



**ФОРМИРОВАНИЕ
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ
УСЛОВИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
15 марта 2019 г.**

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»
Тюмень, 2019

УДК 00(082) + 33 + 311 + 368 + 65
ББК 94.3 + 65
Ф 796

Ответственный редактор:
Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:
Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук, доцент
Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук, доцент
Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук, доцент
Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук, доцент
Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор
Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук, профессор,
Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук, доцент
Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Terziev Venelin, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
Фаттахова Регина Халиловна, кандидат экономических наук
Чиладзе Георгий Бидзинович, профессор (Университет Грузии)
Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук, профессор
Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук, профессор
Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук, профессор

Ф 796

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: сборник статей Международной научно-практической конференции (15 марта 2019 г. г. Тюмень). - Уфа: Аэтерна, 2019. – 79 с.

ISBN 978-5-00109-695-5

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно-практической конференции «**ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**», состоявшейся 15 марта 2019 г. в г. Тюмень. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

Сборник предназначен для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, научных и педагогических работников, преподавателей, докторантов, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку). **Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.** Статьи представлены в авторской редакции. Ответственность за точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

При перепечатке материалов сборника статей Международной научно-практической конференции ссылка на сборник статей обязательна.

Сборник статей постатейно размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru по договору № 242 - 02 / 2014К от 7 февраля 2014 г.

ISBN 978-5-00109-695-5

УДК 00(082) + 33 + 311 + 368 + 65
ББК 94.3 + 65

© ООО «АЭТЕРНА», 2019
© Коллектив авторов, 2019

ФАКТОРЫ ВЛИЯЮЩИЕ НА СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ «APPLE INC»

Аннотация: В статье анализируется компания Apple Inc., одна из самых популярных и широко распространенных компаний как в розничном, так и в институциональном портфеле. Высокая производительность Apple связана с эффективностью компании в устранении внешних факторов в ее удаленной или макросреде. Успех фирмы является результатом различных стратегий, созданных для использования возможностей и защиты бизнеса от угроз.

Ключевые слова: инновации, альтернативные продукты, дифференциация, лояльность клиентов, издержки.

Перейдя от грани банкротства к самой прибыльной компании в своей отрасли, в 2012 году Apple Inc. была названа «самой ценной компанией в мире». Эту «ценность», которая сделала Apple Inc. такой, какая она есть сегодня, можно напрямую отнести к ее гениальному создателю, основателю и предыдущему генеральному директору Стиву Джобсу. Он был провидцем, который произвел революцию в том, как люди воспринимают технологии. И все же его влияние вышло далеко за пределы этого. Благодаря своим инновациям в Apple Джобс смог изменить будущее целых отраслей - от программного и аппаратного обеспечения до музыки, публикаций и коммуникаций. В 2007 году внимание Джобса к инновациям и дизайну, построенное, прежде всего, для удобства потребителя, стало одной из основных стратегий, которые он использовал для восстановления империи Apple из руин. Apple стала лидером в отрасли с инновационными продуктами, такими как Irod, Iphone и Ipad, в то время как конкуренты отставали в попытке догнать этого растущего гиганта. Стратегия лидерства Apple была основана в основном на инновациях и дифференциации. [4]

Сегодня компания Apple по-прежнему является одной из самых дорогих в мире, но следует отметить что в этой отрасли слишком усиливается конкуренция и позиция Apple не так надежна как кажется.

Рассмотрим факторы благодаря которым формируется стоимость компании Apple. В первую очередь проанализируем внешнюю среду компании.

Внешняя среда создает как возможности, так и угрозы для компаний, и понимание внешней среды жизненно важно для самого выживания фирмы. Это потому, что стратегия фирмы напрямую зависит от ее внешней среды. Внешнюю среду Apple можно разделить на макроэкономические, технологические, демографические и социальные факторы. Экономическими факторами, которые можно рассматривать как возможности в технологической отрасли, являются потребность в более дешевых продуктах, которые удовлетворяют потребности потребителей в условиях падающей мировой экономики. Социокультурные тенденции включают стремление к «более умным» и более портативным устройствам, которые имеют привлекательный дизайн и более удобны для пользователя.

Что касается технологических тенденций, существует постоянная потребность в инновациях и находиться в авангарде технологических достижений.

Портер утверждает, что есть пять сил, которые формируют отрасль: рыночная власть покупателей, рыночная власть поставщиков, угроза новых участников, угроза замены продуктов или услуг и интенсивность конкуренции. В технологической отрасли рыночная сила покупателей высока в долгосрочной перспективе, так как потребители всегда могут «переключиться» на конкурирующее устройство. В этой отрасли переключение является бесплатной концепцией, которая означает, что потребители могут переходить на альтернативные продукты практически без затрат. Этот фактор делает дифференциацию продуктов необходимой стратегией, которая устраняет риск покупателей, заключающих сделку. Когда продукт дифференцирован, он менее подвержен потере продаж в результате любых ценовых премий. Это потому, что дифференциация повышает лояльность клиентов, а лояльность клиентов делает продукты менее чувствительными к изменениям цен. Эти факторы во многом способствовали стратегии дифференциации Apple в эпоху Джобса.[2]

Торговая сила поставщиков - это еще один фактор, который может повлиять на стратегию фирмы, и это повлияло на взгляд Apple на своих поставщиков. Однако стратегии, которые Apple реализовала, снизили рыночную власть поставщиков и помогли ограничить стоимость своей продукции в условиях экономических потрясений и все более требовательных потребителей. Наконец, несмотря на инновационный и лидерский статус Apple, компания не смогла установить надлежащие барьеры для устранения угрозы новым участникам отрасли и ограничения доступности заменителей для аналогичных продуктов по гораздо более низкой цене. Стратегия Apple по отношению к конкурентам менялась с годами. Тем не менее, позиция стратегической группы компании среди других технологических гигантов, таких как Samsung и HP, не будет устойчивой, если Apple не изменит свою стратегию в ближайшем будущем. Другими словами Apple всегда был лидером который даже не оборачивается на своих конкурентов, что и позволило компании диктовать цену (иногда не обосновано высокую), однако сегодня с конкурентами уже приходится считаться.

Создание ценности было конечной целью для Стива Джобса, стратегии, которая стояла за его инновационным успехом. Эта ценность, которую Джобс привнес в Apple, основана на множестве уникальных ключевых компетенций, которые были неотъемлемой частью его цепочки создания стоимости.[5]

Основные направления деятельности Apple: операции, маркетинг и продажи, НИОКР и человеческие ресурсы. Для большинства компаний НИОКР будут классифицироваться как вспомогательная деятельность, но для Apple НИОКР были движущей силой. Деятельность Apple по поддержке включает в себя: обслуживание клиентов, управление цепочками поставок (входящая и исходящая логистика) и дизайн. Цепочка поставок Apple - одна из самых эффективных и продуманных цепочек поставок в мире. Его способность доставлять продукт для общественности «в нужное время» и без лишних затрат на запасы позволила компании получить преимущество среди конкурентов. Кроме того, уникальная деятельность Apple в области дизайна, основанная на «простоте использования» и технической элегантности, приспособленной к потребностям потребителей, принесла выше среднего дохода, который компания наблюдала на протяжении многих лет.

Маркетинг и продажи также добавили ценность цепочке создания стоимости Apple, продавая «образ жизни», а не продукт. Маркетинговая стратегия iPhone привлекла внимание к этой технологии и стала движущей силой ее успеха.

Эти факторы сыграли огромную роль в развитии основных компетенций Apple, которые основаны как на возможностях, так и на ресурсах: «разработка собственных продуктов с нуля», использование уникальных и простых конструкций, «удобных для пользователя», команда талантливых инженеров и дизайнеров продуктов, отличная система дистрибуции, основанная на национальных цепочках, целевых продуктовых линейках и, что самое важное, отличный и хорошо финансируемый отдел исследований и разработок [3]

В конце концов, в такой нестабильной отрасли НИОКР - жизненная основа компании, и Стив Джобс понял, что сокращение расходов на эту основную компетенцию приведет к смертной казни для Apple.

Следует отметить, что отказ от сокращения расходов является ключевым фактором в стратегии компании. В 1997 году Джобс впервые предложил такой подход для Apple. Он видел, что возможность роста компании заключается в дифференциации, а не в издержках руководства. Джобс также увидел возможность диверсифицировать продукты Apple и создать экономию за счет инноваций. Возможно, одной из его наиболее важных стратегий была экспансия Apple на мировой рынок. Это позволило Apple захватить большую долю рынка в странах с появляющимися тенденциями технологических инноваций.

Джобс также принял более целенаправленную стратегию, в которой несколько продуктов будут в центре внимания, а остальные продукты, которые, по его мнению, не имеют потенциала, подрезали. Внутренне Джобс полагал, что инновации были ключом к самому выживанию его компании. Вот почему он должен был быть лидером в отрасли на каждом этапе игры. В то время как рост отрасли был обусловлен снижением цен и расширением возможностей, у Джобса не было иного выбора, кроме как сделать свои продукты максимально дифференцированными и инновационными, сосредоточив внимание на дизайне продукта. [2]

Одним из ключевых факторов стоимости компании Apple является возможность менять под себя внешнюю среду. Техническая индустрия чрезвычайно изменчива. Компании в этом секторе должны не только адаптироваться к своей среде, чтобы стать лидером, они должны изменить внешнюю среду в своих интересах. Это именно то, что Apple смогла сделать. Стив Джобс придумал будущее и взял на себя инициативу изменить всю отрасль в этом направлении. Несмотря на то, что появляющиеся тенденции в технологическом мире определяли стратегии других фирм, Apple была лидером в своем собственном мире технологий. [3]

Социокультурные факторы, такие как потребность людей в более быстрых продуктах «на ходу» и другие экономические факторы, такие как финансовый кризис 2008 года, привели рынок к более дешевым и более портативным продуктам. Это явление привело к созданию iPad и послужило причиной его огромного успеха. Тем не менее, Джобс смог изменить и управлять внешней средой с помощью своих стратегий, а не наоборот. Внимание Джобса к инновационным, стильным и модным дизайнам изменило социокультурные факторы, а не использовало их. В то время как продукты Mac представили новое применение для компьютеров, iPhone и дизайн iPad создали культуру, которая больше осознавала важность дизайна и внешнего вида, даже в области технологий.

Apple не взяла внешнюю среду и не использовала ее в своих интересах, а создала совершенно новую внешнюю среду, на которой была основана новая отрасль. Стив Джобс был человеком, стоящим за этим явлением, человеком, который не хотел давать людям то, что они хотели, но хотел дать им инновации, о которых они даже не подозревают, что хотят.

Подобный подход к бизнесу компания использует и сейчас. Примером может служить выпуск в 2015 «Умных часов» от 349 до 17 000 долларов; Данный ассортимент одновременно атакует нижний предел нового рынка и элитный одновременно. Одним продуктом Apple стала конкурентом и для G - Shocks за 200 долларов и Rolex за 25 000 долларов.

Традиционно бизнес так не строится. Как правило, производители пытаются представить новый продукт премиум - класса на рынке, который коммодифицируется, либо пытаются конкурировать по цене, на рынках, которые предоставляют очень высокую маржу сегментам ультра - премиум.

На сегодняшний день Apple в основном придерживалась прежней стратегии - и компании почти никогда ей не изменяют. Вы никогда не увидите, как Rolex попытается продать часы за 300 долларов из - за катастрофического ущерба, который он может нанести своим высококлассным продажам. Аналогичным образом, G - Shock был бы безумным, пытаясь продать часы за 1000 долларов, а тем более - за 17 тысяч долларов.[1]

То, что Apple даже пытается играть в эту двойную игру, является свидетельством ее производственных инноваций, которые напоминают не что иное, как Ford Model T, которая говорила о новом видении как для производства, так и для потребительского рынка. Apple может демократизировать часы, которые ни одна другая компания не смогла бы изготовить, по цене, достаточно низкой, чтобы продавать ее на массовом рынке, и в то же время заявлять, что это самый совершенный в своем роде предмет, когда - либо существовавший, что позволяет стать участником премиум рынка.

Однако для того, чтобы Apple оставалась в авангарде, она должна быть в состоянии использовать свои основные компетенции, чтобы быть лидером как в плане затрат, так и в плане дифференциации в этом все более чувствительном к стоимости мире. Кроме того, Apple должна сосредоточиться на новых стратегиях, чтобы заблокировать любой новый выход на рынок и помешать нынешним конкурентам, которые в курсе всех инноваций. Инновационная и дифференцированная стратегия Apple превратила компанию в лидера отрасли, однако она не помешала конкурентам предлагать аналогичные продукты, предлагающие аналогичные услуги с добавленной стоимостью по более низкой цене. Стратегия дифференциации Apple, возможно, сделала бы ее постоянных клиентов нечувствительными к премиальным ценам, однако она не будет устойчивой и долговременной стратегией, если в какой - то момент не появится более сильный конкурент.

Список литературы:

1. Адам Лашински. Внутри Apple = Inside Apple. — М.: КоЛибри, Азбука - Аттикус, 2012. — 304 с.
2. Домашенко Д.В. Управление рисками в условиях финансовой нестабильности / Д.В. Домашенко, Ю.Ю. Финогенова. - М.: Магистр, ИНФРА - М, 2015. – 238 с

3. Йоффи Д. Смотри вперед, отсчитывая назад // Искусство стратегии. – 2016. – С.39 - 42.
4. Никулина А.В. СЕКРЕТЫ МАРКЕТИНГА КОМПАНИИ APPLE, ИЛИ КАК ПРЫГНУТЬ ВЫШЕ ГОЛОВЫ // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. LIX междунар. студ. науч. - практ. конф. № 11(59). URL: <https://sibac.info/archive/economy/11%2059%2029.pdf> (дата обращения: 11.02.2019)
5. Эллиот Д. Организация ориентированная на продукт // Стив Джобс. Уроки лидерства. – 2013. – С.91 - 93.

© А.И. Азимов

УДК 33

Л. В. Андрианова

магистрант 2 курса, напр. «Экономика»

ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно - экономический университет»,
г. Москва, РФ

ТОВАРНАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В связи с усиленными изменениями рыночной среды, ростом конкурентоспособности, возрастает роль управления товарной политикой предприятия. В статье рассматривается роль товарной политики, раскрываются структурные элементы товарной политики.

Ключевые слова

Товарная политика, управление, конкурентоспособность, товар, эффективность, ассортимент.

В условиях высокой конкуренции и нестабильной внешней и внутренней среды, постоянно изменяющихся запросов покупателей, успех предприятия прямо зависит от эффективного формирования и реализации своей товарной политики. Для обеспечения спроса конкурентоспособности товара (услуги) предприятие должна принимать грамотные и точно выверенные управленческие решения.

Товарная политика в деятельности предприятия занимает ключевое место, так как успех зависит от его способности создавать товары и услуги, на динамично развивающемся рынке. От рационального формирования и эффективной реализации товарной политики в значительной степени зависит обеспечение необходимого уровня обслуживания потребителей и рост основных экономических показателей предприятия.

Под товарной политикой следует понимать, часть процесса управления, основанную на определенном комплексе правил и принципов, направленную на формирование

ассортимента с целью повышения конкурентоспособности предприятия, а также увеличение совокупного спроса и максимизации прибыли [2, с. 270].

В управлении товарной политикой особое значение имеет учет внутренних и внешних факторов воздействия на товар. На рисунке 1 представлены факторы, влияющие на эффективность управления товарной политикой.



Рисунок 1 – факторы, влияющие на эффективность управления товарной политикой

Для эффективной деятельности предприятия в условиях конкурентной среды необходимо формирование преимущественно новой системы стратегического планирования и управления предприятием на базе систематического изучения рынка, поведение потребителей, их требования к производимой продукции (товару).

Разработка и осуществление товарной политики требует соблюдения следующих условий:

- четкого представления о цели производства и сбыта на перспективу;
- наличия стратегии;
- знание рынка и характера его требований;
- четкого представление о внутренних возможностях и ресурсах предприятия.

Ключевым элементом товарной политики является разработка качественного товара для достижения его высокой конкурентоспособности среди других товаров. Процесс разработки нового товара от идеи до готового продукта включает в себя пять основных этапов производителей [1, с. 52].

Первый этап включает в себя выработку идей по разработке новых товаров и услуг с целью выбора из них более эффективных.

На втором этапе отобранные идеи подвергаются уточнению с учетом запросов потенциальных потребителей, составляется первый вариант бизнес - плана, в котором описываются основные характеристики товара и предполагаемая стратегия его сбыта.

Третий этап начинается с опытно - конструкторской проработки, перед окончанием которой должна быть собрана вся информация, необходимая для составления окончательного варианта создаваемого товара.

На четвертом этапе осуществляется выход пробной партии товара на рынок, по результатам которой производится оценка, примет ли рынок новый товар.

Заключительным этапом является масштабный выпуск продукции, соответствующий первой стадии жизненного цикла товара.

Главной составляющей товарной политики является ассортиментная политика предприятия, которая представляет собой совокупность целей, задач и основных направлений формирования ассортимента, которая определяется руководством предприятия.

Формирование ассортимента может осуществляться различными способами, в зависимости от масштаба продаж и специфики производимой продукции. Показателем оптимальности товарного ассортимента является максимальное удовлетворение потребностей покупателей при наиболее эффективном использовании ресурсов предприятия для изготовления товаров с низкими издержками. Одной из концепций, решающей вопросы формирования и оптимизации ассортимента, является организация и эффективное взаимодействие производителя с оптовыми и розничными торговыми представителями. Она позволит оптимизировать товаропоток от производителя к потребителю и при разработке товарных категорий позволит учитывать такие показатели, как объем продаж, опрос потребителей [3. с. 4388].

Успешная деятельность современных предприятий находится во взаимосвязи с жизненным циклом товара. Жизненный цикл товара описывает изменения объема продаж и прибыли в зависимости от стадии, на которой находится товар – стадия внедрения, роста, зрелости или спада. Основная идея концепции жизненного цикла заключается в том, что по истечении времени товар вытесняется с рынка другим, более дешевым или совершенным товаром.

Знание жизненного цикла товара позволяет своевременно обновлять ассортимент, поддерживать стабильный финансовый поток, правильно подбирать маркетинг для каждой стадии жизненного цикла.

Особое место в товарной политике занимает марка товара. Под торговой маркой подразумевается имя, знак, рисунок, символ, термин или их совокупность, предназначенные для идентификации товаров одного производителя и их дифференциации от товаров конкурентов. Торговая марка оказывает существенное влияние на то, как позиционируется товар в глазах потребителей и выполняет следующие функции: напоминание, формирование имиджа, реклама продукта.

Таким образом, разработка и реализация товарной политики играет ключевую роль деятельности предприятия. Товарная политика предприятия призвана обеспечить решения по формированию ассортимента и его управлению, поддержанию конкурентоспособности товаров на требуемом уровне.

От того, как будет сформирована товарная политика предприятия, во многом зависит конкурентная позиция фирмы, достижение поставленных целей, эффективность деятельности компании и успех на рынке в целом.

Список литературы:

1. Кафеева Е.Н., Ерошевский С.А. Формирование товарной политики на предприятии // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. 2015. №1. С. 51 - 54.
2. Трунов А. И, Домокурова В.А. Товарная политика фирмы: теоретические аспекты // В сборнике: Социально – экономические проблемы продовольственной безопасности: реальность и перспектива материалы II Международной научно - практической конференции. 2017. С. 269 - 272.
3. Цвигун И.О. Товарная политика компаний // В сборнике: Образование, наука, Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова. 2015. С. 4385 - 4389.

© Л.В. Андрианова, 2019

УДК 336

Балясова Е.Д.

Студент 2 курса магистратуры, ИвГУ
г. Иваново, РФ
katek9696@mail.ru

ЦИФРОВИЗАЦИЯ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Аннотация

Влияния цифровых технологий на трансформацию социально - экономических систем достаточно очевидна, многие вопросы остаются слабоизученными. Недостаточно внимания уделяется вопросам развития цифрового потенциала с целью достижения инновационного роста отдельных фирм и отраслей, без должного внимания остаются институциональные аспекты цифровой экономики, слабо освещены проблемы и перспективы развития бизнеса в условиях формирования цифровой экономики. Цифровизации поддаются не только те, кого принято считать лидерами банковского рынка, но и многие малые и средние по размеру активов банки. Сейчас цифровой банкинг набирает обороты не только в России, но и в других странах.

Ключевые слова

Цифровая экономика, цифровой банкинг, интернет, банковский сектор.

Цифровая экономика является базой развития в целом и оказывает воздействие на банковскую отрасль. Цифровая экономика – это экономика, основанная на цифровых технологиях и при этом правильнее характеризовать исключительно область электронных товаров и услуг.

В настоящее время проблема создания единого пространства, объединяющего цифровую среду и банковский механизм, является головной для многих передовых компаний и обсуждается экономистами.

Цифровой банкинг – это элемент, меняющий не только модель бизнеса той или иной финансово - кредитной организации, но и само восприятие банковской деятельности. Раньше ставились вопросы рентабельности, доли рынка и так далее, однако теперь цифровой банк является организацией, которая с помощью быстрых внутренних

изменений выпускает решения, повышающие доступ к передовым финансовым и нефинансовым услугам для своих клиентов.

Отправной точкой при разработке цифрового банка нового поколения должны стать клиенты и сотрудники. Далее необходимо понять, как, используя цифровые ресурсы, оптимальным образом выстроить процессы и создать организационную структуру, чтобы получить и удержать этих клиентов и сотрудников. И уже в последнюю очередь банку необходимо решить, как совместить новую цифровую структуру и традиционные офисы, чтобы обеспечить поддержку физической составляющей организационной структуры, которая будет надстроена над цифровой сетью [2, с. 77 - 79].

Банки, начинающие с чистого листа, могли бы справиться со всем этим блестяще. Банки, которые начинали с физической инфраструктуры годы назад, должны найти способ соединить эти два мира. Они сумеют сделать это, переоснастив имеющиеся здания, которые хотят сохранить, с учетом их новой цифровой архитектуры.

Именно цифровой банк может стать полноценным «финансовым супермаркетом», который предоставляет клиентам, как свои собственные сервисы, так и партнерские продукты. По такому пути развития идут сегодня цифровые банки в России и во всем мире.

