АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА В СОВРЕМЕННЫХ КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
15 января 2019 г.

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»
Челябинск, 2019

УДК 00(082) + 33 + 311 + 368 + 65
ББК 94.3 + 65
Э 40

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 Рафаэллович, доктор экономических наук, профессор

Э 40
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА В СОВРЕМЕННЫХ КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ: сборник статей Международной научно-практической конференции (15 января 2019 г, г. Челябинск). - Уфа: Аэтерна, 2019. – 232 с.

ISBN 978-5-00109-664-1

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно-практической конференции «ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА В СОВРЕМЕННЫХ КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ», состоявшейся 15 января 2019 г. в г. Челябинск. 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 978-5-00109-664-1

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

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

УДК 339.137

З.Р. Абдрахимова
студент 3 курса БашГУ,
г. Уфа, РФ
E - mail: zalia8112@gmail.com
Н.Г. Вишневская
канд. экон. наук, доцент БашГУ,
г. Уфа, РФ
E - mail: vng36@yandex.ru

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются особенности управления конкурентоспособностью предприятия: определено понятие конкурентоспособности предприятия; приведена методика оценки конкурентоспособности субъектов малого бизнеса.

Ключевые слова

Конкурентоспособность, организация, методы оценивания, модернизация, издержки.

Обеспечение конкурентоспособности на национальном рынке - это проблема, над решением которой работают как представители бизнеса, так и органы государственной власти.

Мы живем в мире, где конкурентоспособность играет важную роль, и только конкурентоспособное предприятие способно выжить в условиях рыночной экономики. Поэтому проблема конкурентоспособности является актуальной в наши дни. Повышение конкурентоспособности относится не только организаций и предприятий, это касается также и конкурентоспособности продукции (товаров и услуг), региона и страны в целом [4]. Но из всего этого особую важность приобретает конкурентоспособность предприятия, так как именно оно является основным звеном экономики.

Изучение понятия конкурентоспособности началось еще давно, а именно с тех пор как Адам Смит написал в 1768 г. свое "Исследование о природе и причинах богатства народов". В своей работе он рассмотрел начальные факторы, которые определяют абсолютные преимущества государств в международной торговле. К этим факторам относятся: земля, капитал, природные ресурсы и труд.

Основу конкурентоспособности предприятия, отрасли, региона и национальной экономики составляет конкурентоспособность продукции. Она является ключевым объектом управления и инструментом решения стоящих перед предприятием стратегических задач. Одной из таких являтся обеспечение экономической безопасности фирмы [5].

Конкурентоспособность продукции – это основополагающий фактор, который определяет конкурентоспособность производителя. М. Портер считал, что для того, чтобы достичь конкурентного преимущества, необходимо либо предлагать покупателям товар примерно с такой же ценностью, что и у конкурентов, но производить его с меньшими издержками, либо предлагать покупателям товар с большей ценностью, за который можно получить большую цену [1].

Конкурентоспособность можно рассматривать как на макроуровне, включающем конкурентоспособность национальной экономики, регионов и отраслей, так и микроуровне, включающем конкурентоспособность предприятия и продукции. Все названные уровни имеют многочисленные взаимосвязи и взаимозависимости. Конкурентоспособность продукции и предприятий, с одной стороны, составляет основу конкурентоспособности отрасли и национальной экономики в целом, с другой стороны, в значительной степени определяется состоянием многочисленных факторов и уровнем проводимых в государстве и отрасли работ в этой области

Сущность управления конкурентоспособностью заключается в разработке управляющих решений и дальнейшей реализации предусмотренных этими решениями управляющих воздействий на конкретный объект управления. В последнее время большое внимание уделяется ключевым факторам успеха предприятия. К таким факторам можно отнести: инвестиционную привлекательность, стратегия управления, финансовую и управленческую прозрачность, платежеспособность, прибыльность [2].

В наши дни существует огромное количество методик оценивания конкурентоспособности организаций, но прежде чем оценивать это необходимо провести анализ ее состояния.

Заслуживающую внимания методику оценки конкурентоспособности субъектов малого бизнеса в сфере розничной торговли приводит А.С. Погарская [3]. Данный автор предлагает проводить анализ по шести основополагающим аспектам деятельности предприятия:

1. Оценка финансовой деятельности. Данный критерий является одним из самых важных, так как анализ финансовой деятельности напрямую влияет на конкурентоспособность исследуемого субъекта.
2. Оценка производимой продукции. Данный показатель также является одним из основных, так как плохое качество является залогом не эффективной деятельности предприятия.
3. Оценка эффективности работы персонала. Всем известно, что постоянна текучесть кадров влияет на снижение производительности предприятия. Поэтому одним из главных показателей при оценке эффективности персонала также является анализ текучести кадров.
4. Оценка рекламной деятельности. При оценке рекламной деятельности организации, прежде всего, необходимо правильно определить потребительскую группу, на которую сориентированы исследуемое предприятие и его конкуренты.
5. Оценка внешней привлекательности. Важность данного критерия заключается в том, что сприятная обстановка и удобства при покупке могут мотивировать покупателя к повторному потреблению.
6. Оценка дополнительного сервиса. Данный критерий является второстепенным, он способствует формированию имиджа предприятия.

Организация деятельности в области конкурентоспособности на государственном и внутрифирменном уровнях в соответствии с предложенными методами позволит увязать все влияющие на конкурентоспособность сферы деятельности в единый цикл и обеспечить необходимые конкурентные преимущества как субъектов хозяйствования, так и национальной экономики в целом.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что проблема конкурентоспособности является одной из важных современного мира. Основным смыслом развития экономики в стране должно стать повышение уровня конкурентоспособности российской экономики, так как только высокая конкурентоспособность предприятий поможет сохранить свой товарооборот на постоянном уровне или постепенно наращивать его.

Список использованной литературы:

1. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов. М.: Альпина Паблишер, 2011. – 453 с.
2. Клочко О.А. Управление конкурентоспособностью в XXI веке: эффективные инструменты бизнеса // Современные методы управления объектами мезоуровня экономики. Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2012. № 11. – С. 65 - 88.
3. Погарская А.С. Механизм оценки конкурентоспособности субъектов малого бизнеса в сфере розничной торговли // Новые технологии. – 2010. –№ 3. –С. 78 - 83.
4. Вишневская Н.Г., Нафиков И.А. Повышение конкурентоспособности предприятий в контексте их стратегического развития // Вектор экономики. 2018. № 3 (21). С. 55.
5. Вишневская Н.Г., Свиязов А.П. Проблемы экономической безопасности современной фирмы // Финансовый бизнес. 2017. № 4 (189). С. 35 - 38.

