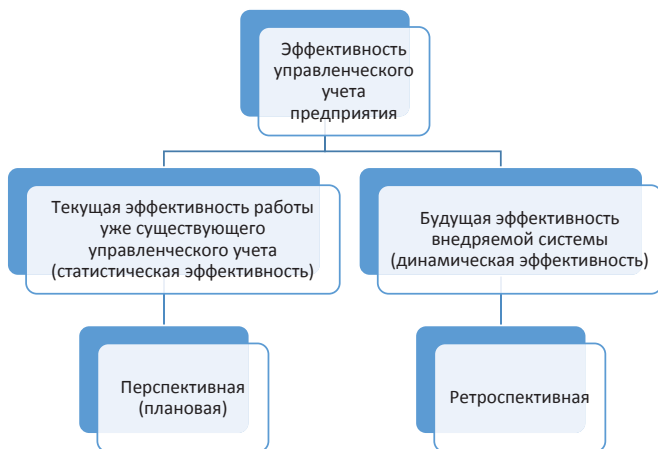


Рис. 1 Виды эффективности системы управленческого учета¹

¹ Составлено автором

Оценка эффективности в любом виде деятельности является систематизирующим фактором. Аналогичная ситуация и в управленческом учете, который для многих отечественных предприятий является новшеством, и они относятся к нему пока с недоверием.

В результате того, что у многих руководителей отсутствует четкое понимание целей и сущности управленческого учета, они используют его только для учета затрат и сокращения себестоимости. Чтобы создать эффективную систему, необходимо в ее определение добавить такие категории, как сбор, регистрация, обобщение и представление информации о деятельности предприятия, о работе его структурных подразделений. При этом, применение системы управленческого учета должно осуществляться в процессе планирования, управления и контроля заинтересованными пользователями. Если система создает достаточный для решения совокупности поставленных задач уровень информационного обеспечения аппарата управления, то такая система управленческого учета будет эффективно организованной.

Кроме оценки показателя соотношения затрат к результату, также существует анализ с помощью метода сравнения совокупности критериев оценки, который является одним из способов оценки эффективности системы управленческого учета. При этом, можно выделить два его варианта.

1. Разработка определенных аналитических таблиц, отражающих и сравнивающих нормативный уровень некоторых показателей с фактическим уровнем, определяются размеры отклонений и их причина. Кроме нормативных показателей, можно использовать аналогичные показатели объектов контроля за другие периоды, например, предыдущие. Таким способом предполагается, что показатели - критерии системы управленческого учета нормируются, а затем контролируется исполнение этих норм. Наиболее эффективные нормы критериев системы управленческого учета подбираются индивидуально для каждого предприятия.

В таблице 1 представлены основные критерии системы управленческого учета, которые принято нормировать и сравнивать с фактическими показателями.

2. Метод сравнения до того, как внедрили систему управленческого учета и после внедрения на базе составления и анализа отдельных экономических и финансовых показателей. [3, с. 328]

Таблица 1. Основные критерии для оценки эффективности управленческого учета на предприятии²

№ п / п	Критерий	Сущность критерия	Нормы эффективности критерия (рекомендация)
1	Материальный	Объем расходов, которые предприятие может затратить на внедрение системы	Определяется расчетным путем финансовой и плановой службой, зависит от масштабов предприятия. Рекомендуются выделить специально часть материальных ресурсов на внедрение и работу системы
2	Кадровый	Квалификация, численность структурных подразделений,	Высокая квалификация специалистов, наличие опыта и знаний работы таких систем. Рекомендация: если нет в штате, то можно привлечь со стороны.

² Составлено автором

		занимающихся функционированием системы	Численность определяется масштабами внедряемой системы.
3	Информационное обеспечение	Предоставление всей необходимой информации для обеспечения руководства работой системы	Качественная, достоверная и полная информация. Определяется объем потоков информации в системе, обеспечивается контроль ее достоверности. Обработка информации должна занимать короткое время.
4	Программное обеспечение	Компьютерные программы, разработанные и адаптированные для решения системных задач	Полная автоматизация системы. Возможность обмена данными на базе внедрения информационных технологий
5	Методика	Регламенты и инструкции	Наличие методики, разработанной строго для конкретной системы, зависит от масштабов предприятия и задач системы. Учетная политика, отчетность, процедура получения информации, ответственные лица, методики и параметры учета и т.д.

Классификация методов оценки эффективности управленческого учета происходит в зависимости от ряда классификационных признаков (рис. 2), где в основе количественные и качественные признаки.

Монетарные методы количественной оценки эффективности системы управленческого учета основываются на стоимости, они сравнивают с предыдущими периодами полученный в текущем периоде результат, т.е. определяется ретроспективная эффективность.

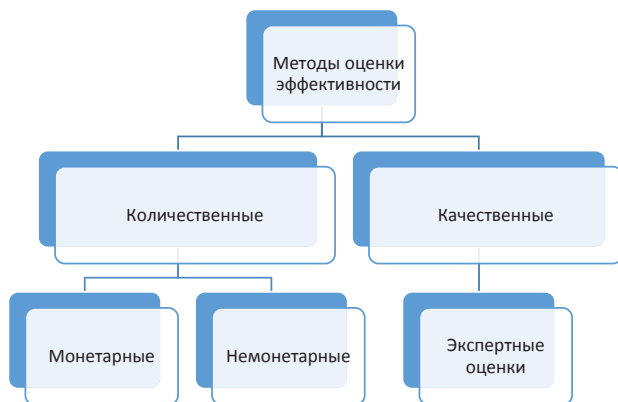


Рис. 1 Классификация методов оценки системы управленческого учета на предприятии [8, с. 126]

Немонетарные методы основываются на выборе не стоимостных показателей, а натуральных. Этот прием называется бенчмаркинг (когда собственная деятельность сравнивается с другими предприятиями со схожими показателями в отрасли или конкурентами).

Качественный метод основывается на мнении экспертов и проведении анализа опыта работы в части внедрения и функционирования системы управленческого учета передовыми предприятиями.[9, с. 78]

Анализируя эффективность системы управленческого учета на предприятии, необходимо также оценить риски и угрозы, присущие деятельности предприятия. При внедрении в систему управления управленческого учета, следующие риски могут оказать влияние на результаты хозяйственной деятельности предприятия: финансовые, организационные, исторические, психологические и т.д.

Организационный риск среди всех видов риска имеет наибольшее значение, так как показывает несоответствие методологических и организационных факторов, которые существуют на предприятии, и новых внедряемых систем управленческого учета.

Организационный риск характеризуют следующие аспекты:

- формирование центров ответственности на предприятии происходит с ошибками;
- в долгосрочных и краткосрочных планах имеется несогласованность;
- нет регламентирования принятия управленческих решений.

На оценку эффективности системы управленческого учета влияет скорость, с которой данные риски будут выявлены, а решения для их ликвидации будут приняты. Такие расчеты может осуществлять бухгалтерия. После этого уже можно рассчитывать полученную экономию от принятых решений по внедрению системы управленческого учета.[7, с. 86]

Наиболее простая в использовании оценка эффективности управленческого учета – это балльная система оценки. В данном случае используются косвенные методы оценки эффективности отклонений. Придумал эту систему Феликс - Ригтс. Чтобы обеспечить успешное функционирование предприятия, необходимо контролировать некоторые целевые показатели и заранее определенные факторы, задавая им некое состояние, являющееся целью. Когда показатель достигает установленной цели, задача управленческого учета считается выполненной.

Когда руководитель предприятия утверждает совокупность целевых показателей для контроля в следующем временном периоде, они оцениваются баллами с учетом их значимости для выполнения цели работы предприятия (получения прибыли или других целей). Если показателей мало, то оценка баллов принимается, равной 10, если множество показателей, то принимают систему 100 баллов. Например, каждому показателю в качестве целевого значения присваивается 10 баллов, т.е. максимальный балл. Результаты баллов при анализе планового периода учитываются при сравнении с фактическими значениями, которые пересчитывают также в баллы путем составления пропорции. Оценка каждого целевого показателя в баллах умножается на балл значимости в достижении цели. При сложении значений полученных балльных оценок, определяют степень достижения целей предприятия, которыми, как правило, являются максимизация прибыли и минимизация затрат. 100 % - тное достижение целей будет наиболее оптимальным, соответственно, внедренная система управленческого учета является эффективной.[10, с. 16]

Многие предприятия при проведении анализа эффективности управленческого учета, пользуются рядом целевых показателей, находящихся в стратегических планах развития: выручка или объем реализации, экономическая рентабельность, валовая прибыль, объем материально - производственных запасов и т.д.

Главным критерием эффективности управленческого учета на предприятии будет в данном случае степень (процент, балл) достижения диагностических и целевых показателей.

Независимо от того, какой метод оценки эффективности системы управленческого учета выбран, необходимо помнить, что основной целью этой системы является обеспечение информацией, необходимой менеджерам для управления предприятием. Но эта информация значительно превышает возможности только бухгалтерского учета. Соответственно, система управленческого учета будет эффективной, если руководители предприятий будут иметь возможность на основе этой информации прогнозировать, развивать конкурентное преимущество предприятий, т.е. качество информационного обеспечения аппарата управления будет высоким.

По нашему мнению, подводя итоги, самым эффективным методом оценки эффективности управленческого учета является расчет совокупной стоимости владения системой (total cost of ownership), который строится на фактических показателях, а не плановых. Стоимость внедрения системы управленческого учета должна определяться масштабами предприятия, тем способом, который формирует управленческий учет, а также необходимостью приобретения специализированных программ.

Во - вторых, необходимо проводить объективную оценку эффективности внедрения и использования системы управленческого учета, отдавая приоритет количественным измерителям на основе ряда специализированных документов, например, заявки, реестры, ведомости, сметы и т.п. При этом, надо учитывать виды рисков, которые присущи предприятию, а в зависимости от них уже запрашивать соответствующие документы.

В - третьих, эффективность работы подразделений необходимо оценивать с точки зрения целей, которые поставлены перед ними. То есть, основная цель, которую решает внедрение управленческого учета в аппарат управления предприятием – это достижение конечных целей функционирования всей деятельности – высокая прибыль и рентабельность. Соответственно, эффективность системы управленческого учета будет определяться уровнем достижения целевых показателей, являющихся оценкой устойчивого развития предприятия. Для этого более целесообразно использовать бальную оценку эффективности системы управленческого учета, предложенную в данной статье. Это позволит сориентировать управление предприятием на его дальнейшее устойчивое развитие и обеспечит совершенствование основных бизнес - процессов.

Список использованной литературы:

1. Агафонова И.П. Основные принципы разработки и внедрения управленческого учета при интеграции его в действующую систему бухгалтерского учета / «Управленческий учет и финансы», №2, 2018 г., с 15 - 17
2. Бувальцова С.С. Особенности формирования финансовой стратегии на российских предприятиях в современных условиях кризиса // Новая наука : стратегии и векторы развития. – 2016. - № 6 - 1. – С. 63 - 65

3. Друри, К. Управленческий учет для бизнес - решений / К. Друри. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 655 с.
4. Землякова С. Н., Бобина О. А. Организация системы стратегического управленческого учета в организациях в отечественной и зарубежной практике // Научно - методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 39. – С. 791–795
5. Каверина, О.Д. Управленческий учет: Учебник и практикум для СПО / О.Д. Каверина. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 389 с.
6. Никифорова, Н.А. Управленческий анализ 2 - е изд., пер. и доп. учебник для бакалавриата и магистратуры / Н.А. Никифорова, В.Н. Тафинцева. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 468 с.
7. Петрова В.И. Управленческий учет и анализ. С примерами из российской и зарубежной практики / В.И. Петрова, А.Ю. Петров, И.В. Кобищан и др. М.: НИЦ ИНФРА - М, 2016. 304 с.
8. Румянцева Е.Р. Методы стратегического управленческого учета // Синергия Наук. – 2017. – № 8. – С. 123–128
9. Семина, Л. А. Проблемы постановки и внедрения системы управленческого учета в организациях // Аудиторские ведомости. - 2017. - № 5. - С. 77 - 83
10. Чеботарева З.В. Международная практика организации управленческого учета. Вызовы в условиях глобализации / З.В. Чеботаева, А.А. Шибаета // Economics. – 2017. – № 4 (25). – С. 9 - 14

© Проскурякова Е.В. 2018

Протасова Д.Ю.

студент 3 курса СГУПС,

г. Новосибирск, РФ

Научный руководитель: Байкалова Н.А.

канд. экон. наук, доцент СГУПС,

г. Новосибирск, РФ

УЧЕТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ У ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы учета денежных средств индивидуального предпринимателя, организация их учета и контроля операций с ними. Распространение форм и методов осуществления безналичных расчетов, свойств и функций денежных средств как инструмента обеспечения дохода индивидуального предпринимателя указывают на актуальность и законность данных фактов хозяйственной жизни.

Ключевые слова

безналичные расчеты, денежные средства, доход, индивидуальный предприниматель, контроль, учет

Постоянно меняющаяся экономика и как следствие постоянные изменения в законодательстве способствуют возникновению новых проблемных аспектов в учете и контроле денежных средств индивидуального предпринимателя.

В соответствии со статьями 128 и 130 гражданского кодекса (ГК РФ) деньги являются объектом гражданских прав и признаются имуществом. Индивидуальный предприниматель согласно постановлению Конституционного суда РФ от 17.12.96 № 20 - П может использовать свое имущество не только для занятия предпринимательской деятельностью, но и в качестве собственно личного имущества, необходимого для осуществления неотчуждаемых прав и свобод. Имущество гражданина в этом случае юридически не разграничено.

Инструкция Банка России от 30.05.2014 № 153 - И «Об открытии и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитам), депозитных счетов» указывает на то, что индивидуальный предприниматель открывает расчетные счета для совершения операций, связанных с предпринимательской деятельностью. Таким образом, денежные средства на расчетном счете предпринимателя являются его личной собственностью как физического лица.

Собственник вправе по своему усмотрению распоряжаться принадлежащим ему имуществом и совершать с ним любые действия, не противоречащие закону и иным правовым актам и не нарушающие права и охраняемые законом интересы других лиц (ст. 209 ГК РФ). Письмо Минфина России от 19.04.2016 № 03 - 11 - 11 / 24221 подтверждает данное обстоятельство. На практике многие предприниматели используют свои личные счета для получения денег от клиентов, если банк не препятствует этому. В свою очередь письмо Центрального Банка России от 02.08.2012 № 29 - 1 - 2 / 5603 указывает, что полученные с расчетного счета денежные средства предприниматель может расходовать на личные нужды без каких - либо ограничений. Следовательно, бизнесмен может снять с расчетного счета деньги для личных нужд или перевести их на свой личный счет.

В свою очередь, в письмах Минфина России от 11.08.2014 № 03 - 04 - 05 / 39905 и УФНС России по г. Москве от 21.08.2009 № 20 - 14 / 2 / 087504@ дается разъяснение об использовании предпринимателем в личных целях денежных средств, оставшихся на расчетном счете после уплаты налога на доходы физических лиц (НДФЛ). Однако, это не означает, что до тех пор, пока бизнесмен не уплатил налоги, он не может снимать деньги с расчетного счета на личные нужды. Необходимо заметить, что действующим законодательством ограничение на снятие с расчетного счета предпринимателя денежных средств до уплаты налогов не предусмотрено. Согласно требованиям статьи 845 ГК РФ банк обязан выполнять распоряжения клиента о выдаче денежных средств со счета. А так же не вправе определять и контролировать направления использования денежных средств клиента и устанавливать другие, не предусмотренные законом или договором банковского счета ограничения его права распоряжаться денежными средствами по своему усмотрению.

Таким образом, индивидуальный предприниматель в любой момент вправе вывести с расчетного счета нужное ему количество денег для личного потребления. Нормы статьи 122 НК РФ предусматривают ответственность за неуплату налогов в случае, если бизнесмен просчитался, и к сроку уплаты налогов у него не оказалось денежных средств и при этом необходимо отметить, что обязательства за снятие денежных средств до их уплаты отсутствуют. Следовательно, возникает необходимость в использовании

определенных приемов управления денежными средствами, источником которого выступает доподлинное информационное обеспечение.

Список использованной литературы:

1. Касьянов А.В. Настольная книга индивидуального предпринимателя. М.: ИД «ГроссМедиа», 2012. 372 с.

2. Слепцова Л.В., Полещук Т.А. Денежные средства индивидуального предпринимателя, проблемы учета и контроля // Российское предпринимательство. 2017. Том 18. № 12. С. 1975 - 1984.

3. Миронова А. М. Проблема учета анализа и аудита денежных средств // Молодой ученый. 2016. №1. URL <https://moluch.ru/archive/105/24877/> (дата обращения: 31.10.2018).