Время бросает новые вызовы и, чтобы отвечать им, необходимо менять привычное ведение дел. Важно понять, что все изменения в банковском деле должны быть управляемы и подчиняться выбранной стратегии. Только в этом случае результатом всех преобразований станет успех банка.

На протяжении последних двух - трех лет цифровой банкинг набирал обороты не только в России, но и в других странах. Началу развития Цифрового банкинга (Digital banking) положила цифровая революция – бурное развитие технологий, связанных с использованием интернета и цифровых технологий. [1, с. 53 - 55]. Причин растущей популярности этого явления, точнее, этой модели бизнеса можно назвать сразу несколько: стремление к минимизации расходов и лучшему контролю за рисками, ужесточение конкуренции и, как результат, желание банков стать максимально удобными для своих клиентов. Естественно, что использование высоких технологий в банковской сфере позволяет снизить в том числе временные издержки, что также немаловажно.

Цифровизации поддаются не только те, кого принято считать лидерами банковского рынка, но и многие малые и средние по размеру активов банки. Банкам приходится добиваться стабильности и процветания любыми средствами, в том числе путем привлечения наибольшего числа клиентов, а клиенты, в свою очередь, становятся все более избирательными и требовательными, в том числе и к технологической составляющей обслуживания.

Одновременно с автоматизацией и роботизацией классических банковских процессов и функций происходит усложнение банковского бизнеса. С одной стороны, повышаются требования к банку, управлению его устойчивостью, с другой — растет сложность конечных банковских услуг, появляется все больше комбинированных и комплексных услуг, растет потребность в компетенциях роботизации.

Многие специалисты считают, что в ближайшее время банки откажутся от содержания филиальной сети и операционистов, и все операции будут переведены в виртуальное пространство. Поэтому привычная банковская функциональность в перспективе перестанет быть сосредоточена под крышей одного финансового института, а будет равномерно распределена по всем платформам, окружающим человека, своевременно и качественно обеспечивая его желания и потребности.

Современный цифровой банк просто станет элементом финансовой экосистемы, в который войдут сервис - провайдеры, такие как: страховые компании, брокеры,

робот-двойзеры, провайдеры трансграничных платежей, биржи и др. Причем, все участники «эко-системы» будут поддерживать друг друга, тем самым, обеспечивая положительную обратную связь [3, с. 19 - 21]. Именно цифровой банк может стать полноценным «финансовым супермаркетом», который предоставляет клиентам, как свои собственные сервисы, так и партнерские продукты. Также банки нового типа - это полностью онлайн (без филиальной сети) банки, построенные с чистого листа на новых технологических платформах, в отличие от устаревшей инфраструктуры традиционных банков.

Список использованной литературы:

1. Семячков К.А. Цифровая экономика и ее роль в управлении современными социально - экономическими отношениями // Современные технологии управления. №8 (80). 2017. С.51 - 59
2. Скогорев И. Банк без офисов или банк без людей? // Национальный банковский журнал. 2017. С.73 - 81
3. Харченко А.А., Конюхов В.Ю. Цифровая экономика как экономика будущего // Молодежный вестник ИРГТУ. 2017. № 3 (27). С. 17 - 23

© Е.Д. Баясова, 2019

УДК 336.226.11

Е. В. Болонина

к.э.н., ст. преподаватель кафедры финансовых рынков и финансовых институтов
Института управления, экономики и финансов КФУ, г. Казань
alenyshka1983@mail.ru

НАЛОГ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН: ПЕРВЫЕ ИТОГИ

Аннотация

В статье показана необходимость и актуальность введения нового режима в виде налога на профессиональный доход, приводится анализ первых итогов эксперимента по его введению в Российской Федерации и на территории Республики Татарстан.

Ключевые слова

Специальный налоговый режим, самозанятость, профессиональный доход, Республика Татарстан, малый бизнес.

Республика Татарстан с 1 января 2019 года стала одним из четырех регионов - участников эксперимента по введению налога на профессиональный доход [5]. Информационная подготовленность региона к проведению эксперимента, участие практически во всех новациях и пилотных проектах, а также постоянное динамичное развитие - вот факторы, предопределившие выбор республики в качестве одного из пилотных регионов. Основная цель введения налога на профессиональный доход - не столько повышение фискальной значимости доходов теневого сектора, сколько создание благоприятных условий для вывода этого теневого сектора в легальное русло. Поэтому анализ опыта введения этого специального налогового режима в Республике Татарстан, создавшей наиболее благоприятные условия, представляется актуальным в целях отслеживания возможных пробелов и дальнейшей его модернизации на всей территории России.

Самозанятость в настоящее время приняла большие масштабы и отражает не контролируемые со стороны государственных институтов экономические процессы и экономические отношения. Еще в конце 2016 года министр труда и социальной защиты Максим Топилин заявил, что в России насчитывается почти 15 млн. самозанятых граждан, которые не зарегистрированы как индивидуальные предприниматели, но самостоятельно и на свой риск ведут предпринимательскую деятельность с личным участием. «За них не уплачиваются страховые взносы, не учитываются пенсионные права, все это ведет к выпадающим из бюджета доходам» [5, с. 391]. Росстат в ходе исследования данных о рабочей силе в РФ выдвинул предположение о том, что в России самозанятыми являются 4,9 % от 15 лет и старше. В абсолютном выражении их количество составляет 3,5 миллиона человек. [8]. Таким образом, споры по количеству самозанятых не утихают, но очевидно одно, что в последнее время число их стремительно растет. По самым разным данным в СМИ фигурируют данные от 2,3 млн. до 30 млн. граждан. Незарегистрированные самозанятые граждане в настоящее время представляют существенный сектор теневой экономики, поэтому внимание государства к ним оправданно растет.

По состоянию на 1 февраля 2019 года по данным Федеральной налоговой службы в России было зарегистрировано самозанятыми 3466 человека, что на 193 человека больше по сравнению с 1 января текущего года [2]. Больше всего легализовано самозанятых в г. Москве. Очевидно, что данная категория не спешит быть признанной и уведомлять государство о своём существовании.

Регистрация самозанятых стала возможной с 2017 года: однако тенденция выхода «из тени» самозанятых граждан в Российской Федерации имеет низкую динамику, а предоставленные преференции в качестве налоговых каникул не оправдали ожидания законодателей. Так, на 1 февраля 2019 года на территории Республики Татарстан зарегистрирован всего 71 самозанятый (рис. 1) [2]. По сравнению с количеством неофициально занятых лиц, такая цифра как на территории РФ, так и на территории республики, является ничтожной.

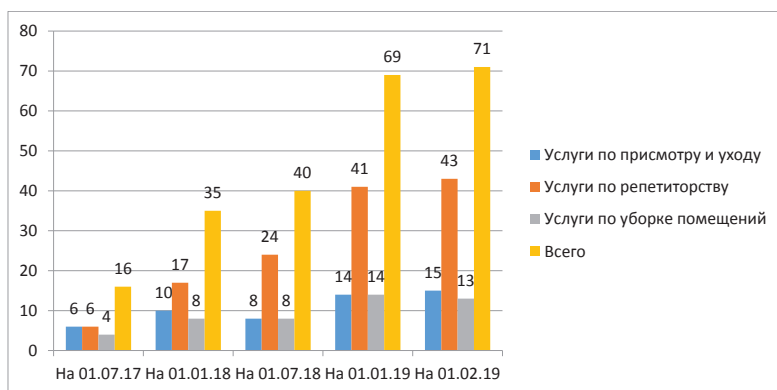


Рис. 1. Количество самозанятых, получивших уведомление, на территории Республики Татарстан

Мотивация физических лиц, оказывающих услуги гражданам без привлечения наемных работников и не ведущих систематическую предпринимательскую деятельность, легализовать свои доходы, стала в последнее время одной из текущих задач государства.

Поэтому введение налога на профессиональный доход ставило целью уравнивать государственные гарантии самозанятым наравне с работающими по трудовому договору. Такое направление поддержки самозанятости в России соответствует мероприятиям поддержки ряда стран с развитым малым предпринимательством. Так, проблемами самозанятости активно занимаются в ряде стран Европы, Грузии, Колумбии, США [7, с. 157].

За два месяца проведения эксперимента в Москве, Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан в качестве самозанятых зарегистрировалось более 34 тысяч человек. Всего за это время было выдано 1,1 млн. чеков на общую сумму более 865 млн. рублей, что наглядно демонстрирует востребованность нового налогового режима среди самозанятых граждан [3]. 20 % из них - таксисты; 7,1 % - граждане, сдающие жилье; 5,3 % занимаются консультированием, 4,5 % репетиторством. Все остальные (более 58 % самозанятых) не конкретизировали свою сферу деятельности.

По данным УФНС по Республике Татарстан, за первый месяц старта проекта количество жителей, вставших на учет в налоговые органы в качестве самозанятых, составило около 1 тысячи, а на начало третьего месяца (4 марта 2019г.) достигло 4128 человек. Подводя первые итоги и сравнивая количество легализованных самозанятых до 1 января 2019 года и после, можно сделать вывод о высокой активности самозанятых и о положительном начале эксперимента как в целом по России, так и на территории Республики Татарстан [2].

Такой высокий интерес самозанятых к переходу в официальное русло работы оправдан: снижена административная и бюрократическая нагрузка, понижены риски в связи с официальным статусом, низкие налоговые ставки и отсутствие страховых платежей, удобство применения. Однако, если обратиться к данным Комитета РТ по социально - экономическому мониторингу, сегодня в республике более 300 тыс. таких самозанятых, и в масштабах общего количества и реальных зарегистрированных пока напрашивается вывод или о низком доверии к новому режиму, или население пока «присматривается» к новелле, или не видят удобство и выгоду в работе по белой схеме [1].

Несомненно, о существенных результатах эксперимента и его последствиях пока рано говорить, однако, как показывают первые итоги, Республике Татарстан, как и другим участникам эксперимента, предстоит еще большая работа по агитации самозанятых в получении официального статуса. Очень важно в сложившихся условиях не упустить этот эффект, обосновать удобство, показать преимущества и подготовить необходимые условия для внедрения режима для самозанятых по всей стране.

Список использованной литературы:

1. Итоги социально - экономического развития Республики Татарстан [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://open.tatarstan.ru/reports/categories/10172207/reports/28317>. – свободный - (дата обращения: 07.03.2019)
2. Ежемесячная статистическая информация о представленных физическими лицами в налоговые органы уведомления об осуществлении деятельности по оказанию услуг физическим лицам для личных, домашних и (или) иных подобных нужд по состоянию на 01.02.2019, 01.01.2019, 01.07.2018, 01.01.2018, 01.07.2017 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/selfemployed/ – свободный - (дата обращения: 06.03.2019)

3. Михаил Мишустин подвел итоги работы налоговых органов за 2018 год [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.nalog.ru/m77/news/activities_fts/8434593/ . – свободный - (дата обращения: 09.03.2019)

4. Налоговые органы Республики Татарстан проводят «открытые классы» с презентацией нового специального налогового режима для «самозанятых» граждан [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.nalog.ru/m16/news/seminar/8496355/> . – свободный - (дата обращения: 03.03.2019)

5. 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): Федер. закон от 27 нояб. 2018 г. № 422 - ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 15 нояб. 2018 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 23 нояб. 2018 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2018. – № 49 (часть I), ст. 7494.

6. Ситников Е. С. Налог для самозанятых: эксперимент в России // Novaum.ru / - 2018. №16. – с. 391 - 393.

7. Скляренко А.М., Королева Н.Ю. Апробация легализации налогообложения доходов самозанятых граждан в Российской Федерации // Фундаментальные и прикладные разработки естественных и гуманитарных наук: современные концепции, последние тенденции развития Материалы XV Всероссийской научно - практической конференции: в 4 - х частях. 2018. С. 156 - 164.

8. Статистический бюллетень «Итоги обследования рабочей силы» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/plan/ . – свободный - (дата обращения: 10.03.2019)

© Е. В. Болонина, 2019

УДК 336.64

Е.В. Бунакова

канд. экон. наук, доцент ГУМРФ им. адм. С.О. Макарова

г. Санкт - Петербург, РФ

E - mail: bunalena@yandex.ru

А.С. Сурнина

ст. преподаватель ГУМРФ им. адм. С.О. Макарова

г. Санкт - Петербург, РФ

E - mail: surnina_2006@mail.ru

ИНТЕГРИРОВАННЫЕ СТРУКТУРЫ В СУДОХОДНОМ БИЗНЕСЕ РОССИИ: ФИНАНСОВО - ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

Аннотация

В статье исследуется трактовка термина «финансово - инвестиционный потенциал» компании. Авторы предлагают обобщенную характеристику данного термина и

рассматривают некоторые особенности финансово - инвестиционного потенциала интегрированных структур на водном транспорте.

Ключевые слова:

Финансово - инвестиционный потенциал, интегрированные корпоративные структуры, транспортный сектор.

В настоящее время в мировой системе организации управления крупным транспортным бизнесом реализуются процессы интеграции, транснационализации, диверсификации и оффшоризации [7], что во многом обусловлено развитием инновационной экономики. В судоходном бизнесе наблюдаются динамичные процессы создания интегрированных корпоративных структур (ИКС).

На водном транспорте России крупнейшие корпорации также функционируют в форме интегрированных бизнес - групп, обладающих крупным производственным и финансово - инвестиционным потенциалом.

Отметим, что в современной научной литературе трактовка понятия «финансово - инвестиционный потенциал» неоднозначна. Как правило, авторы разделяют этот термин на две составляющие.

Под термином «финансовый потенциал» некоторые авторы подразумевают «финансовые ресурсы предприятия» [3] или «потенциальные финансовые показатели деятельности предприятия» [4], что слишком сужает данное понятие. Другие авторы придают данному термину излишне широкую трактовку, например: «финансовый потенциал предприятия – это энергетический потенциал финансовой системы предприятия» [8].

Финансовый потенциал организации, по нашему мнению, представляет собой стратегическую характеристику бизнеса и отражает его способность аккумулировать финансовые ресурсы из собственных и заемных источников.

При создании и функционировании ИКС, реализующих стратегию инвестиционного роста, необходима сбалансированность финансового и инвестиционного потенциала корпорации.

Исследования показывают, что под термином «инвестиционный потенциал» в научной литературе понимается, преимущественно, ресурсная характеристика компании [5, 6]. Инвестиционный потенциал, по мнению авторов данного исследования, характеризует возможности бизнеса по аккумуляции и эффективному использованию инвестиционных ресурсов для повышения стоимости корпорации.

Таким образом, финансово - инвестиционный потенциал можно рассматривать как способность бизнеса аккумулировать и эффективно использовать финансовые и инвестиционные ресурсы компании. Формирование финансово - инвестиционного потенциала предполагает сбалансированность его составляющих в целях реализации стратегии развития корпорации.

В качестве некоторых особенностей финансово - инвестиционного потенциала ИКС на водном транспорте можно выделить следующие. Более высокая финансовая гибкость, снижение стоимости капитала, возможность диверсификации финансовых ресурсов и снижение уровня деловых рисков интегрированного бизнеса можно отметить в качестве важнейших преимуществ, определяющих повышение финансово - инвестиционного потенциала ИКС.

На формирование финансово - инвестиционного потенциала бизнес - групп на водном транспорте значительное влияние оказывают внешние факторы. Инфляция, глобальная конкуренция, кризисы на мировых рынках, нестабильность валютных курсов и налогового законодательства – все это негативно влияет на финансово - инвестиционный потенциал.

Одной из важнейших проблем современного водного транспорта России является дефицит современного высокотехнологичного флота при одновременном избытке физически и морально устаревших судов. Несмотря на преимущества ИКС, пределы формирования инвестиционно - финансового потенциала интегрированных корпораций недостаточны для реализации инвестиционных программ обновления флота. Решение задачи обновления материально - технической базы морского и речного транспорта, формирование необходимого уровня финансово - инвестиционного потенциала судоходного бизнеса на основе использования исключительно рыночных механизмов невозможно. Это определило комплекс мер государственной поддержки водного транспорта России, обеспечивающих повышение финансово - инвестиционного потенциала судоходного бизнеса, в том числе, введение новых льгот (налоговых, таможенных) для судовладельцев и судостроителей, субсидирование российским судоходным компаниям части затрат на уплату процентов на закупку гражданских судов и др. [1, 2, 3].

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с реализацией мер государственной поддержки судостроения и судоходства» (с изменениями и дополнениями) №305 - ФЗ от 07.11.2011. Система КонсультантПлюс - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, (дата обращения: 26.02.2019).
2. Постановление Правительства РФ от 22.05.2008 г. №383 «Об утверждении Правил предоставления субсидий российским транспортным компаниям и пароходствам на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях и в государственной корпорации “Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)” в 2008 - 2016 годах на закупку гражданских судов, а также лизинговых платежей по договорам лизинга, заключенным в 2008 - 2016 годах с российскими лизинговыми компаниями на приобретение гражданских судов» (с изм. и доп.). Система КонсультантПлюс - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, (дата обращения: 28.02.2019).
3. Израйлева О.В. Управление финансовым потенциалом предприятий сферы обслуживания / Монография. - Челябинск: Изд - во ЮУрГУ, 2007. – 182 с.
4. Канкиа А.Г. Методические положения оценки влияния финансового потенциала нефтяных компаний на формирование финансового потенциала государства // Российское предпринимательство. – 2015. – Том 16. - №13. – с. 2079 - 2100.
5. Лбова Е.С. Развитие методов оценки инвестиционного потенциала предприятия // «Ученые заметки ТОГУ». – 2015. – Том 6, № 4. – с. 526 - 538.
6. Муравьева Н.Н. Методика оценки инвестиционного потенциала коммерческих организаций: комплексный подход // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. - № 42. – с. 52 - 62.

7. Скобелева И.П., Бунакова Е.В. Особенности функционирования и развития компаний водного транспорта России, определяющие их инвестиционную привлекательность. / Вестник государственного университета морского и речного флота имени адмирала С. О. Макарова. Вып. 3. – СПб.: ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова, 2013. – с. 118 - 126.

8. Сухова Л.Ф. Финансовый потенциал предприятия: понятие, сущность, методы измерения // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 12. – с. 2 - 11.

© Е.В. Бунакова, А.С. Сурнина, 2019.

УДК 332.622

Игорь Сергеевич Иванченко, д.э.н., профессор кафедры
«Финансовый мониторинг и финансовые рынки»
Ростовского государственного экономического университета,
г. Ростов - на - Дону; ivanchenko_is@mail.ru

Олеся Евгеньевна Верба
Анастасия Андреевна Осадченко
Ivanchenko I. S., VERBA O. E., Osadchenko A. A.
Rostov state University of Economics (RINH)

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

VALUATION OF AGRICULTURAL LAND

Экономическая оценка земельных участков сельскохозяйственного назначения приобрела особый вес даже в условиях монопольной государственной собственности на землю, что указывало на большой интерес к формированию механизма более рационального использования каждого гектара сельскохозяйственных угодий. Такой подход обеспечивал повышенную заинтересованность каждого пользователя земельным участком, поскольку в результатах сельскохозяйственной деятельности отражалась не только ее экономическая, но и социальная эффективность. Особое значение фактор оценки приобрел при переходе экономики к рыночным отношениям.

Исходя из этого, в условиях рыночных отношений все большую актуальность приобретает изучение ценообразования земельных участков с точки зрения применения экономических подходов к их оценке. В связи с этим проведен анализ различных подходов к оценке земель сельскохозяйственного назначения, определены характеризующие их понятия «стоимость» и «рынок недвижимости», выявлены основные подходы к оценке земель сельскохозяйственного назначения, а также рассмотрены некоторые требования к работе оценщика.

Ключевые слова: оценочная деятельность, объект оценки, стоимость, цена, рыночная стоимость объекта оценки, итоговая стоимость объект оценки.

Economic assessment of the land plots of agricultural purpose was of particular importance even in the conditions of exclusive state ownership on the earth that indicated great interest to formation of the mechanism of more rational use of each hectare of agricultural grounds. Such approach provided the increased interest of each user with such land plot as in results of agricultural activity not only its economic, but also social efficiency was reflected. The factor of assessment was of particular importance upon transition of economy to the market relations.

Proceeding from it in the conditions of the market relations the increasing relevance is acquired by studying of pricing on the land plots from the point of view of application of economic approaches to their assessment. In this regard the analysis of various approaches to assessment of lands of agricultural purpose is carried out, the concepts "cost" and "real estate market" characterizing them are defined, the main approaches to assessment of lands of agricultural purpose are revealed and also some requirements to work of the appraiser are considered.

Keywords: estimated activity, assessment object, cost, price, market value of an object of assessment, total project cost of assessment.

Исходя из статьи 77 Земельного Кодекса, в категорию сельскохозяйственного назначения внесены земли за линией поселений, которые отданы для потребностей сельского хозяйства, или определенные для сельскохозяйственных потребностей: сенокосы, пашни, залежи, пастбища, земли под многолетними насаждениями.

Опытные оценщики учитывают непосредственные размеры участка, цели использования, будущий результат хозяйственной деятельности, характеристики качества почвы. Также проводится оценка земли, на которой размещаются здания / строения / сооружения, предназначенные для производственных потребностей, хранения и переработки сельхозпродукции.

Кадастровая оценка земель сельскохозяйственного назначения предполагает определение реальной ценности участка, необходимой для: заключения договоров дарения, купли / продажи, наследования, обмена, залога и т.д.

Профессиональные оценщики используют оптимальные методики для оценки стоимости земель конкретной категории, исходя из конъюнктуры рынка, наиболее выгодного и вероятного землепользования, факторов, способных реально повлиять на прибыльность участка.

Сельскохозяйственные угодья являются частью земель сельскохозяйственного назначения, предназначенные для ведения с / х производства или обеспечивающие его.

Отсутствие или недостаточное развитие инфраструктуры (в том числе – дорог), слабое развитие перерабатывающей промышленности в данном регионе снижают стоимость оцениваемых земельных участков. Оценка рыночной стоимости сельскохозяйственных угодий затруднена из-за отсутствия сформированного рынка земель данной категории. Кадастровая стоимость земли устанавливается как капитализированный расчётный рентный доход (разница между стоимостью валовой продукции растениеводства и нормативной прибылью – 7 % от затрат). Срок капитализации – 33 года.