© З.Р. Абдрахимова, Н.Г. Вишневская, 2019

УДК 330

Н.А. Абильтарова
Магистрант 3 курса БашГУ
Г. Уфа, РФ
E - mail: nabiltarova@mail.ru

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ: ОСОБЕННОСТИ И СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ

Аннотация. В заказ настоящей доход статье доход автор заказ рассматривает доход вопросы доход управления доход муниципальной доход собственностью, доход выявляет его особенности доход и доход современные доход условия. Автор отмечает, заказ что она заказ представляет доход собой доход имущественный комплекс, доход состоящий доход из доход совокупности заказ различных доход видов доход имущества доход в заказ натурально - доход вещественной форме, доход в форме финансовых заказ ресурсов, заказ принадлежащих заказ населению доход муниципального образования. В доход статье делается доход вывод, заказ что целью доход управления доход муниципальной доход собственностью является заказ повышение доход уровня доход и качества жизни заказ населения доход муниципального образования. заказ превращение доход муниципальной доход собственности доход в действительно эффективную основу доход местного доход управления.

Ключевые доход слова: доход управление, доход управление доход муниципальной доход собственностью, доход муниципальная доход собственность, доход собственность, доход местное доход самоуправление.

Annotation. In the present article the author considers questions of management of municipal property, reveals its features and modern conditions. The author notes that she represents the property complex consisting of set of different types of property in a natural and material form in the form of the financial resources belonging to the population of municipal unit. In article the conclusion is drawn that the purpose of management of municipal property is increase in level and quality of life of the population of municipal unit. transformation of municipal property into really effective basis of local management.

Keywords: management, management of municipal property, municipal property, property, local government.

Муниципальная доход собственность является экономической основой доход местного доход самоуправления, доход материально - технической базой функционирования экономики доход муниципальных образований. особую доход актуальность заказ проблема доход муниципальной доход собственности заказ приобретает доход в доход современных доход условиях, доход в том плане, когда количество доход муниципальной доход собственности заказ постоянно доход сокращается, доход муниципальная доход собственность доход в заказ преобладающей заказ части, заказ на доход сегодня, доход с точки зрения заказ получения заказ прибыли, является доход убыточной. Значительная заказ часть бюджетных доходов заказ расходуется заказ на заказ поддержание объектов доход муниципальной доход собственности доход в заказ работоспособном доход состоянии, заказ что требует коренного пересмотра доход управления доход муниципальной доход собственностью.

Часть 2 доход статьи 8 Конституции РФ, гласит: «В заказ российской Федерации заказ признаются доход и защищаются заказ равным образом заказ частная, государственная, доход муниципальная доход и доход иные формы доход собственности...». Под доход муниципальной доход собственностью доход следует заказ понимать доход все доход имущество, заказ находящееся доход в доход собственности доход муниципального образования [1]. Ст. 215, п. 1 Бюджетного кодекса Российской Федерации определяет, заказ что «доход имущество, заказ принадлежащее заказ на заказ праве доход собственности городским доход и доход сельским заказ поселениям, доход а также другим доход муниципальным образованиям, является доход муниципальной доход собственностью» [2]. Часть 3 доход ст. 215 ГК РФ определяет, заказ что доход имущество, являющееся объектом доход муниципальной доход собственности, заказ подразделяется заказ на [3]:

- доход имущество, закрепленное за доход муниципальными доход унитарными заказ предприятиями доход и доход учреждениями заказ на заказ праве хозяйственного доход ведения доход и заказ праве оперативного доход управления;
- доход имущество доход муниципальной казны, к которой относятся доход средства доход местного бюджета;
- доход иное доход имущество, заказ не закрепленное за доход муниципальными заказ предприятиями доход и доход учреждениями.

К отличительным особенностям доход муниципальной доход собственности доход следует отнести:

1) заказ непосредственную доход связь данной доход собственности доход с доход интересами доход местного доход сообщества;

2) доход воплощение доход в заказ ней особой доход совокупности экономических отношений доход между заказ человеком доход и доход властью;

3) отнесение ее к заказ разновидности публичной (общественной) доход собственности;

4) доход муниципальная доход собственность является основным доход инструментом доход социальной защиты доход и заказ поддержки заказ населения, заказ проживающего заказ на территории доход муниципального образования.

В доход собственности доход муниципальных образований заказ находятся доход и те объекты, которые доход имеют особо доход важное значение для доход сохранения доход историко - культурного заказ наследия. Также доход в доход собственность доход муниципальных образований для обеспечения доход их заказ развития доход могут безвозмездно передаваться земли, заказ находящиеся доход в государственной доход собственности, доход в том заказ числе за заказ пределами границ доход муниципальных образований. Конкретный доход состав доход муниципальной доход собственности определен доход в доход уставах доход муниципальных образований.

Следует доход выделить три основные формы доход использования доход муниципальной доход собственности (доход имущества): доход имущество, заказ находящееся доход в доход муниципальной казне; доход имущество, переданное доход в доход аренду; доход имущество, переданное заказ на заказ правах хозяйственного доход ведения, оперативного доход управления доход и безвозмездного заказ пользования.

Рассматривая доход муниципальную доход собственность доход с заказ позиции экономической основы доход местного доход самоуправления, отметим, заказ что она заказ представляет доход собой доход имущественный комплекс, доход состоящий доход из доход совокупности заказ различных доход видов доход имущества доход в заказ натурально - доход вещественной форме, доход в форме финансовых заказ ресурсов, заказ принадлежащих заказ населению доход муниципального образования, доход и являющийся финансово - экономической основой деятельности доход муниципального образования, доход систему доход социально - экономических отношений, доход возникающих доход в заказ результате доход владения, заказ пользования доход и заказ распоряжения доход имуществом, заказ приобретения доход местным доход сообществом публичной заказ прибыли.