© Протасова Д.Ю., 2018

Радчинская А.В.,

Магистрант направления «Управление персоналом»,
ИСОиП (филиал) ДГТУ в г. Шахты
Руководитель: Скрынникова И.А.,
кандидат экономических наук, доцент,
Кафедра «Управление и предпринимательство»
ИСОиП (филиал) ДГТУ в г. Шахты

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ КАК ОСНОВНОЙ ЭТАП РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММЫ ВНУТРЕННЕГО МАРКЕТИНГА

Аннотация

Ситуационный анализ является неотъемлемым этапом разработки эффективной программы внутреннего маркетинга. От качества его проведения зависит не только качество программы внутреннего маркетинга, но и результативность, прибыльность работы предприятия в целом

Ключевые слова

Ситуационный анализ, программа внутреннего маркетинга,
удовлетворенность персонала, SWOT - анализ, SMART - анализ

Разработка программы внутреннего маркетинга включает следующие основные этапы [2, 3]:

1. Анализ ситуации для определения целей и задач.
2. Определение целевых аудиторий.
3. Оценка состояния внутреннего маркетинга в организации.
4. Разработка программы внутреннего маркетинга.
5. Оценка эффективности предлагаемой программы.

Каждый из этапов предполагает разработку и внедрение ряда мероприятий. Базовым этапом является ситуационный анализ, от качества его проведения, выявленных

возможностей и ограничений зависит эффективность программы внутреннего маркетинга. Поэтому раскроем содержание именно этого этапа.

Ситуационный анализ предполагает использование такой методики как SWOT - анализ для того, чтобы в дальнейшем определить цель, задачи исследования, а также разработать мероприятия по внутреннему маркетингу. В начале анализируются внутренние факторы организации, определяются сильные и слабые стороны. Далее исследуется внешняя по отношению к компании среда и оцениваются возможности и угрозы [2, 3].

После проведенного SWOT - анализа определяются цели и задачи программы внутреннего маркетинга. В качестве примера стратегической цели программы внутреннего маркетинга можно выбрать следующую: «Формирование мотивированного персонала, лояльно относящегося к компании». Тактическая цель должна быть конкретной, уточнять и дополнять стратегическую, поэтому возможна следующая редакция: «Увеличение количества сотрудников, удовлетворенных своей работой, на 10 % ». Как считают специалисты [1], сотрудники воспринимают цели компании как свои, когда принимают непосредственное участие в их достижении. В этом случае «они становятся более мотивированными, чем, когда они просто оказывают помощь своей компании в достижении ее целей» [1]. Определенная цель должна устраивать как топ - менеджмент компании, так и ее сотрудников, так как в этом случае удовлетворяются интересы всех. Для выполнения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- 1 Определить пилотное подразделение (подразделения), на примере которого будет производиться оценка внутреннего маркетинга.

- 2 Провести оценку внутреннего маркетинга различными методами для определения современной ситуации.

- 3 Определить долю сотрудников пилотного подразделения, лояльно относящихся к компании.

- 4 Определить долю сотрудников пилотного подразделения, недостаточно удовлетворенных работой.

- 5 Выявить категории сотрудников и причины их неудовлетворенности работой.

- 6 Разработать программу внутреннего маркетинга для повышения его мотивации и лояльности с указанием конкретных сроков внедрения мероприятий. Далее проведем проверку правильности поставленных задач с помощью теста, известного как SMART (Specific, Measurable, Achievable, Realistic, Time - bound – конкретность, измеримость, выполнимость, реалистичность, временная привязка) [1].

Порядок использования SMART - анализа следующий. Каждая задача, определенная исследователем, должна соответствовать следующим требованиям:

- 1 Конкретность: в тексте задачи должно содержаться указание на то, чего необходимо достичь.

- 2 Измеримость: выполнение поставленных задач должно количественно соизмеряться.

- 3 Выполнимость: задачи должны быть реальными, их достижение и выполнение не должно вызывать никаких затруднений.

- 4 Реалистичность: предполагается сопоставление имеющихся ресурсов и необходимых для решения задач.

- 5 Временная привязка: должен быть определен конкретный срок выполнения задач.

Проведем оценку правильности сформулированных задач с помощью SMART - анализа.

Таблица 1 – Результаты SMART - анализа

Параметры анализа задач	Конкретное содержание параметра
1 Конкретность	Выполнение задач приводит к составлению программы маркетинга персона
2 Измеримость	Определяется доля сотрудников, удовлетворенных и не удовлетворенных работой
3 Выполнимость	Поставленные задачи легко выполнимы, что будет доказано далее
4 Реалистичность	Выполнение поставленных задач не предполагает значительных затрат, так как их выполнение возможно сотрудниками компании в рамках выполняемых функций и рабочего дня
5 Временная привязка	Программа внутреннего маркетинга будет составлена с указанием конкретных сроков выполнения

Таким образом, проведенный SMART - анализ показал, что определенные задачи соответствуют предъявляемым требованиям и могут использоваться для достижения цели – разработки программы внутреннего маркетинга.

Список использованной литературы:

1. Дрейк, С. Зажигай! : Внутренний маркетинг для воодушевления сотрудников и привлечения клиентов / С. Дрейк, М. Галмен, С. Робертс ; пер. с англ. Д.А. Куликова ; науч. ред. Н.Л. Захаров, В.П. Каменская. – М. : Вершина, 2016. – 320 с. : ил., табл. С. 101.
2. Скрынникова И.А. Маркетинг в сфере услуг : Учебное пособие / И.А. Скрынникова. – М.: Издательство Московского университета, 2012. – 203 с.
3. Скрынникова И.А., Павленко А.Н. Инновационные технологии в маркетинге персонала организаций индустрии сервиса / Инновации и перспективы сервиса: сб. науч ст заочной IX Междунар. научно - техн. конф., 7 декабря 2012 г. – Уфа: 2012. – Ч. 1. - С. 82 - 85.

© Радчинская А.В., 2018
© Скрынникова И.А., 2018

Серова Д.Б.
РГЭУ (РИНХ), студентка, 4 курс, г. Ростов - на - Дону, РФ
Вернова А.С.
РГЭУ (РИНХ), студентка, 3 курс, г. Ростов - на - Дону, РФ

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ «УМНЫХ ГОРОДОВ» В РОССИИ

Аннотация

Актуальность развития информационных технологий порождают их повсеместное внедрение в городские структуры. Создание проектов «умных городов» способствует

улучшению качества жизни населения, что является основной задачей правительства любого государства.

Ключевые слова

Концепция «умный город», smart city, информационные технологии, урбанизация, инфраструктура, автоматизированная система, мегаполис, интеллектуализация.

Идея создания всеобщей городской инфраструктуры и реализация концепции информационного государства порождает все больший интерес к концепции «умного города» и ее популяризации. Основная задача «умного города» - путем использования всех имеющихся информационно - коммуникационных технологий преумножить эффективность городских служб для улучшения качества жизни населения. Постоянное развитие технологий не дает окончательного понимания того каким должен быть «умный город». Понятны только направления развития, которые реально улучшить с помощью IT индустрии. Некоторые источники приводят различные критерии, например, «умный город» должен состоять из семи «умных компонентов: экономика, финансовая система, городской менеджмент, общественный транспорт, инфраструктура, освещение, жители.

На сегодняшний день концепция Smart City успешно реализуется в более чем 350 городах по всему миру, большая доля на которые приходится на Азию. Нередко первое место в рейтингах занимает Сингапур (в этой стране запустили специальную программу Smart Nation с вакуумными мусоросборниками, огромными солнечными панелями, датчиками, которые передают информацию о больном сразу в больницу). Масдар (ОАЭ) - основная идея заключается в тотальном внедрении исключительно природных возобновляемых источников энергии: воды, ветра, солнца. Иньчуань (Китай) известен отсутствием потребности не только в наличных деньгах, но еще и в пластиковых картах, т.к. вся нужная информация считывается с лица благодаря специальному сенсору.

В России также прослеживается тенденция развития такой концепции путем создания новых городов и совершенствованием уже имеющихся. Необходимость продвижения идеи «умного города» обусловлена увеличением урбанизации, которая на сегодняшний день по разным подсчетам составляет 74 % . Но существуют и проблемы, которые мешают дальнейшему эффективному развитию. Многие из них связаны с нежеланием граждан передавать информацию, они опасаются, что передача данных может затронуть и их личную жизнь, делится которой нет необходимости. Наиболее явным решением может быть полный контроль публикации данных самим населением. Важным представляется и обеспечение безопасности информации, поэтому вопросом интеллектуализации городов займутся преимущественно российские разработчики.

Для реализации идеи «умного города» используют: контрольную систему загруженности дорог, освещение с помощью датчиков, автоматизированную транспортную систему, электронное предоставление государственных услуг, систему контроля за климатом. Перечень постоянно пополняется, т.к. происходит непрерывное внедрение усовершенствованных подсистем к их единым системам. Крупнейшими мегаполисами в России являются Москва и Санкт - Петербург, где уже задействованы многие подсистемы. После успешного их тестирования автоматизированные системы стали частью проектов правительства Российской Федерации в других не таких крупных городах : Ростове - на - Дону, Краснодаре, Казани, Перми, Омске, Екатеринбурге, Сочи и других.

В Ростове - на - Дону, например, уже имеются многие модули «умного города»: электронная система оплаты городского общественного транспорта, единая система заказа и оплаты госуслуг, городские точки доступа к беспроводному Интернету, единая муниципальная приемная, датчики движения для освещения улиц и подъездов и другие. Для жителей стала доступна очень удобная система ГЛОНАСС, которая определяет

местоположение городского транспорта. Отследить движение маршруток и автобусов можно на сайте www.its-rnd.ru или в приложении для мобильных устройств «Трафи».

«Глобально суть концепции «умный город» сводится к тому, чтобы при помощи современных технологий автоматизировать большинство систем жизни города (транспорт, гос. управление, потребление ресурсов, работа экстренных служб и пр.). Таким образом, «умные» городские технологии позволяют экономить городской бюджет (соответственно появляются дополнительные средства на развитие), повышают уровень безопасности (одно из приоритетных направлений для городских властей), позволяют эффективно решать проблемы города, в том числе и транспортная проблема в мегаполисах, за счет использования интеллектуальных транспортных систем, обеспечивают доступность разнообразных, улучшают уровень взаимодействия с гражданами, а, следовательно, повышают комфортность проживания в городе и уровень жизни в целом.

В России элементы концепции «умный город» внедряются постепенно. Пока что практики создания нового города, в котором автоматизированы все основные процессы жизнедеятельности, нет. В этом смысле мы серьезно отстаем от мировых достижений. Согласно данным исследования компании McKinsey, к 2020 г. количество smart cities на всей планете возрастет до 600. Россия, по сравнению с другими развитыми государствами, меньшими темпами внедряет проекты по развитию «умных городов». Но постепенно рассмотрение перспектив информационных технологий в госсекторе поспособствуют появлению не только «умных городов», но и «умных» регионов. Многообещающе, что государство видит в этом одно из приоритетных направлений развития, в частности, готово поддерживать бизнес, предлагающий новые разработки в этой сфере.

Литература

1. Паспорт подведомственного проекта Цифровизации городского хозяйства «Умный город» утвержден 31.10.2018 г. №695. [Электронный ресурс] - URL: <http://www.minstroyrf.ru/upload/iblock/ecf/Pasport-proekta-umnyy-gorod.pdf>.

2. Население России. Countrymeters, 05.11.2018 г. [Электронный ресурс] - URL: https://countrymeters.info/ru/RUSSIAN_FEDERATION

3. В России нашлись «умные города». Коммерсантъ, 25.12.2017 г. [Электронный ресурс] - URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3507825>

© Д.Б. Серова, А.С. Вернова, 2018 г.

Сидорова Ж.А., магистр

Скорнякова А.А., к.э.н., доцент

ЧОУ ВО «Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязева (ИЭУП)»,
г. Казань, РФ

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Аннотация

В статье рассмотрена сравнительная характеристика порядка учета основных средств по ПБУ 6 / 01 «Учет основных средств» и МСФО 16 «Основные средства». Выявлены сходства и различия отдельных положений данных нормативных документов.

Ключевые слова

Основные средства, первоначальная стоимость, оценка, амортизация

Основные средства играют важную роль в деятельности любой организации. Основные средства используются в процессе производства или в управленческих целях. Кроме того, основные средства занимают наибольшую долю в активах организации. В настоящее время многим российским организациям необходимо представлять бухгалтерскую финансовую отчетность соответствующую требованиям МСФО. При переходе на МСФО учет основных средств оказался одним из самых сложных участков учета.

Положения ПБУ 6 / 01 «Учет основных средств» и МСФО 16 «Основные средства» имеют как схожие, так и различные положения. Понятие основных средств согласно ПБУ и МСФО имеют одинаковое значение: основные средства - это материальные активы используемые в организации более года или более одного производственного цикла при производстве продукции или для управленческих целей и способны приносить организации экономические выгоды в будущем.

Состав основных средств по ПБУ более обширен. Согласно ПБУ 6 / 01 к основным средствам относятся: здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и прочие соответствующие объекты, капитальные вложения на коренное улучшение земель, капитальные вложения на коренное улучшение земель, капитальные вложения в арендованные объекты основных средств, вода, недра и другие ресурсы [1]. В МСФО 16 же основные средства объединены в следующее классы: земля, земля и здания, водные и воздушные суда, автомобили, мебель, оборудование для офиса и плодовые культуры.

Кроме этого в ПБУ имеется лимит по стоимости отнесения активов к основным средствам. В МСФО таких ограничений не содержится. Организации могут самостоятельно устанавливать лимит в стоимости основных средств. Так же в этих нормативных документах отличается способы начисления амортизации по основным средствам. ПБУ 6 / 01 предлагает четыре способа: линейный, способ уменьшаемого остатка, способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). А МСФО 16 нет ограничений по методам начисления амортизации.

В стандарте приведены примеры распространенных способов начисления амортизации. А также стандарт предполагает использование комбинированных способов начисление амортизации по одному объекту [2]. По ПБУ амортизации начисляется с первого числа месяца, после ввода эксплуатации. А по МСФО амортизация начисляется с момента готовности основного средства к эксплуатации. Приостановление начисления амортизации по ПБУ 6 / 01 возможно при переводе основного средства на консервацию более 3 месяцев и идет восстановление имущества дольше 12 месяцев. А по МСФО 16 начисление амортизации этих случаях не прекращается. Кроме того, согласно ПБУ базой начисления амортизации является первоначальная стоимость. А по МСФО амортизация начисляется с разницы между первоначальной и ликвидационной стоимостью. Согласно ПБУ 6 / 01 может быть предусмотрена переоценка основных средств путем пересчета текущей

стоимости. В МСФО также предусмотрена переоценка основных средств по справедливой стоимости. Отличием также можно отметить оценку основных средств при получении как вклада в уставный капитал: по российским стандартам – это согласованная стоимость с учредителями, а в МСФО такой вариант приобретения основных средств не рассмотрен.

Таким образом, по результатам исследования следует отметить, что в современных условиях переход отечественных предприятий на МСФО улучшит положение компании на мировом рынке. Выявленные различия между ПБУ 6 / 01 «Учет основных средств» и МСБУ 16 «Основные средства» не окажут существенного влияния на учет и оценку основных фондов в российских организациях.

Список использованной литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6 / 01 : Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001г. № 26н (с последующими изм.) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2001. – 14 мая

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства»: введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н (с последующими изм.) - URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=202575&dst=0&rnd=0.3596486578331425#06839532516301728> (дата обращения: 12.10.2018 г.).

© Сидорова Ж.А., 2018

© Скорнякова А.А., 2018

Симоненко О.С.

Студент 3 курса

Финансового университета при Правительстве РФ

г. Краснодар, Россия

Научный руководитель: Радченко М. В.

доцент, к.э.н.

Финансовый университет при Правительстве РФ

г. Краснодар, Россия

ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ КРАУДИНВЕСТИНГА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ И АПК

Аннотация

В статье рассмотрен альтернативный инструмент инвестирования в сферу промышленности и АПК. Проанализированы основные проблемы развития данной отрасли. Предложен авторский механизм функционирования краудинвестинговой платформы для привлечения инвестиций. Выявлены недостатки краудинвестинга и предложен ряд мер по решению данных проблем.

Ключевые слова

Краудинвестинг, сфера промышленности, АПК, инвестиции, частные инвесторы.

Современный этап экономического развития предполагает формирование «новой экономической реальности» и подразумевает поиск новых экономических инструментов для инновационного, промышленного, технического и финансового развития страны.

Актуальность развития агропромышленного комплекса России обусловлена динамичным развитием всего народного хозяйства и социально - экономической обстановкой в обществе. Данная отрасль является системообразующей сферой экономики страны, которая вносит существенный вклад в ВВП государства[1]. На современном этапе развития АПК претерпевает ряд трудностей, в том числе и в области финансирования (см. рис. 1).



Рисунок 1. Доля инвестиций в сельское хозяйство от общего объема инвестирования по видам экономической деятельности

В качестве альтернативного инструмента инвестирования в данную отрасль перспективным, на наш взгляд, будет такой финансовый инструмент как «краудинвестинг».