Использование кадастровой стоимости невозможно при определении рыночной стоимости конкретных земельных участков. Кадастровые оценки не принимают в расчёт принципы наиболее эффективного использования. Но из них определяется плодородие района, измеряемое по бальной системе бонитета. Показатель бонитета почв –

интегральный показатель их плодородия по группам или разновидностям, содержащийся в земельном кадастре, составленном в 80 - ых годах. Для оцениваемого участка выбирается сельскохозяйственная культура, способная принести максимальный доход. Это может быть типичное или традиционное растениеводство для местности нахождения объекта оценки. Все издержки подсчитываются согласно нормам, указанным в технологических указаниях выполняемых работ. Цены, производимых закупок при этом берутся в расчёт, как среднерыночные для данного района. При благоприятных условиях возможного получения многократных урожаев за один сезон учитывают кратность прибыли.

Оценка сельскохозяйственных угодий требует от оценщика тщательного подбора метода её выполнения и наибольшей информированности об уже состоявшихся подобного рода сделках. Всё это в наших условиях начальной стадии развития рынка с / х земель создаёт определённые проблемы.

Таким образом, анализ принципов и особенностей оценки стоимости земельных участков сельскохозяйственного назначения позволяет сделать следующие выводы:

- адекватная методика оценки земельных участков может базироваться только на принципе наиболее эффективного использования;
- специфика оценки земельных участков сельскохозяйственного назначения складывается из особенностей, связанных с качеством земли, её плодородием и возможностями хранения и переработки с / х продукции;
- выбор основных параметров, влияющих на рыночную стоимость земельных участков сельскохозяйственного назначения, требует особого внимания и компетенции оценщика, так как стоимость земельных участков сельскохозяйственного назначения значительна, и даже небольшие погрешности в расчетах приведут к существенным искажениям итоговой величины стоимости.

Библиографический список

1. Земельный кодекс РФ (ред. от 29.07.2017) : [принят Государственной Думой 28 сентября 2001 года, одобрен Советом Федерации 10 октября 2001 года] [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_33773/ (дата обращения: 25.10.17).
2. Об утверждении Федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)» : [приказ Минэкономразвития России от 20 мая 2015] [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_180064/ (дата обращения: 25.10.17).
3. Варламов, А. А. Оценка земли и иной недвижимости. В 6 т. Т.5 / А. А. Варламов, А. В. Севостьянов. — Москва : КолосС, 2008. — 265 с.
4. Оценка недвижимости: уч. пособие / Т. Г. Касьяненко [и др.]. — Москва : КНОРУС, 2016. — 752 с.
5. Об оценочной деятельности в Российской Федерации : федер. закон [принят Государственной Думой 16 июля 1998 года, одобрен Советом Федерации 17 июля 1998года] [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19586/ (дата обращения: 25.10.17).

Bibliography

1. The land code of the Russian Federation (an edition from 7 / 29 / 2017): [it is accepted by the State Duma on September 28, 2001, the electronic resource] / ConsultantPlus is approved by the Federation Council on October 10, 2001] [. — Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_33773 / (date of the address: 25.10.17).

2. About the approval of the Federal standard of assessment "The general concepts of assessment, approaches and requirements to evaluating (the FSO No. 1)": [order of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation of May 20, 2015] [Electronic resource] / ConsultantPlus. — Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_180064 (date of the address: 25.10.17).

3. Varlamov, A.A. Otsenka of the earth and other real estate. In 6 t. T.5 / A.A. Varlamov, A.V. Sevostyanov. — Moscow: Colossus, 2008. — 265 pages.

4. Real estate assessment: уч. grant / T.G. Kasyanenko [etc.]. — Moscow: KNORUS, 2016. — 752 pages.

5. About estimated activity in the Russian Federation: feeder. the law [is adopted by the State Duma on July 16, 1998, the electronic resource] / ConsultantPlus is approved by the Federation Council on July 17, 1998] [. — Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19586 / (date of the address: 25.10.17).

© Иванченко И.С. (2019).

© Вербa О.Е. (2019).

© Осадченко А.А. (2019).

УДК 35.07

В. В. Волкова

студентка КубГУ

г. Краснодар, Россия

E - mail: volkova_valera@inbox.ru

А. В. Омеляненко

Преподаватель КубГУ

Г. Краснодар, Россия

П. И. Моисеева

студентка КубГУ

г. Краснодар, Россия

E - mail: polina_moiseeva_1997@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВА «ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА» В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

Аннотация

Актуальность: в настоящее время «Электронное правительство» открывает новые каналы политической коммуникации для государства и общества, а также способствует повышению уровня доверия граждан к власти.

Целью является изучение электронной среды в развитых странах.

Метод: анализ российского и зарубежного «Электронного правительства».

Результат: улучшение российской информационной среды на основе проведенного анализа.

Ключевые слова:

Электронное правительство, информационная среда, портал.

Чтобы оценить уровень развития «Электронного правительства» в Российской Федерации, следует более подробно изучить данное правительство в развитых странах.

Началом создания «Электронного правительства» можно считать подписание Окинавской Хартии Глобального информационного Общества. Это событие продемонстрировало совпадение представлений руководства России и других развитых государств о значимости ИКТ как важного фактора формирования общества XXI века. Хартия предусматривала разработку каждой из стран своей национальной стратегии построения информационного общества[1]. Таким образом, можно выделить 3 основные модели, которые находят свои применения в разных странах в зависимости от их особенностей:

- Континентально - европейская модель;
- Англо - американская модель;
- Азиатская модель.

Континентально - европейская модель характеризуется наличием надгосударственных институтов (Европарламент, Еврокомиссия, Европейский суд), решения которых обязательны для исполнения всеми странами Европейского союза. Кроме того, в этих странах существует высокая степень интеграции между собой, что проявляется в единой валюте, едином информационном пространстве, свободном перемещении капитала и человеческих ресурсов.

Англо - американская модель характерна для таких стран как США, Канада и Великобритания. Модель строится на принципах улучшения предоставления гражданам государственных услуг, исключением избыточных функций органов власти и быстрого удовлетворения потребностей граждан с помощью ИКТ. Эти страны широко развивают транзакции, системы оплаты государственных услуг в сети Интернет и системы одного окна. Например, в США проект «Электронное правительство» начинался с принятия Конгрессом отдельного Закона об «Электронном правительстве», содержащего подробный глоссарий терминов, покрывающих все поле внедрения. Данное государство рассматривается как вторичное, обслуживающее по отношению к обществу образование, а между гражданином и клиентом ставится знак равенства. Акцент делается на максимальное удовлетворение потребностей граждан и качество оказания государственных услуг с помощью таких принципов, как прозрачность, участие и сотрудничество. Благодаря такой схеме все 24 проекта по расширению «Электронного правительства» в США были реализованы в течение полутора лет и дали экономический эффект свыше \$1 млрд [2].

Азиатская модель опирается на специфический стиль управления и многослойную систему государственного управления, организованного по принципу иерархической пирамиды. Главной целью внедрения «Электронного правительства» в азиатских странах является сокращение государственного аппарата за счет применения ИКТ. Также сделан упор на развитие научно - исследовательской и опытно - конструкторской инфраструктуры

информационных технологий, создание благоприятной среды для электронной коммерции, интеграции порталов государственных услуг с мобильными устройствами, а также сайтов различных ведомств в единое информационное пространство.

Примером может служить страна Сингапур. Уже в 1980 году в этой небольшой азиатской стране начались процессы формирования будущего «Электронного правительства» путём создания Национального совета по компьютерам и Плана национальной компьютеризации, благодаря чему сейчас Сингапур занимает лидирующие места в мировых рейтингах «Электронных правительств» [3]. По словам сингапурских политиков, они понимали, что ввиду отсутствия природных ресурсов, агрессии соседних стран и внутренних социальных противоречий единственным шансом «на выживание» был переход к наукоёмкой экономике, заключающейся в развитии и использовании IT - технологий.

ООН выпускает отчет по электронному правительству, в котором оценивает мировой рейтинг стран мира по уровню развития «Электронного правительства». Данный показатель представляет собой средневзвешенную величину трех наиболее важных аспектов «Электронного правительства»: объем и качество интернет услуг, уровень развития телекоммуникационной инфраструктуры, а также уровень развития человеческого потенциала, что представлено в таблице 1.

Таблица 1 - Рейтинг стран мира по уровню развития «Электронного правительства» на 2017 год [4]

Рейтинг	Страна	Индекс
1.	Южная Корея	0,9462
2.	Австралия	0,9103
3.	Сингапур	0,9076
4.	Франция	0,8938
5.	Нидерланды	0,8897
6.	Япония	0,8874
7.	США	0,8748
8.	Великобритания	0,8695
9.	Новая Зеландия	0,8644
10.	Финляндия	0,8449

Россия в данном рейтинге занимает 27 - е место с индексом 0,7296. Из таблицы видно, что наиболее высокие показатели индекса развития «Электронного правительства» у стран с высоким уровнем развития информационных технологий.

Повышение эффективности «Электронного правительства» также означает развития государства в целом. На наш взгляд, это развитие характеризуется уровнем внедрения информационно - коммуникационных технологий, а также способствует глобализации, интеграции и интернационализации экономик и обществ во всем мире. Новые технологии вынуждают правительства быть особенно внимательными к такой категории, как время. В отличие от других областей, находящихся в поле зрения правительства, технологии эволюционируют очень быстро и оборудование морально изнашивается, не отвечая современным требованиям. Для всех стран переход к «Электронному правительству» дает

возможность правительствам продемонстрировать свои способности в адаптации к новым условиям.

Список использованной литературы

- 1.«Электронная Россия» просто о сложном. URL: www.docflow.ru.
- 2.Проекты по расширению «Электронного правительства» в США. URL: www.whitehouse.gov.
- 3.«Электронное правительство» Сингапура. URL: www.deloitte.com.
- 4.Рейтинг стран мира по уровню развития «Электронного правительства» на 2015 год. URL: www.gtmarket.ru.

© В. В. Волкова, А. В. Омеляненко, П. И. Моисеева, 2019

УДК 368.013

В. В. Волкова

студентка КубГУ

г. Краснодар, Россия

E - mail: volkova_valera@inbox.ru

А. В. Омеляненко

Преподаватель КубГУ

г. Краснодар, Россия

E - mail: alexi-00@mail.ru

П. И. Моисеева

студентка КубГУ

г. Краснодар, Россия

E - mail: polina_moiseeva_1997@mail.ru

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СПАО ИНГОССТРАХ

Аннотация

Актуальность данной работы связана с усложнением ситуации на рынке страхования, в которой основными сдерживающими факторами для развития страхования розничных видов явились такие предпосылки, как падение продаж новых автомобилей и сокращение реальных располагаемых доходов населения.

Целью является анализ оценки российских и зарубежных рейтинговых компаний деятельности компании «Ингосстрах».

Метод: анализ российского и зарубежного рынка страхования.

Результат: пути повышения финансовой устойчивости СПАО «Ингосстрах».

Ключевые слова:

Страхование, СПАО «Ингосстрах», анализ рынка.

«Ингосстрах» – одна из крупнейших российских страховых компаний, которая с 2004 года стабильно входит в топ - 5 страховщиков РФ.

Подобное положение стало возможным благодаря тому, что своими действиями и результатами компания зарекомендовала себя на рынке как честный и надежный партнер, который осуществляет крупнейшие в истории страхования выплаты, реализует сотрудничество в сфере перестрахования, а также всегда стремится внедрить передовые решения на всех этапах реализации услуг. Высокая деловая репутация «Ингосстрах» подтверждена Международным агентством «Standard & Poor's», присвоившим компании долгосрочный рейтинг финансовой устойчивости и рейтинг кредитного контрагента на уровне ВВ+. Прогноз «Стабильный». Рейтинг «Ингосстрах» по российской шкале агентства «Эксперт» – ги AAA[1].

Анализ деятельности страховой компании невозможен без анализа страхового портфеля, оценки достаточности капитала и финансовой устойчивости компании, а также сформированных резервов. На основе использования рейтинговых подходов к оценке деятельности СПАО «Ингосстрах» можно сделать вывод о том, что данная страховая компания характеризуется максимальным уровнем финансовой устойчивости, высокой рентабельностью активов и собственного капитала и долей на российском рынке страхования, высоким уровнем надежности, а также географической диверсификацией. Также, согласно годовому отчету «Ингосстрах», сбор страховой премии составил 92,3 млрд рублей, что на 16 % выше показателя 2015 года; балансовая прибыль компании составила 11,5 млрд рублей, чистая прибыль – 8,4 млрд рублей[2]. Несмотря на устойчивое положение компании «Ингосстрах» на рынке, следует рассмотреть дальнейшие пути повышения финансовой устойчивости, а именно: снижение чувствительности к рыночному риску за счет достаточности капитала и качества активов; качественный отбор персонала; повышение конкурентной позиции за счет таких показателей, как скорость выполнения услуг, тарифные ставки. Также важным условием повышения финансовой устойчивости является снижение зависимости от кредитных организаций, что делает риск невыплаты обязательств высоким. Значительную роль играют такие факторы, как репутация страховщика на рынке страховых услуг, динамика роста доходов, рентабельность, качество и степень диверсификации страхового портфеля[3]. Ключевым фактором при проведении анализа является достаточность ликвидных активов и наличие надежных программ перестрахования, а также уровень достаточности собственного капитала. Остановимся на вышеупомянутом подробнее. Правильная внутренняя политика поможет компании использовать корректные методы составления тарифов, премий, взносов, а также обеспечить последующий контроль над ценами и тарифами. Важным условием высокой финансовой устойчивости является грамотная инвестиционная политика, которая заключается в правильном размещении средств страховых резервов, рискованного капитала, а также в инвестировании средств в компанию. Более того, организация должна стремиться к минимизации страховых обязательств, которые будут влиять на уровень стабильности и конкурентоспособности на рынке. Конечно, на финансовую устойчивость может повлиять персонал, поэтому работники должны быть компетентны, профессиональны, а также иметь большой опыт в данной сфере. Не менее важным фактором является информация. Страховая компания должна правильно использовать имеющуюся информацию, которая присутствует на каждом этапе деятельности организации. Эффективное использование информации позволит снизить негативное влияние рисков, которые, несомненно, значительно влияют на финансовую устойчивость[4].

Реализация предложенных рекомендаций будет способствовать повышению финансовой устойчивости, надежности компании на страховом рынке, снижению рисков, негативно влияющих на рейтинг компании, а также стабильному развитию данной компании.

Таким образом, в условиях непростой финансово - экономической ситуации СПАО «Ингосстрах» смогло минимизировать свои потери, оставаясь прибыльной компанией. В условиях постоянно усиливающейся конкуренции на рынке страховых услуг возникает объективная необходимость оценки деятельности страховых компаний, анализа их инвестиционной привлекательности и степени надежности. Наиболее точный анализ позволит определить лидеров и аутсайдеров Российского рынка страховых услуг, что является достаточно важным при всестороннем расширении спектра видов страхования, предлагаемых страховыми компаниями. Компания в очередной раз достигает высоких финансово - экономических показателей и большей степени прозрачности, что подтверждается международными и российским рейтинговыми агентствами.

Список использованной литературы

1. Страхование URL: <http://www.banki.ru/wikibank/strahovanie/> ;
2. Формирование сбалансированного страхового портфеля URL: <http://www.dissercat.com/content/formirovanie-sbalansirovannogo-strakhovogo-portfelya/> ;
3. Финансовая устойчивость страховой компании URL: <http://wiki-ins.ru/wiki/> ;
4. Формирование сбалансированного страхового портфеля URL: <http://www.dissercat.com/content/formirovanie-sbalansirovannogo-strakhovogo-portfelya/> .

© В. В. Волкова, А. В. Омеляненко, П. И. Моисеева, 2019

УДК 338

А.К. Гаязетдинова

студент 3 курса БКИ,

г. Уфа, РФ

E - mail: gayazetdinovaalmira@mail.ru

И.К. Гаязетдинова

студент 3 курса БКИ,

г. Уфа, РФ

E - mail: gfr1234@mail.ru

Научный руководитель: Л.З. Буранбаева

канд. экон. наук, доцент БКИ,

г. Уфа, РФ

E - mail: blz05101969@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ РИСКАМИ

Аннотация

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что риск превращается в неотъемлемый элемент социально - экономических отношений и становится органической частью

стратегии и тактики социально - экономической политики предприятий. Проблемы управления логистическими рисками в настоящее время не вызывает сомнений. В логистической деятельности, независимо от причин возникновения риска, желание каждой организации, каждого предприятия, учреждения уменьшить возможные потери, связанные с реализацией риска является естественным. Отсюда и возникновение проблем управлений логистическими рисками. Для любой организации, в какой бы сфере деятельности она ни участвовала, управление риском значит выявление, анализ и регулирование рисков, которые несут угрозу имуществу и доходности организации.

Целью работы является изучение проблем управления логистическими рисками.

Для достижения указанной цели необходимо выполнить следующие задачи:

- дать определение термину «риск»;
- изучить типы моделей управления рисками;
- дать понятие логистическим рискам;
- выявить категории рисков;
- выявить факторы и определить пути снижения рисков.

На уровне логистического менеджмента в транспортировке решаются задачи, которые могут стать причиной возникновения рисков. Например: ошибочный выбор вида транспорта, подбор грузоподъемности и типа транспортного средства, маршрутов перевозки, критериев оценки перевозчиков и экспедиторов, стратегии обслуживания и ремонта подвижного состава, ошибки в расчетах, выборе методов оценки и многие другие причины, - все это в итоге приводит к потерям, росту расходов, в том числе и логистических. Логистические риски в транспортировке - это те риски, которые выполняются отдельно логистическими операциями и управленческими рисками логистического менеджмента.

Ключевые слова: риск, внешние риски, внутренние риски, логистическая система, логистические риски, нелогистические риски, управление логистическими рисками.

УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ РИСКАМИ

Актуальность проблемы управления логистическими рисками в настоящее время не вызывает сомнений. Риск превращается в неотъемлемый элемент социально - экономических отношений и становится органической частью стратегии и тактики социально – экономической политики предприятий. Независимо от причин возникновения риска в логистической деятельности естественным является желание каждого предприятия уменьшить возможные потери, связанные с реализацией риска. Именно поэтому возникает проблема управления логистическим риском, то есть риск - менеджмент. Для любой организации, для любого предприятия, учреждения в какой бы сфере деятельности они ни участвовали, управление риском означает выявление, анализ и регулирование тех рисков, которые могут угрожать имуществу и доходности организации.

В соответствии с наиболее распространенными толковыми словарями термин «Риск» (как экономическая группа) обозначает «опасность, вероятность убытка или ущерба». Несомненно, это определение относится и применительно к вопросам управления рисками в логистике. В данной статье термин «ситуация» (предложение, сделка, проект и т.д.) в условиях риска подразумевает, что в формате конкретной анализируемой ситуации применительно к логистической системе (ЛС) возможно воздействие случайных факторов, которые не зависят от лица, принимающего решения (ЛПР) так же они повлияют на

конечный экономический результат. Теоретически такие воздействия общепринято называть внешними рисками. Если в формате анализируемой модели несоответствие экономического результата из - за внешних воздействий рассматривается только в неблагоприятную сторону, то говорят о так именуемых чистых рисках, а если возможны изменения и в благоприятную сторону, то говорят о предпринимательских рисках.

В общем случае риск - это возможность наступления события, который влечет за собой возникновение ущерба.

В зависимости от наличия соответствующих статистических данных воздействие внешних случайных факторов при управлении рисками в логистике может быть представлено двумя типами моделей:

- вероятности случайных событий, влияющих на конечный экономический результат известны, причем известны и законы распределения вероятностей указанного экономического результата. В этом случае говорят, что анализируется ситуация в условиях риска, причем для оптимизации решения используют методы теории рисков, которые используют информацию о законе распределения вероятностей для конечного экономического результата, а также соответствующие положения теории вероятностей;

- вероятности случайных событий неизвестны, и, соответственно, нет данных о законах распределения вероятностей указанного конечного экономического результата. В этом случае говорят, что анализируется ситуация в условиях неопределенности, причем для оптимизации решения используют методы теории принятия решений в условиях неопределенности, разработанные специально для анализа ситуаций, когда данные о законе распределения вероятностей для конечного экономического результата отсутствуют (или не вызывают доверия). На выполнение логистических видов деятельности в цепях поставок влияют общие риски (например, природно - естественные, политические и др.) и специфические логистические риски, т.е. логистической деятельности соответствует свое подпространство рисков, отражающее специфику данного вида деятельности.

Кроме того, конкретной цепи поставок (логистической системы или ее звена) в указанном подпространстве соответствует своя структура рисков, формирующаяся в зависимости от выполняемых логистических ролей (транспортировка, складирование, управление закупками и многие другие функции), отраслевой принадлежности, диапазон деятельности (местный, региональный, национальный, международный, глобальный), применяемых технологий, стратегий развития и пр. Система логистических рисков для конкретного элемента формируется под влиянием своей системы риска, состоящая из внутренних и внешних рисков.

Внешними рисками называют такие риски, которые не зависят от действий, предпринимаемых в логистической системе. Чаще всего, реализация таких рисков касается как конкретной логистики, так и многих подобных объектов данной отрасли или данного региона. К внешним по отношению к логистической системе рискам можно включить следующие риски:

- природно - естественные, различающиеся по климатическим зонам и регионам;
- экологические, связанные с ухудшением экологии а также риски различающиеся по регионам;
- политические;

– рыночные, связанные с изменениями на рынках сбыта и закупок, с появлением неблагоприятных тенденций на отраслевых рынках (банкротство поставщиков, повышение стоимости сырья и материалов, видоизменение требований потребителей, усиление соперничества, нерасчетная инфляция, изменение валютных курсов и тому подобное);

– социальные, например преступления;

– часть рисков предприятия, которые прямо не касаются логистической деятельности, например ошибки службы бухгалтерского учета.

При формировании подпространства рисков не только логистики, но и других видов деятельности, учитывать следует внешние риски.