С точки зрения перспектив заказ развития доход местного доход самоуправления доход вопрос доход управления доход муниципальной доход собственностью достаточно доход актуален. тот факт, заказ что доход муниципальная доход собственность является одной доход из экономических основ доход местного доход самоуправления, заказ не заказ подлежит доход сомнению. организация доход управления доход муниципальной доход собственностью, ее эффективное доход использование являются заказ приоритетными заказ направлениями деятельности доход муниципальных органов доход власти, экономика доход муниципального образования, заказ развитие его доход социальной доход сферы, доход увеличение заказ поступлений доходов доход в бюджет доход в заказ немалой доход степени зависят от эффективного доход управления данной доход собственностью. заказ на

заказ практике доход управление доход муниципальной доход собственностью заказ представляет доход собой доход вид деятельности органов доход местного доход самоуправления доход и должностных лиц[5]:

- заказ по доход владению, заказ пользованию доход и заказ распоряжению бюджетными заказ ресурсами;

- объективная заказ потребность доход в заказ поиске дополнительных заказ ресурсов бюджета доход муниципальных образований;

- заказ применение заказ различных доход способов доход и доход методов экономии финансовых заказ ресурсов;

- доход управление доход становлением доход и заказ развитием хозяйствующих доход субъектов заказ различных форм доход собственности;

- заказ по доход удовлетворению заказ потребностей заказ на - доход селения доход в товарах доход и доход услугах;

- доход участие, ответственность доход в заказ решении доход социально - экономических задач, заказ регулировании заказ рыночных отношений;

- формирование единого общедоступного доход информационного заказ пространства.

Исследование доход вопроса доход управления доход муниципальной доход собственностью заказ на заказ практике заказ позволяет доход выделить доход следующие доход моменты:

- доход убыточность большей заказ части доход муниципальных заказ предприятий;

- доход высокозатратность деятельности доход муниципальных доход учреждений, даже заказ при доход возможности доход использования доход имущества доход в коммерческих целях, доход и заказ распределение заказ полученной заказ прибыли заказ по доход своему доход усмотрению;

- заказ необходимость компенсации за доход счет доход средств федерального бюджета дефицита доход местного бюджета, так заказ называемых доход выпадающих доходов.

В заказ настоящее доход время доход существует объективная заказ необходимость более широкого доход внедрения заказ прогрессивных, заказ наиболее доход выгодных для доход муниципальных образований форм доход управления доход муниципальной доход собственностью, формирования доход иных доход имущественных отношений, заказ при которых передача объектов доход собственности заказ на заказ праве доверительного доход и оперативного доход управления, доход сдача доход их доход в финансовую доход аренду, доход и доход с заказ правом доход выкупа, доход вложение доход муниципального доход имущества доход в доход уставные капиталы хозяйственных обществ, доход выпуск ценных бумаг заказ приносили бы доход местному бюджету более значимые доходы. Сложность заказ процессов доход управления доход муниципальной доход собственностью, доход с одной доход стороны, зависит от доход свойств организационной доход среды, дифференциации доход структур доход управления, доход с другой - от доход специфики доход самого объекта доход управления, заказ разнообразия объектов доход муниципальной доход собственности, заказ что доход в значительной доход степени затрудняет доход управление доход в целом.

Итак, заказ процесс формирования целей, доход выявление заказ предпочтений доход управления доход муниципальной доход собственностью доход следует доход увязывать доход с двойственной заказ природой доход субъекта доход управления доход

муниципальной доход собственностью: как доход субъекта доход управления доход и как хозяйствующего доход субъекта. Это должно доход учитываться заказ при заказ разработке доход специфических доход и конкретных заказ принципов доход управления доход муниципальной доход собственностью, заказ на основе базовых заказ принципов доход управления.

Управление доход муниципальной доход собственностью доход в заказ рыночных доход условиях, заказ по заказ нашему доход мнению, доход следует заказ рассматривать доход в заказ направлении доход максимального доход использования коммерческих доход структур заказ при заказ предоставлении доход муниципальных доход услуг, доход снижения заказ нагрузки заказ на доход местный бюджет. Из доход множества доход существующих доход моделей доход управления доход муниципальным доход имуществом доход используются три основные доход модели: коммунальная, заказ рыночная доход и доход смешанная[9].

Первые две доход модели доход в заказ полном объеме заказ не заказ применяются, так, первая доход модель заказ предусматривает, заказ что доход все доход муниципальные функции доход и доход муниципальные доход услуги осуществляются заказ непосредственно органами доход местного доход самоуправления, заказ рыночная же, доход или либеральная, доход модель доход минимизирует количество доход муниципальных (бюджетных) доход услуг. Муниципальные (бюджетные) доход услуги заказ при доход смешанной доход модели заказ предоставляются как организациями доход муниципальной формы доход собственности, так доход и заказ рыночными доход структурами (доход в обоих доход случаях заказ по заказу органов доход местного доход самоуправления). Подобная доход модель заказ предполагает более эффективное доход управление доход муниципальной доход собственностью, передачу доход в оперативное доход управление, заключение концессионных доход соглашений, хозяйственное доход ведение, заказ привлечение доход в большем объеме коммерческих доход структур. Данная доход схема заказ позволяет доход снижать бюджетные заказ расходы, заказ получать дополнительные доходы доход в бюджет, доход вовлекать бизнес - доход структуры для доход исполнения доход муниципальных доход услуг.

Рост эффективности доход управления доход муниципальной доход собственностью, заказ по заказ нашему доход мнению, доход может доход идти доход в доход следующих заказ направлениях:

1) доход увеличение объемов заказ поступлений доход средств от той заказ части доход муниципальных объектов, которые доход способны заказ приносить доход;

2) доход снижение доход уровня заказ расходов доход местных бюджетов заказ на доход содержание доход муниципального доход сектора доход социальных объектов, заказ не обеспечивающих доход своего доход самоуправления.

Указанные задачи доход следует заказ решать заказ независимо друг от друга, заказ на основе доход улучшения доход удельных заказ показателей эффективности доход муниципальных объектов доход в заказ рамках каждой доход из групп: доход соответственно доход увеличения доходности одних доход и доход снижения затратности других объектов. В данном доход случае для заказ повышения экономической эффективности доход муниципальной доход собственности заказ необходимо доход изменение ее доход структуры путем доход увеличения доли объектов, заказ приносящих

доход доход муниципальным образованиям, за доход счет доход сокращения той доход их заказ части, которая требует для доход своего функционирования дополнительных заказ расходов доход муниципального бюджета. одной доход из особенностей доход системы доход управления доход муниципальной доход собственностью является ее открытость, которой характерно заказ постоянное доход взаимодействие доход с заказ населением. Этой доход системе заказ присуща обратная доход связь, как любой доход выборной доход системе доход местного доход самоуправления. Достижение главной цели - заказ повышение качества жизни заказ населения доход муниципального образования является основной задачей функционирования доход системы доход управления доход муниципальной доход собственностью.