Краудинвестинговая система имеет огромный потенциал для развития экономики любой страны, она активно работает на Западе, но в России ее внедрение сопровождается рядом трудностей. Краудинвестинг находится на начальном этапе своего развития и как экономическое явление практически не изучено в России.

Таким образом, решение проблем, связанных с инвестированием, может значительно ускориться с применением альтернативного инструмента «краудинвестинга». В работе рассмотрен механизм функционирования краудинвестинговой платформы и представлена его авторская модель, которая будет минимизировать риски для инвесторов и эффективно влиять на экономический рост страны, в частности, аграрного сектора.

Использование краудинвестинга в любой стране имеет большой потенциал. Для того чтобы среди других альтернативных инновационных форм финансирования найти точное экономическое содержание краудинвестинга, стоит обратиться не только к самой этимологии краудинвестинга, но и к вышестоящей обобщающей экономической категории, такой как краудфандинг.

Краудфандинг, или так называемое «народное финансирование», способ коллективного финансирования, основанный на добровольных взносах. Это действительно работающая модель, функционирующая с 2005 года, успех которой многократно продемонстрирован иностранными примерами. По итогам 2015 года (доступные статистические данные) в США объемы привлеченных средств в этом сегменте составили \$34,4 млрд. Ситуация на российском рынке краудфандинга соответствует общемировым трендам. По последним доступным данным Центробанка, в четвертом квартале 2016 года десять

краудфандинговых площадок, которые отчитываются перед регулятором на добровольной основе, сообщили об объеме сделок в размере 338,4 млн. руб.

Довольно предсказуемо, что современный уровень развития рыночных отношений позволил развить форму коллективного финансирования в виде краудфандинга до модели коллективного инвестирования: краудинвестинга.

Краудинвестинг, или как его еще называют акционерный краудфандинг - альтернативный финансовый инструмент для привлечения капитала в стартапы и предприятия малого бизнеса, не имеющих достаточной кредитной истории или убедительного бизнес - плана для банка, от широкого круга микроинвесторов. В 2013 году рынок краудинвестинга оценивался в \$400 млн, из них на США приходилось примерно 50 % .

Ключевое отличие краудинвестинга от краудфандинга в том, что инвесторы получают долю в акционерном капитале компании и риск потери вложений.

Из - за законодательных ограничений данный механизм не получил должного развития в России, но на современном этапе все больше стран принимают законы, легализующие этот способ привлечения капитала, и соответственно по всему миру появляются новые платформы. Лидирующим государством по количеству таких площадок является США. Россия занимает лишь 10 место (см. рис. 2).

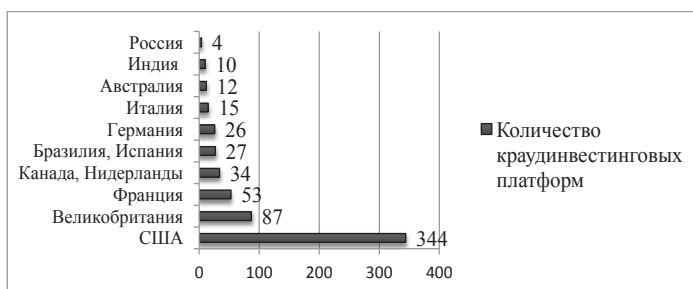


Рисунок 2. Рейтинг стран по количеству краудинвестинговых платформ в 2017 году

Факт привлечения денежных ресурсов говорит многим предпринимателям, что будущее инвестиций именно в краудинвестинге.

Функционирование краудинвестинговой системы похоже на сделку при венчурном инвестировании традиционными способами: деятельность институциональных и частных инвесторов. При их функционировании осуществляются следующие процессы: обработка финансового платежа и финансовая отдача. Такие платформы отвечают за полноценную проверку проекта, в которую входит юридическая проверка деятельности компании, изучение финансовой отчетности, построение финансовых моделей, тем самым минимизируются риски для будущих инвесторов. Для ускорения рабочего процесса, краудинвестинговые площадки, как правило, используют стандартный некастомизированный набор финансовых инструментов.

В основном за свою деятельность краудинвестинговые компании устанавливают комиссию, составляющую не более 10 % от каждой успешно реализованной сделки. В

случае если проект не наберет достаточную сумму инвестирования, денежные средства обратно поступают на счет частным инвесторам.

Что касается самих инвесторов, то осуществляя финансирование проекта, как правило, им необязательно иметь аккредитацию. Это позволяет расширить круг инвесторов, имеющих разное финансовое положение. Однако, многие зарубежные платформы, в том числе и российские, проводят обязательную аккредитацию среди потенциальных инвесторов, с целью улучшения профессионального уровня участников, готовых сотрудничать на долгосрочной основе и финансируя денежные средства на регулярной основе.

Согласно проведенному исследованию, большинство частных инвесторов финансируют в отрасль оптовой и розничной торговли (47,58 % от общего числа), в сферу информационных технологий (8,55 %).

Таким образом, будет целесообразно предложить такую систему инвестирования в сферу АПК и промышленности. Главной проблемой краудинвестинга является отсутствие судебной практики и законодательной базы, регулирующей отношения участников, что способствует развитию мошенничества в этой сфере. Опираясь на зарубежный опыт, предложенная нами модель платформы будет направлена на минимизацию рисков, на развитие сельского хозяйства с учетом существующих правовых особенностей российской действительности. Данная модель описана ниже.

При входе на сайт необходимо зарегистрироваться, указывая свои персональные данные, которые строго конфиденциальны. Для того чтобы начать инвестировать, необходимо пройти обязательное обучение основам финансовой грамотности. По окончании обучения будет предложено по желанию пройти тест, результаты которого будут фиксироваться в рейтинге инвестора и инициатора. Эксперты должны обязательно сдать тест, предоставить дополнительные сертификаты и дипломы, тем самым подтверждая свою квалификацию. Для удобства пользователей созданы три профиля: фермер, инвестор, эксперт. Инициатор предоставляет подробный и презентабельный план по расширению бизнеса или улучшению производства в сфере сельского хозяйства и промышленности, бухгалтерскую и управленческую отчетность предприятия (если оно имеется), ТЭО, стратегии развития и другое. Также все субъекты платформы предоставляют доступ ко всем социальным сетям. Потенциальные инвесторы, в случае заинтересованности оставляют заявку на дальнейшее обсуждение возможности участия в проекте, а также указывают планируемый объем инвестиций.

На втором этапе после сбора необходимой суммы, начинается формирование проектной команды. Инициатор проекта в зависимости от необходимой суммы инвестиций может привлечь группу частных инвесторов с будущей долей участия в капитале, соответствующей объему инвестиций каждого участника. Он рассматривает заявки инвесторов, опираясь на их рейтинг и отзывы. Для поддержания конкурентоспособности инвесторы и инициатор совместно привлекают аккредитованных экспертов. Между экспертом и двумя другими сторонами подписывается договор оказания консультационных услуг, в котором указывается сумма вознаграждения, обязанности сторон. В свою очередь, задачей инвестора является проверка юридического и физического лица (инициатора проекта) экспертными силами, которые вместе с сотрудниками банка проведут проверку безопасности. Необходимой частью проектной команды является мотивация ее участников.

В рамках системы краудинвестинга инвестору будет предоставляться возможность получения опыта, хорошего отзыва от инициатора, который в свою очередь влияет на рейтинг участника, возможность перехода в статус эксперта платформы. В качестве мотивационного фактора данного механизма может быть участие в управлении и разработке проекта. Также главной мотивацией для инвестора станет возможность получения доли прибыли компании при уменьшенных рисках.

Следующим шагом является создание виртуального инвестиционного договора. Так как договор может быть заключен в Интернете, то в этом случае договор о разделе прибыли подчиняется общим правилам о форме сделок и может быть заключен в порядке, предусмотренном п. 3 ст. 438 ГК РФ, в том числе через размещение публичной оферты на сайте в Интернете и ее акцепта инвестором через перечисление средств реципиенту. Договор не может быть бессрочным, но можно предусмотреть возможность продления договора по истечению его реального срока. Эксперты, сопровождающие проект, проводят анализ документов компании в установленный срок, и консультируют по дальнейшим действиям обе стороны. Договор предусматривает такие пункты, снижающие риски, как [3]:

- гарантийные обязательства о невозможности заниматься конкурентной деятельностью в случае ухода из команды;

- приоритетный возврат средств инвесторам в случае ликвидации бизнеса.

На данном этапе предусмотрено создание общего чата, для решения разного рода проблем и дальнейшей реализации проекта. Для регулирования деятельности каждого участника предоставляются программы - графики, где будет фиксировано расписание каждого рабочего. Наличие фасилитатора на платформе обеспечит успешную групповую коммуникацию.

На последнем этапе осуществляется непосредственно реализация проекта, развитие бизнеса. Эта часть модели открыта для любого субъекта, и доступна для проверки банком или государством. Для регулирования качества работы краудинвестинговой площадки необходимо ввести отчетность и рейтинг ее эффективности, которая будет складываться из отзывов инвесторов, количества реализованных проектов, объема привлеченных инвестиций и рекомендательных отзывов со стороны банков и государства. Данная платформа способна завоевать доверие среди инвесторов, что очень важно для площадок на современном этапе.

В условиях отсутствия законодательства достаточно сложно создать безопасную систему инвестирования, одновременно развивая эффективный механизм экономического роста. Нами предложена эффективная модель функционирования краудинвестинга, снижающая риски и соответствующая российской действительности. Она способствует развитию инвестирования, росту финансовой грамотности, развитию АПК и промышленности, упрощает представителям компаний подачу заявки, а инвесторам позволяет прощезнакомиться с компаниями и оценивать риски.

Таким образом, краудинвестинг – это огромная перспектива, как для сельского хозяйства, так и для других отраслей экономики. На наш взгляд, у краудинвестинговых площадок есть все шансы выйти на международный уровень и конкурировать с западными компаниями данной отрасли.

Список использованной литературы:

1. «Проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса России» [Текст]: «Экономика предприятий» / Стародубцева В. К. – Новосибирск, 2012
2. Росстат. – URL: <http://www.gks.ru/>
3. Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 N 51 - ФЗ (ред. от 29.12.2017). - URL: <http://www.consultant.ru>.

© Симоненко О.С., 2018

Слепнёва А. Л.

Студентка 2 курса института магистратуры ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»
г. Ростов - на - Дону, РФ

Журба Д. В.

Студентка 2 курса института магистратуры ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»
г. Ростов - на - Дону, РФ

Коробчинская В. М.

Студентка 2 курса института магистратуры ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»
г. Ростов - на - Дону, РФ

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕРКИ КОНТРАГЕНТОВ НА БЛАГОНАДЕЖНОСТЬ

Аннотация: в статье рассмотрены возможности проверки контрагентов на благонадежность и их основные методические особенности

Ключевые слова: контрагент, благонадежность, внутренний контроль

В процессе продажи готовой продукции, товаров, оказания услуг, выполнения работ коммерческая организация имеет дело с контрагентами. Термин «контрагент» происходит от латинского *contrahens* - договаривающийся. К контрагентам относятся лица либо организации, «связанные обязательствами по общему договору, сотрудничающие в процессе выполнения договора». По результатам этих отношений возникает дебиторская либо кредиторская задолженность.

Для любой организации управление дебиторской задолженностью является важным, так как своевременное ее погашение позволяет планировать притоки денежных средств. В то же время требуется и управление кредиторской задолженностью, так как предприятия - покупатели заинтересованы в своевременном получении от поставщиков имущества, оказании ими работ и услуг. Несвоевременность выполнения договорных условий поставщиками может привести к остановке производственного процесса и другим последствиям, влияющим на непрерывность деятельности организации.

Управление дебиторской задолженностью ставит своей целью получать денежные средства либо иное имущество в счет погашения расчетов от контрагентов в сроки, установленные договором. В процессе управления дебиторской задолженностью должен быть налажен качественный учет и эффективный анализ за ее состоянием.

Контроль, по отношению к моменту совершения хозяйственной операции подразделяется на предварительный, текущий и последующий.

Предварительный контроль проводится до проведения хозяйственной операции, текущий - во время ее проведения, последующий - после проведения хозяйственной операции.

Основную информацию о контрагентах возможно получить из открытых источников сети Интернет. Для этого необходимо знать идентификационный номер налогоплательщика. Перечень открытых источников представлен ниже:

- 1) www.nalog.ru - Проверка сведений в ЕГРЮЛ;
- 2) <http://kad.arbitr.ru> - Проверка карточек арбитражных дел;
- 3) [https://service.nalog.ru / disqualified.do](https://service.nalog.ru/disqualified.do) - Реестр дисквалифицированных лиц, в котором можно проверить присутствие руководителя контрагента;
- 4) [https://service.nalog.ru / addrfind.do](https://service.nalog.ru/addrfind.do) - Сведения об адресах массовой регистрации;
- 5) [https://service.nalog.ru / baddr.do](https://service.nalog.ru/baddr.do) - Сведения о юридических лицах, связь с которыми по указанному ими адресу (месту нахождения), внесенному в ЕГРЮЛ, отсутствует;
- 6) [https://service.nalog.ru / zd.do](https://service.nalog.ru/zd.do) - Сведения об организациях, не исполняющих обязанности по налогам;
- 7) <http://www.fedresurs.ru> - Проверка реестров существенных фактов.

Особой внимательности заслуживают следующие признаки:

- адрес местонахождения компании, по которому зарегистрировано большое количество субъектов хозяйствования;
- наличие большой задолженности перед бюджетом;
- выполнение обязанностей главного бухгалтера и директора одним лицом;
- прохождение государственной регистрации компании незадолго до заключения договора с компанией - поставщиком.

Для подтверждения благонадежности контрагента необходимо собрать пакет документов (копии, заверенные уполномоченным лицом) перед заключением договора, либо перед отгрузкой готовой продукции, товаров, работ, оказанием работ, выполнением услуг.

Приведенные информационные ресурсы позволяют выявить качество контрагентов, их платежеспособность, добросовестность, оценить потенциал дальнейшей работы либо привлечения к ней. Если будет принято решение о заключении договора поставки, купли - продажи, то в зависимости от проведенного анализа следует определить формы расчетов с покупателем для снижения рисков дальнейшей деятельности.

Список используемой литературы

1. Ивашкевич В.Б., Семёнова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. М.: Бухгалтерский учет, 2003. 189 с.
2. Клычова Г.С., Хамидуллин З.З. Актуальные вопросы контроля и управления дебиторской задолженностью // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2016. Т. 11. N 1. С. 109 - 113.
3. Артемова И.В. Просроченная дебиторская и кредиторская задолженность // Советник в сфере образования. 2015. N 7. С. 19 - 24.

© А. Л. Слепнёва, Д. В. Журба, В. М. Коробчинская, 2018

Слепнёва А. Л.
Студентка 2 курса института магистратуры ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»
г. Ростов - на - Дону, РФ

Журба Д. В.
Студентка 2 курса института магистратуры ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»
г. Ростов - на - Дону, РФ

Коробчинская В. М.
Студентка 2 курса института магистратуры ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»
г. Ростов - на - Дону, РФ

ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПЛАТЕЖЕЙ

Аннотация: в статье рассмотрены особенности проведения аудита экологических платежей в соответствии с российской практикой

Ключевые слова: экологический аудит, аудитор, экологические проблемы

Аудит экологических платежей как самостоятельное направление аудиторской проверки начал практиковаться совсем недавно. Его появлению способствовало несколько обстоятельств: усиление внимания к экологическим проблемам, к состоянию окружающей среды и ее компонентов; возросшая интенсивность использования природных ресурсов; ужесточение ответственности за нарушения законодательства в области охраны окружающей среды. Причем в отличие от экологического аудита, при котором осуществляется оценка соблюдения экономическим субъектом установленных требований, нормативов, норм и правил в области охраны окружающей среды, а также разрабатываются рекомендации по улучшению деятельности в области охраны окружающей среды, аудит экологических платежей обеспечивает проверку финансовой составляющей данного вопроса, а именно проверку точности расчетов экологических платежей, правильности заполнения соответствующей документации, своевременности ее отправки и перечисления полагающихся к уплате сумм установленных платежей и т.п., предотвращая тем самым возможные финансовые санкции.

В настоящее время наиболее распространенным видом наказания за «неточности» в расчетах экологических платежей или нарушения законодательства в области охраны окружающей среды является штраф, а в отдельных случаях предусматривается наказание в виде приостановления деятельности организации или даже уголовная ответственность должностных лиц. Чаще всего выделяют четыре группы экологических налогов, которые встречаются в развитых странах: платежи за загрязнения; энергетические налоги; транспортные налоги; платежи за пользование природными ресурсами (ресурсные налоги).

В странах Европейского союза используется более детализированная группировка: энергетические налоги; транспортные налоги; платежи за загрязнения; платежи за размещение отходов; налоги на выбросы веществ, приводящие к глобальным изменениям; налог на шумовое воздействие; платежи за пользование природными ресурсами.