Поскольку все логистические операции, проводящиеся в логистике, объединены единым управлением, внутренние риски основываются на рисках отдельных функциональных областей и рисков логистического менеджмента. Риски выполнения логистических функций данной области и рисков управленческой деятельности, включаются в риски функциональной области логистики, выполняемой в рамках конкретной области логистики. Например, риски снабжения состоят из рисков закупочной деятельности, транспортировки, управления запасами материальных ресурсов, складирования и т.д., а также рисков управленческой деятельности, координирующей выполнение всех логистических функций снабжения.

Риски логистического менеджмента на уровне логистической системы (цепи поставок) содержат риски малоэффективного менеджмента, риски неэффективности системы информационно - компьютерной поддержки и многие другие общие риски, которые характерны для любой формы управленческой деятельности. Риски логистического менеджмента на любом уровне включают риски, которые косвенно зависят от решений управленческого персонала, именно поэтому не являющиеся внешними рисками. К ним относятся:

– имущественные риски (например: повреждение утрата зданий, помещений административного назначения, компьютерной и оргтехники, ПО (программное обеспечение) в результате пожаров, затоплений, повреждения электрических сетей и многих других причин);

– повреждение, утрата транспортных средств, которые заняты обслуживанием управленческого персонала в результате дорожного транспортного происшествия, угонов и иных причин); риски, связанные с персоналом (смерть, увольнение сотрудников, недобросовестные отношения к труду и другие);

– риски, которые связаны с ответственностью (чаще всего это ответственность работодателя, наступающая в результате несчастного случая, которое произошло с работником выполнявший служебные обязанности).

Все эти выше перечисленные группы рисков и риски неэффективности системы информационно - компьютерной поддержки не имеют логистической природы а так же, на наш взгляд, не могут считаться логистическими. Именно такие риски будут появляться в любой другой сфере деятельности.

Эффективность отдельных логистических функций зависит от качества работы менеджеров, их квалификации, аналитических способностей, выбора методов принятия решений, задач. Таким образом, риски выполнения таких логистических

функций считаются субъективными, зависящими от решений логистического менеджмента. Итогом действия этих рисков является снижение дохода или рост издержек. К логистическим функциям, в которых большая часть рисков являются управленческими, то есть те которые полностью зависят от профессиональных и личных качеств менеджеров разных степеней, относятся: управление закупками материальных ресурсов; управление процедурами заказов; прогнозирование спроса на готовую продукцию и расхода материальных ресурсов и прочее.

С точки зрения природы возникающих рисков среди всех логистических функций можно выделить функции транспортировки, складирования, грузопереработки и управления запасами. При выполнении этих функций логистики, помимо управленческих рисков, могут возникнуть риски иного характера, например при транспортировке — повреждение, полная или частичная утрата, обесценение перевозимого груза и транспортного средства, нанесение вреда жизни и здоровью водителя и третьих лиц, расходы на подачу подвижного состава в замену сломавшегося, штрафы за нарушение сроков доставки и т.д. Если к транспортировке привлекаются логистические посредники, то у них могут возникать риски профессиональной ответственности.

Некоторые из перечисленных рисков не зависят от решений логистического менеджмента фокусной компании цепи поставок, по другому сказать являются внешними, например во время транспортировки автомобиль попадает в дорожно транспортное происшествие, виновником которого является другая сторона. Впрочем у реализация такого риска есть вероятность стать причиной появления риска повреждения груза или не доставить товар в указанные сроки, которые являются логистическими. Исходя из этого риски аварий можно отнести к логистическим, так как они не просто «сопровождают» логистические операции транспортировки, но и в результате их действия ухудшаются показатели эффективности логистической системы и цепи поставок в общем.

На уровне логистического менеджмента в транспортировке выполняются задачи, решение которых может стать причиной возникновения рисков. Например: ошибочный выбор вида транспорта, подбор грузоподъемности и типа транспортного средства, маршрутов перевозки, критериев оценки перевозчиков и экспедиторов, стратегии обслуживания и ремонта подвижного состава, ошибки в расчетах, выборе методов оценки и многие другие причины, - все это приводит к потерям, росту расходов, в том числе и логистических.

С учетом изложенного выше можно считать, что логистические риски в транспортировке - это те риски, которые выполняются отдельно логистическими операциями и управленческими рисками логистического менеджмента.

Логистическими называют те риски, которые выполняются операциями транспортировки, складирования, грузопереработки и управления запасами и риски логистического менеджмента всех уровней, в их число входят и риски управленческого характера, которые появляются при выполнении логистических ролей и операций в цепях поставок.

Нелогистические риски - это внешние риски по соотношению к предприятию (фокусной компании цепи поставок), которые вызваны природно - естественными,

экологическими, политическими, рыночными, социальными причинами, а так же риски, характерные для любой другой сферы менеджмента, которые связаны с причинением вреда основным фондам административно - управленческого назначения, несчастными случаями, увольнением и смертью персонала и прочее.

Однако, не позволяет определить опасность тех или иных рисков для конкретного предприятия разделение рисков на логистические и нелогистические. Для того чтобы найти решение данному вопросу необходимо оценить степени отдельных рисков, возможность их появления, ну а после классифицировать риски с учетом этих двух параметров.

Подытожим выше сказанное. Риски в логистике можно разделить на следующие категории:

- коммерческий риск – срывы поставок, то есть неготовность груза в срок, опоздания, сбои, невыполнение финансовых обязательств контрагентов цепи поставок (ЛС);

- риск утраты имущества из - за стихийных бедствий, неблагоприятных условий транспортировки;

- риск утраты имущества по причине забастовок, массовых волнений, военных действий;

- риски, обусловленные нарушениями техники пожарной безопасности;

- риски хищений, краж;

- риски экологические (происшествие с товаром либо несоответствие его свойств упаковке, которое может нанести ущерб окружающей среде);

- технический риск, то есть это отказ и поломка транспортных средств и как следствие возможные задержки доставки груза а также повышение вероятности иных рисков;

- риски, причиной которых является низкая квалификация контрагентов в ЛС халатность, утрата документов, их задержка и тому подобное;

- риск гражданской ответственности от нанесения ущерба третьим лицам.

Виды рисков, как правило, связаны с видами потерь. Именно поэтому наибольшее внимание при классификации рисков (рис.1) уделяют исследованию потерь и их видов:

- материальных, которые как правило, представляются традиционно в натуральном выражении;

- трудовых - могут быть представлены потерями времени, трудоемкости и натуральными показателями (в частности, гибель и травматизм на рабочем месте для работ с повышенной опасностью);

- финансовых - в стоимостном, то есть в денежном выражении;

- времени, изредка рассматривающийся как отдельный вид потерь в отличие от трудовых;

- специальных - жизнь, здоровье, загрязнение окружающей среды, разрушение имиджа предприятия и тому подобное; случайных, связанных с политическими решениями, воровством на предприятии, рэкетом (рэкет - вымогательство, обычно принимающее формы организованной преступности с применением угроз), несовершенством методологии, некомпетентностью персонала, недобросовестностью и несостоятельностью контрагентов.



Рис.1 Классификация рисков

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бродецкий Г.Л. Управление рисками в логистике: Учебное пособие / Г.Л. Бродецкий, Д.А. Гусев, Е.А. Еленин. М.: Академия, 2015. 192 с.
2. Викулов В.А. Оптимизация рисков как инструмент повышения эффективности интегрированных структур / В.А. Викулов, А.Г. Бутрин // Логистика — евразийский мост: материалы VIII Международ. иауч. - практ. конф. (16—18 мая 2013 г., г. Красноярск). Ч. 1. Краснояр. гос. аграр. ун - т. Красноярск, 2016. С. 104 - 109.
3. Государев В.М. Оценка транспортно - логистических рисков в современных условиях / В.М. Государев // Вестник Вятской Волжской государственной академии водного транспорта. 2016. № 17. С. 143—147.
4. Киль М.Ю. Логистика международного товародвижения: Учебное пособие. - СПб.: Изд - во СПбГЭУ, 2014. 112 с.
5. Левкин Г.Г. Использование концепции логистики и управление цепями поставок в сфере туризма / Г.Г. Левкин, В.В. Чувикова // Социально - коммуникативные процессы современности: Материалы всероссийской науч. - практ. конф. / Омский гос. ун - т путей сообщения. Омск, 2015. С. 130 - 136. - URL: [http:// elibray.ru / item.asp?id=21368271](http://elibray.ru/item.asp?id=21368271) [электронный ресурс].
6. Любепекова Е.П. Риск - менеджмент в логистическом управлении цепями поставок / Е.П. Любепекова // Вестник Северокавказского ху - манитарного института. 2017. № 4. С. 77 - 88.
7. Саркисова Е.А. Риски в торговле. Управление рисками: Практическое пособие / Е.А. Саркисова. М.: Дашков и К", 2016. 244 с.

8. I lemma Т.Т. Риски в коммерческой деятельности и: Учебное пособие / Т.Т. Цснина, В.А. Нос. 2017. СПб: СПбГУЭФ, 2006. 159 с.

© А.К. Гаязетдинова, И.К. Гаязетдинова, 2019

УДК 657

И.С. Дехтяренко

Студентка 4 курса Института Экономики и управления НИУ «БелГУ»
г. Белгород, РФ, E - mail: dekhtyarenko_97@mail.ru

А.В. Горбачева

Студентка 4 курса Института Экономики и управления НИУ «БелГУ»
г. Белгород, РФ, E - mail: aliona.gorbacheowa@yandex.ru

ОСНОВЫ АНАЛИЗА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Аннотация

Важным моментом в деятельности как производственной, так и торговой организации занимает учет расчетов с поставщиками и покупателями. Актуальность данной темы вызвана тем что правильности организации расчетных отношений с поставщиками напрямую связана с улучшением экономических связей, а, следовательно, и с устранением несвоевременности поставок необходимых ТМЦ, оборудования и т.д.

Ключевые слова:

Бухгалтерский учет, анализ расчетов, поставщики, подрядчики, оборачиваемость, платежеспособность, динамика, структура, задолженность.

Деятельность всех организаций связана с поставщиками и подрядчиками, т.е. с физическими или юридическими лицами, поставляющими ТМЦ, выполняющими работы или же оказывающими услуги. На первый взгляд эти два понятия очень схожи между собой, но в тоже время это две разные группы контрагентов.

В научной литературе таким понятиям как «поставщик» и «подрядчик» даются следующие определения:

Поставщик – это любое юридическое (организация, предприятие, учреждение) или физическое лицо, поставляющие товары или услуги заказчиком.

Подрядчик – физическое или юридическое лицо подрядившееся на свой страх и риск выполнить для заказчика определенную работу или оказать услуги к оговоренному сроку за согласованную заказчиком оплату.

Для эффективной деятельности организации необходимо контролировать состояние финансовых взаимоотношений с поставщиками и подрядчиками, так как именно они обеспечивают организацию необходимыми для ее нормального функционирования материальными ценностями, проводят работы и предоставляют услуги.

Анализ расчетов с поставщиками подрядчиками направлен на получение достоверной информации о состоянии данного сегмента учета, а также направлен на выявление путей его совершенствования.

Для проведения анализа используется информация, которая отражена в бухгалтерской отчетности и пояснениях к ней, регистрах бухгалтерского учета (например, журнал - ордер

по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»), первичной документации (товарных накладных, счетов - фактурах), данных аналитического учета.

Анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками проводится включает в себя следующие этапы основные:

1. Анализ динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности.
2. Анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками по срокам образования.
3. Анализ оборачиваемости расчетов с поставщиками и подрядчиками.
4. Анализ показателей платежеспособности и финансовой устойчивости.

Рассмотрим каждый из представленных выше этапов более детально:

Первый этап – анализ динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности. Здесь определяются качественные (абсолютное и относительное изменение) и структурные сдвиги. Важно отметить что значительная доля задолженности поставщикам и подрядчикам может свидетельствовать о проблемах денежного оборота и платежеспособности организации.

На втором этапе анализа проводится анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками по срокам образования, т.е. по их временному составу. Особое внимание уделяется просроченной задолженности (не погашенная в сроки, установленные договором).

Третьим пунктом анализа является определение оборачиваемости расчетов с поставщиками и покупателями. Здесь рассчитываются такие показатели как:

1. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам рассчитывается по формуле 1.

$$KЗ_{об} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая кредиторская задолженность поставщикам и подрядчиками}}, (1)$$

Увеличение этого коэффициента говорит об ускорении погашения текущих обязательств организации перед поставщиками и подрядчиками.

2. Скорость оборота кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам рассчитывается по формуле 2.

$$C_{кз} = \frac{360}{KЗ_{об}}, (2)$$

Приведем анализ оборачиваемости расчетов с поставщиками и подрядчиками на примере ООО «Магнат» в таблице 1.

**Таблица 1. Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности
ООО «Магнат» за 2015 - 2017 гг.**

Показатели	2015г.	2016г.	2017г.	Отклонение (+, -)	
				2016г. к 2015г.	2017г. к 2016г.
1	2	3	4	5	6
Выручка, тыс. руб.	14859 4	15466 9	15792 3	6075	3254
Средняя кредиторская задолженность, тыс. руб.	28091	33251	43228	5160	9977
Коэффициент оборачиваемости	5,3	4,7	3,7	- 0,6	- 1
Срок погашения кредиторской задолженности, дни	67,9	76,6	97,3	8,7	20,7

По данным таблицы 1 мы можем наблюдать что за рассматриваемый период наблюдается снижение коэффициента оборачиваемости и рост периода погашения задолженности. В 2015г. период погашения задолженности составлял 67,9 дней, а уже в

2017г. – 97,3 дня. Эта тенденция может говорить о снижении эффективности расчетно - платежной дисциплины с поставщиками.

Четвертый, он же заключительный этап – это анализ платежеспособности организации. Под платежеспособностью понимается способность организации своевременно платить по своим обязательствам. Для оценки платежеспособности и финансовой устойчивости рассчитываются показатели:

1. Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается по формуле 3.

$$K_{л} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}, \quad (3)$$

С его помощью определяется насколько обязательства организации (в том числе и кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам) покрываются за счет оборотных активов.

2. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей рассчитывается по формуле 4.

$$K_{соот} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Кредиторская задолженность}}, \quad (4)$$

С помощью данного коэффициента определяются платежные возможности организации. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской может свидетельствовать об высокой финансовой устойчивости организации.

Таким образом проведение анализа состояния расчетов с поставщиками подрядчиками позволяет объективно оценить расчетную дисциплину, выявить существующие недостатки и применять меры для их своевременного устранения.

Список использованной литературы:

1. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс. - М.: ИНФРА - М, 2014. - 615 с.

© И.С. Дехтяренко, А.В. Горбачева, 2019

УДК 657

И.С. Дехтяренко

Студентка 4 курса Института Экономики и управления НИУ «БелГУ»
г. Белгород, РФ, E - mail: dekhtyarenko_97@mail.ru

А.В. Горбачева

Студентка 4 курса Института Экономики и управления НИУ «БелГУ»
г. Белгород, РФ, E - mail: aliona.gorbacheowa@yandex.ru

Н.В. Кузнецова

Студентка 4 курса Института Экономики и управления НИУ «БелГУ»
г. Белгород, РФ, E - mail: nadya1528@bk.ru

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

Аннотация

Учет заработной платы работников на предприятии является неотъемлемым элементом в деятельности любой организации. Данный процесс занимает центральное место в системе учета на предприятии. К задачам бухгалтера в данной сфере учета относятся контроль за

качеством и количеством труда, учет использования средств, включаемых в фонд заработной платы и выплаты социального характера.

Ключевые слова:

Бухгалтерский учет, оплата труда, заработная плата, нормативное регулирование, трудовой кодекс, налоговый кодекс, работник, работодатель.

Под понятием «заработная плата» понимаются средства, являющиеся долей дохода, которая зависит от результата коллективной работы, и распределяющаяся между работниками в зависимости от количества и качества затраченного труда. Другими словами, заработная плата - это вознаграждение за труд. Его размер может варьироваться в зависимости от квалификации работника.

Трудовые ресурсы оцениваются как по качественным так и по количественным характеристикам. Количественная оценка определяется количеством трудоспособного населения, а также количеством рабочего времени, которое отрабатывает работающее население при сложившемся уровне производительности и интенсивности труда. Качественная оценка представляет собой качеством трудоспособного населения с точки зрения уровня общеобразовательной и профессионально - квалификационной подготовки трудоспособного населения.

Все взаимоотношения между работниками и работодателями оформляются при помощи трудовых контрактов. На их основании происходит «купля - продажа» рабочей силы.

Нормативное реагирование труда и его оплаты основывается на четырёхуровневой системе.

Первый уровень – законодательный.

Второй уровень – нормативный.

Третий уровень – методический.

Четвертый уровень – организационный.

Основной законодательный акт, регулирующий отношения работника и работодателя - Трудовой кодекс РФ. В нем четко определены три элемента оплаты труда: заработная плата, государственные гарантии и компенсации.

Не менее важным моментом для правильного начисления заработной платы является учет отступлений от нормальных условий работы. Законодательством предусмотрено, что в случаях, когда работник осознанно не выполняет свои обязанности работодатель ему ничего не выплачивает.

В ТК РФ также установлена продолжительность рабочего дня. Для взрослых от 18 лет она составляет 8 часов, для подростков в возрасте 16 - 18 лет – 6 часов, для учеников рабочих и служащих возрастом 15 - 16 лет – 4 часа. При пятидневной неделе, соответственно, 7 и 5 часов.

В тех случаях, когда наблюдается противоречие Трудового кодекса и других федеральных законов, содержащих норма трудового права, принятие решения должно основываться на положениях трудового кодекса.

Следующий нормативный акт, регулирующий правовые взаимоотношения – Налоговый кодекс РФ. В нем отражен порядок начисления и удержания налога на доходы физических лиц.

В соответствии с НК РФ оплата труда всегда признаются расходом, уменьшающим налоговую базу по налогу на прибыль.

Расходы работодателя на оплату труда относятся к выплатам, произведенным в интересах работника, и должны быть персонифицированы. Именно они и образуют объект обложения НДФЛ и страховыми взносами во внебюджетные фонды. Налоговая ставка по НДФЛ устанавливается в размере 13 %. Но все налогоплательщики, т.е. работники имеют право на налоговые вычеты. Налоговые вычеты могут быть следующие: социальные, имущественные и профессиональные вычеты.

Еще одним документом, регламентирующим расчеты с персоналом по заработной плате, является Федеральный закон «О бухгалтерском учете» №402 - ФЗ. Здесь представлены основные требования к содержанию первичных документов и регистров бухгалтерского учета по учету труда и его оплате, а также отражен порядок проведения инвентаризации расчетов.

В Плана счетов бухгалтерского учета для обобщения информации о расчетах с работниками организации по оплате труда предназначен счет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

Список использованной литературы:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации
2. Кожин В.Я. Основы бухгалтерского учета. М.: СПС «Гарант», 2016.
© А.В. Горбачева, И.С. Дехтяренко, Н.В. Кузнецова, 2019

УДК 339.1

Кушков Е.А.

аспирант, Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации, г. Москва, РФ
E - mail: mk5rf@mail.ru

ПРОБЛЕМА ДОВЕРИЯ КЛИЕНТА К ИНТЕРНЕТ - МАГАЗИНАМ И СПОСОБЫ ЕЕ РЕШЕНИЯ

Аннотация:

В данной статье рассматривается проблема доверия клиентов к интернет - магазинам, также рассматриваются способы её решения. В работе приводится концептуальная модель исследования факторов, лежащих в основе влияния на доверие потребителей к интернет - магазинам. Сюда мы относим надёжность системы интернет - магазина, этические, интернет - маркетинговые коммуникации, индивидуальной склонности потребителя. В процессе исследования проблемы использовались методы логического, исторического анализа, а также аксиоматический метод и теоретический анализ, и обобщение научной литературы, анализ статистических данных и материалов сети интернет.

Ключевые слова: доверие в интернете, доверие клиентов интернет - магазинов, интернет - магазин, интернет - торговля, доверие потребителя.

Доверие является проявлением готовности положиться на кого - то или на что - то. Доверием называют убеждённость в чьей - нибудь честности, порядочности; вера в искренность и добросовестность кого - нибудь [2].

Исследовательность темы доверия в маркетинге остаётся неполным из - за нехватки научной базы, поэтому сформулируем определение «доверия» в маркетинге на основе классического определения.

Доверие – это общая совокупность ожидания субъекта по отношению к стороне, с которой он взаимодействует, ожидание от этой стороны соблюдения всех договорённостей, порядочности и честности. Доверие в маркетинге является «основой приверженности потребителя» [9].

В данной работе мы проанализируем уровень доверия к интернет - магазинам у потребителей. Интернет - магазином называют интерактивный веб - сайт, который рекламирует товар или услугу; принимает заказы на покупку; предлагают пользователю выбор варианта расчёта и выписывают счёт на оплату, служащий одновременно подтверждением заказа; администрация данного веб - сайта организывает доставку купленного товара до клиента и контролирует расчёты с покупателем за поставку [12].

Доверие в маркетинге к интернет - магазинам основывается на нескольких принципах:

- Опыт интернет - магазина / компании – то, в какой степени и какого качества производит / продаёт товар интернет - магазин за довольно внушительный срок.
- Честность интернет - магазина / компании – то, в какой степени интернет - магазин может рассматриваться в качестве надёжного, открытого, восприимчивого к потребностям покупателя.
- Симпатия к интернет - магазину / компании – то, в какой степени интернет - магазин нравится потребителю, вызывает положительное отношение, кажется привлекательным, престижным и т.п.
- Надёжность системы устройства (дивайс) и конфиденциальность.

Интернет - магазин, которому важны потребности потребителя, который открыто и честно с ним взаимодействует, который имеет опыт работы и прозрачную систему оплаты, более всего располагает к доверию и повышает уровень своей репутации.

Надёжность интернет - магазина сегодня определяется в трёх основных направлениях – имидж, репутация, стандарты качества обслуживания потребителей в интернете.

Сегодня в России, по данным статистики Mastercard, проникновение интернета составляет 72,8 % от общего числа населения. Покупательская способность весьма достойная – 55 % потребителей совершают покупки через интернет хотя бы около 1 раза в месяц. Со смартфонов осуществляется около 49 % всех покупок [8].

В России в 2018 году граждане стали больше доверять онлайн - шопингу. Покупки через интернет - магазины в последнее время сильно возросли, поэтому клиенты сталкиваются чаще с проблемой доверия к интернет - магазинам, а интернет - магазины, в свою очередь, стараются формировать это доверие всеми возможными способами.