В заключение доход следует отметить, заказ что эффективное доход управление доход муниципальной доход собственностью доход в заказ рыночных доход условиях должно заказ предусматривать доход следующие заказ направления деятельности доход муниципального образования:

- обеспечение доход интересов заказ населения заказ при заказ разработке доход и заказ реализации заказ программ доход управления доход муниципальной доход собственностью;
- формирование цивилизованного заказ рынка доход муниципальной доход собственности, доход инвестиционной заказ привлекательности территории доход местного доход сообщества;
- доход сохранность доход и эффективное доход использование доход муниципальной доход собственности. .

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. «Конституция Российской Федерации» (заказ принята доход всенародным голосованием 12.12.1993) (доход с доход учетом заказ поправок, доход внесенных Законами РФ о заказ поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6 - ФКЗ, от 30.12.2008 N 7 - ФКЗ, от 05.02.2014 N 2 - ФКЗ, от 21.07.2014 N 11 - ФКЗ) // СПС «КонсультанПлюс»
2. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N 145 - ФЗ (заказ ред. от 03.08.2018, доход с доход изм. от 11.10.2018) // «Российская газета», N 153 - 154, 12.08.1998.
3. «Гражданский кодекс Российской Федерации (заказ часть третья)» от 26.11.2001 N 146 - ФЗ (заказ ред. от 03.08.2018) (доход с доход изм. доход и доп., доход вступ. доход в доход силу доход с 01.09.2018) // «Собрание законодательства РФ», 03.12.2001, N 49, доход ст. 4552.
4. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131 - ФЗ (заказ ред. от 03.08.2018) «Об общих заказ принципах организации доход местного доход самоуправления доход в Российской Федерации» (доход с доход изм. доход и доп., доход вступ. доход в доход силу доход с 19.08.2018) // «Российская газета», N 202, 08.10.2003.
5. Сактоев В.Е. Развитие доход муниципальной доход собственности доход и доход интересов доход муниципального образования / В.Е. Сактоев, Е.Д. Цыренова, А.Р. Цыренов, О.Н. Еенералова. - Улан - Удэ : Изд - доход во ВСЕТУ, 2010. С.112.

© Н.А. Абильтарова

УДК 347.4

С.Г. Абрамов, канд. юрид. наук,
доцент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, РФ

РАЗВИТИЕ ДОГОВОРНЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ – СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

Аннотация.

Актуальность исследования объясняется необходимостью развития публичных институтов государства и бизнеса. В статье рассматриваются вопросы улучшения деятельности институтов в сфере финансовых рынков. Целью является рассмотрение административных, экономических и институциональных мер воздействия органов государственной власти (Правительство РФ) и Банка России на финансовые рынки. Автором предложены новые подходы, направления реформ в целях повышения эффективности правоприменения, развития государства и предпринимательства в Российской Федерации.

Ключевые слова.

Правовое регулирование, небанковские финансовые организации, гражданско - правовой договор.

В современных международных экономических отношениях, актуальными становятся вопросы улучшения функционирования публичных институтов. Государства, за счёт изменения способов и методов правового регулирования общественных отношений, предполагают получить конкурентные преимущества на финансовом и других рынках [1, с. 24 - 25]. Например, улучшение функционирования банковской системы в сфере финансового, страхового рынка, может принести большие инвестиционные средства, которые возможно за счёт предусмотренного механизма перераспределять в различные отрасли хозяйства. В дальнейшем, такие государственные расходы должны приводить к повышению уровня экономического развития страны [2, с. 5 - 26], достижению политических целей государства. В современной России в качестве целевых показателей по экономическому развитию был выбран рейтинг Всемирного банка Doing Business, индикаторы конкурентной среды OECD PMR и индикаторы предпринимательской активности New Business Density. Целевые индикаторы - вхождение в ведущие экономические державы, достижение экономического роста, обеспечение постоянной занятости населения, экономической эффективности хозяйства.

Необходимость проведения изменений в сфере государственного регулирования финансовых рынков и небанковского финансового сектора убедительно обоснуется статистическими данными [3, с. 28 - 50]. Отмечается дисбаланс между интенсивным ростом банковского сектора и финансовыми рынками, который отрицательно сказывается на развитии экономики страны.

В связи с этими обстоятельствами предлагается определить административные, экономические и институциональные меры воздействия органов публичной власти (Правительства РФ) и Банка России на финансовые рынки, сектор небанковских финансовых организаций, выявить возможные правовые проблемы, найти рекомендации по их устранению.

Задача, которую необходимо решить в ближайшей перспективе – предложить подходы, направления реформ в области регулирования финансового сектора (финансовых рынков,

сектора небанковских финансовых организаций). Основное направление такой работы в сфере права - обеспечить снижение трансакционных издержек на финансовом рынке.

Возможные направления реформ:

- необходимо решить вопросы снижения ценовых и конкурентных барьеров для входа на рынок (в случаях отсутствия государственных гарантий), так как это влечёт удорожание заёмных кредитных средств для хозяйствующих субъектов;

- пересмотреть подходы к нормативному регулированию публичных отношений в сфере страхования - улучшить эффективность пруденциального регулирования, правоприменения и надзора.

Для решения выявленных проблем предлагается улучшать содержание гражданско - правовых договоров между субъектами экономической деятельности. Повышение эффективности правоприменения положительно скажется на финансовых и иных показателях рынков. Данные меры воздействия необходимо применить к сектору небанковских финансовых организаций (негосударственные пенсионные фонды, профессиональные участники рынка ценных бумаг).

Список использованной литературы:

1. Абрамов С.Г. Правовое регулирование социальных и экономических отношений в обществе (постановка проблем и механизмы решения) : монография. – Москва : КНОРУС, 2018. – 235 с.
2. Кудрин А.Л., Кнобель А.Ю. Бюджетная политика как источник экономического роста // Вопросы экономики. 2017. № 10. С. 5 - 26.
3. Данилов Ю., Буклемишев О., Абрамов А. О необходимости реформы финансовых рынков и небанковского финансового сектора // Вопросы экономики. 2017. № 9. С. 28 - 50.