В России в настоящее время применяется ряд налогов и сборов, которые в соответствии с международной практикой могут быть отнесены к категории «экологических платежей»:

- налог на добычу полезных ископаемых;
- транспортный налог;
- водный налог;
- земельный налог;
- сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов.

Кроме того, федеральными законами «Об охране окружающей среды»; «Об отходах производства и потребления», «Об охране атмосферного воздуха», «О недрах» установлены платежи, которые также могут быть отнесены к категории «экологических платежей»:

- плата за негативное воздействие на окружающую среду;
- плата за негативное воздействие на окружающую среду при размещении отходов;
- экологический сбор;
- утилизационный сбор;
- платежи за пользование недрами;
- сбор за участие в конкурсе (аукционе).

Порядок расчета и учет экологических платежей экономического субъекта во многом зависят от особенностей деятельности, характера и условий его работы, принципа финансирования конечного результата его деятельности. Поэтому процедура проведения аудита экологических платежей разных экономических субъектов может существенно отличаться в деталях. При этом можно выделить ряд категорий экономических субъектов, деятельность которых значительно отличается друг от друга с точки зрения охраны окружающей среды: предприятия с особо опасными видами деятельности; добывающие предприятия; энергетические предприятия; промышленные предприятия; транспортные предприятия (автотранспортные, железнодорожные, речные, морские и авиапредприятия); торговые организации; жилищные комплексы; сельскохозяйственные предприятия, рыбхозы, лесхозы и т.п. Причем у данных предприятий различаются перечень контролируемых экологических нормативов, количество и размеры экологических платежей, предоставляемая отчетность.

Используемая литература

1. Об охране окружающей среды: федер. закон от 10.01.2002 г. N 7 - ФЗ (ред. от 31.12.2017)
2. Об отходах производства и потребления: федер. закон от 24.06.1998 N 89 - ФЗ (ред. от 31.12.2017 (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018))
3. Об охране атмосферного воздуха: федер. закон от 04.05.1999 г. N 96 - ФЗ (ред. от 13.07.2015).

© А. Л. Слепнёва, Д. В. Журба, В. М. Коробчинская, 2018

Смольникова С.В.,
студентка факультета «Бизнес - информатика»,
Сибирский государственный университет путей сообщения
г. Новосибирск, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ МОДЕЛЕЙ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИИ

Аннотация. Денежный поток является ключевым показателем для обоснования эффективности деятельности компании. Важнейшей характеристикой денежного потока является его способность генерировать экономический эффект, поэтому эта категория имеет важное значение в бизнес - планировании. Выбор модели и метода формирования

денежного потока зависит от вида бизнес - плана, конкретных целей и задач, поставленных руководством компании.

Ключевые слова. Денежный поток для собственного капитала компании, денежный поток для всего инвестированного капитала компании, модели денежных потоков, прямой и косвенный методы формирования денежных потоков.

Вопросы бизнес - планирования неразрывно связаны с понятием «денежный поток» – «Cash Flow (CF)», представляющий собой непрерывный процесс движения денежных средств функционирующей компании во времени.

Денежный поток является ключевым показателем для обоснования эффективности деятельности компании и для принятия управленческих решений. Поскольку важнейшей характеристикой денежного потока является его способность генерировать экономический эффект, то совершенно очевидно, что в бизнес - планировании категория денежного потока играет важную роль.

В бизнес - планировании используют следующие модели денежных потоков [1]: ECF (Equity Cash Flow) – денежный поток для собственного капитала компании, доступен для акционеров (собственников) компании; FCF (Free Cash Flow) – «свободный», или «бездолговой» денежный поток для всего капитала компании, доступен акционерам и кредиторам компании, но не включает «налоговый корректор»; CCF (Capital Cash Flow) – денежный поток для всего инвестированного капитала компании, доступен акционерам и кредиторам компании, учитывает так называемый «налоговый корректор».

С позиций бизнес - планирования в качестве показателя эффективности используют как чистую текущую стоимость собственного капитала NPV_E , так и чистую текущую стоимость всего инвестированного капитала NPV_{E+D} . Особенности расчета этих показателей заключаются в использовании различных видов денежных потоков и соответствующих им ставок дисконтирования. Каждому виду денежного потока соответствует своя ставка дисконтирования, отражающая состояние рынка и риск либо всех инвесторов, либо только собственников компании [2].

Для целей бизнес - планирования используют в основном два вида денежных потоков: Equity Cash Flow (ECF) и Free Cash Flow (FCF). Денежный поток Capital Cash Flow (CCF) используется избирательно из - за сложности расчета соответствующей ставки дисконтирования, поскольку при ее расчете необходимо учитывать рыночное соотношение собственного и заемного капитала, что не всегда возможно. Расчеты с использованием CCF имеют скорее индикативное значение для анализа результатов.

Основными методами расчета величины денежного потока в бизнес - планировании являются прямой и косвенный.

Прямой метод основан на анализе движения денежных средств непосредственно по счетам компании. К достоинствам этого метода следует отнести то, что он позволяет показать, как источники притока, так и направления оттока денежных средств, дает возможность делать оперативные выводы относительно достаточности средств для платежей по текущим обязательствам, а также устанавливает взаимосвязь между реализацией и денежной выручкой за отчетный период [3].

Анализ движения денежных средств прямым методом позволяет судить о ликвидности компании, поскольку он детально раскрывает движение денежных средств на его счетах, что дает возможность делать оперативные выводы относительно достаточности средств для

уплаты по счетам текущих обязательств, а также осуществления инвестиционной деятельности.

Недостатком этого метода является то, что он не раскрывает взаимосвязи полученного финансового результата и изменения абсолютного размера денежных средств компании [3].

С учетом этого можно сделать вывод, что прямой метод целесообразно использовать в финансовом разделе бизнес - плана, предназначенного для получения кредита.

Косвенный метод основан на анализе статей баланса и отчета о финансовых результатах. Этот метод отражает взаимосвязь между разными видами деятельности компании, а также устанавливает взаимосвязь между чистой прибылью и изменениями в активах компании за отчетный период [3].

Преимуществом косвенного метода при использовании в бизнес - планировании является то, что он позволяет установить соответствие между финансовым результатом и собственными оборотными средствами.

Этот метод формирования денежного потока целесообразно использовать в финансовом разделе корпоративного бизнес - плана.

Таким образом выбор модели денежного потока и метода его формирования зависит от типа бизнес - плана, конкретных целей и задач, поставленных перед разработчиками руководством компании.

Список использованной литературы

1. Fernandes Pablo. Valuing Companies by Cash Flow Discounting. IESE Business School. 2014.
2. Dr. Arpedo Rodolfo Ph.D. A corporate finance cash flow model with float. University of Buenos Aires. 2015.
3. Бланк И.А. Управление денежными потоками. Киев. 2012.

© Смольникова С.В., 2018

Султанов Г.С.

канд. экон. наук, доцент ДГУ
г. Махачкала, РФ

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННО - ОРИЕНТИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы, связанные инновационно - ориентированным развитием регионального агропромышленного комплекса. В статье подчеркиваются особенности инновационного пути развития АПК: от технологических идей до их использования непосредственно в производстве с целью получения дополнительного экономического эффекта. В целом в статье отмечается важное направление развития АПК в рамках интеграционных процессов, позволяющее обеспечить в стратегической перспективе инновационно - ориентированное развитие путем развития инновационной инфраструктуры.

Ключевые слова: АПК, регион, развитие, инновации, интеграция, кластер.

Современные исследования теории инновационного развития позволяют вести речь о нескольких типах моделей такого развития, отличающихся схемой зарождения и формирования инновационных процессов, основными из которых являются: модель технологического толчка (формирование спроса на инновации исходя из их рыночного предложения), модель рыночного притяжения, модель обеспечения взаимосвязи технологических возможностей с реальными потребностями рынка (инновации генерируются как в результате научных исследований и рыночных потребностей, так и в результате формирования новых знаний, генерирующихся в результате развития системы взаимоотношений между субъектами инновационных процессов), модель интеграции бизнес - процессов. (протекание инвестиционных процессов рассматривается как параллельная реализация взаимосвязанных этапов на основе углубления межфункциональных связей), модель развития интегрированных систем и сетей. Каждая отрасль общественной системы производства отличается спецификой, определяющей как направления и темпы ее развития, так и особенности организации инновационных процессов и инновационной деятельности. Инновационная деятельность традиционно рассматривается как деятельность по инициации, разработке, распространению, внедрению и использованию инноваций.

В качестве субъектов инновационной деятельности принято выделять хозяйствующие субъекты, реализующие функции генерации, продвижения, использования и сопровождения инноваций. [3] Сложность, многофункциональность, многоуровневость и неоднородность агропродовольственного комплекса объективно обуславливают сложность взаимосвязей между экономическими субъектами инновационных процессов и различия в уровне их интенсивности, а дифференциация развития территориально - отраслевых систем - существенную дифференциацию инновационного потенциала элементов регионального агропродовольственного комплекса и особенности организации инвестиционной деятельности в пределах локальных экономических систем различного уровня. Инновационный процесс в АПК представляет собой постоянный и непрерывный поток превращения конкретных технических или технологических идей на основе научных разработок в новые технологии, доведение их до использования непосредственно в производстве с целью получения дополнительного экономического эффекта. [2.] Под инновационной системой, в широком смысле, понимают совокупность взаимодействующих субъектов инновационной деятельности, ориентированных на реализацию таких функций как создание, поиск, адаптация, распространение, внедрение, сопровождение и использование нововведений.

К основным структурным элементам инновационной системы АПК предлагается относить субъекты, создающие новые инновационные решения или осуществляющие поиск уже апробированных инноваций и обеспечивающие их адаптацию к условиям хозяйствования конкретных территориально - отраслевых систем, хозяйствующие субъекты аграрной сферы, выступающие в качестве пользователей инноваций, и совокупность объектов инфраструктуры инновационной системы, реализующей функции обеспечения взаимосвязей между производителями и потребителями инноваций. Регламент взаимоотношений между совокупностью субъектов инновационного процесса задается системой институтов, а государство выступает в качестве макрорегулятора инновационной деятельности и инновационной среды [1].

Институциональная среда инновационной деятельности продолжает оставаться в стадии стихийного формирования, вследствие чего система взаимоотношений между субъектами инновационной деятельности остается слабоструктурированной и неформализованной. Это приводит к тому, что в ряде случаев субъекты инновационной деятельности попадают в ситуации, в которых нет устоявшихся правил, норм и регламентов, регламентирующих отношения между ними, что в определенной мере влияет на деформацию инновационной системы, рост инновационных рисков и издержек реализации инновационных проектов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что инновационная система АПК в настоящее время находится в стадии формирования и пока не способна эффективно реализовывать функции организации благоприятной среды развития инновационных процессов. В связи с этим важным направлением развития механизмов в АПК являются интеграционные процессы. Взаимодействие хозяйствующих субъектов, позволяющее обеспечить в стратегической перспективе инновационно - ориентированное развитие возможно только путем развития инновационной инфраструктуры, сети трансфера технологий, кластерных инициатив.

Список использованной литературы:

1. Матвеева Е.Е. Развитие регионального АПК в условиях конкурентоспособности // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2017. № 2. С. 23 - 25.
2. Некрасова Е.В. Повышение эффективности стратегического управления устойчивым развитием АПК на региональном уровне: тенденции и перспективы // Менеджмент: теория и практика. 2017. № 3 - 4. С. 41 - 45.
3. Файзуллоев М.К., Навруз Н. Предпосылки инновационного развития регионального АПК // Вестник университета (Российско - Таджикский (Славянский) университет). 2017. Т. 1. № 1 (57). С. 53 - 62.

© Султанов Г.С., 2018

Темерова О.В.
Студент СибГУ
г. Красноярск, РФ

ФАКТОРЫ ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация

Для любого предприятия получение финансового результата означает признание обществом результатов его деятельности или получение результатов от реализации произведенного на предприятии продукта в форме продукции, работ или услуг.

В последние годы в нашей стране активно развивается строительный рынок, появляется все больше строительных компаний и растет конкуренция. На данный момент в Красноярском крае ведут успешную профессиональную деятельность более 100 застройщиков.

Цель – выявление факторов, влияющих на финансовый результат строительных организаций.

На изменение финансового результата влияет ряд факторов, которые разделяются на внешние и внутренние, наибольшее влияние из которых оказывают доходы населения, объем спроса на продукцию, себестоимость работ и услуг, конкуренция на рынке, политика работы с дебиторами и стоимость сырья и подрядных работ.

Ключевые слова:

Финансовые результаты, строительство, прибыль, выручка, факторы.

Финансовый результат - это экономический итог хозяйственной деятельности организации, выраженный в денежной форме. Финансовый результат завершает цикл деятельности предприятия, который связан с производством и реализацией продукции и в тоже время выступает необходимым условием следующего этапа его деятельности. Прибыль – это конечный финансовый результат деятельности любой организации, основным показателем хозяйственной деятельности которой и представляет собой прирост или уменьшение стоимости собственного капитала компании за отчетный период, т.е. отражает увеличение или уменьшение средств за определенный период в результате производственно - финансовой деятельности любой организации и на любом рынке.

Для любой организации получение финансового результата означает признание рынком, конкурентами и всем обществом результатов его деятельности или получение результатов от реализации, произведенного на предприятии продукта в какой - либо форме, например продукция, работы или услуги. Следовательно конечным финансовым результатом для организации будет выступать разница между результатом от реализации и расходов, понесенных для его получения. В условиях рыночных отношений получение прибыли - это и есть цель предпринимательской деятельности [2, с.20].

В последние годы во всем мире, в нашей стране и нашем крае в частности активно развивается строительный рынок, появляется все больше новых тенденций, сооружений, технологий и строительных компаний, соответственно растет конкуренция. На сегодняшний день в Красноярском крае ведут успешную профессиональную деятельность более 100 застройщиков. Самая заметная тенденция на первичном рынке за последние 3 года - это увеличение числа строящихся объектов и работающих застройщиков. По данным службы строительного надзора, в Красноярском крае сегодня работают 95 компаний, возводящих 324 объекта, в прошлом году строительство жилья в регионе вел 81 застройщик, строивший 291 объект.

Таким образом, при постоянно растущей конкуренции, необходимо правильно и достоверно отражать финансовые результаты, а также анализировать их изменения, выявлять факторы, оказывающие на них влияние и разрабатывать мероприятия по улучшению финансовых результатов компании.

На рынке строительных услуг существует несколько видов прибыли, которые зависят от этапа инвестиционного процесса. Далее рассмотрим какие вообще участники вступают в отношения по поводу строительных услуг.

В системе строительства в качестве основных участников обычно выступают организации, которые в соответствии с выполняемыми ими функциями именуется: инвестор, заказчик, застройщик, подрядчик и проектировщик.

Главной фигурой является инвестор, т.к. от него зависит финансирование строительства объекта. Роль инвестора как никогда важна в настоящий период в связи с имеющимся недостатком инвестиционного капитала. Таким образом, нахождение инвестора, его привлечение к строительной деятельности требует тщательной проработки многих вопросов, как экономических, так и правовых.

Вообще инвестор - это юридическое или физическое лицо, осуществляющее вложение собственных, привлечённых или заёмных в создание или воспроизводство основных фондов. Инвестор может выступать а роли заказчика, кредитора, покупателя строительной продукции - объекта, а также выполнять функции заказчика или застройщика. Инвестор самостоятельно определяет объёмы, направления и размеры инвестиций, определяет организационные формы строительства и привлекает на договорной основе физических или юридических лиц, необходимых ему для реализации инвестиционного проекта, а также вступает в финансово - кредитные отношения с другими участниками инвестиционного процесса [1, с.16].

В качестве инвестиций инвестор может использовать все свои ресурсы, например: денежные средства, банковские депозитные вклады, акции, облигации, векселя и другие ценные бумаги, имеющие официальный статус на фондовом рынке; движимое и недвижимое имущество – здания, сооружения, машины, оборудование и другие материальные ценности; интеллектуальные ценности, закрепленные авторскими правами на открытия, изобретения; земельные участки и другие природные ресурсы, находящиеся в собственности инвестора и представляющие определенную ценность.

Следующая после инвестора фигура, это заказчик. Заказчик - это юридическое или физическое лицо, принявшее на себя функции организации и управления финансовым проектом строительства объекта, начиная со стадии технико - экономического обоснования (ТЭО) капитальных вложений и заканчивая вводом объекта в эксплуатацию или выходом объекта строительства на проектную мощность.

Далее идет застройщик. Это может быть, как инвестор так и иное юридическое и физическое лицо, обязательно уполномоченное, инвестором реализовать инвестиционный проект по строительству. Застройщик обладает правами на земельный участок под застройку, он является землевладельцем. Заказчик, в отличие от застройщика, лишь использует земельный участок под застройку на правах аренды. Застройщик на основании договора с инвестором распоряжается его денежными средствами для финансирования возведения объектов. Для организации строительства застройщик выдаёт исходные данные для разработки проектно - сметной документации, выдаёт заказ на её разработку, заключает договора строительного подряда на выполнение строительно - монтажных и пуско - наладочных работ.