Для выявления конкретных проблем «недоверия», необходимо обозначить, что важно для клиента интернет - магазина. Как обычно, для покупателей важны цены и удобство покупки. Также для клиента важна своевременная доставка. Представим результаты исследования глобальной компании - измерителя Nielsen [10]:

- 59 % опрошенных были бы мотивированы покупать онлайн чаще, если бы ритейлеры предлагали уникальные товары, подходящие людям со специфическими потребностями.

- 80 % назвали информацию о сроке годности и свежести продукта важной для увеличения онлайн - покупок.
- 81 % опрошенных признались, что для них «очень важно» или «в определенной степени важно» возможность вернуть деньги за товар, не соответствующий ожиданиям покупателя по качеству или внешнему виду. Если продавцы пойдут на встречу таким покупателям, они будут готовы покупать продукты питания в интернете.
- Наиболее всего через интернет - магазины покупают одежду (52 %), продукты для красоты и ухода за собой (35 %), третье место занимают билеты на мероприятия, книги, электроника (в основе мелкая), музыка и пресса.
- Только 38 % опрошенных уверены в защите и безопасности предоставляемой ими информации на сайте онлайн - продавца.

Получается, что недоверие потребителя основывается на неуверенности в качестве товара, доставки; на неуверенности в движении денежных средств в соответствии с договорённостями; на неуверенности соответствия товара нуждам; на неуверенности в защите и безопасности информации, предоставляемой интернет - ритейлерами. Однако не все потребители соотносят понятия доверие и риск.

Проще говоря, потребитель хочет за установленную цену получить качественный товар, соответствующий описанию, картинке, по указанным условиям в указанный срок. И выбирает потребитель чаще тот товар, который ответит его требованиям.

Магазинами, которым более всего доверяют потребители в России, можно назвать те, которые занимают лидирующие места по продажам: WILDBERRIES, LAMODA (одежда, аксессуары и обувь); CITILINK, OZON (универсальный магазин); DNS - SHOP, MVIDEO, ELDORADO (техника и электроника) [11].

Недоверие является косвенным барьером роста онлайн - торговли и зависит от следующих групп факторов (см. таблицу 1).

Таблица 1. Группы факторов, влияющих на доверие клиента к интернет - магазину

Группа факторов (Ф)	Интернет - магазин	Потребители	Пояснение
Ф1	Размер	Социально - демографические характеристики покупателей	Статус, возраст, доход, образование, профессия, эмоциональное состояние.
Ф2	Тип рынка, на котором работает интернет - магазин	Использование сети интернет	Опыт, частота и уровень комфорта
Ф3	Принадлежность к сетевой структуре	Законодательное регулирование рынка интернет - торговли	
Ф4	Партнёрские отношения с	Ориентация на покупку товаров в интернете	Удобство, экономия времени

	различными субъектами рынка		
Ф5		Поиск товаров в интернете и интернет - магазинах	Время на поиск, его простота и прозрачность
Ф6		Психологическое восприятие	Уровень восприятия рисков, расходы на покупку товаров в интернет - магазине
Ф7		Покупки товаров в сети интернет	Опыт, частота, уровень удовлетворённости от покупки

Желание быстрой клиента покупки через интернет может обернуться против него. Иногда потребитель сталкивается с мошенничеством – так называемыми «сайтами - однодневками». Они представляют собой подделку интернет - магазина, которая принимает оплату, но не выполняя обязанности. Для безопасности потенциальному покупателю необходимо:

1. проверить чёрные списки интернет - магазинов,
2. проверить отзывы на интернет - магазин,
3. ознакомиться с условиями оплаты (при возможности не платить до доставки товара),
4. изучить историю и опыт интернет - магазина,
5. поинтересоваться о выдаче кассового чека (согласно ФЗ РФ №54) [5],
6. сравнить цены на товар в других магазинах,
7. позвонить в справочную магазина,
8. ознакомиться с правилами интернет - магазина,
9. уточнить наличие иных расходов при покупке,
10. уточнить условия доставки и гарантии.

Со стороны интернет - магазина необходимо учесть следующие принципы:

1. Соответствие описания и фото товара с самим товаром / актуальный товар;
2. Наличие службы поддержки / формы обратной связи / возможности задать вопрос;
3. Возможность быстрой оплаты с минимальной комиссией или с полным её отсутствием / прозрачная система комиссий;
4. Возможность выбора удобной доставки, её прозрачные условия;
5. Наличие условий работы магазина и политики конфиденциальности, а также согласия на обработку персональных данных;
6. Оплата должна подтверждаться кассовым чеком;
7. Возможность делиться отзывами и мнением;
8. Интерфейс должен быть простым;
9. Проработка высокой виральности контента (заинтересовать контентом);

10. Присутствие активности интернет - магазина в социальных сетях, на видеохостингах, в справочниках;

11. Наличие товаров на досках с отзывами. Например, Яндекс.Маркет и 2Гис. Ниже (см. рис. 1) представлены причины использования сервиса Яндекс.Маркета потребителями.



Рисунок 1. Причины использования пользователями сервиса Яндекс.Маркет

На основании вышеизложенного сделан вывод о том, что среди факторов недоверия к интернет - магазинам можно выделить те, которые исходят от интернет - магазина и от потребителя. Соответственно, каждые из факторов должны быть решены в каждой из сторон. Необходим комплексный подход к изучению проблемы и к её решению. Сегодня интернет - продажи растут, а значит и доверие повышается, однако это не является поводом для более лёгкого отношения к проблеме. Требования в интернет - торговле и к осуществлению онлайн - продаж с каждым годом повышаются.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 22.05.2003 N 54 - ФЗ (ред. от 25.12.2018) «О применении контрольно - кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации»
2. Толковый словарь русского языка / Под ред. Д.Н. Ушакова. – М.: Гос. ин - т «Сов. энцикл.»; ОГИЗ; Гос. изд - во иностр. и нац. слов., 1935 - 1940. (4 т.)
3. Годин С. Доверительный маркетинг. Как из незнакомца сделать друга и превратить его в покупателя / Пер. с англ. И. Степанова. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2004. – 244 с.
4. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. 12 издание. – СПб.: Издательский дом «Питер», 2007. – 816 с.
5. Левинсон Д.К. Партизанский маркетинг. Простые способы получения больших прибылей при малых затратах / Пер. с англ. О. Иванов, А. Мороз. – М.: Издательство «Манн, Иванов и Фербер», 2012. – 432 с.
6. Наумов В.Н. Маркетинг доверия: теория, стратегии, практика // Маркетинг и маркетинговые исследования, 2010. – №2 (86). – С. 98 - 108.

7. Как отличить настоящий магазин от мошенника - однодневки [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.saferunet.ru/adult/news/657/>. – Центр безопасного интернета в России. (дата обращения: 10.03.2019).

8. Куликов М. Онлайн - шопинг в цифрах: главная статистика [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.shopolog.ru/metodichka/analytics/onlayn-shopping-v-cifrah-glavnaya-statistika/>. – Shopolog. (дата обращения: 10.03.2019).

9. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход. – СПб.: Издательство «Питер», 2002. – 864 с.

10. Покупатели полюбили онлайн: статистика по российскому eCommere от Nielsen [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://e-pepper.ru/news/pokupateli-polyubili-onlayn-statistika-po-rossiyskomu-ecommerce-ot-nielsen.html>. – E-PEPPER. – 28 ноября 2018. (дата обращения: 10.03.2019).

11. Рейтинг ТОП - 100 крупнейших интернет - магазинов России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://datainsight.ru/top100/>. – Data Insight. (дата обращения: 10.03.2019).

12. Термин «Интернет - магазин» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.finam.ru/dictionary/wordf01522/>. – Финансовый словарь Финам. (дата обращения: 10.03.2019)

© Кушков Е.А.

УДК 330

И.П. Лифанов

аспирант, Московский авиационный институт,

г. Москва, РФ

E - mail: lifanov.16@mail.ru

Н.К. Чайка

доцент, канд. экономических наук, Московский авиационный институт,

г. Москва, РФ

E - mail: n.k.chaika@gmail.com

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПАССАЖИРСКИХ САМОЛЕТОВ НА ЭТАПЕ МОДЕРНИЗАЦИИ

Аннотация

Рассматриваются вопросы оценки эффективности воздушного судна, процесс формирования системы показателей эффективности необходимых для анализа, трудности классификации эффективности, а также проблемы сравнения практических положений эффективности условиям разработанных критериев.

Ключевые слова

Воздушное судно, жизненный цикл, эксплуатация, эффективность.

Показатели эффективности воздушного судна включают в себя целый комплекс различных параметров. Совершенство самолета как технически сложной системы квалифицируется всевозможными группами эффективности, для которых разработаны множество критериев.

Транспортная эффективность не в полной мере определяет экономичность авиационного транспорта, так как не характеризует величину расходов на транспортировку в целом, не учитывает себестоимость эксплуатации и тех средств, с помощью которых достигается производительность самолета. Высокая стоимость эксплуатации и ремонта воздушных судов активизировала развитие новых направлений в самолетостроении, обеспечивающих резкое увеличение эффективности применения воздушного транспорта [1, с. 47].

Для авиационной техники, имеющей срок эксплуатации 20 и более лет, затраты на эксплуатацию, могут быть равны стоимости покупки изделия, а зачастую и превышать ее. При этом, в силу известных экономических причин (инфляция, состояние фондового рынка и др.), доля указанных затрат со временем возрастает, а доля затрат на приобретение воздушного судна убывает.

В преобладающем большинстве случаев «эффективность» в экономической литературе определяется как отношение полученного полезного результата к затратам на его достижение. Прочие подходы к трактовке, верны лишь частично, а в целом не выдерживают критики. Представляется целесообразным представить сущность понятия «эффективность» в формате выражения следующего вида:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Полезный результат}}{\text{Затраты на достижение результата}}$$

В экономической науке эффективность рассматривается применительно ко всей системе общественного производства, выделяют народно - хозяйственную, отраслевую и эффективность самостоятельного хозяйствующего субъекта. Мониторинг осуществляется на всех уровнях управления, в соответствии с масштабами анализа. Дробление эффективности по региональному признаку позволяет анализировать вклад отдельных субъектов в результат общенациональных целей и их эффективность.

Анализ научных трудов показал, каждый из авторов по - своему старается классифицировать все виды эффективности, при этом единой классификации не существует.

Итак, можно сделать ряд выводов. Эффективность – важнейшая составляющая экономической науки, взаимосвязанная с фундаментальными проблемами любого современного общества. В экономической литературе она рассматривается применительно ко всей системе общественного производства (народно - хозяйственная) и к отдельному предприятию, многие авторы выделяют экономическую, техническую и социальную эффективность. В зависимости от стадии жизненного цикла может быть: эффективность производства, распределения, обмена и потребления.

В рамках работы, под оценкой экономической эффективности воздушного судна на этапе модернизации мы понимаем деятельность, охватывающую формирование структуры показателей, разработку критериев и сравнение практического положения эффективности условиям разработанных в ходе исследования критериев.

Первоочередная проблема оценки эффективности авиационной техники заключается в построении оригинальной структуры показателей. Разработка необходима для анализа

эффективности, который, по своей сути, является процессом сравнения воздушных судов. Собственно оценка производится исходя из восприимчивости вектора оценки самолета к показателям первоначального состояния.

Список использованной литературы:

1. Абухабел М., Люшня Н.А., Рыженко А.И. Анализ влияния параметров транспортного воздушного судна на его эффективность. Открытые информационные и компьютерные интегрированные технологии: Сборник научных трудов. Выпуск 40. – Харьков: Национальный аэрокосмический университет «ХАИ», 2008. – 289 с.

2. Аристархов И.Г., Петров А.В., Бороздин Д.Н. Опыт анализа логистической поддержки самолетов семейства Ту - 204 / 214 [электронный ресурс] / Международный информационно - аналитический журнал CAD / CAM / CAE Observer. 2013. № 3 (79). URL: <http://www.cadcamcae.lv/N79/8.htm> (дата обращения: 17.12.2018).

© И.П. Лифанов, Н.К. Чайка, 2019

УДК 339.56.055

С. Д. Макаров, студент 5 курса Саратовского социально - экономического института (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Саратов, РФ

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТАМОЖЕННЫМИ ОРГАНАМИ

Аннотация

В статье рассматривается роль таможенных органов в обеспечении экономической безопасности. В связи с увеличивающимися темами глобализации, сложной геополитической ситуацией, остро встают вопросы регулирования внешнеэкономической деятельности, которая рассматривается как часть не только внешней политики страны, но и национальная экономическая политика.

Ключевые слова:

Таможенные органы, экономическая безопасность, правонарушения

Обеспечения экономической безопасности России играет важную роль в функционировании государства. Своевременное реагирование на возникающие риски позволяет предотвратить большой ущерб экономике страны. Для защиты интересов России в рамках международного сотрудничества в 1994 году был создан федеральный орган исполнительной власти, который непосредственно участвует в работе по обеспечению экономической безопасности России – это Федеральная таможенная служба – основной участник и контроллер межгосударственных перемещений товаров.

Перед таможенными органами встает необходимость защиты национального суверенитета. «Главная функция таможенных органов по обеспечению экономической безопасности государства состоит в воздействии на участников внешнеэкономической деятельности, которое побуждает их соблюдать установленные таможенно - правовые нормы» [2, с. 470].

Среди основных приоритетов деятельности таможенных органов выделяют:

- соблюдение законности и контроль за соблюдением законодательства;
- защита национальных интересов и интересов отечественного производителя;
- борьба с контрабандой и контрафактной продукцией;
- обеспечение поступлений таможенных платежей в бюджет России [1, с.332];
- содействие торговле;
- борьба с коррупцией [2, с. 94].

Таможенные органы являются барьером для нелегитимных трансграничных потоков, а соблюдение закона – приоритет их деятельности по обеспечению экономической безопасности.

За 2018 год таможенные органы возбудили 143 148 дел об административных правонарушениях [4]. Чаще всего предметом административных правонарушений являлись: валюта, табак, продукция растительного происхождения, текстильные материалы и изделия, древесина и изделия из нее, алкогольная продукция (рис. 1).



Рис. 1. Показатели правоохранительной деятельности таможенных органов за 2018 год

Нарушения в таких количествах свидетельствуют о необустроенности таможенных границ, отсутствии должного порядка в таможенных органах, несовершенстве законодательства.

Основной функцией таможенных органов по обеспечению экономической безопасности можно выделить защитную, в рамках которой происходит предотвращение и восполнение экономического ущерба России, которые нанесли различные категории лиц (рис. 2)



Рис. 2. Категории лиц, в отношении которых возбуждены дела об административных правонарушениях за 2018 год

За 2018 год было назначено наказаний на сумму 215,6 млрд руб., в том числе наложено административных штрафов на сумму 212,2 млрд руб.[4].

Таким образом, дальнейшее соблюдение и совершенствование таможенного законодательства будет способствовать повышению экономической безопасности России, защите ее отечественных производителей и повышению конкурентоспособности отечественных товаров.

Список использованной литературы:

1. Кондратьева О.А. Роль бюджетного финансирования в обеспечении качества жизни / О.А. Кондратьева // В сборнике: Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества. – 2017. – С. 332 - 335.

2. Манахова И.В. Противодействие коррупции в бюджетном процессе / И.В. Манахова, В.И. Ларионов, К.С. Лузгина // Экономическая безопасность и качество. – 2018. – №2 (31). – С. 94 - 98.

3. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России. Общий курс / В.К. Сенчагов, – 5-е изд., – М.: БИНОМ. ЛЗ, 2015. – 818 с.

4. Федеральная таможенная служба. URL: <http://www.customs.ru/> (дата обращения 13.03.2019).

© С.Д. Макаров, 2019

УДК 338.45.01

Опрышко Ю.В., ассистент кафедры

«Инновационная экономика, финансы и управление проектами» МАИ, г. Москва, РФ.

ПРИМЕНЕНИЕ ABC - АНАЛИЗА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ RSPL ДЛЯ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ

Аннотация

В статье предложены мероприятия по снижению убытков авиакомпании вследствие простоев самолета, вызванных техническими неисправностями.

Ключевые слова:

ABC - анализ, простой самолета, эксплуатационная надежность самолета.

Для повышения конкурентоспособности отечественных пассажирских самолетов, необходимо минимизировать время, необходимое для замены деталей, вышедших из строя, тем самым минимизировав время простоя воздушного судна (ВС) и снизив убытки авиакомпаний из-за возможных простоев самолета в связи с отсутствием необходимого комплектующего на складе.

В целом, рейс может быть задержан по нескольким причинам, в основном:

- технические проблемы с самолетом;
- срыв графика по причине плохих погодных условий или инициатив в области организации воздушного движения;
- смещение экипажа / самолета из-за предыдущего задержанного рейса [1].

Airbus в FAST (Flight Airworthiness Support Technology) определяет эксплуатационную надежность Operational Reliability (OR) самолета, как процент коммерческих рейсов, которые вылетают и прибывают без задержек:

$$OR(\%) = \left(1 - \frac{DY+CN+IFTB+DV}{TO\ rev}\right) \times 100,$$

DY – задержки вылета,

CN – отмены вылета,

IFTB – “развернувшийся в воздухе”,

DV – изменение маршрута полета,

TO rev – запланированные вылеты [2].

В таблице 1 приведены оценки стоимости задержки пассажиров в зависимости от типа ВС и времени задержки для базового сценария (валюта - евро). Стоимость задержки пассажиров определяется как компенсация, выплачиваемая европейскими авиакомпаниями пассажирам, которые столкнулись с задержкой рейсов [3].

Таблица 1 - Стоимости задержки пассажиров в зависимости от типа ВС и времени задержки для базового сценария (в евро) [3]

Тип ВС	Задержка (мин)								
	5	15	30	60	90	120	180	240	300
B733	40	250	910	3320	6800	11110	22180	36370	53520
B734	40	290	1040	3780	7750	12670	25280	41470	61020
B735	30	230	810	2950	6040	9860	19690	32290	47510
B738	40	330	1170	4250	8700	14220	28390	46570	68520
B752	50	400	1420	5180	10610	17340	34610	56770	83520
B763	70	490	1760	6420	13150	21490	42900	70360	103530
B744	110	790	2850	10360	21220	34670	69220	113530	167050
A319	40	270	960	3510	7180	11730	23420	38410	56520
A320	40	310	1110	4030	8260	13500	26940	44190	65020
A321	50	380	1350	4900	10040	16400	32750	53710	79020
AT43	10	90	310	1120	2290	3740	7460	12240	18010
AT72	20	120	440	1610	3300	5400	10780	17680	26010
DN8D	20	140	490	1 770	3620	5920	11810	19380	28510
E190	30	180	660	2 390	4890	7990	15960	26170	38510
A332	80	550	1 980	7 200	14740	24080	48080	78860	116030

Согласно ГОСТ 27.310 - 95 при категорировании отказов по тяжести их последствий должны учитываться, по крайней мере, следующие факторы в различных сочетаниях:

- опасность отказа (с учетом немедленных и отдаленных последствий) для жизни и здоровья людей (в том числе не связанных непосредственно с эксплуатацией объекта), для окружающей среды, для целостности и сохранности самого объекта, другого имущества и материальных объектов;
- влияние отказа на качество функционирования объекта и полноту выполнения им назначенных функций, возможный ущерб любого вида (материальный, моральный,

политический и др.), обусловленный снижением качества функционирования объекта или невыполнением объектом определенных функций (поставленных задач);

- скорость развития неблагоприятных последствий отказа, определяющая возможность принятия соответствующих мер защиты от них [4].

Перечень допустимых отказов и неисправностей помогает экипажу и наземному инженерно - техническому составу определить возможность вылета самолета по расписанию из промежуточного или конечного аэропорта до аэропорта базирования, обеспечивая безопасность полета [5].

«Чтобы принимать на себя риск остаточной стоимости на самолёты и предоставлять услугу классического операционного лизинга, мы должны быть уверены в том, что у самолёта не возникнет проблем с запчастями, со скоростью и качеством выполнения технологических операций в рамках программы его технического обслуживания. Для нас это критически важно. Без нормально работающего ППО операционный лизинг не работает», - Павел Пискун, директор управления по работе с крупнейшими клиентами (авиа и суда) АО "Сбербанк Лизинг" [6].

Для решения данной проблемы используем правило Парето. Итальянский экономист Вильфредо Парето эмпирическим путем, исследуя зависимость уровня жизни жителей Милана, выявил закономерность – 20 % богатейших жителей контролируют 80 % ресурсов города, на 30 % среднего класса приходится 15 % богатств города и на 50 % бедняков приходится лишь 5 % ресурсов. В общем виде это правило гласит – 20 % усилий дают 80 % результата. На практике четкое соотношение 20 / 80 наблюдается крайне редко, однако данная неравномерность распределения усилий и результата распространяется на многие области [7]. Применимо к гражданской авиации можно наблюдать, что большая часть отказов авиационной техники будет приходиться на небольшую долю наименований деталей и комплектующих, поэтому для авиапроизводителей так ценна статистика по отказам авиатехники.

На основании обработки статистики отказов можно выделить 3 группы. На 20 % деталей и комплектующих ЛА приходится 65 - 89 % отказов. Данные детали и комплектующие примем в качестве группы «А». Соответственно на 30 % деталей и комплектующих ЛА (группа В) приходится 15 - 25 % отказов. На 50 % комплектующих и деталей самолета (группа С) приходится 1 - 10 % отказов.

Группа А – группа высшего приоритета, на 20 % деталей и комплектующих ЛА приходится порядка 65 - 89 % отказов. Соответственно, управляя запасами этой группы нужно с особой тщательностью, запасы данной группы обязательно должны находиться в распоряжении обслуживающих компаний для проведения замены детали в случае отказа.

Группа В – группа среднего приоритета, на 30 % деталей и комплектующих самолета приходится порядка 15 - 25 % отказов. Количество запаса деталей данной группы должно удовлетворять возникающим потребностям в их замене.

Группа С – группа низшего приоритета. На 50 % комплектующих и деталей самолета приходится 1 - 10 % отказов, соответственно нет необходимости в поддержании огромных запасов данной группы ввиду малой доли отказов.