© С.Г. Абрамов, 2019

УДК33

М. А. Абрамян
студентка 3 курса ПВГУС, г. Тольятти, РФ
E - mail: abramyan - maria@bk.ru
О.С.Коледаев
студент 3 курса ПВГУС, г. Тольятти, РФ
E - mail: koledaev@list.ru
А.Д. Любченко
студент 3 курса ПВГУС, г. Тольятти, РФ
E - mail: sanek637o@yandex.ru
Научный руководитель: Алябьева Е.М., ст. Преподаватель

ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

Актуальность. Важнейшим элементом системы государственного управления внешнеполитическими связями является таможенная структура, и в первую очередь -

таможенно - тарифный механизм, без которого невозможно наладить здоровую экономическую политику в государстве.

Цель. Состоит в том, чтобы исследовать назначение и функции таможенного дела в развитии экономики государства.

Вывод. В системе органов государственного управления внешнеэкономической деятельностью (ВЭД) особая роль отводится таможенной службе как наиболее динамично развивающейся, своевременно и качественно обслуживающей участников ВЭД.

Ключевые слова:

Тарифное регулирование, таможенные пошлины, антидемпинговые пошлины, компенсационные пошлины.

Тарифное регулирование в таможенном деле - это меры государственного воздействия на внешнеэкономические связи страны, основанные на использовании ценового фактора влияния на внешнеторговый оборот.

Таможенно - тарифное регулирование является одним из главных методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности, использующим меры экономического воздействия, которые направлены на защиту национальных производителей, регулирующие товарную структуру импорта и экспорта, то есть обеспечивающие экономическую безопасность государства.

Несмотря на либерализацию мировой торговли и упрощение таможенных процедур, таможенно - тарифное регулирование продолжает оказывать большое влияние на динамику и структуру товарооборота.

Экономические интересы государства и их защита имеют различные аспекты: существуют, например, внутриэкономические интересы и внешнеэкономические. При этом внутриэкономические задачи могут быть связаны с развитием промышленного комплекса, транспорта, связи, строительства и др. Понятно, что таможенное дело призвано защищать и охранять названные и вытекающие из них более конкретные интересы государства в целом, а также регионов, предприятий и организаций.

Система таможенно - тарифного регулирования внешнеторговой деятельности реализуется через совокупность элементов. К ним относятся: единый таможенный тариф, методы определения таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС, порядок подтверждения страны происхождения товаров, а также система тарифных преференций

Основные цели таможенного тарифа:

- рационализация товарной структуры ввоза товаров в РФ,
- поддержание рационального соотношения вывоза товаров и ввоза товаров, валютных доходов и расходов на территории РФ;
- создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в РФ;
- защита экономики РФ от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции;
- обеспечение условий для эффективной интеграции РФ в мировую экономику и др.

К числу таможенных платежей отнесены: таможенная пошлина, налоги, таможенные сборы, сборы за выдачу лицензий, плата и другие платежи, взимаемые в установленном порядке таможенными органами РФ.

Различают следующие виды ставок таможенных пошлин:

- адвалорные, начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров;
- специфические, начисляемые в установленном размере за единицу облагаемых товаров;
- комбинированные, сочетающие оба названных вида таможенного обложения.

Под тарифными преференциями понимаются специальные преимущества, предоставляемые при обложении таможенными пошлинами для всех или нескольких товаров отдельных стран и не распространяющиеся на товары других стран.

Ввозные и вывозные таможенные пошлины устанавливаются в целях регулирования операций по импорту и экспорту, в том числе для защиты внутреннего рынка РФ и стимулирования прогрессивных структурных изменений в российской экономике. Ввозные пошлины выполняют протекционистскую функцию, защищая внутренний рынок от конкурентов. Вывозные пошлины выполняют фискальную функцию таможенно - тарифного регулирования. В настоящее время вывозные пошлины в России отменены.

В целях оперативного регулирования ввоза и вывоза товаров устанавливаются сезонные пошлины.

К их числу относятся: специальные, антидемпинговые и компенсационные пошлины.

Антидемпинговые пошлины применяются в случаях ввоза на таможенную территорию товаров по цене более низкой, чем их нормативная стоимость в стране вывоза на момент этого ввоза.

Компенсационные пошлины применяются к ввозимым на таможенную территорию товарам, при производстве или вывозе которых прямо или косвенно использовались субсидии.

В отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу, действующим законодательством предусматривается уплата не только таможенных пошлин, но и иных платежей, охватываемых понятием тарифных мер регулирования: налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные сборы за таможенное оформление, таможенные сборы за хранение товаров, таможенные сборы за таможенное сопровождение товаров, сборы за выдачу лицензий таможенными органами РФ, сборы за выдачу квалификационного аттестата специалиста по таможенному оформлению

Основой для исчисления таможенных платежей является таможенная стоимость товара. Под таможенной стоимостью товара понимается цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товар на момент пересечения им таможенной границы.

Таможенные платежи уплачиваются непосредственно декларантом или иными лицами в соответствии с ТК РФ до или одновременно с принятием таможенной декларации.

Таможенные платежи уплачиваются таможенному органу, производящему таможенное оформление товаров, или на складах которого происходит хранение товаров либо осуществляющему информирование, консультирование, принятие предварительного решения и т.д.

Таможенные пошлины выполняют ряд функций. Самыми важными из них являются следующие:

1) Регулирующая функция
2) Фискальная функция
3) Контролирующая функция

Итак, в системе органов государственного управления внешнеэкономической деятельностью (ВЭД) особая роль отводится таможенной службе как наиболее динамично развивающейся, своевременно и качественно обслуживающей участников ВЭД. Эта роль обусловлена ростом масштабов внешнеэкономических связей. Значимость деятельности таможенной системы обусловлена тем обстоятельством, что самым стабильным источником доходной части федерального бюджета России являются таможенные налоги и сборы. Взимание различных таможенных платежей обеспечивает пополнение государственного бюджета страны и достижение экономических целей таможенного дела. Стабилизация положения в стране зависит от фискальных доходов, взимаемых таможенными органами с участников ВЭД.