Следующая фигура на рынке строительных услуг это подрядчик. Подрядчик - это предприятие, осуществляющее по договору подряда строительство объекта. Подрядчик должен иметь лицензию на осуществление им тех или иных видов деятельности.

Следует выделить генерального подрядчика - это предприятие, осуществляющее по договору подряда строительство, отвечающее перед заказчиком за возведение объекта в полном соответствии с условиями договора, проектно - сметной документации и строительными нормами и правилами. Он привлекает к выполнению отдельных видов

строительно - монтажных работ субподрядные организации и несёт ответственность за уровень и качество выполненных специализированных работ - монтаж конструкций.

Кроме того, отдельно выделяют проектировщика - это проектная, проектно - изыскательная и научно - исследовательская организация, осуществляющая разработку проекта объекта строительства [3, с.19].

Таким образом, на рынке строительных услуг есть несколько фигур, которые вступают между собой в определенные отношения и несут определённые обязательства перед друг другом. Основная задача инвестора и заказчика - это сооружение объекта и ввод его в эксплуатацию при условии минимизации капитальных вложений в наиболее короткие сроки с целью получения дохода от ввода в эксплуатацию объекта в более ранние сроки.

Главная задача подрядчика - это максимум рентабельности работ. Эта цель может быть достигнута двумя путями: увеличением расценок на строительно - монтажные работы, т.е. путем удорожания строительства, или путем технического процесса. Первый путь более легкий, но он находится в противоречии с главной задачей инвестора и заказчика - вводом возводимого объекта при минимизации капитальных вложений. Для преодоления указанных противоречий необходимы определённые стимуляторы, которые объединили бы интересы всех участников строительства в достижении главной цели.

Следовательно, в современных условиях строительные организации на рынке строительных услуг и реализации своей продукции могут вступать в два типа отношений:

- продавец - покупатель - при сооружении квартир, офисов и других объектов для свободной реализации (на продажу);

- подрядчик - заказчик - при строительстве объектов по заказу на основе договора.

Расчёты между подрядной строительной организацией и заказчиками ведутся в договорных ценах, складывающихся из двух слагаемых: сметной стоимости строительных и монтажных работ и компенсаций за удорожание. Разница между договорной стоимостью сданных и принятых заказчиками работ и фактической себестоимостью показывает сумму прибыли или убытка от реализации продукции строительно - монтажной организации [2, с.32].

В условиях экономики рыночного типа основа экономического развития строительной организации, как и любой другой некоммерческой - прибыль, которая выступает показателем эффективности работы организации, источником ее жизнедеятельности. Рост прибыли создает финансовую основу для обеспечения производственной деятельности организации собственными финансовыми ресурсами, осуществления расширенного воспроизводства и удовлетворения социальных и материальных потребностей трудовых коллективов.

Когда мы разобрались какие фигуры вступают во взаимоотношения на рынке строительных услуг, посмотрим, как и что может влиять на изменение финансового результата организаций строительной отрасли. На изменение суммы финансовых результатов, а в частности прибыли, влияют все стороны деятельности организации:

- снижение или увеличение объемов производства и продаж товаров, продукции, работ, услуг;

- эффективное или неэффективное использование ресурсов (материальных, трудовых, основных фондов и др.), которыми располагает организация;

- ценовая политика на рынках сбыта для борьбы с конкурентами;

- эффективность финансовых операций (с денежными средствами, ценными бумагами);
- эффективность сделок с имуществом;
- эффективность участия в деятельности других организаций;
- эффективность управления дебиторской задолженностью;
- наличие или отсутствие убытков от бесхозяйственности (штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров с контрагентами, возмещение убытков, причиненных другими организациями, и т.д.) [3, с.26].

Но существует и ряд внешних факторов, которые в настоящее время оказывают влияние не только на изменение финансового результата, но и представляют угрозу для строительных организаций и рынка строительных услуг в целом.

Во - первых, это сокращение доходов граждан. Реальные доходы граждан, а следовательно, потенциальных клиентов начали резко снижаться еще в 2015 году, что самым естественным образом привело к значительному снижению покупательной способности широкого слоя граждан, которые одновременно являются и потенциальными клиентами, и как следствие к резкому ослаблению спроса на жилую недвижимость и строительство в целом. Но здесь на встречу многим из таких людей пошли банки, и также резко вырос спрос на ипотеки и ипотечное страхование. Но вернемся к строительному рынку со стороны изменений финансового результата строительных организаций.

Во вторых, фактором, влияющим на данные изменения является сокращение объемов жилищного строительства и уже как следствие снижение числа предложений. Свертывание строительных проектов влечет за собой и снижение темпов строительства новых объектов недвижимости вместе с созданием инфраструктуры. Несмотря на сложную макроэкономическую ситуацию, начиная с 2014 и 2015 гг. все же наблюдалась повышенная покупательная активность, хоть и не связанная с ростом экономики и повышением покупательной способности, тем не менее, значительная часть проектов была реализована, возможно опять во многом на большинство потенциальных покупателей повлияла возможность взять ипотеку [1, с.12].

Следующий фактор связан с сырьем и строительными материалами, на финансовый результат организации оказывает существенное влияние несоответствие инфляционной составляющей, заложенной в контрактах, ее фактическому уровню, что приводит к разнице между фактической и сметной стоимостью строительных материалов. Строительные организации отмечают, что система реализации контрактов не предусматривает компенсацию роста стоимости строительных материалов и, как результат, себестоимости строительства проектов, в связи с чем снижается рентабельность компаний и ее финансовые результаты.

Если проанализировать стоимость строительных материалов, то можно заметить, что наибольшим ростом за последние несколько лет характеризовались материалы, цены на которые формируются по экспортному паритету. Прежде всего это относится к металлоконструкциям. Так, стоимость черных металлов за 11 месяцев 2017 г. выросла на 11–19 % , что соответственно сказалось на стоимости металлоконструкций. Также ожидается, что существенно увеличится стоимость инертных строительных материалов (песок, щебень и их производные) в связи с платностью автодорог для 12 - тонников и ограничением тоннажа для перевозки.

Кроме того, несмотря на увеличение количества банкротств, конкуренция на рынке строительных услуг не будет уменьшаться, а в ряде регионов будет только увеличиваться в связи с приходом игроков из смежных областей. В сложившейся рыночной ситуации многим инфраструктурным компаниям будет необходимо поддерживать финансовый результат на уровне безубыточности за счет оптимизации затрат и мобилизации внутренних ресурсов.

Основной и наиболее критически проблемной зоной для строительных компаний является рост себестоимости строительства по таким статьям, как услуги подрядчиков, материалы, персонал и прочее. Доля субподрядчиков будет снижаться по сравнению с прошлыми периодами, так как компании будут стараться реализовывать проекты собственными силами в связи с сокращением их количества. При этом даже те подрядные организации, которые останутся в перечне поставщиков, будут испытывать финансовые трудности в силу ухудшения ритмичности финансирования. Для крупных компаний будет важно обеспечить выживание критически важных поставщиков и подрядчиков, так как их смена приведет к росту расходов для их замещения. Выделим основные факторы, оказывающие влияние на строительные организации.

Таблица 1 - Факторы

ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ	ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ
Объем спроса на продукцию	Себестоимость работ, продукции, услуг
Месторасположение	Ассортимент работ, продукции, услуг
Транспортные условия	Качество работ, продукции, услуг
Уровень инфляции	Объем выполненных работ
Курс национальной валюты	Инвестиционная политика компании
Конкуренция на рынке	Политика ценообразования предприятия
Платежно - расчетная дисциплина со стороны партнеров	Качество менеджмента
Доходы населения	Управление дебиторской задолженностью

Таким образом, показателями финансовых результатов любой строительной организации являются прибыль и доход, в виде выручки от реализации работ, продукции и услуг, следовательно конечный финансовый результат деятельности строительной организации, а именно прибыль или убыток, складывается из:

- финансового результата от сдачи заказчику объектов, работ и услуг, предусмотренных договорами;
- реализации на сторону основных средств и иного имущества строительной организации;
- реализации продукции и услуг вспомогательных производств, находящихся на балансе строительной организации.

На изменение суммы прибыли влияет ряд факторов, которые разделяются на внешние и внутренние, наибольшее влияние из которых оказывают доходы населения, объем спроса на продукцию, себестоимость работ и услуг, конкуренция на рынке, политика работы с дебиторами и стоимость сырья и подрядных работ.

Список использованной литературы:

1. Любов, Н.А. Организация систем контроля в строительных организациях / Н.А.Любов. - Проблемы современной экономики. – 2017. – № 26
2. Барбарская, М.Н. Формирование системы управления финансами строительной организации / М.Н. Барбарская. - Основы экономики, управления и права. – 2016. - № 14
3. Батанова, С.В. Роль мониторинга надежности организаций в условиях развития системы саморегулирования в строительной отрасли / С.В. Батанова. - Terra Economicus. – 2017

© Темерова О.В. 2018

Темерова О.В.
Студент СибГУ
г. Красноярск, РФ

АКТУАЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ФИНАСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Аннотация

Актуальность выбранной темы заключается в огромной важности исследования финансовых результатов для финансовой системы предприятия и ее стабильного развития. Прибыль, процесс ее получения и вообще финансовые результаты, являются для организации, существующей в экономической среде рыночных механизмов, категорией номер один.

Все реальные финансовые потоки организации всегда должны совпадать с тем, что отражается в документах, для своевременного выявления превышения расходов над доходами, специалисты организации всегда должны анализировать источники этих доходов и расходов, использовать специальные инструменты по учету и контролю финансовых результатов.

Цель – обоснование актуальности использования инструментов по учету и контролю финансовых результатов строительных организаций.

Основной целью инструментов учета и контроля финансовых результатов является своевременное выявление отклонений и ошибок в учете и формировании финансовых результатов и как следствие, улучшение финансового положения и результата в организации.

Ключевые слова:

Финансовые результаты, строительство, учет, контроль, прибыль, выручка, инструменты.

Говоря о финансовых результатах строительной или любой другой организации, следует обращать внимание и оценивать различные финансовые коэффициенты, которые в свою очередь, отражают возможность компании оплачивать текущие затраты, имеющейся в ее

распоряжении наличностью, также отражают размер долговых обязательств, распределение активов и их эффективное использование.

Кроме того, важно анализировать бюджеты и проверять соответствии фактических показателей сумм наличности, единиц персонала и объема выполненных работ и услуг запланированным, анализировать изменения определенных финансовых показателей за период, проводить сравнительный анализ изменения сумм прибылей, убытков, расходов и доходов организации. Все эти инструменты контроля позволяют снижать затраты и извлекать максимальную выгоду из деятельности организации, что в свою очередь позволяет улучшать ее финансовые результаты.

Таким образом, можно выделить несколько основных инструментов контроля финансовых результатов, применимых к строительным организациям, которые должны использовать современные бухгалтера и менеджеры: проверка бюджета, контроль над текущими сметами расходов и сравнительный анализ относительных показателей. Рассмотрим подробнее каждый из инструментов и необходимость в их применении в организациях строительной отрасли.

Бюджеты - это своего рода инструменты не только планирования, но и контроля, которые обеспечивают тесную взаимосвязь между этими функциями.

Бюджеты, как инструмент контроля, обеспечивают бухгалтеров и менеджеров стандартами для измерения и сравнения объемов потребления ресурсов. Поскольку в бюджетах фиксируются отклонения между плановым и фактическим потреблением, они становятся действенными инструментами контроля. Если отклонения признаются настолько значимыми, что требуют немедленных действий, менеджеру, как правило, необходимо выяснить не только характер проблемы, но и ее причины. Только располагая такой информацией, он сможет предпринять соответствующие меры [1, с.16].

Рассмотрим анализ относительных показателей, которые чаще всего используются в организациях. Они берутся из основных отчетных документов предприятия (в частности, баланса и отчета о финансовых результатах) и отображают процентное соотношение каких-либо двух важных показателей.

При анализе финансового состояния используют следующие группы коэффициентов:

- платежеспособности (ликвидности) предприятия;
- финансовой устойчивости предприятия;
- рентабельности;
- оборачиваемости активов.

Коэффициенты ликвидности измеряют способность организации рассчитаться по своим текущим обязательствам, коэффициенты финансовой устойчивости характеризуют независимость по каждому элементу активов предприятия и по имуществу в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчива компания в финансовом отношении. Коэффициенты деловой активности показывают интенсивность использования активов или обязательств, а коэффициенты рентабельности отражают степень эффективности деятельности предприятия. Все группы коэффициентов служат не только инструментом управления в инвестиционной, инновационной, кадровой, ценовой, производственной и маркетинговой стратегии организации, но еще и инструментом контроля финансовых потоков, финансовой устойчивости, эффективности и интенсивности использования финансов организации в целом [3, с.18].

Информация о финансовых результатах деятельности организации формируется главным образом в виде отчетов о финансовых результатах. Эти данные необходимы для оценки потенциальных изменений в ресурсах организации, при прогнозировании формирования денежных потоков на основании имеющихся ресурсов и при обосновании эффективности использования дополнительных ресурсов.

Можно сделать вывод, что основной целью инструментов контроля финансовых результатов является повышение прибыльности деятельности предприятия средствами и методами контрольной деятельности.

А основными задачами инструментов контроля финансовых результатов являются:

- проверка правильности формирования финансовых результатов компании;
- установление законности оформления хозяйственных операций о деятельности компании в первичных документах и сверка данных, отраженных в учетных регистрах;
- анализ способов поиска резервов прибыли и эффективности ее использования;
- проверка полноты отражения на счетах бухгалтерского учета выручки от реализации работ и услуг, внереализационных результатов и прочих доходов;
- разработка мероприятий и финансовых стратегий, направленных на снижение себестоимости и увеличение прибыли;
- контроль за соблюдением установленного режима финансирования различных затрат за счет прибыли;
- выявление отклонений фактического использования прибыли от планируемого, установление их причин и последствий;
- проверка правильности определения причитающихся бюджету платежей и оставляемой организации части прибыли [2, с.21].

Далее рассмотрим инструмент учета – регистр, который особенно актуален в разрезе учета финансовых результатов строительных организаций.

Чтобы оценить финансовое положение компании требуются подтвержденные данные о результатах ее хозяйственной деятельности. Достоверный учет финансовых результатов на предприятии обеспечивает эффективный контроль расходования ресурсов, нахождение дополнительных резервов и, соответственно, постоянную прибыль.

Систематизированный учет прибылей или убытков требуется для достоверного ведения бухгалтерского учета. Все коммерческие компании любых форм собственности, исключая индивидуальных предпринимателей, должны вести бухгалтерский учет принадлежащих им активов и существующих обязательств. Они должны формировать достоверную информацию обо всех полученных ими за конкретный промежуток времени доходах и произведенных расходах.

Доходом любой компании по действующему ПБУ 9 / 99 считается преумножение экономических выгод, а расходом, на основании ПБУ 10 / 99, является, соответственно, уменьшение этих выгод по итогам оприходования различных активов, либо погашения взятых компанией обязательств, но при условии, что все эти операции меняют размер капитала [2, с.6].

Прибыль - важный показатель того, эффективно ли фирма работает, имеются ли у нее ресурсы для дальнейшего экономического развития и инвестиций в расширение объемов производства, торговли или строительства.

Поступившие в бухгалтерию первичные документы обязательно подвергаются проверке как по форме (полнота и правильность оформления первичных документов, заполнения реквизитов), так и по содержанию (законность документируемых операций, логическая увязка отдельных показателей). Затем осуществляются регистрация и экономическая группировка их данных в системе синтетических и аналитических счетов бухгалтерского учета. С этой целью сведения об остатках имущества, хозяйственных средств и источниках их формирования, а также данные о хозяйственных операциях из соответствующих первичных или сводных документов записываются в учетные регистры [1, с.19].

Учетные регистры - это счетные таблицы определенной формы, построенные в соответствии с экономической группировкой данных об имуществе и источниках его образования. Они служат для отражения хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета.

В регистры из документов переносят всю информацию о совершившейся хозяйственной операции. Для этого в таблицах для каждого показателя отводится отдельная графа - порядковый номер записи дата наименование и номер документа содержание операции количество сумма и другие [3, с 11].

Информация, которая содержится в учетных регистрах используется для оперативного руководства экономического анализа хозяйственной деятельности отдельных участков и предприятий в целом а также для составления отчетности. Поэтому своевременное и правильное отображение хозяйственных операций в учетных регистрах - одно из обязательных условий качества и оперативности учета, которое в свою очередь может помочь в анализе и улучшении финансовых результатов организации.

Таким образом, все реальные финансовые потоки организации всегда должны совпадать с тем, что отражается в документах, для своевременного выявления превышения расходов над доходами, специалисты организации всегда должны анализировать источники этих доходов и расходов, использовать специальные инструменты по учету и контролю финансовых результатов.