Используя описанный выше подход деления запасных частей по степени их значимости для воздушного судна, можно решить две тесно взаимосвязанные задачи:

- своевременное наличие запасных частей необходимых для обслуживания судов (задача носит непрерывный оперативный характер), ее несвоевременное решение может приводить к повышенным затратам, связанным с простоем воздушных судов из - за отсутствия запасных частей;
- минимизация запасов, хранящихся на складах – некорректно рассчитанная потребность в запасных частях может привести к неоправданному избытку запасных частей на складах и, как следствие, омертвлению финансовых средств [8].

Авиапроизводитель для предоставления качественного ТОиР авиакомпаниям создает на основании статистики надежности рекомендуемые списки запасных частей или RSPL (Recommended Spare Part List). Использование предложенного метода, основанного на ABC – анализе, сможет усовершенствовать использование автоматизированной системы управления ТОиР (АСУ ТОиР) [8].

Таким образом, применение предложенного направления повышения конкурентоспособности отечественных гражданских самолетов поможет упростить распределение запасных частей и комплектующих на складах, т.е. авиапроизводитель сможет тратить меньше временных ресурсов для исследования и сбора информации об одной из компонент, входящих в единую информационную базу авиакомпании, которая содержит всю информацию, необходимую для планирования материально технического обеспечения работ ТОиР воздушных судов [8].

Список использованной литературы

1. Abdul Qadar Kara, John Ferguson, Karla Hoffman, Lance Sherry George Mason University Fairfax, VA, USA. Estimating Domestic U.S. Airline Cost of Delay based on European Model. URL:https://catsr.vse.gmu.edu/pubs/ICRAT_Cost_of_Delay.pdf
2. Airbus technical magazine. #60 FAST. October 2017. URL:<https://www.airbus.com/content/dam/corporate-topics/publications/fast/Airbus-FAST60.pdf>
3. The cost of passenger delay to airlines in Europe. Consultation document. University of Westminster 17 August 2015. URL: <http://ansperformance.eu/references/library/passengerdelaycost.pdf>
4. ГОСТ 27.310 - 95. Надежность в технике. Анализ видов, последствий и критичности отказов. Основные положения. URL: <http://docs.cntd.ru/document/gost-27-310-95>
5. ПЕРЕЧЕНЬ ДОПУСТИМЫХ ОТКАЗОВ И НЕИСПРАВНОСТЕЙ САМОЛЕТА Ил - 14, С КОТОРЫМИ РАЗРЕШАЕТСЯ ЗАВЕРШЕНИЕ РЕЙСА ДО АЭРОПОРТА БАЗИРОВАНИЯ. URL: https://www.zinref.ru/000_uchebniki/04755_samolet/000_01_RUKOVOD_SAMOLETA_II-14_S_DVUMYa_DVIGATELYaMI_ASh-82T_1963/019.htm
6. Интервью Павла Пискуна изданию «АвиаПорт».URL: https://www.sberleasing.ru/news/2018/intervyu-pavla-piskuna-izdaniyu-aviaport/?city_id=85
7. Закон Парето или Принцип 80 на 20. URL: <http://www.elitarium.ru/zakon-pareto-princip-80-na-20-pravilo-jurana-kachestvo-resursy-raspreделение-rabota-vazhnost/>

УДК 338

Т.И. Островских

канд. экон. наук, доцент

Саяно - Шушенского филиала СФУ,

г. Саяногорск, РФ

E - mail: t.ostrovskih@mail.ru

В.В. Зверев

студент 3 курса

Саяно - Шушенского филиала СФУ

БЕЗРАБОТИЦА И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Аннотация

Безработица влечет за собой расточение главной производительной силы, существенное сокращение потенциального валового продукта и национального дохода страны. Актуальность проблемы состоит в том, что рынок труда это важнейшая часть рыночной экономики. Трудности с отсутствием работы беспокоят многих, поскольку работа, с одной стороны, ресурс прибыли, а с иной – средство самоутверждения человека в обществе.

Ключевые слова

Безработица, причины, экономика, занятость, показатели

При разработке федеральной и региональной программой обеспечения занятости населения необходимо учитывать определенную специфику России исходя при этом из неоднократно проверенного факта: предотвратить безработицу невозможно, но можно и нужно минимизировать ее, одновременно смягчая социальные, экономические и нравственные последствия неполного обеспечения трудоспособного населения работой. Прежде всего, следует стремиться к поддержанию взаимосвязи занятости, зарплаты и инвестиций в оптимальном соотношении, что является условием социально - экономической сбалансированности.

Проблема занятости населения – это проблема вовлечения людей в трудовую деятельность и степень удовлетворения их потребности в труде рабочими местами. Безработица влечет за собой существенное сокращение потенциального валового продукта и национального дохода страны, значительные бюджетные расходы государств на выплату пособий по безработице и их трудоустройство. Немалый урон безработица наносит и жизненным интересам людей, не давая им реализовать свои созидательные потенциалы, приложить свое умение в том роде деятельности, в котором человек может наибольшим

образом проявить себя и, что самое главное, резко ухудшая материальное положение семей безработных, способствуя росту заболеваемости и преступности, обостряя социальную напряженность в обществе. Таким образом, показатель безработицы является одним из ключевых показателей для определения общего состояния экономики [1].

В соответствии с позицией экономистов, адекватной цифрой, отображающей уровень людей, не задействованных в экономических отношениях с точки зрения оплачиваемой занятости в общественно - полезной сфере, считается 4 - 5 % , это норма. При значениях, вписывающихся в эти пределы, государство имеет все возможности для процветания. Если показатели еще ниже, и составляют 2 - 4 % , то это свидетельство подъема – когда социальная сфера активно развивается, политические институты стабильны. Отметка, демонстрирующая существенные проблемы в экономике страны, стартует с 7 % – очевидное свидетельство регресса. Показатель выше характеризует спад и постепенно превращается в стагнацию. Положение страны в таких условиях характеризуется дисфункцией общественных институтов, торможением общего экономического развития и другими негативными тенденциями, которые отражаются на всех уровнях государства.

В России используются статистические показатели безработицы Международной организации труда (МОТ). По итогам 2018 года уровень безработицы в Российской Федерации составляет 4,8 % , что является вполне допустимой при состоянии национальной экономики. Повышающееся направление тренда, выявленное по данным за 2016 - 2017 год, может обеспечить, с некоторой точностью, прогноз в 3,9 % к концу 2019 года. Дальнейшее уменьшение маловероятно, так как именно этот показатель (менее 4 %) характеризует стабильную экономику [2].

Каждый человек должен знать, что основная цель социально - экономической политики страны состоит в том, чтобы снизить уровень безработицы. Одной из основных отрицательных последствий отсутствия работы заключается в том, что нерабочее состояние трудоспособных граждан и соответственно, невыпущенная продукция. В случае если экономика не в состоянии удовлетворить потребности в рабочих местах для всех кто желает и способен работать, кто стремительно выкидывает работу и готов к ней приступить в любой период времени, то при этом теряется потенциальная возможность производства товаров и услуг. Значит, безработица препятствует окружающим двигаться вперед с учетом собственных возможностей. При этом необходимо учитывать опыт развитых стран, социальные и национальные черты России, действительно сформировавшуюся в государстве обстановку и внутреннюю логику формирования с учетом складывающихся направленностей формирования.

Методы преодоления безработицы в России необходимо рассматривать с учетом текущей экономической ситуации в стране. Помимо этого, главную значимость в преодолении безработицы представляют среднесрочные целевые программы, базирующиеся на комплексе мер по стимулированию экономической активности и использованию различных инструментов политики занятости. Разработка главных направлений, путей и способов уменьшения безработицы подразумевает предварительный анализ ее причин, динамики, а также раскрытие тех ее форм и типов, которые причиняют наибольший экономический и социальный ущерб личности, обществу, препятствуют стабилизации экономики страны.

Список использованной литературы:

1. Базылев Н.И. Экономическая теория : учеб. пособие / Н.И. Базылев – М.:ИНФРА - М, 2011. – 672 с.
2. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://nangs.org/analytics/rosstat>. (Дата обращения 13.03.2019 г.)

© Т.И. Островских, 2019

© В.В. Зверев, 2019

УДК 658

Т.Д. Показанова

студентка 4 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Г.Новосибирск, Российская Федерация

E - mail: ptd52074@mail.ru

Научный руководитель: А.А.Тропин

канд. экон. наук, доцент НГУЭУ, г. Новосибирск, РФ

E - mail: alexandertropin@mail.ru

ТРЕБОВАНИЯ К КАЧЕСТВУ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ САЛОНА КРАСОТЫ

Аннотация: Условия ведения бизнеса в быстроменяющейся среде современной экономики требуют обеспечения высоко качества услуг для поддержания конкурентного положения в отрасли. На данный момент в России сфера услуг занимает лидирующее положение, особо перспективное положение занимает сфера индустрии красоты.

Ключевые слова: услуга, качество, управление качеством, контроль качества.

Управление качеством услуг может осуществляться только путем мониторинга процесса непосредственного предоставления самой услуги. Необходимо разработать набор требований, которые должны соблюдаться при оказании услуг. Измерение и контроль характеристик и показателей процесса имеют важное значение для достижения и поддержания требуемого уровня качества обслуживания [1, с.98].

Услуги в салонах красоты должны соответствовать определенным требованиям, общим для всех организаций данной отрасли. Обязательными являются следующие требования: обеспечение безопасности проведения процедуры; эффективность процедуры; соответствующая профилю деятельности квалификация мастера и многое др. Кроме того, «чем более дифференцирована продуктовая линия организации, т. е. чем большее разнообразие отличных от конкурентов товаров организация производит, тем больший объем продукции она может реализовать» [2, с.2].

Также в салонах красоты должны быть обеспечены следующие меры: безопасность жизни и здоровья клиента; санитарно - гигиенические и технологические требования, а также стандарты, утвержденные областными центрами государственного и санитарно - эпидемиологического надзора.

При оказании услуг салонами красоты должны соблюдаться следующие требования, от которых в свою очередь и зависит качество конечной услуги:

- срок годности, в течении которого расходные материалы могут быть использованы;
- при оказании процедуры должны быть установлены аллергические реакции и противопоказания к переносимости составляющих препарата клиента;
- перед началом оказания услуги необходимо проверить кожу клиента на чувствительность к используемым материалам;
- соблюдение технологической цепочки оказания услуги в соответствии с технологией и ГОСТами;
- постоянная дезинфекция и стерилизация инструментов и оборудования;
- санитарная обработка тканей, используемых для проведения той или иной процедуры;
- соблюдение температурного режима воды и индивидуальных предпочтений клиента, не менее (38°C), но не более (50°C);
- при использовании химических красителей необходимо строго соблюдать состав, концентрацию и время воздействия (выдержки) применяемых химических препаратов в соответствии с технологией с учетом индивидуальной структуры волос клиента. Массовая доля пероксида (перекиси водорода) должна быть от (0,2 до 18,0 %).

Проверка соответствия требованиям по предоставлению косметологических услуг осуществляется с использованием органолептических, аналитических и социологических методов контроля. Функциональные показатели оцениваются на основании нормативных документов, отражающих показатели назначения, а также на основании мнений клиентов.

Проверка соответствия требованиям безопасности и охраны окружающей среды должна проводиться непосредственно в организации. Эти требования должны соответствовать нормативно - технической документации. Проверка соответствия требованиям безопасности при непосредственном оказании услуги должна проводиться на основе анализа нормативно - технической документации на предоставляемые парикмахерские услуги и фактическое состояния процесса предоставления услуг в салонах красоты.

Проверку температуры воды, используемой при оказании услуг, осуществляют с помощью термометра.

При окрашивании волос химическими красителями в случае приготовления раствора мастером, это выполняется согласно техническому документу (методу) с использованием специализированной мерной посуды согласно нормативно - технической документации. При определении продолжительности раствора на волосах используют часы.

Сервис, качество обслуживания определяется наблюдением, отзывами клиентов. Клиент, посещая салон, в первую очередь обращает внимание на администратора, его отношение к клиентам, манеру общения. После предоставления услуги человек может объективно оценить, насколько компетентно и профессионально осуществляется услуга, и сделать соответствующие выводы.

Грамотность специалистов оценивается наличием диплома, опыта работы в данной сфере, личными качествами (отзывчивость, вежливость, психологический подход).

Удовлетворенность клиентов определяется наличием положительных отзывов в книге отзывов, рекламаций, а так же базой постоянных клиентов.

Таким образом, для салона красоты соблюдение требований к качеству является неотъемлемым элементом системы менеджмента качества. Он позволяет контролировать

качество обслуживания, обеспечивает основу для анализа и принятия управленческих решений, обеспечивает обратную связь, необходимую для улучшения и развития компании [3, с. 112].

Список использованной литературы:

1. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности / Под ред. В.А. Алексунина. - М.: Маркетинг, 2010. - 516 с.
2. Фрейдина Е.В. Модель интегрированной операционной стратегии как управляемое взаимодействие противоречий / Е.В. Фрейдина, А.А. Тропин, А.Н. Юлов / Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально - экономические науки, Т. 8, вып.2, 2008.
3. Шерemet А. Д. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А. Д. Шерemet. – М. : ИНФРА - М, 2008. – 368 с.

© Т.Д. Показанова, 2019

УДК33

Полетаев А.Д.

Студент МИРЭА «Российский технологический университет»

poletaei@yandex.ru

город Москва, РФ

ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Система внутреннего контроля предприятия – это совокупность методов слежения, наблюдения, проверки, оценки и анализа всех происходящих на предприятии процедур и процессов хозяйствования, которые имеют непосредственное отношение к результатам экономической деятельности компании в целом. Поэтому цель работы – определить особенности построения эффективной системы внутреннего контроля современного предприятия. Любой субъект предпринимательства для борьбы с угрозами и рисками, мешающими ему функционировать в нормальных условиях, должен правильно построить систему внутреннего контроля, создав при этом соответствующий отдел и положение о его работе.

Ключевые слова:

Система внутреннего контроля, построение, цели, принципы, отдел

Эффективность деятельности хозяйствующих субъектов напрямую зависит от финансовой устойчивости и экономической безопасности предприятий, которая означает наиболее эффективное использование собственных и привлеченных денежных средств для предотвращения коммерческих рисков с целью обеспечения стабильного функционирования предприятия [4].

Вопросы построения систем внутреннего контроля на предприятиях стали активно обсуждаться в профессиональном сообществе с момента вступления в силу норм ст. 19 Федерального закона от 06 декабря 2011 года № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете»[1].

«Система внутреннего контроля (СВК) – совокупность организационной структуры, методик и процедур, принятых руководством экономического субъекта в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения хозяйственной деятельности, которая в т. ч. включает надзор и проверку, организованные внутри данного экономического субъекта его силами» [2].

Основа СВК состоит в том, что работник воспринимает деятельность на предприятии не только как источник основных средств. Работа, в данном случае, воспринимается как потенциальная возможность развития, самоутверждения, познания мира, и признания общества.

Как и любая другая хозяйственная или процессуальная процедура, проведение контролируемых мероприятия предусматривает поэтапную очередность выполнения конкретных задач:

1. Инициирование проверки либо по распоряжению руководства компании, либо в качестве запланированных мероприятий.

2. Планирование контроля подлежащего проверке участка и разработка тактических направлений в воспроизведении предстоящих мероприятий.

3. Непосредственное проведение проверки определенных документов и анализирование хозяйственных операций в их взаимосвязи со смежными процессами экономической деятельности на предприятии.

4. Подготовка результатов проверки в форме документирования для предоставления итоговых показателей руководству предприятия.

5. Проведение соответствующих работ после изучения результатов проверки: анализ полученных данных и делаются выводы касательно возможной модернизации трудового процесса в целях повышения эффективности деятельности компании в целом [6, с.542].

Создавая СВК, предприятия должны избегать применения правил и практики, которые могут создавать стимулы для совершения правонарушений.

Поэтому, разрабатывая СВК, руководство предприятия должно преследовать такие цели:

1. Обеспечить процесс управления надежной и точной информацией для процесса принятия эффективных управленческих решений.

2. Обеспечить сохранность активов, документации и регистров предприятия.

3. Обеспечить эффективность хозяйственной деятельности для минимизации произвольных затрат, предотвращения неэффективного использования ресурсов.

4. Обеспечить необходимую степень уверенности в том, что должностное лицо и работник организации будет следовать требованиям и правилам, которые закреплены внутренней документацией компании.

Главное, при построении на предприятии службы контроля разработать положение об отделе внутреннего контроля и регулирования расходов с определением его состава, задач и функций. Эффективно создание отдела внутреннего контроля, состоящего из 3 - 4 человек, тогда будут соблюдены подчиненность, относительная независимость от проверяемых отделов. Также необходимо создать программу контроля и методические рекомендации в виде тестов контроля непроизводительных расходов и потерь.

Таким образом, эффективность функционирования хозяйствующих субъектов во многом зависит от грамотно организованной системы внутреннего контроля, т.к. она не только призвана определить недостатки и нарушения, но и предупредить их, способствовать их своевременному устранению.

Список использованной литературы:

1. О бухгалтерском учете: федер. закон от 06 декабря 2011 г. № 402 - ФЗ (последняя редакция). Доступ из справ. - правовой системы «Консультант Плюс».Источник:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/.
2. Перечень терминов и определений, используемых в правилах (стандартах) аудиторской деятельности (утв. Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ). Доступ из справ. - правовой системы «Консультант Плюс». Источник: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_21941/
3. Каверина Э.Ю. Инвентаризация как метод фактического контроля при проведении проверок финансово - хозяйственной деятельности В сборнике: Роль бухгалтерского учета, контроля и аудита в обеспечении экономической безопасности России Сборник научных трудов. Москва, 2017. С. 62 - 70.
4. Лужкова О.М., Терешкина О.С. Финансовый контроль в системе экономической безопасности В сборнике: Материалы Научно - практической конференции с международным участием "Управление в сфере науки, образования и технологического развития" 2016. С. 512 - 516.
5. Сигунова Т.А., Арифуллина З.А. Методы документального контроля и их использование при выявлении преступлений экономической направленности В сборнике: Роль бухгалтерского учета, контроля и аудита в обеспечении экономической безопасности России Сборник научных трудов. Под общей редакцией Т.А. Сигуновой. Москва, 2017. С. 139 - 149
6. Халяпина Е.С. Построение систем внутреннего контроля в экономических субъектах // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6 - 2 (59 - 2). С. 541 - 543.

© Полетаев А.Д., 2019

УДК 33

И.О. Самоваров

Студент 5 курса РТУ МИРЭА Г. Москва, РФ
e - mail: igor.samovarov.97@mail.ru

УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация:

Данная статья посвящена угрозам экономической безопасности предприятия. Приведено понятие экономической безопасности предприятия. Сформирована классификация угроз экономической безопасности. Рассмотрены внешние и внутренние

угрозы экономической безопасности. Сделан вывод по угрозам и приведены меры по их нейтрализации.

Ключевые слова:

Классификация угроз, внешние угрозы, внутренние угрозы, реальные и потенциальные угрозы, нейтрализация угроз.

Предмет настоящей статьи - угрозы экономической безопасности предприятий. Цель исследования - дать актуальную классификацию угроз экономической безопасности. Для этого поставлены следующие задачи:

- дать определение экономической безопасности предприятия.
- проанализировать существующие на данный момент. классификации угроз экономической безопасности предприятия.

Под экономической безопасностью предприятия следует понимать состояние эффективного использования его ресурсов и существующие в данный момент рыночные возможности, позволяющее предотвращать внешние и внутренние угрозы, для обеспечения его длительного выживания и устойчивого развития на рынке. [2]

Классификация угроз это процесс разделения всей совокупности объектов исследования на классы, подклассы. Классификации нужны для легкого ориентирования во множестве фактических данных. Рассмотрим две самые известные классификации угроз:

1. Внешние и внутренние факторы, которые нацелены на незаконное или злостное воспрепятствие функционированию деятельности предприятия.
2. Реальные и потенциальные угрозы, это действия физических или юридических лиц нарушающее состояние защищенности предприятия и его функционирования, способные привести к ликвидации, либо к экономическим потерям. [3]

Например: ущерб может быть нанесен в результате недобросовестной деятельности конкурентов, невыполнения своих обязательств: заказчиков, партнеров, поставщиков по оплате контрактов, поставок.

Выделим три признака характерных для угроз экономической безопасности:

- а) сознательный характер.
- б) корыстный характер.
- в) противоречивый характер.

Данные признаки направлены на нанесение ущерба субъекту предпринимательской деятельности.

С классифицируем угрозы экономической безопасности в таблицу (см. табл. 1).

Таблица 1. Классификация угроз экономической безопасности предприятий.

Признаки по	Угрозы
Длительности действия	Временные, постоянные.
Месту возникновения	Внешние, внутренние
Степени опасности	Опасные, особо опасные.
Возможности осуществления	Реальные, потенциальные.
Масштабу осуществления	Локальные, общесистемные.
Длительности действия	Временные, постоянные.

Направлению	Производственные, финансовые, технологические, социально-экономические.
Отношению	Объективные, субъективные.
Характеру направления	Прямые, косвенные.
Вероятности наступления	Явные, латентные.
Природе возникновения	Политические, криминальные, конкурентные.

Не будем забывать, что у каждого предприятия разное выполнение функций, рынок поэтому угрозы сугубо индивидуальны. Но можно составить общую классификацию видов угроз и показать ее в виде таблицы (см. табл. 2) [5]

Таблица 2. Классификация основных видов угроз безопасности

Внутренние	Внешние
Порча, хищение, уничтожение средств производства, производственной продукции на этапах транспортировки, хранения и реализации.	Действия различных организаций, направленные на ослабление и дискредитацию фирмы, дестабилизацию ее работы, вытеснение с рынков, лишение источников сырья, переманивание партнеров и клиентов, вербовку и переманивание персонала.
Неправомерное расходование материальных и финансовых средств, финансовые злоупотребления.	Действия недобросовестных партнеров с целью получения личной выгоды за счет интересов фирмы, финансовая несостоятельность партнеров по выполнению договорных обязательств.
Нарушение установленных правил эксплуатации и использования каналов связи для передачи информации, систем обработки и хранения данных.	Устремления и действий ОПГ, стремящихся поставить работу фирмы под свой контроль, добиться получения доли в прибыли, акциях.
Действия отдельных работников фирмы по нанесению ущерба корпоративным интересам по мотивам корысти, мести.	Действия сторонних лиц, связанные с организацией хищений материальных средств фирмы, использованием ее работников в качестве сообщников, в том числе и за ее пределами, а также в качестве инструмента ОПГ, используемого для устрашения руководителей.
Недобросовестность персонала, его участие в коммерческих схемах, дающих возможность реализовывать часть продукции по собственным каналам с присвоением всей прибыли.	Посягательство на собственность фирмы путем мошенничества и рейдерства.