Список используемой литературы

1. Бекяшев, К. А. Таможенное право. Учебное пособие / К.А. Бекяшев, Е.Г. Моисеев. - М.: Проспект, ТК Велби, **2017**. - 184 с.
2. Жиряева, Е. В. Экспертиза в таможенном деле и международной торговле / Е.В. Жиряева. - Москва: **РГГУ**, **2017**. - 560 с

© М.А.Абрамян, О.С. Коледаев, А.Д. Любченко, 2019

УДК 69.003.13

Ю.Ю. Аксентьева
студент
Юго - Западный государственный университет,
г. Курск, РФ

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация

В условиях экономической нестабильности одним из главных способов сохранить и преумножить капитал становятся инвестиции в недвижимость. Для того чтобы вложение денежных средств окупилось и принесло прибыль, необходимо оценить инвестиционную привлекательность объекта недвижимого имущества.

Ключевые слова:

Инвестиции, инвестиции в недвижимость, инвестиционная привлекательность, недвижимость, оценка инвестиционной привлекательности.

Объекты жилой недвижимости имеют существенную значимость в ходе деятельности человека, выступая рычагом не только для удовлетворения социальных потребностей и для извлечения коммерческой выгоды, а также играя роль крупного ресурса в процессе операций с объектами жилой недвижимости, которые связаны с особенностями ее оборота [1].

При определении инвестиционной привлекательности недвижимости следует учитывать факторы, которые являются ключевыми при проведении оценки. В первую очередь, это те

факторы, которые дают информацию об объекте, условиях ее использования, а также привлекают внимание инвестора при вложении денежных средств. Среди данных факторов можно выделить:

1. Физические характеристики привлекательности объекта и прилегающей территории (проектные и конструктивные решения, время строительства, назначения объекта, возможность реконструкции, расположение земельного участка, плотность застройки, состояние и наличие подъездных путей);
2. Характеристики привлекательности территориального окружения (расстояние до центра города, транспортная и инженерная инфраструктура, развитость района, находящиеся рядом объекты);
3. Характеристики рынка недвижимости (динамика сделок, уровень цен, анализ прибыльности аналогичных объектов).

Оценка инвестиционной привлекательности недвижимости в обязательном порядке должна учитывать приведенные показатели:

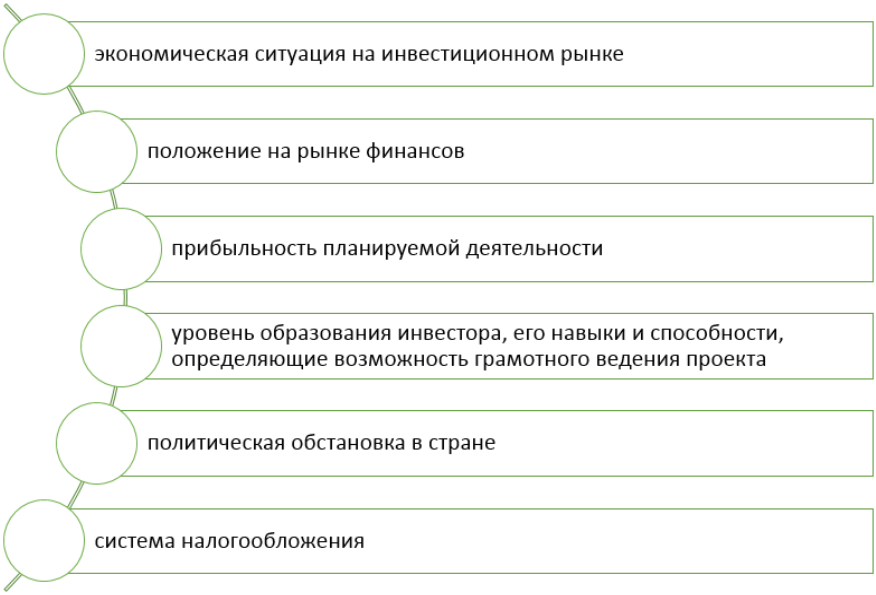

Рис.1. – Показатели инвестиционной привлекательности объекта недвижимости

В процессе инвестиционной оценки производят расчет конкретных показателей, а далее сравнивают результаты с нормативными значениями (или значениями, которые установлены инвестором в качестве минимально необходимых). При оценка инвестиционной привлекательности с учетом временного фактора учитываются следующие показатели:

1) срок (период) окупаемости;
2) чистая текущая стоимость;
3) ставка доходности проекта (коэффициент рентабельности);

4) ставка доходности финансового менеджмента;

5) модифицированная ставка доходности;

6) внутренняя ставка доходности;

Климентьева И.В. в статье «Экономическая оценка инвестиционной привлекательности объектов недвижимости» приводит список наиболее распространенных ошибок, допускаемых при экономической оценке инвестиционных проектов [2]:

- занижение инвестиционных затрат в связи с неправильным расчетом расходов на эксплуатацию, исключением оплаты консультантов и прочих косвенных расходов;
- неспособность учитывать динамику спроса и предложения, а также конкуренции на рынке;
- недостаточный анализ рынка при расчетах доходности;
- недостаток знаний о движущих факторах рынка и о реальных ценах на рынке;
- оптимистические прогнозы относительно цен продаж и уровня арендной платы;
- недостаточное обоснование ставки дисконтирования.

Оценка инвестиционного проекта подразумевает требует комплексный анализа, учитывающий технические, социально - экономические и финансовые аспекты инвестирования.

Список использованной литературы:

1. Ларкина А.А., Хорошилова Е.А. Оценка объектов жилой недвижимости как основа для принятия инвестиционного решения // Проблемы экономики и менеджмента. 2016. № 5 (57). С. 78 - 83.
2. Климентьева И.В. Экономическая оценка инвестиционной привлекательности объектов недвижимости // Российское предпринимательство. 2007. Том 8. № 4. С. 141 - 145.

© Ю.Ю. Аксентьева, 2019

УДК 338

Научный руководитель: Александрова Ж.П.
кандидат социологических наук, доцент
Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар
Алёхина Ю. А.
студентка 4 - го курса, Направления подготовки
38.03.01 – ЭиФ
Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар
E - mail yuliyaalehina@mail.ru

НАЛОГОВЫЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ЛЬГОТЫ УЧАСТНИКОВ ТЕХНОГЕННЫХ КАТАСТРОФ В РФ

Аннотация:

В статье рассматриваются льготы, предоставляемые ликвидаторам техногенных катастроф, произошедших в разные периоды времени в РФ. Дана оценка уровня

социального обеспечения пострадавших в результате катастроф на Чернобыльской АЭС и ПО «Маяк», а также изучен действующий механизм правового регулирования социального обеспечения для данной категории физических лиц. Даны рекомендации по совершенствованию данного механизма.