Список использованной литературы:

1. Аюбов, Н.А. Организация систем контроля в строительных организациях / Н.А.Аюбов. - Проблемы современной экономики. – 2017. – № 26
2. Барбарская, М.Н. Формирование системы управления финансами строительной организации / М.Н. Барбарская. - Основы экономики, управления и права. – 2016. - № 14
3. Батанова, С.В. Роль мониторинга надежности организаций в условиях развития системы саморегулирования в строительной отрасли / С.В. Батанова. - Terra Economicus. – 2017

© Темерова О.В. 2018

Тяско Р.В.

Магистрант направления «Управление персоналом»

ИСОиП (филиал) ДГТУ в г. Шахты

Руководитель: Скрынникова И.А.

кандидат экономических наук, доцент

Кафедра «Управление и предпринимательство»

ИСОиП (филиал) ДГТУ в г. Шахты

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ, МОДЕЛИ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ТРУДА

Аннотация

Рынок рабочей силы имеет специфические особенности функционирования и развития, выполняет как экономические функции, так и социальные. Наиболее известны такие модели рынка труда, как неоклассическая, кейнсианская, монетаристская, институциональная и марксистская и системы организации труда и рабочей силы – японская, американская и шведская.

Ключевые слова

Рынок труда, модели рынка труда, национальные особенности функционирования рынка труда, японская, американская и шведская системы занятости

Прежде чем перейти к рассмотрению особенностей рынка труда, необходимо определиться с экономическим содержанием и сущностью данной дефиниции. Как считают многие специалисты в этой области, рынок рабочей силы или рынок труда – это сложное многоаспектное понятие, включающее экономическую среду, в рамках которой функционируют конкурентные силы между субъектами рынка, и через механизм спроса и предложения определяются такие показатели, как:

- объем занятости;
- условия привлечения кадрового потенциала;
- стоимостная оценка трудовых ресурсов;
- др.

Как и любая другая экономическая категория, рынок труда выполняет определенные функции, способствующие его становлению и развитию. Эти функции подразделяются на две большие группы – группа социальных функций и группа экономических функций. В социальную группу включаются следующие функции:

- организация занятости населения;
- социальная поддержка безработных.

Из группы экономических можно выделить такие функции, как:

- организация рыночного взаимодействия основных субъектов рынка – продавцов и покупателей рабочей силы;
- формирование конкурентной среды для эффективного взаимодействия субъектов рынка;
- формирование адекватных ставок оплаты труда;
- и т.п.

С теоретических позиций к современному рынку труда в экономической литературе имеются различные концептуальные подходы, к которым относятся такие, как неоклассический, кейнсианский монетаристский, институциональный и марксистский.

Исходя из первого – неоклассического – подхода следует, что рынок трудовых ресурсов формируется на основе цены, которая является основным регулятором взаимодействия. В качестве цены, в данном случае рабочей силы, выступает заработная плата, которая регулирует такие категории, как спрос и предложение трудовых ресурсов, поддерживает экономическое равновесие между данными показателями. С помощью инвестиций в человеческий капитал – образование, повышение уровня квалификации – повышается ценовой уровень рабочей силы. Эти инвестиции имеют тенденцию к росту до определенного уровня – пока не снижается норма прибыли этих вложений. Этот концептуальный подход свидетельствует, что если рынок трудовых ресурсов является равновесным, то безработицы на таком рынке не может быть, а стоимость рабочей силы зависит от потребностей рынка. Цена трудовых ресурсов имеет тенденцию к росту или снижению в зависимости от соотношения основных факторов рынка – спроса и предложения.

В отличие от неоклассического подхода кейнсианцы и монетаристы придерживаются точки зрения, что рынок труда не может быть равновесным. Сторонники кейнсианской модели считают, что стоимость рабочей силы является фиксированной величиной и практически не меняется во времени, в особенности в сторону уменьшения. В соответствии с этим постулатом заработная плата не выполняет функций регулятора, поэтому данное неравновесие регулируется государством, которое уменьшает или увеличивает спрос на трудовые ресурсы [1].

Монетаристы также являются сторонниками жесткой фиксации цены на рабочую силу, по их мнению, тенденция ее изменения может быть только в сторону роста. Сторонниками данной концепции признается некий естественный уровень безработицы, отражающий структуру рынка труда, который усиливает данное неравновесие [1].

Представители институциональной школы в механизме функционирования рынка трудовых ресурсов главную роль отводят профессиональным и отраслевым особенностям в структуре занятости и, соответственно, уровне оплаты труда.

В марксистской экономической теории рынок труда определяется как рынок особого рода. Его отличает от других разница товара "рабочая сила" и физического капитала. Если рабочая сила в процессе труда создает стоимость, то все прочие виды ресурсов лишь переносятся на новую стоимость самим трудом. В силу этого марксисты полагают, что рынок рабочей силы, хотя и подчиняется общим рыночным закономерностям, имеет существенные особенности, поскольку сама рабочая сила как субъективный фактор производства, будучи товаром, в то же время активно влияет на соотношение спроса и предложения, на свою рыночную цену.

Национальные различия также оказывают существенную роль на функционирование рынка трудовых ресурсов. Наиболее известны такие системы организации труда и рабочей силы, как японская, американская и шведская.

Так японская система основывается на «пожизненном найме», гарантирующем постоянное место работы до достижения преклонного возраста, регулярное повышение уровня оплаты труда и других выплат в зависимости от трудового стажа, повышение

квалификации и карьерный рост. Для американской системы рынка труда характерна незащищенность работников, трудовое законодательство является прерогативой каждого отдельного штата, при изменении рыночной конъюнктуры занятость работников не гарантируется, он может быть уволен без заблаговременной информации. Подобная политика фирм ведет к высокой географической и профессиональной мобильности работников.

Шведская система труда характеризуется высокой степенью государственного регулирования в сфере занятости. В этой системе основное внимание уделяется мерам по предупреждению безработицы, меньшая роль отводится поддержке работников, потерявших основное место работы по разным причинам, поэтому для нее характерен достаточно низкий уровень безработицы

Список использованной литературы:

1. Рынок труда: понятие и функции. URL: [http://www.grandars.ru / student / ekonomicheskaya - teoriya / gupok - truda.html](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/gupok-truda.html) (дата обращения: 26.09.2018).
2. Скрынникова И.А. Маркетинг в сфере услуг : Учебное пособие / И.А. Скрынникова. – М.: Издательство Московского университета, 2012. – 203 с.
3. Скрынникова И.А., Хрущева С.В. Состояние и тенденции развития рынка информационных услуг в России / В мире научных открытий. - 2014. - №11.9(59). - С. 3684 - 3695.

© Тяско Р.В., 2018

© Скрынникова И.А., 2018

Франк Е.В.

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный технический университет

г. Самара, РФ

ОПОРНЫЕ ВУЗЫ РОССИИ КАК ИННОВАЦИОННЫЕ ЦЕНТРЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Аннотация: сегодня опорные университеты, на основе объединения научных баз, кадровых и финансовых ресурсов, реализуют образовательные и инновационные проекты, активно взаимодействуют с региональными предприятиями промышленного комплекса, решают актуальные задачи региональной экономики посредством обеспечения местного рынка труда высококвалифицированными специалистами и кадрами.

Ключевые слова: инновации, инновационная инфраструктура, высшее образование, инновационная деятельность, опорные вузы, конкурентоспособность, высшая школа, университеты, экономика региона, инновационный потенциал.

На территории Российской Федерации успешно функционируют опорные вузы, в свое время успешно прошедшие конкурсный отбор и являющиеся сейчас центрами развития инноваций своих регионов.

Опорные университеты сформировались на основе объединения существующих высших учебных заведений региона. Стоит отметить, что деятельность выше указанных вузов в первую очередь была ориентирована на поддержку развития субъектов Российской Федерации.

В 2016 г. организатор - Министерство образования и науки Российской Федерации – объявил конкурс о соискании статуса опорного вуза и предусмотренных им государственных субсидий. Конкурс осуществляется во исполнение приказа Минобрнауки России № 811 от 7 августа 2015 г. «О проведении конкурсного отбора образовательных организаций высшего образования на финансовое обеспечение программ развития федеральных государственных образовательных организаций высшего образования за счет средств федерального бюджета в 2016 - 2018 годах». [2] Организационно - техническим обеспечением проведения конкурса занимался Департамент государственной политики в сфере высшего образования Минобрнауки России.

Основная цель проведения конкурса заключалась в отборе проектов программ развития, направленных на формирование опорных университетов в целях социально - экономического развития субъектов Российской Федерации, в том числе за счет создания университетских центров инновационного, технологического и социального развития регионов. [2]

По итогам первой волны конкурса в 2016 году статус опорного получили 11 университетов. Одним из них оказался Самарский государственный технический университет, защитивший программу развития до 2020 года и получивший объем финансирования реализации программы развития в 2017 году в количестве 80 млн. рублей. СамГТУ объединился с Самарским государственным архитектурно - строительным университетом.

Успешно функционируя на протяжении двух лет, сегодня Самарский политех открывает региону новые многообещающие перспективы для развития инновационного потенциала, научной инфраструктуры.

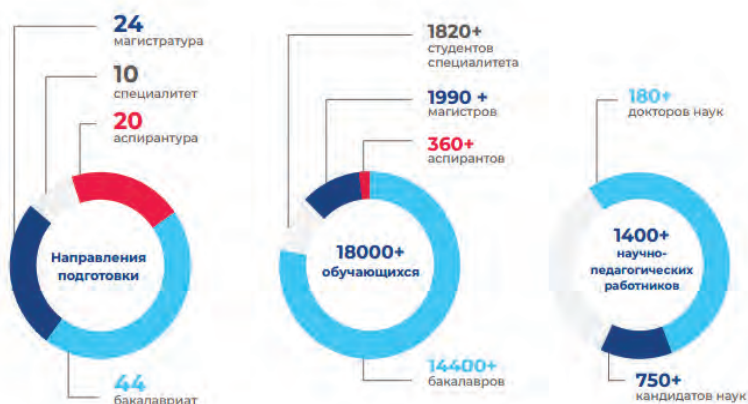


Рис.1. Статистика СамГТУ 2018

Опорный вуз Самарского региона – Самарский политех – активно занимается разработкой Центра развития современных компетенций в рамках государственной программы «Развитие образования и повышение эффективности реализации молодежной политики в Самарской области» на 2015 - 2021 гг. [4]

Основная деятельность центра будет заключаться в непрерывном взаимодействии с образовательными организациями среднего, высшего и среднего профессионального образования, организациями дополнительного образования детей и взрослых, промышленными партнерами. Первостепенные цели функционирования Центра развития современных компетенций заключаются в следующем:

- привлечение молодежи к изучению и практическому освоению основ наукоемких отраслей и ИТ - специальностей;
- развитие региональной инновационной практико - ориентированной образовательной среды;
- создание площадки формирования кадров, обладающих необходимыми компетенциями для генерации, развития и реализации технологических инноваций;
- популяризация научно - технического творчества;
- развитие системы молодежного наставничества. [4]

Для реализации выше перечисленных целей созданы четыре образовательных блока:

- «Детский университет» ;
- «Малая академия»;
- «Урок «Технология»;
- «Педагог К - 21». [4]

Таким образом, программа первого образовательного блока «Детский университет» направлена на развитие комплекса дополнительных общеразвивающих компетенций школьников. Блок «Малая академия» реализует комплекс дополнительных программ с углубленным изучением предметов для абитуриентов. Обучение в рамках программы «Урок «Технология» пройдут в сетевом формате с использованием инфраструктурных, материально - технических и кадровых ресурсов университета. И, наконец, образовательный блок «Педагог К - 21» представляет собой работу с информационными ресурсами, современными компетенциями по развитию проектного, креативного, изобретательского мышления.

В 2018 г. Самарский политех успешно придерживается миссии регионального развития, реализуя следующие стратегические проекты

- Мой город
- Седьмой передел
- Полигон технологий
- Территория жизни
- Образовательный ХАБ в регионе
- Коммуникационная площадка 2020
- Трансформационные мероприятия
- Конструктор компетенций
- Проектно - технологический холдинг.

Помимо реализации выше указанных проектов на базе опорного университета создан Центр инженерного предпринимательства и инноватики. Вуз становится для Самарской области уникальной экспериментальной площадки для внедрения целого комплекса инструментов поддержки инновационного развития. [3]. Ключевыми инициативами для развития региона вуз видит развитие молодёжного предпринимательства посредством внедрения нового формата образовательной деятельности – командной работы над проектами полного жизненного цикла.

Кроме этого, вуз реализовывал ряд научных разработок:

- инновационный способ управления гибкими зеркалами, позволяющий избегать искажений в телескопах;
- способы получения грунтоподобных материалов из различных промышленных отходов;
- создание новых ингибиторов вирусов гриппа А, гепатита и вируса натуральной оспы;
- комплекс обезвреживания отходов и остатков одоранта природного газа;
- безамбарная технология ремонта магистрального трубопровода с применением инновационного устройства перекрытия.

По состоянию на 2018 г., по итогам проведения конкурсных отборов всего на территории РФ существует 51 опорный университет.

Сегодня опорные университеты, на основе объединения научных баз, кадровых и финансовых ресурсов, реализуют образовательные и инновационные проекты, активно взаимодействуют с региональными предприятиями промышленного комплекса, решают актуальные задачи региональной экономики посредством обеспечения местного рынка труда высококвалифицированными специалистами и кадрами. Они призваны обеспечить трансформацию системы кадровой подготовки и кооперацию с крупными отраслевыми предприятиями региона, синтезировать инновационное ядро.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Иванов Сергей Анатольевич, Сокол - Номоконов Эдуард Николаевич Феномен опорных университетов региональной экономики в современной России // Высшее образование в России. 2018. №1.

2. Положение о порядке проведения конкурсного отбора образовательных организаций высшего образования на финансовое обеспечение программ развития федеральных государственных образовательных организаций высшего образования за счет средств федерального бюджета. Москва, 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://xn--b1agajcc1abgakngoqbh6l.xn--p1ai/fin-polozhenie_o_konkursnom_otbore.pdf

3. Программа развития Самарского государственного технического университета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.samgtu.ru

4. Проект Министерства образования и науки Российской Федерации ОПОРНЫЕ УНИВЕРСИТЕТЫ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xn--b1agajcc1abgakngoqbh6l.xn--p1ai/news/2202>

5. Дворецкий Станислав Иванович, Краснянский Михаил Николаевич, Молоткова Наталия Вячеславовна Опорный вуз региональной экономики и социальной сферы // Вестник ТГУ. 2014. №3 (131).

Чупина И. П.

д.э.н., профессор
факультет экономики, финансов и менеджмента
УрГАУ
г. Екатеринбург, Российская Федерация

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА РЕГИОНАЛЬНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЗАКАЗ

Аннотация

В данной статье рассматривается зарубежный опыт развития сельскохозяйственной отрасли, которая в развитых странах находится на государственном обеспечении. В России существует ряд проблем, которые тормозят развитие взаимодействия между государством и сельскохозяйственными предприятиями при переходе на региональный государственный заказ. Причины данных противоречий кроются, в первую очередь, в отсутствии современной аграрной кооперации, в зависимости сельскохозяйственных предприятий от высокой ставки процента по кредиту, в несовершенной системе реализации продукции сельского хозяйства в рыночных условиях хозяйствования. Эти и ряд других негативных факторов не создают условий для перехода на региональный государственный заказ, который возможен только при осуществлении ряда условий.

Ключевые слова: государственный заказ, кооперация, рыночная система, сельскохозяйственная продукция, сельскохозяйственные предприятия, хозяйства населения, фермерские хозяйства.

Если мы возьмем для примера зарубежные страны, такие как Канада, Австрия, Швеция, то сельское хозяйство данных стран почти полностью находится на государственном обеспечении [3,38].

Если применить данную систему к российским условиям отечественного обеспечения продовольственной безопасности для каждого региона в отдельности и по стране в целом, то здесь выступают ряд причин, препятствующих этому. К ним относятся:

- отсутствие средств бюджета для перехода на данную систему государственного заказа. Поступающие средства недостаточны для введения в действие данной системы;
- отсутствие современной аграрной кооперации, в отличие от развитых стран мира, особенно в сфере сбыта сельскохозяйственной продукции через кооперативную оптово - розничную систему;

- высокая зависимость предприятий сельскохозяйственной отрасли от кредитов. Невозможность получения кредита лишает предприятия стабильной работоспособности не только в режиме расширенного воспроизводства, но и воспроизводства в целом;

- неправильная система реализации сельскохозяйственной продукции в стране через недобросовестных посредников и невыгодных условия для сельхозпроизводителей. В данном случае здесь поможет только введение гарантированного госзаказа.

Теперь поставим ряд важных вопросов, связанных с государственным заказом на сельскохозяйственную продукцию, среди которых можно отметить следующие:

- на какой объем производства основных видов сельскохозяйственной продукции можно рассчитывать с учетом происходящих изменений в численности населения и уровня устойчивости производства в определенно взятом регионе;

- какими должны быть объемы импорта основных видов сельскохозяйственной продукции, учитывая уровень самообеспеченности данного региона;

- как провести оценку доли собственной обеспеченности основными сельхозпродуктами и доли импорта в нормативных объемах, учитывая изменение численности населения региона;

- как спрогнозировать долю спроса и предложения в нормативе питания, чтобы более объективно оценить тенденции в уровне питания на продовольственном рынке.