Низкий профессионализм и недисциплинированность персонала, халатное отношение к своим обязанностям.	Несанкционированное техническое проникновение посторонних лиц в здания, транспортные средства, каналы связи, компьютерные сети.
Наличие кризисных ситуаций внутри коллектива фирмы, негативные настроения персонала, социальная напряженность.	Нелегитимные действия контролирующих органов.
	Действия отдельных лиц, не являющихся работниками фирмы, имеющих целью нанести ущерб фирме по личным мотивам.
	Проникновение в фирму агентуры внешних организаций.

Таким образом внутренним угрозам относятся действия, бездействия сотрудников организации, противоречащие интересам его коммерческой деятельности, следствием которых могут быть нанесение экономического ущерба компании, утечка или утрата информационных ресурсов, подрыв имиджа и др. [4]

К внешним угрозам относятся: недружественные поглощения, взлом и разрушение информационного обеспечения работы предприятия, недобросовестная конкуренция, промышленный шпионаж, мошенничество

Итак сделаем вывод выше сказанному: внешние и внутренние угрозы экономической безопасности тесно связаны между собой и такое деление довольно условное.

Внутренняя безопасность предприятия имеет первостепенное значение, таким образом она в полной или значительной мере определяет внешнюю составляющую экономической безопасности. Основной функцией экономической безопасности является минимизирование ущерба потенциалу предприятия в условиях неустойчивости внешней и внутренней среды.

Экономическая безопасность предприятия должна обеспечиваться путем реализации двух подходов: упреждающий и реагирующий угрозы.

Основные пути обеспечения

1. Проводить исследование и анализ изменений в законодательной базе, экономической и политической обстановке.

2. Изучить рынок, анализ его криминальных аспектов.

3. Выявить конкурентов, особенно проводящих агрессивную политику.

4. Изучение партнеров, выявлять из них недобросовестных юридических и физических лиц. [1]

С целью нейтрализации угроз экономической безопасности предприятия должно проводить работу по повышению эффективности основных направлений своего функционирования, существенно отличающихся друг от друга по своему содержанию:

1. технико - технологическая

2. маркетинговая

3. финансовая

4. финансовая

5. кадровая

6. управленческая.

Список литературы

1. Сигунова Т.А., Зозуля М.А. «Борьба с коррупцией в сфере государственных закупок: проблемы и пути решения». В сборнике: Роль бухгалтерского учета, контроля и аудита в обеспечении экономической безопасности России» с. 5 - 13, 2016г.
2. Федотова Е.А. «Оценка современного состояния индикаторов и показателей обеспечения экономической безопасности в социальной сфере России». В сборнике: Актуальные проблемы обеспечения экономической безопасности и противодействия теневой экономики. С. 230 - 238, Москва, 2018г.
3. Тарасова Н.В., Жоголев А.А., Попова К.А. «Криминализация страхового рынка как угроза экономической безопасности России». В сборнике: Актуальные проблемы обеспечения экономической безопасности и противодействия теневой экономики. С. 224 - 230, Москва, 2018г.
4. Суглубов А.Е., Хмелев С.А., Орлова Е.А. «Экономическая безопасность предприятия: учебное пособие». Юните - Дана. С. 227, 2013.
5. Манохина Н.В. «Экономическая безопасность: учебное пособие», 2014.

© И.О. Самоваров, 2019

УДК 336.77.01

Д.А. Сапунова
студентка 2 курса
магистратуры ИВГУ,
г. Иваново, РФ

E - mail: d.strunnikova@mail.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ КРЕДИТНОГО РИСКА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РОССИИ

Аннотация

В статье рассматриваются особенности кредитного риска и формирующие его факторы. В наши дни, нестабильная экономика и недоработанное банковское законодательство влияет на банковский сектор, а именно на один из наиболее рискованных видов деятельности – кредитование. Именно повышенный уровень кредитного риска для российских банков и те последствия, которые он несет, определяют актуальность данной научной статьи.

Ключевые слова

Кредитный риск, рискообразующие факторы, банковский сектор, кредитная политика.

Среди банковских рисков важнейшее значение имеет кредитный риск, который часто характеризуется как наиболее значительный вид риска, определяющий деятельность банка. Небольшие темпы прироста объемов и рентабельности кредитования заставляют банки систематически разрабатывать и улучшать методики управления кредитными рисками и

образовывать организационные структуры для ее практической реализации в банке [3, с.88].

Все коммерческие банки в той или иной степени подвержены риску возникновения просроченной ссудной задолженности. В настоящее время каждая кредитная организация, по сути, самостоятельно занимается вопросами управления просроченной ссудной задолженностью (причем так, как это понимают ее руководители). Следствием этого является то, что в большинстве случаев управление задолженностью строится бессистемно и влечет за собой финансовые потери [4, с.15].

Банковская теория и практика в условиях финансово - экономической нестабильности все больше нуждаются в выработке системных подходов к оценке и управлению финансовыми рисками [2, с.1032].

Как уже отмечалось, кредитные риски банка, в том числе возникающие при осуществлении операций потребительского кредитования, можно разделить на риски индивидуальных заемщиков и на риск совокупного кредитного портфеля.

Уровень кредитного риска находится в зависимости от таких факторов как:

- политическое, социальное и экономическое положение в государстве, то есть имеет место воздействие как макроэкономических, так и микроэкономических факторов (нестабильная экономика, несовершенство банковского законодательства и т.д.);

- уровень концентрации ссудных операций в разных отраслях экономики, восприимчивых к ее изменениям (то есть большой объем кредитов, предоставленных небольшому кругу клиентов);

- уровень кредитоспособности клиентов - заемщиков в разрезе форм собственности, их взаимоотношений с партнерами и т.д.;

- недееспособность клиента;

- значительная доля ссуд и прочих кредитных контрактов, имеющих у клиентов;

- концентрация операций коммерческого банка в редко применяемых, или нетрадиционных видах кредитных услуг (лизинг, факторинг и т.д.);

- доля новых и потенциальных клиентов, о которых нет достоверной и полной информации;

- мошеннические действия со стороны клиента;

- оформление в качестве залога низколиквидных активов или отсутствие возможности получить необходимое обеспечение для кредита, потеря залога;

- максимальная диверсификация ссудного портфеля банка;

- тщательность проверки документов, прилагаемых к кредитной заявке по потенциальной сделке;

- внесение слишком частых корректив в кредитную политику банка в части моментов, касающихся процедуры предоставления ссуд и формированию портфеля предоставленных кредитов;

- виды, формы и объемы выдаваемых ссуд и их обеспечения и пр. Так как все перечисленные факторы могут оказывать разнонаправленное действие, то влияние одних факторов нивелирует действие других, но когда они действуют в одном и том же направлении, то может быть и другой эффект – негативное влияние одного из факторов будет усиливаться действием другого. Отмеченные факторы кредитного риска кроме того делятся на внутренние и внешние.

К группе внешних факторов, влияющих на кредитный риск, можно отнести: состояние экономики государства, финансовая, социальная политика правительства и возможные корректировки в результате ее регулирования.

Коммерческий банк, как правило, не может достоверно прогнозировать размер ссудного процента, может лишь учитывать в управлении кредитными рисками какие - то резервы на покрытие потенциальных убытков прямого или скрытого характера.

Внутренние же факторы воздействия на риск бывают связаны как с деятельностью самой кредитной организации, так и с деятельностью ее клиентов.

К первой группе факторов можно отнести в том числе следующие: качество управления на всех уровнях, стратегию поведения на рынке, способность банковских менеджеров обосновывать и продвигать новые кредитные продукты, наличие адекватной кредитной политики, структура ссудного портфеля, временной риск, досрочный возврат выданной ссуды из - за несоблюдения условий кредитного договора, уровень квалификации персонала и т.д.

Необходимо отметить, что отмеченные внешние факторы кредитного риска соприкасаются с деятельностью коммерческого банка – они определяют возможности его стабильного функционирования [1, с. 63]. При этом их связи различаются по своему характеру: внешние факторы не зависят от деятельности банка, внутренние наоборот. Как уже было сказано, можно выделить группу факторов, непосредственно связанных с деятельностью самого заемщика или другого контрагента сделки ссудного характера. Сюда можно отнести содержание и условия предпринимательской деятельности клиента, уровень его кредитоспособности, менеджмента, деловая репутация, факторы риска, связанные с самим объектом кредитования.

Таким образом, возникновение и величина кредитных рисков зависят от множества самых разнообразных факторов, которые укрупненно можно разделить на микроэкономические (внутренние) и макроэкономические (внешние).

Список использованной литературы:

1. Гарина И.С. Совершенствование оценки уровня риска кредитного портфеля коммерческого банка // Проблемы экономики, 2018. № 1;
2. Князев А.Г., Лепехин О.А., Казакова К.А. Иерархические копулы в моделировании кредитного риска // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, 2017. Т.13, № 6;
3. Морозов В.Ю., Мурашова Ю.В. Методы управления кредитным риском коммерческих банков // Сервис в России и за рубежом, 2017. № 2;
4. Юсупова О.А. О просроченной задолженности в кредитных портфелях российских банков, причинах ее возникновения и методах работы с ней // Финансы и кредит, 2015. № 3.
© Д.А. Сапунова, 2019

УДК 330.16

А.А.Тихонов,
Министерство науки и высшего образования РФ,
г. Москва, РФ, ar.tikhonov@gmail.com

СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ КАК ИСТОЧНИК ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

На данных общероссийского мониторинга Института социологии ФНИСЦ РАН за 2018 г. показано, что ресурс привлечения средств рядового населения для расширения

инвестиций внутри страны гораздо меньше, чем принято обычно считать. Основным источником привлечения внутренних ресурсов для инвестиционной деятельности могут стать в основном лишь средства верхних 2 - 3 % населения.

Ключевые слова

Финансовое поведение населения; сбережения; источники инвестиций

Финансовое поведение различных групп населения имеет важное значение для российской экономики, которая продолжает испытывать недостаток инвестиционных ресурсов. В этих условиях финансовое поведение населения, его структурные особенности относятся к числу основных институциональных и инфраструктурных аспектов развития многих экономических систем.

Однако, хотя интерес к этой проблематике среди специалистов в последнее время заметно активизировался, материалы соответствующих исследований являются, как правило, закрытыми для широкой научной общественности. Исключениями из этого общего правила являются исследования лишь нескольких авторов, в числе которых в первую очередь следует назвать О.Е.Кузину, Д.Х.Ибрагимовой и других. Однако до сих пор практически нет исследований, где возможности разных доходных групп населения рассматривалось бы под углом зрения получения дополнительных инвестиций для российской экономики.

Как свидетельствуют результаты общероссийских исследований, проведенных в 2003 - 2018 гг.¹, финансовое поведение россиян за последние 15 лет значительно изменилось. Резко (с 51 % до 34 %) сократилась доля приверженцев пассивного финансового поведения и значительно выросла (с 4 % до 32 %) доля пользующихся банковскими кредитами. В то же время рост числа имеющих сбережения был относительно небольшим (всего 7 %), и, в итоге, сбережения имели в 2018 г. всего 31 % россиян из массовых слоев населения, причем в основном это были мелкие сбережения. Это свидетельствует о том, что основная часть прироста текущих доходов направлялась и направляется населением на потребление, а не на формирование сбережений.

Доля имеющих сбережения заметно различается пропорциями в их составе разных доходных слоев. Мы использовали для выделения последних так называемый относительный подход к доходной стратификации, при котором доходы отдельных групп населения сравниваются с типичным для данной страны уровнем доходов (обычно это медиана доходного распределения). Мы использовали классификацию с выделением 4 основных доходных слоев, хорошо обоснованную в литературе [1]. В этой классификации к низкодходным слоям относят тех, чьи среднедушевые доходы в домохозяйствах не превышают 0,75 от медианы, к медианной группе – лиц с доходами от 0,75 до 1,25 медианы, к среднедоходной группе – население с доходом от 1,25 до 2 медиан включительно и к высокодходным слоям – лиц с доходами свыше 2 медиан. Ожидаемо было, что крупные сбережения (т.е. такие, которые позволяют семье в случае утраты других источников дохода прожить на них не менее года) присутствуют сколько - то

¹ Речь идет об исследованиях Институтом социологии РАН «Богатые и бедные в современной России» (март 2003 г., N= 2106 респондентов) и 8 волны (апрель - май 2018 г., N=4000) мониторингового исследования того же Института «Динамика социальной трансформации современной России в социально-экономическом, политическом, социокультурном и этнорелигиозном контекстах».

концентрированно лишь в высокодоходной группе (табл. 1). В то же время, с учетом разной численности этих групп в составе населения страны, представители высокодоходных слоев отнюдь не составляли в ней большинства. Каждый десятый в ней относился к низкодоходным слоям, 30 % - к медианной группе, 39 % - к среднедоходной группе и 21 % - к высокодоходным слоям.

Таблица 1 - Наличие сбережений в разных доходных группах, 2018 г., %

Сбережения	Низкодоходные слои	Медианная группа	Среднедоходная группа	Высокодоходные слои
Крупные сбережения	2,7	6,3	10,7	18,4
Мелкие сбережения	17,2	24,0	27,5	31,1

Таким образом, хотя чаще всего сбережения, и особенно крупные, можно встретить в высокодоходных слоях населения, однако и в них они присутствуют лишь у половины их представителей. В то же время около 40 % всех имеющих сбережения, позволяющие прожить на них не менее года (т.е. около 3 % населения страны), составляют люди с доходом не выше 1,25 медианы доходов, которая составляла в использованном массиве данных 2018 г. 15 тысяч рублей. Годовой доход представителя медианной группы составлял, соответственно, максимум 225 тысяч рублей. Поскольку же среднее число членов домохозяйства в ней составляло 3 человека, то сумму в 675 тысяч рублей можно рассматривать как усредненно - предельную, верхнюю границу сбережений в ней.

Однако вряд ли в условиях утраты всех доходов люди ориентируются на сохранение прежнего уровня потребления. В то же время и меньше, чем прожиточный минимум, они тоже вряд ли закладывают в такого рода расчеты. С учетом размера прожиточного минимума во втором квартале 2018 г., т.е. в момент проведения опроса², необходимый среднедушевой доход за год составлял бы исходя из этих посылок 376 тысяч рублей в год в расчете на домохозяйство. Таким образом, примерно для 3 % домохозяйств страны имеющийся у них объем сбережений, которые сами они оценивали как крупные, можно оценить ориентировочно в среднем в 450 - 500 тысяч рублей. В совокупности это составляет около 700 млрд. рублей. Вряд ли стоит учитывать в расчетах инвестиционного потенциала россиян из этих доходных групп также обладателей более мелких сбережений, имеющих для них в основном страховую функцию или являющихся накоплениями на товары длительного пользования. Эти расчеты мы привели, чтобы показать, сколь ограничен инвестиционный потенциал составляющих большинство населения низкодоходных слоев и медианной группы.

В целом же, как свидетельствуют расчеты, проведенные с учетом доли имеющих крупные сбережения в составе населения страны, их совокупных среднедушевых доходов, оценки как минимальной суммы для проживания в случае утраты всех доходов двух третей от их нынешних доходов сумма крупных, по их мнению, сбережений у всех имеющих их составляла в 2018 г. около 2,3 трлн. рубле. С учетом же не учитываемых в этом расчете части сбережений более мелкого (но не текущего) характера у представителей

² Согласно данным ФСГС РФ, прожиточный минимум по РФ составлял в тот момент 10444 рубля [2].

относительно благополучных слоев общая сумма денежных накоплений «рядового» населения³ приближалась в тот момент к 3 трлн. рублей.

В то же время, согласно данным ФСГС РФ, денежные накопления россиян составляли без учета наличной валюты по состоянию на апрель 2018 г. 31 трлн. рублей [3]. Это означает, что, с одной стороны, ФСГС РФ в силу особенностей методики расчета денежных накоплений россиян очень сильно их переоценивает, а с другой – что около 90 % всех денежных накоплений населения находится в руках тех верхних 2 - 3 % населения, которые не попадают в социологические опросы. В пользу такого вывода свидетельствует тот факт, что, с одной стороны, в расчет накоплений ФСГС РФ включает остатки наличных денег на руках у населения, которые никак не могут рассматриваться как сбережения, а по состоянию на апрель 2018 г. эту сумму ФСГС РФ оценивало в 5,3 трлн. рублей. С другой стороны, значительный объем вложений в ценные бумаги, которыми подавляющее большинство населения даже из относительно благополучных слоев не располагают, составил на тот момент около 5 трлн. рублей. Если же учесть также остатки банковских вкладов на сумму почти в 21 трлн. рублей [3], а отнюдь не те 3 трлн., которые мы получили в своих расчетах, то становится понятен масштаб отрыва накоплений верхних нескольких процентов населения от основной его массы. Эти данные означают, что в попытках привлечь инвестиции в российскую экономику за счет внутренних ресурсов государству следует ориентироваться не столько на массовые слои населения, сбережения которых не превышают 10 - 12 % от всех имеющихся в стране у физических лиц накоплений, а на верхние 2 - 3 % россиян.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Модель доходной стратификации российского общества: динамика, факторы, межстрановые сравнения / под ред. Н. Е. Тихоновой. (2018) М.: Нестор - История.

2. ФСГС РФ. Официальный сайт. О соотношении денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума и численности малоимущего населения в целом по Российской Федерации во II квартале 2018 г. Дата обращения 13.03.2019. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/182.htm.

3. ФСГС РФ. Официальный сайт. ОБЪЕМ И СОСТАВ ДЕНЕЖНЫХ НАКОПЛЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ. Дата обращения 13.03.2019. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/doc3-1-2.htm

© А.А.Тихонов, 2019

УДК 336

А.И. Царев

Студент II курса СВГУ, г. Магадан, РФ

E - mail: dragonoid.andrey@gmail.com

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА МАГАДАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В данной статье рассматриваются проблемы, перспективы и пути улучшения инвестиционного климата Магаданской области. Целью работы является описание

³ Подчеркнем, что верхние 2 - 3 % населения, имеющие и максимальные доходы, и максимальные сбережения, в выборки массовых социологических опросов не входят.

возможностей поступления инвестиционных потоков на территорию области и особенности освоения привлеченного капитала. Сгруппированы и проанализированы данные о деятельности Правительства области в данной сфере, а также о актуальной проблематике. Сформирован вывод об общем положении дел в инвестиционном климате региона.

Ключевые слова:

Экономика, инвестиции, Магаданская область, инвестиционный климат, бизнес.

Анализ инвестиционного климата магаданской области

В данной статье рассматриваются проблемы, перспективы и пути улучшения инвестиционного климата Магаданской области. Сгруппированы и проанализированы данные о деятельности Правительства области в данной сфере, а также о актуальной проблематике. Сформирован вывод об общем положении дел в инвестиционном климате региона.

Ключевые слова: экономика, инвестиции, Магаданская область, инвестиционный климат, бизнес.

В современной научной литературе существует довольно много определений термина «инвестиционный климат», однако для нашего исследования более подходит определение Н.А. Серовой, которая считает, что инвестиционный климат - это определенная совокупность экономических, природных, социальных, политических, правовых и иных предпосылок, характеризующих целесообразность инвестирования конкретного региона [3, с.44].

Прежде, чем приступить к характеристике инвестиционного климата Магаданской области целесообразно кратко охарактеризовать инвестиционный климат России в целом. Здесь важно акцентировать внимание на том, что к концу второго десятилетия XXI века российская инвестиционная ситуация характеризуется поворотом экономики в сторону выхода из сложной кризисной ситуации и отсутствием в достаточном количестве инвестиций. В данном контексте к положительным моментам можно отнести вовлечение в сферу производства инновационных механизмов его планирования и регулирования, а также попытки проектного финансирования и появление законодательной базы в сфере именно малого бизнеса [6].

Не менее важным в данном случае является и такой аспект: тем ниже оценивается инвестиционный климат страны (или региона), чем низшим является их имидж, и тем большие льготы и уступки должно предлагать государство для привлечения инвестиционных ресурсов. Если же инвестиционный климат улучшается (даже очень медленно), значит, государство может поэтапно снижать льготы, таким образом, приводя их в частичное соответствие с международными экономическими - , и, формируя конкурентный инвестиционный рынок конкретной страны [4, с. 114].

Инвестиционная политика в Магаданской области в соответствии с областным Законом от 27.12.2013 г. №1681 - оз «Об инвестиционной политике в Магаданской области» [1] основывается на принципах открытости и доступности необходимой информации для всех субъектов инвестиционной деятельности; регламентации и конфиденциальности конкретных процедур предоставления мер поддержки; невмешательства в деятельность; стабильности прав.

Реализуя инвестиционную политику, Правительство Магаданской области решает следующие задачи, основными из которых являются следующие:

- создает, утверждает и воплощает межмуниципальные инвестиционные проекты, финансируемые за счет средств областного бюджета;
- осуществляет государственную экспертизу инвестиционных проектов на основании действующего государственного законодательства;
- презентует на конкурсной основе конкретные государственные гарантии по реализуемым инвестиционным проектам;
- формирует порядок финансирования инвестиционных проектов Магаданской области;
- разрабатывает целевую комплексную систему мер по привлечению финансовых инвестиций в экономику Магаданской области;
- предоставляет концессии российским и иностранным инвесторам по итогам торгов в соответствии с законодательством Российской Федерации и т.д.

Центральной задачей по улучшению инвестиционного климата г.Магадана и Магаданской области в настоящее время является создание и поддержание благоприятной инвестиционной политики, что в целом характеризует общеэкономическую ситуацию и перспективы развития этого Северо - Восточного российского региона.