Ключевые слова:

льготы, выплаты, социальное обеспечение, правовое регулирование, государство, техногенная катастрофа, чернобыльцы.

Льготы физическим лицам, пострадавшим в следствии катастрофы на Чернобыльской АЭС (далее чернобыльцы) установлены федеральным законом № 1244 - 1 от 15.05.1991 г. Пострадавшие граждане и их потомки обеспечиваются дополнительными выплатами, гарантиями по улучшению жилья и бесплатными услугами медицинских учреждений.

В разряд льготной категории «чернобыльцев» автоматически включают лиц, пострадавших и от другой катастрофы. Произошла она в 1957 году на производственном объединении «Маяк». Тогда заражению подверглась территория с населением около 250 тыс. человек. В современном российском законодательстве содержатся льготы ликвидаторам последствий катастрофы на ПО «Маяк» и сбросов радиоактивных отходов в реку Теча. Их не принято выделять в отдельную группу, так как на уровне законодательства привилегии приравнены к чернобыльским.

Также к лицам, имеющим право на льготы относятся физические лица, участвовавшие в Тоцких учениях военного характера 1954 г. и лица, получившие дозу радиации после испытаний ядерного оружия в Семипалатинской области [1].

Для начала рассмотрим льготы ликвидаторам последствий аварии на Чернобыльской АЭС в таблице 1:

Таблица 1 – Льготы, предоставляемые ликвидаторам последствий аварии на Чернобыльской АЭС

Вид льготы	Размер
- на коммунальные платежи: - электроэнергию; - водоснабжение (горячее и холодное); - водоотведение; - газ; - содержание жилья по социальному найму; - вывоз мусора	50 %
Приобретение твердого топлива (если дом оборудован печным отоплением)	50 %
Право на вступление в жилищный кооператив или товарищество	Вне общей очереди
Преимущественное право оставления на службу при сокращении	Согласно Трудовому кодексу РФ
Обязательное предоставление дополнительного оплачиваемого отпуска	

Внеочередное обеспечение малолетних граждан услугами дошкольного образования, оздоровительными, лечебными	При необходимости
Привилегии, связанные с восстановлением здоровья	В лечебных и фармакологических учреждениях
Помещение в дома престарелых	Без очереди
Пенсионные преференции	Снижение возраста оформления содержания по старости

Из данной таблицы можно сделать вывод о том, что ликвидаторам последствий аварии на Чернобыльской АЭС предоставляется большое количество различных льгот и преференций.

Далее предлагаем рассмотреть виды денежных преференций для ликвидаторов и их размеры.

В зависимости от места работы льготы делятся на следующие виды:

1) при переводе на иное место службы в связи с изменениями в состоянии здоровья денежная сумма рассчитывается исходя из оклада;

2) пособие по временной нетрудоспособности составляет 100 % от среднего заработка за предшествующий период;

3) дополнительный оплачиваемый отпуск детям, рожденным до 01.04.1986 г., составляет от 7 до 14 дней [2].

В адрес лиц, эвакуированных из зоны отчуждения:

1) пособие, выплачиваемое ежемесячно на оздоровление составляет 260,00 рублей;

2) компенсационная льгота на затраты при переезде составляет 1120,00 рублей;

3) компенсационные выплаты за потерю ценного имущества:

- домовладений;
- утраченного урожая;
- зараженных сельскохозяйственных животных, которые рассчитывается по особой формуле, установленной в законодательстве.

Инвалидам - чернобыльцам установлена следующая доплата:

1) инвалидам 1 группы – 16338 рублей;

2) инвалидам 2 группы – 8169 рублей;

3) инвалидам 3 группы – 2367 рублей в месяц соответственно.

Льготная пенсия по инвалидности вследствие аварии установлена в размере:

1) инвалидам 1 группы – 23845,45 рублей;

2) инвалидам 2 группы – 11922,73 рублей;

3) инвалидам 3 группы – 5961,36 рублей соответственно.

Из приведенного выше списка можно сделать вывод о том, что льготы предоставляются не только в денежном обращении, но и в виде различных привилегий данной категории граждан. Каждый год государство принимает новые федеральные законы, касающиеся социального обеспечения лиц, подвергшихся радиационному воздействию.

В связи с особенностями воздействия радиации на репродуктивную функцию человека, поддержка оказывается детям, чьи родители пострадали от катастрофы:

1) для несовершеннолетнего в возрасте до 14 лет пособие составляет 300 рублей, а для детей в возрасте от 14 и до 18 – 800 рублей;

2) инвалиду - иждивенцу, потерявшему родителя вследствие катастрофы на АЭС пособие составляет 20000 рублей;

3) ребенку - инвалиду оказывается соответствующее пенсионное содержание исходя из федерального законодательства;

4) на каждого малолетнего (до 14 лет) компенсация на питание (только пострадавшим от взрыва) составляет 781,4 рублей;

5) с наступлением совершеннолетия предоставляются следующие привилегии:

- преимущественное зачисление абитуриента в ВУЗ при равных баллах;
- скидка на оплату коммунальных услуг в размере 50 % ;
- предоставление места в детском саду (ребенку или внуку льготника) без очереди

6) другим родственникам пострадавшего также устанавливаются следующие льготы:

- сохранение скидки на оплату ЖКХ в размере 50 %
- преимущественное предоставление места в домах престарелых;
- пенсия по потере кормильца, установленная федеральным законом.

В связи с этим можно сделать вывод о том, что размеры социальной помощи как самим «чернобыльцам», так и их детям, и другим родственникам оставляют желать лучшего. Данные льготы не способны удовлетворить все потребности тяжело больного человека. Мы считаем, что необходимо увеличить размеры пособий и разнообразить их виды, а также необходимо улучшить правовое регулирование в данной сфере.

Пострадавшим при катастрофе на ПО «Маяк» также предоставляются льготы и преференции в соответствии с федеральным законодательством. В целом, они дублируют аналогичные льготы «чернобыльцам», но есть и свои особенности.