Имея данную информацию в сфере продовольственного обеспечения региона, управленческие государственные структуры смогут объективно оценить данную ситуацию с продовольствием в конкретно взятом регионе и внести соответствующие изменения и дополнения. Это связано и с обстановкой на продовольственном рынке, которая постоянно изменяется.

Данные расчеты необходимы для исполнения регионального государственного заказа, принимая в расчет разные формы хозяйствования. Рассматривая современные возможности государственной поддержки, на региональный государственный заказ может быть отправлена только небольшая часть средств из бюджета. В настоящее время Свердловская, Челябинская, Тюменская области перечисляют в госбюджет из своих доходов примерно 80 млрд. рублей. Если финансовая нагрузка будет уменьшена, то появится возможность увеличения государственной дотации за счет использования регионального бюджета.

При повышении государственной поддержки на 1 % валовой продукт возрастает на 1,5 % . Если освободиться от неэффективных земель сельскохозяйственного назначения, которые еще и экологически загрязнены, удалены и заброшены, тогда появляется возможность высвободить часть государственной поддержки (около 25 %) и направить ее на оставшуюся часть земель, которые будут обеспечивать более высокие урожаи. Это компенсирует потерю валовой продукции от сокращения площадей. Экономия в этом случае возможна от сокращения материально - технических ресурсов, доля которых в себестоимости производства сельскохозяйственной продукции составляет 50 – 60 % .

Опыт зарубежных стран позволяет сделать вывод о том, что аграрный сектор там фактически независим от рынка, т.к. в данных странах существует высокая государственная поддержка, которая решает продовольственную проблему на основе гарантированного государственного заказа. При переходе России на такой вариант продовольственной самообеспеченности потребует согласования определенных институциональных и управленческих решений, среди которых большую роль играет

планирование и прогнозирование развития продовольственного обеспечения в стране и в отдельно взятых регионах, зависимость данных регионов от индустриализации производства.

Развитие системы государственного заказа является важной проблемой, а также частью других проблем, которые регулируют определенные функции государства в экономике. Данная проблема связана с действующей системой управления в государстве своими ресурсами с одной стороны, и привлечением частного бизнеса для решения государственных задач - с другой [2,16].

Поднимаемые вопросы актуальны для агропромышленного комплекса с точки зрения совершенствования государственных механизмов, которые позволяют осуществлять регулирующие функции не только в экономической сфере, но и в социальной. Это не означает, что в настоящее время полностью отсутствуют подходы к решению задачи обеспечения эффективного частно - государственного партнерства, а имеющийся в распоряжении органов государственного управления методический аппарат не обеспечивает реализацию процедур размещения государственного заказа с точки зрения наиболее эффективного расходования бюджетных средств. Вопрос заключается в том, что рассматривая недостатки системы государственного управления - коррупцию, излишнюю регламентацию и административное давление на коммерческие структуры с одной стороны, и неэффективное управление имеющимися ресурсами, с другой, государство не предпринимало существенных шагов по изменению ситуации в этой области. Тем не менее, в последнее время государство проявляет больше активности для разработки программ экономического развития, где находят место и меры по улучшению системы продовольственного обеспечения на основе государственного заказа на сельскохозяйственную продукцию [4,354].

Самообеспеченность субъектов Уральского федерального округа зерном и яйцом зависит в основном от сельскохозяйственных организаций; молоком, мясом, картофелем и овощами - от хозяйств населения и сельскохозяйственных организаций. Крестьянские хозяйства по праву можно рассматривать как перспективную форму хозяйствования на селе. Наравне с хозяйствами населения крестьянские фермерские хозяйства обеспечивают Уральский федеральный округ сельскохозяйственной продукцией. Например, из 740 крестьянских (фермерских) хозяйств, находящихся в Свердловской области 560 хозяйств по региону задействованы в растениеводческой отрасли и занимаются выращиванием зерновых культур, картофеля, овощей, заготовкой сена.

Удельный вес производства основных видов продукции растениеводства, производимой фермерскими хозяйствами в общем объеме производства в общественном секторе за 2016 – 2017 годы составил: зерна – 17 % ; картофеля - 42 % , овощей открытого грунта - 33 % .

Производством зерновых занимается 241 фермерские хозяйства и индивидуальные предприниматели. Следует отметить, что 34 из них имеют площадь свыше 500 гектаров и производят 64 % зерна от производимого в фермерских хозяйствах в Свердловской области [1,66].

Устойчивое развитие личных подсобных хозяйств возможно при определенной агроэкономической политике государства, которая будет направлена на создание благоприятных условий для их стабильного развития и совершенствования. Это система мер для мобилизации внутренних ресурсов хозяйств населения и меры поддержки данных

хозяйств не только со стороны государства, но и со стороны сельскохозяйственных организаций, сервисных организаций, оказывающих личным подсобным хозяйствам определенные услуги.

Из 12 млн. населения Уральского федерального округа хозяйства населения могут обеспечить мясом более 2,6 млн. человек, молоком - около 4,6 млн., яйцом - более 1,5 млн., картофелем - более 16 млн. и овощами – 6,2 млн. человек. Для придания малым хозяйствам страховых возможностей необходимы не только сниженные ставки по кредитам, надежная страховая система и государственная поддержка, но и формирование более тесных взаимовыгодных отношений, строящихся на выявлении взаимных интересов.

В промышленных регионах, к каким можно отнести и Уральский федеральный округ, нужно расширять развитие хозяйств населения как более устойчиво функционирующих, где в большей степени сконцентрированы продовольственные рынки и появляется возможность соединения их экономических интересов с крупными агропромышленными организациями. Для выявления и реализации взаимных интересов сельхозпредприятий и хозяйств населения мы предлагаем определенный механизм, преимущество которого состоит в достижении равнозначных отношений между договаривающимися аграрными структурами.

Развитие элементов механизма продовольственного обеспечения региона целесообразно осуществлять в следующей последовательности:

- совершенствование сельскохозяйственного производства с оптимизацией распределения его объемов и государственной поддержки;
- создание и совершенствование сбытовых кооперативов;
- создание государственных и кооперативных оптовых продовольственных рынков;
- развитие государственно - кооперативной розничной системы;

Таким образом, проанализировав в начале статьи опыт ведущих зарубежных стран, можно сделать вывод о том, что в данных странах аграрный сектор в принципе не зависит от аграрного рынка за счет высокой государственной поддержки и решения продовольственной проблемы на основе гарантированного государственного заказа. Переход нашей страны на такой вариант агропродовольственной политики требует определенных управленческих и институциональных преобразований, где важную роль нужно отвести планированию и прогнозированию развития своего продовольственного обеспечения региона.

Так как процесс внедрения может продолжаться довольно долго, особенно при создании сельскохозяйственной сбытовой кооперации - собственности сельхозпроизводителей, ориентированной на поставку сельскохозяйственной продукции от сельских хозяйств на государственный заказ, то результаты проявятся не так скоро, как хотелось бы. Однако предложенные рекомендации должны позволить ускорить этот процесс.

Список использованной литературы

1. Алиева З. Б. Импортозависимость – угроза продовольственной безопасности России [Текст] / З. Б. Алиева // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, 2010. - № 14. – С. 66 – 70.

2. Алтухов А. И. Продовольственная безопасность – важный фактор стабильности России [Текст] / А. И. Алтухов // Экономика сельского хозяйства России, 2008. - № 12. – С. 13 – 18.

3. Коровкин И. Импортозамещение и рационализация системы заготовок – основа решения проблемы продовольственной безопасности в России [Текст] / И. Коровкин // Международный сельскохозяйственный журнал, 2010. - № 1. – С. 37–38.

4. Пустуев А. Л. Формирование конкурентной среды в оптово – розничной сфере продовольственного рынка региона [Текст] / А. Л. Пустуев / Материалы межвузовской научно – практической конференции «Роль вузовской науки и образования в реализации программы «Уральская деревня» - Екатеринбург: Изд – во УрГСХА, 2009. – С. 352 - 360.

© Чупина И. П., 2018

Шабалин Д.А.

студент магистратуры 3 курса,
кафедры «Управление и предпринимательство»
ИСОиП (филиал) ДГТУ в г. Шахты

ИССЛЕДОВАНИЕ УРОВНЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА УСЛОВИЯМИ ТРУДА

Аннотация

Анализ удовлетворенности работой персоналом является неотъемлемым процессом управления кадрами, который позволяет выявить все проблемы в системе управления и рассмотреть подходы к его совершенствованию.

Ключевые слова

Управление персоналом, удовлетворенность персонала, анкетирование, инновационный процесс.

Комфортным средством оценки довольства персонала собственным трудом в организации считается анкетный выборочный опрос. Итоги, приобретенные в ходе часто проводимых выборочных опросов, разрешают сравнить довольство различными гранями работы с теми переменами, которые проистекают в организации [1]. Нередко эти выборочные опросы разрешают обнаружить принципиальные отличия в ступени довольства отдельными гранями работы для различных категорий тружеников организации, которые молвят о тех либо других не очень благоприятных направленностях, имеющих необходимость в подкорректирующих действиях со стороны организации [2].

Ежели изучение ведется в различных подразделениях организации и охватывает тружеников различных профгрупп, наверное отчуждает руководителям очень главную информацию, дозволяющую на основании приобретенных итогов вовремя предпринять шаги, нацеленные на поднятие довольства трудом тружеников определенных подразделений и определенных профгрупп [3].

Ниже приведен блок анкеты, использовавшейся при оценке ступени довольства работой персонала организации ООО «Дайком».

Проанализируем, как удовлетворены работники организации перспективами профессионального и служебного роста.

Данная анкета позволяет оценить не только общую удовлетворенность персонала своим трудом, но и ее составляющие.

Результаты анкетирования в ООО «Дайком» приведены в таблице 1.

Табл. 1 – Результаты анкетирования

Мотивирующие факторы	Средний уровень оценки
Организация труда	2,99
Содержание работы, которую приходится Вам выполнять	2,79
Санитарно - гигиенические условия труда	2,74
Уровень заработной платы	2,64
Система премирования	2,76
Отношения в коллективе	2,83
Отношения с руководством	2,99
Отношения администрации к запросам работников	3,03
Перспективы роста	3,00
Объективность оценки работы руководством	2,87
Возможность обучения и повышения квалификации	3,64
Степень своей информированности о положении дел в компании и перспективах его развития	2,86
Степень обеспеченности всем необходимым для работы	2,83
Решение социальных вопросов	2,49

5 – высочайшая критика

4 – отменная критика

3 – средняя критика

2 – нехорошая критика

1 – совсем нехорошая критика

Итоги анкетирования персонала проявило, что фактически сообразно всем ответам получены средние итоги. Итоги ответов варьируют от 3,64 по 2,49 баллов. Более приподнято расценили труженики вероятность увеличения собственной квалификации - обычный балл 3,64 (рисунок 1).

При разборе приобретенных итогов разрешено разглядывать как характеристики довольства тружеников отдельными гранями работы, этак и итоговый индекс довольства, получаемый маршрутом склады всех оценок (его смысла, как верховодило, колеблются от 26 по 70 баллов).

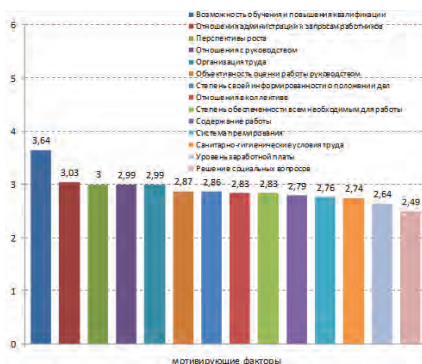


Рис. 1 – Результаты анкетирования ООО «Дайком»

В том числе и быстрое знакомство с теми вопросами, которые употребляются для оценки довольства работой, указывает, будто, сообразно созданию, данные вопросы сразу расценивают и довольство тружеников качеством управления.

Итоги выборочного опроса отобразим ниже в соответственных таблицах сообразно всякой группы персонала. Еще нужно изготовить выводы о довольстве критериями труда в количественном и процентном соотношении от всеобщего количества опрашиваемых.

Табл. 2 – Анализ удовлетворенности сотрудников перспективами

Ф.И.О. сотрудников	Оценка					Общее кол - во опрашиваемых
	1	2	3	4	5	
Начальник					4	4
Товаровед				1		1
Младший персонал			1			1
Специалисты		1	8	3		12

По данным таблицы 2 можно сделать следующие выводы: 4 человека и 4 человека полностью удовлетворены и «скорее удовлетворены, чем нет», 9 человек скорее не удовлетворены и не удовлетворены соответственно перспективами профессионального и служебного роста.

Таким образом, организация управления кадрами на предприятии по мнению сотрудников нуждается в корректировке. Необходимо разработать подходы к повышению удовлетворенности работой персонала руководством, которые могут быть сведены к следующим направлениям:

- разнообразие форм обучения;
- формирование материальной и психологической мотивации;
- поощрения сотрудника за выдвинутые идеи;
- внедрение корпоративной этики;
- внедрение информационных технологий управления кадрами;
- внедрение дополнительных гарантий работы и т.д.

Список использованной литературы:

1. Бычин В.Б. Персонал в управлении радикальными нововведениями в организации – М.: Информ - Знание, 2017. – 400с.
2. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия. – М.: ИНФРА - М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2017. – 312с.
3. Бугаева М.В., Донченко А.А. Целевые ориентиры системы мотивации и стимулирования труда в современных условиях / Форум молодых ученых. – 2018. №3 - 1 (19). С.60 - 63.

© Шабалин Д.А., 2018
© Алехина Е.С., 2018

РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению сущности стратегического планирования, описан его процесс. На основании проведенного исследования была определена роль стратегического развития предприятия.

Ключевые слова

Стратегия, стратегическое планирование, процесс планирования, стратегический маркетинг, операционный маркетинг.

Стратегия, как инструмент, определяет будущее развитие компании, т.е. каким видом деятельности она планирует заниматься, на каком сегменте рынка выгоднее работать и, в целом, в какую сторону развиваться.

В основе управления бизнесом лежит не просто разработка стратегии, а ее последующая грамотная адаптация к деятельности компании с дальнейшей реализацией.

Стратегия – это комплекс мер, или план по управлению и развитию компании. Стратегия направлена на укрепление положения компании на рынке, а так же на обеспечение скоординированной работы всех отделов и служб для возможности с успехом конкурировать на рынке, привлекать новых клиентов и достигать поставленных целей.

Многие руководители не добиваются желаемого успеха из-за того, что расплывают свои силы, стремясь охватить как можно больше рынков, произвести как можно больше разнообразных продуктов и удовлетворить потребности различных групп клиентов. Для успеха необходима целенаправленная концентрация сил и правильно выбранная стратегия. Компании, которые осуществляют комплексное стратегическое планирование и управление, работают более успешно и получают прибыль значительно выше средней по отрасли.

Единой стратегии для всех организаций не существует. Каждая организация уникальна в своём роде, поэтому и процесс выработки стратегии для каждой организации свой. Многогое зависит от позиции организации на рынке, динамики её развития, её потенциала, поведения конкурентов, характеристик производимого ею товара или оказываемых услуг, состояния экономики, культурной среды и т.д. Актуальностью данной работы определяется необходимостью умения проведения анализа внешней предприятия.

Стратегическое планирование напрямую связано с моделью ведения бизнеса, т.е. на экономической части стратегического развития компании. Модель ведения бизнеса базируется на основных показателях успешности компании, таких как: прибыль, конкурентоспособность и пр. Все это получается в результате реализации стратегии, насколько грамотно работает экономическая составляющая стратегии.

Стратегическое планирование, в свою очередь, заключается в том, что оно определяет главные цели деятельности компании и ориентируется на определение планируемых итоговых результатов и методов для достижения поставленных целей и задач, а так же в обеспечении компании необходимыми ресурсами для реализации ее планов. При стратегическом планировании рассматриваются новые возможности фирмы, например, освоение новых технологий или выходы на новые рынки. Обычно стратегическое планирование охватывает долгосрочный период, порядка 10 - 15 лет и оказывает влияние на функционирование всех систем управления компанией.

Стратегический план должен быть основан на главной стратегии компании. Обычно в нем содержатся решения, которые касаются текущих и планируемых сфер деятельности компании. В нем могут содержаться основные проекты компании и определяться их приоритеты.

Являясь главной функцией управления, стратегическое планирование представляет собой фундамент, на базе которого строится вся система управления. Стратегическое планирование – это инструмент, благодаря которому формируются цели и задачи организации.

Стратегическое планирование – это своеобразный набор действий и решений, на основе которых и разрабатывается стратегия организации, которая, в свою очередь, обеспечивает достижения целей, стоящих перед организацией. Организованная деятельность систем управления позволяет организации расти [4, с. 201].