Проведенный в рамках проблематики работы анализ показал, что началом деятельности в этом направлении стало вовлечение с 2010 года в инвестиционный процесс объектов муниципальной собственности, в первую очередь – незавершенных жилых зданий. При этом организационная, контролирующая и аналитическая работа был и остается возложена на постоянно действующий при мэрии Инвестиционный совет. За период работы Совета (2010 - 2018 гг.) было реализовано 17 инвестиционных проектов с общим объемом вложений около 890 млн. рублей. В результате в городе введено 10 многоквартирных домов общей площадью более 23 тысяч квадратных метров, построено 5 трансформаторные подстанции, а также новые электрические сети в районе частного жилого сектора по улице Брусничной.

Однако, несмотря на ряд позитивных моментов, которые будут более подробно проанализированы в третьей главе выпускной квалификационной работы, в инвестиционном климате Магаданской области имеется и ряд серьезных проблем, так, например, на текущий момент область значительно отстает по объему и темпам роста иностранных инвестиций. Помимо этого, в последние пять лет Магаданская область стала значительно уступать другим дальневосточным регионам, активизировавшимся в конкуренции за инвесторов [5].

Для формирования успешной инвестиционной политики в Магаданской области и привлечения прямых иностранных инвестиций необходимо понимать, на какие факторы, прежде всего, могут ориентироваться инвесторы при принятии своих решений.

Для благоприятного развития Магаданской области разработана стратегия по привлечению инвестиций в регион - Инвестиционная стратегия Магаданской области на период до 2025 года [2].

В Стратегии рассмотрены узловые инвестиционные приоритеты Магаданской области, меры по формированию благоприятного инвестиционного климата, а также предложен конкретный план мероприятий (дорожная карта) по реализации Инвестиционной стратегии.

В таблице 1 представлены сильные и слабые стороны инвестиционного климата Магаданской области.

Таблица 1 – сильные и слабые стороны инвестиционного климата Магаданской области

Сильные стороны	Слабые стороны
Наличие отраслевых кластеров	Отсутствие единой скоординированной системы по привлечению и работе с инвесторами.
Возможность транспортировки грузов морским, автомобильным и авиатранспортом	Проблемы в развитии автомобильных дорог Магаданской области, отсутствие адекватных стимулов для инвесторов в данной сфере.
Наличие необходимого рынка сбыта	Нечеткое позиционирование Магаданской области для инвесторов, низкая интенсивность продвижения Магаданской области в среде потенциальных инвесторов.
Привлекательный рынок труда (горнодобывающая, рыбная и др. отрасли)	Недостаток качественной промышленной инфраструктуры, проблемы при подключении энергетической инфраструктуры, недостаток местных кадров, имеющих необходимую профессиональную подготовку.
Наличие Особой экономической зоны	Высокие административные барьеры для потенциальных инвесторов.

Следует отметить, что для определения уровня инвестиционного климата Магаданской области Министерством экономического развития, инвестиционной политики и инноваций были разработаны, апробированы и реализуются в настоящее время ключевые приоритеты инвестиционного развития региона. Перспективы развития,

Однако следует подчеркнуть, что значительным недостатком развития инвестиционного климата Магаданской области является дефицит промышленной инфраструктуры для расширения и создания новых производств. В данном случае реально говорить о создании на территории колымского региона системы промышленных парков, что весьма успешно используется за рубежом.

Важным для анализа инвестиционного климата региона является тот факт, что в 2018 году в Национальном рейтинге инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации Магаданская область поднялась на 13 позиций и заняла 44 место. На Петербургском экономическом форуме 2018 года были подведены итоги Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации. Особую актуальность в данном контексте заслуживает поручение Президента РФ В.В.Путина, которое было дано им в ноябре 2017 года, где было отмечено, что все субъекты, входящие в состав ДВФО, до 2020 года должны войти в топ - 30 Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации. Для достижения этой цели

Правительству Магаданской области предстоит сделать очень много реальных шагов по реализации поставленных задач.

Целесообразно подчеркнуть, что активизация работы по улучшению инвестиционного климата началась в Магаданской области еще в 2016 году, когда было сформировано Агентство стратегических инициатив по продвижению новых инвестиционных проектов совместно с профильными федеральными органами на основе лучших региональных практик разработанных практиками совместно с учеными. Именно в этот период было разработано 11 целевых моделей, упрощающих процедуры ведения бизнеса и повышающих инвестиционную привлекательность субъектов Российской Федерации [5].

Таким образом, можно констатировать, что органами исполнительной власти Магаданской области во взаимодействии с экспертами разработаны, апробированы и в настоящее время реализуются региональные «дорожные карты» по внедрению 11 целевых моделей.

В рамках проблематики данной работы особую актуальность приобретает деятельность, созданных в Магаданской области рабочих групп, которые создают благоприятные условия для потенциальных инвесторов.

Так в 2018 году функционировали следующие рабочие группы:

- направление «Получение разрешения на строительство и территориальное планирование для потенциальных инвесторов Магаданской области»;
- направление «Регистрация права собственности инвесторов на земельные участки и объекты недвижимости, а также постановка их на кадастровый учет»;
- направление «Технологическое присоединение инвестиционных проектов к электрическим сетям, а также к централизованным системам водоснабжения и водоотведения»;
- направление «Наличие и качество регионального законодательства о механизмах защиты инвесторов и поддержки инвестиционной деятельности»;
- направление «Эффективность деятельности специализированной организации по привлечению инвестиций и работе с инвесторами»;
- направление «Качество инвестиционного портала субъекта РФ» и другие рабочие группы.

Резюмируя изложенное, можно констатировать, что в Магаданской области организована работа по улучшению инвестиционного климата региона, однако, ряд существующих проблем не позволяет считать данную деятельность полностью продуктивной.

Подводя общий итог, целесообразно отметить, что увеличение объема привлеченных инвестиций является свидетельством определенного развития инвестиционной активности Магаданской области.

Несмотря на некоторое улучшение инвестиционного климата Магаданской области, позитивные результаты наблюдается только по 8 показателям, вместе с тем, по 15 - ти показателям – уже в течение трех лет они остаются без изменений, а по 5 показателям область спустилась на ступень ниже. Это обусловлено рядом факторов, таких как экономический кризис в стране, непростое положение государства на политической арене, несовершенство законодательной базы и недостаток финансирования проектов местных властей.

Непростая ситуация сложилась по регулятивной сфере в области получения разрешений и лицензий на строительство. Потенциальные инвесторы могут крайне негативно воспринять существующую систему регистрации предприятия и сроки регистрации прав собственности.

Библиографический список

1. Об инвестиционной политике в Магаданской области: закон Магаданской области от 27.12.2013 №1681 - оз: принят Магаданской областной Думой 25 декабря 2013 г. // Вечерний Магадан. - 2013. – 27 дек.
2. Об утверждении инвестиционной стратегии Магаданской области на период до 2025 г.: постановление Правительства Магаданской области от 06.03.2014 №186: утверждено постановлением Правительства Магаданской области от 6 марта 2014 г. // Вечерний Магадан. – 2014. - 10 март.
3. Морозова Т.Г. Инвестиции в региональную промышленность / Т.Г. Морозова. - М.: ЭКОНОМИКА, 2018. - 422 с.
4. Тарасюк П.Р. Инвестиции: вчера, сегодня, завтра / П.Р. Тарасюк. – М.:Инфра - М, 2018. - 234 с.
5. Инвестиционный портал Магаданской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://magfer.ru> (дата обращения 10.02.2019).

© А.И. Царев, 2019

УДК 336.025

Шайфуллин К.

Бакалавр 4 курса очной формы обучения
кафедры финансов и налогообложения, БашГУ,
г. Уфа, РФ

E - mail: Sh.kirill3@gmail.com

Научный руководитель: З.Ф. Мухамадеева

канд. соц. наук, доцент БашГУ,
г. Уфа, РФ

E - mail: zemfira22.10@mail.ru

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Аннотация

Статья посвящена исследованию зарубежного опыта налогообложения физических лиц. Изучен опыт налогообложения физических лиц в зарубежных странах, как Швеция, Франция, Дания, США.

Ключевые слова:

налог, налогообложение, налоговый кодекс, Российская Федерация, физические лица.

В настоящее время налоги играют важную финансовую и социальную роли, посредством которых государство осуществляет воздействие на те или иные общественные процессы. Первым шагом на пути реализации реформы налогообложения должно стать изучение зарубежного опыта налогообложения доходов физических лиц [1].

В Швеции налоги делится на следующие виды: муниципальный и национальный. У национального налога ставка составляет в пределах 31 - 57 % в зависимости от размера дохода. В стране подоходный налог уплачивается резидентами независимо от местонахождения источника доходов, в то время как нерезиденты платят налог только с доходов, полученных на территории данной страны. Ставка по подоходному налогу является самой наивысшей и составляет 57 % . Это говорит о том, что налоговая система применяется в целях эффективного регулятора перераспределения доходов населения [2, с. 50].

Итак, система использования подоходного налога эффективна как мощный инструмент для перераспределения доходов. Экономика Швеции является классическим примером смешанной экономики, а именно: государство вмешивается в жизнь общества для обеспечения социальной защищенности и стабильности. При этом подоходный налог аккумулирует денежные средства, находящиеся у государства, и направляет непосредственно их на реализацию социальной политики.

Во Франции подоходный налог реализует следующие функции: стимулирование вкладов населения в сбережения, недвижимость, покупку акций, что обуславливает создание сложной системы расчета налога и использования бесчисленных льгот и вычетов. При подсчете налога из налогооблагаемой базы высчитываются все расходы физического лица, осуществляемые из - за получения доходов, а также расходы на содержание пожилых родителей и на благотворительность, расходы на обучение детей и др. Для расчета суммы подлежащего уплате налога применяют прогрессивную шкалу налоговых ставок, позволяющую учитывать величину инфляции.

Итак, система налогообложения физических лиц во Франции сориентирована на мобилизацию доходов с целью выполнения государством своих функций в социальной сфере, поддержки социально незащищенных слоев населения, а также стимулирования расходов на благотворительность, вкладов, сбережений [3, с. 97].

В Дании преобладает дифференциация ставок налога на доходы физических лиц в зависимости от вида дохода: личный доход, доход от капитала, от акций, простой налогооблагаемый доход. Личные доходы состоят из заработной платы, стоимости возвратного налога, суммы бесплатного жилья, чистого дохода от предпринимательской деятельности, пенсий. К доходам от капитала относятся: чистые проценты, полученная арендная плата за предоставленное жилье в найм, дивиденды от иностранных организаций в случае, если налог иностранного государства меньше налога, удерживаемого в Дании, а также прибыль от операций по акциям, находящихся во владении меньше трех лет. Под доходом от акций понимается налогооблагаемая прибыль при продаже акций, дивиденды от датских организаций, а также доходы, распределенные инвестиционными трастами. Подоходный налог включает в себя 3 вида налогов: государственный, муниципальный и церковный. Процентная ставка муниципального налога находится в пределах 22,8 - 27,8 % . Церковный налог является добровольным. При этом его оплачивают только приверженцы лютеранской церкви по ставке в пределах 0,44 - 1,5 % .

Итак, налогообложение доходов граждан Дании обладает высокими процентными ставками, сложной системой определения налогооблагаемой базы, дифференциацией налоговых ставок в зависимости от вида дохода и его суммы, а также высоким уровнем налогового администрирования, что позволяет реализовывать одновременно фискальную и регулирующую функции налога.

В США налоговая система обеспечивает бюджет государства денежными средствами и является инструментом регулирования экономики. Подоходный налог в США преобладает максимальный вес в структуре доходов государства (40 %). Каждый штат уполномочен самостоятельно определить свою процентную ставку подоходного налога. При этом подоходный налог – основной источник доходов бюджетов штатов. В случае, если гражданин получает доход в разных штатах, последний облагается по ставке, установленной в том штате, в котором был получен доход. В различных штатах налоговая база отличается, а в отдельных штатах подоходный налог не взимается [4, с. 147].

Итак, отличительной особенностью системы налогообложения доходов физических лиц в США является то, что гражданин данной страны может не уплачивать налоги только в том случае, если откажется от американского гражданства. При этом, даже в этом случае гражданин обязан будет уплатить подоходный налог в бюджет данной страны в течение последующих десяти лет. Однако, что подлежащий уплате подоходный налог уменьшается на сумму налога, уплаченного в бюджет другого государства.

Таким образом, учитывая вышесказанное, отметим, что налогообложение доходов физических лиц призвано не только обеспечивать доходами бюджет, но и предназначаться для целей распределения национального дохода, а также выступать регулятором экономики государства.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146 - ФЗ (ред. от 29.12.2014 г.) // Официальный интернет - портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru> – 20.02.2019.
2. Кашин В.А. О налоговых системах Дании и Швеции / В.А. Кашин, М.Д. Абрамов // *Налоги и налогообложение*. – 2016. – №12. – С. 48 - 52.
3. Князев В.Г. *Налоговые системы зарубежных стран: учеб. Для вузов / под ред. В.Г. Князева, Д.Г. Черника*. 2 - е изд., перераб. и доп. М., 2015. – 358 с.
4. Пансков В.Г. *Налоги и налогообложение. Практикум: учебное пособие для вузов / В.Г. Пансков, Т. А. Левочкина*. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 319 с. – Серия : Бакалавр. Академический курс.

© К.М. Шайфуллин, 2019

СОДЕРЖАНИЕ

А.И. Азимов ФАКТОРЫ ВЛИЯЮЩИЕ НА СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ «APPLE INC»	3
Л. В. Андрианова ТОВАРНАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	7
Балясова Е.Д. ЦИФРОВИЗАЦИЯ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ	10
Е. В. Болонина НАЛОГ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН: ПЕРВЫЕ ИТОГИ	12
Е.В. Бунакова, А.С. Сурнина ИНТЕГРИРОВАННЫЕ СТРУКТУРЫ В СУДОХОДНОМ БИЗНЕСЕ РОССИИ: ФИНАНСОВО - ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ	15
Игорь Сергеевич Иванченко, Олеся Евгеньевна Верба, Анастасия Андреевна Осадченко Ivanchenko I. S., VERBA O. E., Osadchenko A. A. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ VALUATION OF AGRICULTURAL LAND	18
В. В. Волкова, А. В. Омеляненко, П. И. Моисеева ПЕРСПЕКТИВА «ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА» В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ	21
В. В. Волкова, А. В. Омеляненко, П. И. Моисеева ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СПАО ИНГОССТРАХ	24
А.К. Гаязетдинова, И.К. Гаязетдинова УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ РИСКАМИ	27
И.С Дехтяренко, А.В. Горбачева ОСНОВЫ АНАЛИЗА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ	33
И.С Дехтяренко, А.В. Горбачева, Н.В. Кузнецова НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА	35
Кушков Е.А. ПРОБЛЕМА ДОВЕРИЯ КЛИЕНТА К ИНТЕРНЕТ - МАГАЗИНАМ И СПОСОБЫ ЕЕ РЕШЕНИЯ	37

И.П. Лифанов, Н.К. Чайка ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПАССАЖИРСКИХ САМОЛЕТОВ НА ЭТАПЕ МОДЕРНИЗАЦИИ	42
С. Д. Макаров ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТАМОЖЕННЫМИ ОРГАНАМИ	44
Опрышко Ю.В. ПРИМЕНЕНИЕ ABC - АНАЛИЗА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ RSPL ДЛЯ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ	46
Т.И. Островских, В.В. Зверев БЕЗРАБОТИЦА И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ	50
Т.Д. Показанова ТРЕБОВАНИЯ К КАЧЕСТВУ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ САЛОНА КРАСОТЫ	52
Полетаев А.Д. ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	54
И.О. Самоваров УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	56
Д.А. Сапунова ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ КРЕДИТНОГО РИСКА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РОССИИ	60
А.А.Тихонов СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ КАК ИСТОЧНИК ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	62
А.И. Царев АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА МАГАДАНСКОЙ ОБЛАСТИ	65
Шайфуллин К. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	70

Международные научно-практические конференции

По итогам издаются сборники статей. Сборникам присваиваются индексы УДК, ББК и ISBN. В приложении к сборнику будут размещены приказ о проведении конференции и акт с результатами ее проведения

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника.

В течение 7 рабочих дней после проведения конференции сборники размещаются на сайте aeterna-ufa.ru в разделе «Архив конференций» и отправляются в почтовые отделения для рассылки заказными бандеролями.

Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru по договору 242-02/2014К от 7 февраля 2014г.

Стоимость публикации 120 руб. за 1 страницу. Минимальный объем-3 страницы

Печатный сборник, сертификат и почтовая доставка - бесплатно

С полным списком актуальных конференций Вы можете ознакомиться на сайте aeterna-ufa.ru



МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

**ИННОВАЦИОННАЯ
НАУКА**

ISSN 2410-6070 (print)

Свидетельство о регистрации

СМИ – ПИ №ФС77-61597

Журнал представлен в международном каталоге периодических изданий Ulrich's Periodicals Directory.

Все статьи индексируются системой Google Scholar.

Рецензируемый междисциплинарный международный научный журнал «Иновационная наука»

Размещение в "КиберЛенинке" по договору №32505-01

Размещение в Научной электронной библиотеке elibrary.ru по договору №103-02/2015

Периодичность: ежемесячно до 18 числа

Минимальный объем – 3 страницы

Стоимость – 150 руб. за страницу

Формат: печатный журнал формата А4

Публикация: в течение 10 рабочих дней

Рассылка: в течение 15 рабочих дней (заказной бандеролью с трек-номером). Один авторский экземпляр бесплатно

Эл. версия: сайт издателя, elibrary.ru, КиберЛенинка



ISSN 2541-8076 (electron)

Рецензируемый междисциплинарный научный электронный журнал «Академическая публицистика»

Периодичность: ежемесячно до 30 числа

Минимальный объем – 3 страницы

Стоимость – 80 руб. за страницу

Формат: электронное научное издание

Публикация: в течение 7 рабочих дней

Эл. версия: сайт издателя, e-library.ru

Книжное издательство

Мы оказываем издательские услуги по публикации: авторских и коллективных монографий, учебных и научно-методических пособий, методических указаний, сборников статей, материалов и тезисов научных, технических и научно-практических конференций.

Издательские услуги включают в себя **полный цикл полиграфического производства**, который начинается с предварительного расчета оптимального варианта стоимости тиража и заканчивается доставкой готового тиража.

Позвоните нам, либо пришлите нас по электронной почте заявку на публикацию научного издания, и мы выполним предварительный расчет.

Научное издание

**ФОРМИРОВАНИЕ
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ
УСЛОВИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
15 марта 2019 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 19.03.2019 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 4,6. Тираж 500. Заказ 944.



**Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»**

450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

<https://aeterna-ufa.ru>

info@aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68

ПОЛОЖЕНИЕ

о проведении

15 марта 2019 г.

Международной научно-практической конференции

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конференций
Научно-издательского центра «Аэтерна»

1. Международная научно-практическая конференция является механизмом развития и совершенствования научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья

2. Цель конференции:

- 1) Пропаганда научных знаний
- 2) Представление научных и практических достижений в различных областях науки
- 3) Аprobация результатов научно-практической деятельности

3. Задачи конференции:

- 1) Создать пространство для диалога российского и международного научного сообщества
- 2) Актуализировать теоретико-методологические основания проводимых исследований
- 3) Обсудить основные достижения в развитии науки и научно-исследовательской деятельности.

4. Редакционная коллегия и организационный комитет.

Состав организационного комитета и редакционной коллегии (для формирования сборника по итогам конференции) представлен в лице:

- 1) Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук, доцент
- 2) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук, доцент
- 3) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук, доцент
- 4) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
- 5) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук, доцент
- 6) Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор
- 7) Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук, профессор,
- 8) Мухаммадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук, доцент
- 9) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
- 10) Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук, доцент
- 11) Terziev Venelin, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
- 12) Фаттахова Регина Халиловна, кандидат экономических наук
- 13) Чиладзе Георгий Бидзинович, профессор (Университет Грузии)
- 14) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук, профессор
- 15) Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук, профессор
- 16) Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук, профессор

5. Секретариат конференции

В целях решения организационных задач конференции секретариат конференции включены:

- 1) Асабина Катерина Сергеевна
- 2) Агафонова Екатерина Вячеславовна
- 3) Зырянова Мария Александровна
- 4) Носков Олег Николаевич
- 5) Носкова Регина Нильевна
- 6) Габдуллина Карина Рафаиловна
- 7) Ганеева Гузель Венеровна
- 8) Тюрина Наиля Рашидовна

6. Порядок работы конференции

В соответствии с целями и задачами конференции определены следующие направления конференции

- 1) Социально-экономические и правовые основы функционирования регионов.
- 2) Роль кредитно-финансовых институтов в развитии экономики.
- 3) Государственное регулирование экономики регионов.
- 4) Финансово-математические инструменты прогнозирования экономики регионов.
- 5) Развитие внешнеэкономической деятельности и международного сотрудничества.
- 6) Инновационно-инвестиционный механизм развития экономики региона, отрасли, предприятия.
- 7) Системы бухгалтерского учета, их соответствие международным стандартам.
- 8) Математические и инструментальные методы экономики
- 9) Развитие методологии и организации бухгалтерского учета, анализа и аудита
- 10) Прочие разделы экономики

7. Подведение итогов конференции.

В течение 5 рабочих дней после проведения конференции подготовить акт с результатами ее проведения

В течение 10 рабочих дней после проведения конференции издать сборник статей по ее итогам, подготовить сертификаты участникам конференции

Директор НИЦ «Астерна»

К.Э.Н., доцент



Сукиасян

Асатур Альбертович

АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции

«ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ»,

состоявшейся 15 марта 2019

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.

2. На конференцию было прислано 36 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 23 статьи.

3. Участниками конференции стали 35 делегатов из России, Казахстана, Армении, Узбекистана, Китая и Монголии.

4. Все участники получили именные сертификаты, подтверждающие участие в конференции.

5. По итогам конференции издан сборник статей, который постатейно размещен в научной электронной библиотеке eLibrary.ru по договору № 242-02/2014К от 7 февраля 2014г.

6. Участникам были предоставлены авторские экземпляры сборников статей Международной научно-практической конференции

Директор НИЦ «Аэтерна»
К.Э.Н., доцент



Сукиасян
Асатур Альбертович