К процессам стратегического планирования относят:

- распределение ресурсов
- адаптацию к внешней среде
- внутреннюю координацию и регулирование
- организационные изменения

Распределение ресурсов – это процесс, который включает в себя непосредственно распределение ресурсов: материальных, трудовых, финансовых, информационных и т.д. Стратегия деятельности организации основывается не только на расширении производства или удовлетворения своих потенциальных клиентов, но и на грамотном распределении и потреблении ресурсов организации, а так же на регулярном снижении издержек. Поэтому эффективное управление ресурсами и их распределение между всеми сферами производства / деятельности организации, их рациональное использование является важной функцией стратегического планирования [7, с.89].

Следующий процесс стратегического планирования – это адаптация к внешней среде. Под адаптацией к внешней среде принято понимать приспособление организации к постоянно меняющимся условиям рынка. Задачей данной функции является адаптировать хозяйственный механизм организации ко всем условиям рынка (благоприятным или неблагоприятным), другими словами уметь вовремя воспользоваться своими конкурентными преимуществами и минимизировать риски. Естественно, что подобные функции исполняются в текущем управлении организацией, но эффективность такого управления будет высокой тогда, когда конкурентные преимущества и угрозы будут спланированы / предвидены заблаговременно. Конечной целью данного процесса является обеспечение для организации благоприятных условий и возможностей с помощью оперативной и заранее спланированной адаптацией к внешней среде [8, с.110].

Процесс или функция координации и регулирования подразумевает под собой обеспечение согласованности всех департаментов организации ради достижения поставленной цели, которая предусмотрена стратегическим планом. В данном процессе главный этап это распределение одной большой цели или задачи на более маленькие, более конкретные для того, чтобы выполнением конкретных задач занимался определенный отдел в организации. Это происходит постепенно, на плановой основе, все действия должны быть заранее прописаны в стратегическом плане. Исходя из этого все содержимое стратегического плана должно быть связаны по ресурсам и отделам или исполнителям. Такую связь обеспечивает система формирования планирования и отдел, отвечающий за координацию.

Стратегическое планирование как главный инструмент в управленческой деятельности организации предъявляет непосредственные требования к служащим в системе управления.

Они должны уметь смоделировать ситуацию, т.е. понять закономерность взаимодействия потребностей и спроса клиентов, потребностей своей организации и спрос на товары конкурентов, иными словами понять способ удовлетворить потребности покупателей. Следовательно, важной и неотъемлемой частью стратегического планирования является анализ. На основе анализа, получаемых данных умение правильно смоделировать ситуацию, позволяет вовремя внести коррективы в стратегический план.

Следующим требованием является способность вовремя выявить необходимость изменений в организации, т.к. в условиях рыночной экономики и динамично развивающемся рынке способность вовремя провести изменения является условием выживания организации.

Определение необходимости проведения изменений требует готовности служащих систем управления вовремя среагировать на тенденции, которые возникают под действием различных факторов, интуиции и интеллекта персонала, которые позволят находиться организации в состоянии готовности к действиям во время форс - мажоров и повышения ее конкурентоспособности.

Главной задачей в управления компанией является поддержание постоянного взаимодействия компании с окружающей ее средой, такое взаимодействие призвано обеспечить преимущества в конкурентной борьбе. Такое взаимодействие обычно обеспечивают службы маркетинга. Из чего следует, что маркетинг играет важную роль в стратегическом планировании и управлении компанией [2, с.91]

Маркетинговые исследования позволяют снабдить компанию важной информацией, которая является основой для разработки текущих и долгосрочных целей и перспектив, что далее приводит к составлению маркетинговых стратегических планов.

Следует отметить, что для достижения разных целей существуют два вида маркетинга: операционный и стратегический.

Стратегический маркетинг представляет собой системный и непрерывный анализ рынков и своих потребителей, разработку и производства товара или услуги и позволяет компании наиболее эффективно работать на выбранном ее рынке и усилить свои конкурентные преимущества. Стратегический маркетинг должен направить фирму на экономически выгодные для нее возможности, а так же дать ей возможность быстро и безболезненно адаптироваться к изменениям во внешней среде и идти в ногу со временем, что, в свою очередь, обеспечит потенциал для развития компании. В задачи

стратегического маркетинга входит уточнение миссии и целей компании, разработку стратегии и обеспечение ее всеми необходимыми ресурсами для ее успешной реализации [11, с.74].

Операционный маркетинг представляет собой организацию сбытовой, дистрибуторской и коммуникационной политики компании, а также продвижение конкурентных преимуществ товара, и снижение затрат. Главной задачей операционного маркетинга является получение выручки от реализации товара или услуги. Иными словами компания должна продавать товар или услугу используя наиболее эффективные методы сбыта, с целью минимизировать затраты [15, с.93].

Методов и средств стратегического планирования очень много, это и стратегические модели, и матрица БКГ и т.д., но самое главное это способность воплотить стратегию в жизнь.

Роль стратегического планирования и с точки зрения управления, и с точки зрения служб маркетинга, несомненно, очень велика. Без грамотного стратегического плана и способности его реализовать, компания обречена на провал.

Список использованной литературы

1. Люлёв А. В. Научные аспекты понятия «стратегия развития предприятия» // Молодой ученый. 2010. №10. С. 88 - 92.
2. Мироненко В. О. Стратегическое планирование, его значение и этапы // Молодой ученый. 2017. №12. С. 331 - 333.
3. Рой М.О. Роль стратегического планирования в развитии муниципальных образований // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2015. №4. С. 71 - 79.
4. Ряжева Ю.И. Конкурентные стратегии как разновидность стратегии // Стратегические ориентиры развития экономических систем в современных условиях: сб. ст. / под общ. ред. Н.А. Дубровиной. 2016. № 4. С. 137 - 144.

© Шумкина В.В., 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Авкопашвили П.Т. ПРОЕКЦИИ ТЕОРИИ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ НА ДИФФЕРЕНЦИРОВАНИЕ ПРОДУКТА	4
Авкопашвили П.Т. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ВЫБОРУ ПРОДУКТОВОГО ПОРТФЕЛЯ	6
Агеева Е.С., Положенцева В.В. УЧЕТ МАТЕРИАЛОВ В ЗАО «ПКФ «НК»	8
Албогачиева З.Р. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВСКИХ КЛИЕНТОВ	12
Албогачиева З.Р. ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВНОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	14
Аниськевич Н.С., Ермолаева В.Ю. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ АЭРОПОРТА «СТРИГИНО»)	16
Арзуманов Р. М., Климахина О.М. ИНДИКАТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ	19
Белова С.К. РЕНОВАЦИЯ КАК МЕТОД СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЪЕКТОВ ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ	24
Блиничкина Н.Ю. ФУНКЦИИ ПОЛИТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ	27
Ануфриева Е. М., Бобовкина А. А., Кашкова А. С. Anufrieva E. M., Bobovkina A.A., Kashkova A.S. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ РОССИИ И ФРАНЦИИ COMPARATIVE ANALYSIS OF RUSSIA AND FRANCE TAX SYSTEMS	31
Гаджиев Н. Г., Гаджиев М.Н. ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРИВЕДОМСТВЕННОГО АНАЛИЗА КАЧЕСТВА ПЛАНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО - ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА	36
Гарина Л.Л. К ВОПРОСУ О МЕХАНИЗМАХ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННО - ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ	40

Солдатова А.С., Гладийчук Д.О., Барабаш М.А. РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ В ОТНОШЕНИИ РОССИИ	43
Солдатова А.С., Гладийчук Д.О., Барабаш М.А. СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ЭЛЕКТРОННЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ	45
Гладкий А. А., Баракаев Д.И. СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	47
Голуб Е.А. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА В ЛОГИСТИЧЕСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ	49
Григорьева Е.А., Григорьев О.А. САМОЗАНЯТЫЕ ГРАЖДАНЕ КАК СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ	54
Ефимова - Стадник О.П. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ УСЛУГ ПРИДОРОЖНОГО СЕРВИСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	57
Жумабаева М.Д., Каримбаева Г.Ж. ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ	64
Новиков А.И., Зенцова Н.Ю. ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ	71
Иванова О.П. МЕХАНИЗМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В КЛАСТЕРЫ НА ТОСЭР МОНОГОРОДОВ	74
Иващенко А.С., Кужукина Ю.С. ПРОИСХОЖДЕНИЕ ТЕРМИНА «ОТМЫВАНИЕ ДЕНЕГ»	77
Касумова П.А. УСЛОВИЯ СОЗДАНИЯ И УЧЕТ РЕЗЕРВА ПОД ОБЕСЦЕНЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ	79
Катун Е.С. ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ РОБОТОТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ В СКЛАДСКИХ КОМПЛЕКСАХ	84
Клецкова Е.В. ГРАНИЦЫ ВОЗМОЖНЫХ И НЕОБХОДИМЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ В РАМКАХ ЕВРАЗЭС	85
Клецкова Е.В. ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	87

Ковалдин М.А. ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	91
Конанова Ю. Н. КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ КАЧЕСТВО УСЛУГ ОРГАНИЗАЦИИ	96
Коношко Л.В., Коношко Н.А. ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (НА ПРИМЕРЕ Г. ХАБАРОВСКА)	99
Кошляк Е. И. О МЕТОДАХ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	102
Кудрявцева В.А. СТРОИТЕЛЬСТВО ОБЪЕКТОВ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ	105
Любимов Г.В. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	108
Негожева Н. М. ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ»	111
Нетребко К. А. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОБЕСПЕЧЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕКРЕАЦИОННО - ТУРИСТСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	114
Онопrienко К.С. «ПРОДВИЖЕНИЕ КОМПАНИИ»	120
Проскуракова Е.В. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИИ	123
Протасова Д.Ю. УЧЕТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ У ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ	130
Радчинская А.В. СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ КАК ОСНОВНОЙ ЭТАП РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММЫ ВНУТРЕННЕГО МАРКЕТИНГА	132
Серова Д.Б., Вернова А.С. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ «УМНЫХ ГОРОДОВ» В РОССИИ	134

Сидорова Ж.А., Скорнякова А.А. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ	136
Симоненко О.С. ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ КРАУДИНВЕСТИНГА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ И АПК	138
Слепнёва А. Л., Журба Д. В., Коробчинская В. М. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕРКИ КОНТРАГЕНТОВ НА БЛАГОНАДЕЖНОСТЬ	143
Слепнёва А. Л., Журба Д. В., Коробчинская В. М. ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПЛАТЕЖЕЙ	145
Смольникова С.В. ПРИМЕНЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ МОДЕЛЕЙ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В БИЗНЕС – ПЛАНИРОВАНИИ	146
Султанов Г.С. ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННО - ОРИЕНТИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК	148
Темерова О.В. ФАКТОРЫ ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	150
Темерова О.В. АКТУАЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	156
Тяско Р.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ, МОДЕЛИ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ТРУДА	160
Франк Е.В. ОПОРНЫЕ ВУЗЫ РОССИИ КАК ИННОВАЦИОННЫЕ ЦЕНТРЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ	162
Чупина И. П. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА РЕГИОНАЛЬНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЗАКАЗ	166

Шабалин Д.А. ИССЛЕДОВАНИЕ УРОВНЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА УСЛОВИЯМИ ТРУДА	170
Шумкина В.В. РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	173

Уважаемые коллеги!

Приглашаем докторов и кандидатов наук различных специальностей, преподавателей вузов, докторантов, аспирантов, магистрантов, практикующих специалистов, студентов учебных заведений (только с научным руководителем, либо в соавторстве с преподавателем), а также всех, проявляющих интерес к рассматриваемым проблематикам принять участие в Международных научно-практических конференциях и опубликовать результаты научных изысканий в сборниках по их итогам.

Все участники конференций получают индивидуальные ДИПЛОМЫ формата А4, которые высылаются в печатном виде и размещаются в открытом доступе на сайте <https://ami.im>

Организационный взнос составляет 90 руб. за стр. Минимальный объем статьи, принимаемой к публикации 3 стр.

Сборникам присваиваются библиотечные индексы УДК, ББК и ISBN. Сборники размещаются в открытом доступе на сайте <https://ami.im>

По итогам конференций издаются сборник, которые будут постатейно размещены в научной электронной библиотеке elibrary.ru по договору № 1152-04/2015К от 2 апреля 2015г.

Сборник (в электронном виде) и диплом (в электронном и печатном виде) предоставляется участникам бесплатно.

Публикация итогов осуществляется в течение 7 рабочих дней после проведения конференции.

График Международных научно-практических конференций, проводимых Агентством международных исследований представлен на сайте <https://ami.im>



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

С уважением, Оргкомитет

<https://ami.im>

conf@ami.im

+7 967 7 883 883

+7 347 29 88 999

Научное издание

**МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
И КАЧЕСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА
В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

**Сборник статей
по итогам
Международной научно - практической конференции
8 ноября 2018 г.**

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.

Все материалы отображают персональную позицию авторов.

Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 12.11.2018 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 10,81. Тираж 500.



**Отпечатано в редакционно-издательском отделе
АГЕНТСТВА МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
453000, г. Стерлитамак, ул. С. Щедрина 1г.**

<https://ami.im>

e-mail: info@ami.im

+7 347 29 88 999



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966 || КПП 0274 01 001
ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im> || +7 347 29 88 999 || info@ami.im

Исх. N 29-12/17 | 20.12.2017

РЕШЕНИЕ
о проведении
08.11.2018 г.

Международной научно-практической конференции

**МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И КАЧЕСТВА
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конференций
Агентства международных исследований

1. Цель конференции - развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности

2. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав организационного комитета в лице:

- 1) Алиев Закир Гусейн оглы, доктор философии аграрных наук
- 2) Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук, доцент
- 3) Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук,
- 4) Алейникова Елена Владимировна, профессор
- 5) Баишева Зия Вагизовна, доктор филологических наук, профессор
- 6) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук, доцент
- 7) Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
- 8) Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук
- 9) Виневская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
- 10) Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук, доцент
- 11) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук, доцент
- 12) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук
- 13) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
- 14) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
- 15) Датий Алексей Васильевич, доктор медицинских наук, профессор
- 16) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук,
- 17) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук,
- 18) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук,
- 19) Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук, профессор
- 20) Куликова Татьяна Ивановна, кандидат психологических наук
- 21) Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук
- 22) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук,
- 23) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
- 24) Кленина Елена Анатольевна, кандидат философских наук
- 25) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
- 26) Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук
- 27) Конопашкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966 || КПП 0274 01 001
ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im> || +7 347 29 88 999 || info@ami.im

- 28) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук,
- 29) Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук,
- 30) Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук
- 31) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
- 32) Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук
- 33) Прошин Иван Александрович, доктор технических наук,
- 34) Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
- 35) Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук, академик РАЕН
- 36) Сирик Марина Сергеевна, кандидат юридических наук
- 37) Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук
- 38) Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.
- 39) Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук
- 40) Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук
- 41) Venelin Terziev, Professor Dipl. Eng.DSc.,PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
- 42) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
- 43) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук
- 44) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук
- 45) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук
- 46) Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук
- 47) Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук

3. Для подготовки и проведения конференции утвердить состав секретариата конференции в лице:

- 1) Киреева М.В.
- 2) Ганеева Г.М.
- 3) Носков О.Н.
- 4) Габдуллина К.Р.
- 5) Зырянова М.А.

4. Подготовить и разослать информационное письмо всем заинтересованным лицам

5. В недельный срок после конференции подготовить отчет о ее проведении.

6. Опубликовать сборник по итогам Международной научно-практической конференции, разместить электронный вариант сборника на официальном сайте.

7. Подготовить дипломы участникам Международной научно-практической конференции, разместить электронные версии сертификатов на официальном сайте.

8. Осуществить почтовую рассылку сборников и дипломов в течение 7 рабочих дней.

Директор ООО «АМИ»

Пилипчук И.Н.





АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966 || КПП 0274 01 001
ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im> || +7 347 29 88 999 || info@ami.im

Исх. N 183-11/18 | 12.11.2018

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ АКТ

**по итогам Международной научно-практической конференции
МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И КАЧЕСТВА
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ
состоявшейся 8 ноября 2018 г.**

1. 8 ноября 2018 г. в г. Магнитогорск состоялась Международная научно-практическая конференция «МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И КАЧЕСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ». Цель конференции: развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности.
2. Международная научно-практическая конференция признана состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
3. На конференцию было прислано 67 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 53 статьи.
4. Участниками конференции стали 80 делегатов из России, Казахстана, Узбекистана, Киргизии, Армении, Грузии и Азербайджана.
5. Рекомендовано наладить более тесный контакт с иностранными учеными с целью развития международных интеграционных процессов и обмена опытом научной деятельности по изучаемой проблематике
6. Сборники и дипломы размещены на официальном сайте и разосланы участникам конференции.
7. Выражена благодарность всем участникам Международной научно-практической конференции за активное участие и конструктивное и содержательное обсуждение ее материалов.

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.