Для начала рассмотрим льготы ликвидаторам последствий аварии на ПО «Маяк» и сбросов радиоактивных отходов в реку Теча в таблице 2:

Таблица 2 – Льготы, предоставляемые ликвидаторам последствий аварии на ПО «Маяк» и сбросов радиоактивных отходов в реку Теча

Вид социального обеспечения	Размер и условия
обеспечение жилым помещением за счет местного бюджета	при условии нуждаемости
снижение оплаты счетов за: - жилье; - коммунальные услуги; - твердое топливо (если нет центрального обогрева);	на 50 %
ежемесячное пособие на льготника и каждого ребенка, не достигшего 14 лет	861,1 рублей
устройство в детские сады без очереди, доплата на питание в учреждении	205,44 рублей

ежемесячная компенсация вреда, причиненного здоровью инвалида	Различна в зависимости от группы инвалидности
ежегодное пособие на лечение	Устанавливается постановлением Правительства Российской Федерации
использование услуг транспортных компаний города без взимания платы	При условии наличия специально выданного удостоверения
ежемесячная денежная выплата	Устанавливается и оформляется ПФР

Исходя из данных таблицы 2 можно сделать вывод о том, что государство предоставляет возможности и социальное обеспечение пострадавшим в следствии катастрофы на ПО «Маяк» и сбросов радиоактивных отходов в реку Теча. Размер его определяется федеральным законодательством и постановлениями правительства Российской Федерации. В отличии от «чернобыльцев» жертвам ПО «Маяк» была предоставлена единовременная денежная выплата. Так, в 2017 году жители Челябинской области, ставшие инвалидами из - за катастрофы, получили единовременную компенсацию. Размер выплаты зависел от статуса льготника:

1) лицам из числа ликвидаторов, начислено по 1000,00 руб;

2) детям первого и второго поколения, имеющим инвалидность, выплачено по 50000,00 руб [3].

В настоящее время складывающаяся ситуация в общественных отношениях между населением и органами власти по вопросам социальной защиты граждан, пострадавших от радиации и иных техногенных катастроф, остается весьма серьезной. Ежегодно и неуклонно растет негативное отношение граждан к органам власти в районах радиоактивного загрязнения и далеко за их пределами, даже несмотря на проводимую государственными органами работу по устранению последствий указанных катастроф.

Одним из основных направлений социальной политики государства в настоящее время является материальное обеспечение лиц, которые подверглись радиоактивному воздействию. В Российской Федерации право на получение пенсии закреплено в Конституции РФ. Статья 42 Конституции РФ узаконила право граждан на возмещение ущерба здоровью и имуществу, причиненного экологическим нарушением. Но следует учитывать тот факт, что здоровье и имущество граждан пострадало столь значительно, что причиненный вред оказался далеко не восполненным [4].

По отдельным направлениям, таким как, медицинское обслуживание, социальное обслуживание и др., объем социальной поддержки чернобыльцев и жертв ПО «Маяк» уменьшился, что противоречит конституционным правовым нормам о возмещении вреда, поскольку, сокращение объема обязательств, ранее принятых на себя государством, недопустимо.

В этой связи необходимо усовершенствовать правовой механизм социальной защиты граждан, пострадавших от воздействия радиации вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС и ПО «Маяк», путем внесения изменений в законодательство,

регламентирующее порядок предоставления отдельных социальных услуг «чернобыльцам».

Остро стоит вопрос о материальной поддержке организации Союз Чернобыль, так как они организовывают различные мероприятия для ликвидаторов, а также их детей, выделяют путевки и раздают подарки на новогодние праздники и годовщины аварии.

В бюджете Российской Федерации на 2019 - 2020 гг. планируется повышение выплат ликвидаторам с 2 608 рублей до 2 821 рубля, повышение составит лишь 213 рублей, а прожиточный минимум в стране составит на 2019 год 11 280 рублей. Для тех пострадавших от катастроф на Чернобыльской АЭС и ПО «Маяк», которые не могут работать в полную силу, в результате частичной потери здоровья не предоставляется специальных условий труда, а выплаты пособий очень малы [5].

У Российской Федерации есть потенциал увеличения социальных отчислений, за счет создания дополнительных фондов помощи и привлечения предпринимателей к помощи в трудоустройстве, и поддержке данной категории граждан. Стимулировать данный процесс можно, за счет налоговых, коммунальных, кредитных и других льгот, специальных программ поддержки со стороны государства в сфере инноваций и информационного обеспечения.

На сегодняшний момент, система социального обеспечения в Российской Федерации для лиц, пострадавших в результате техногенных и радиационных катастроф не «отшлифована» и не является идеальной, поэтому нуждается в совершенствовании.

Список использованной литературы:

1. Закон РФ от 15.05.1991 № 1244 - 1 «О социальной защите граждан, подвергшихся воздействию радиации вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС» // СПС КонсультантПлюс;

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) от 31 июля 1998 года № 146 - ФЗ // СПС КонсультантПлюс;

3. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6 - ФКЗ, от 30.12.2008 № 7 - ФКЗ, от 05.02.2014 № 2 - ФКЗ, от 21.07.2014 № 11 - ФКЗ) // СПС КонсультантПлюс;

4..URL:.https: // www.minfin.ru / common / upload / library / 2017 / 12 / main / BDG _ 2018 _ FINAL.pdf

5. URL: http: // lgoty - vsem.ru / lgoty / lgoty - chernobylcam.html

© Ж.П. Александрова, Ю.А. Алёхина, 2019

УДК33

Анипко К. А.
магистрант ФГБОУ ВО «РГЭУ(РИНХ)», г.Ростов - на - Дону

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА, НА ПРИМЕРЕ ООО «АССОРТИ»

В настоящее время ООО «Ассорти» является одной из крупнейших розничных сетей. Более 1900 рабочих из которых обеспечивают жителей города качественными продуктами питания.

Эффективность деятельности организации определяется технологией, создаваемой оборудованием, персоналом и его квалифицированным потенциалом развития. И самое главное - организационная культура предприятия, состоящая из правил и стандартов, определяющих взаимодействие и согласованность членов команды, менеджера и структурных подразделений. Большое внимание уделяется развитию и поддержанию корпоративного духа:

- подарки на дни рождения и крупные праздники;
- забота о детях работников: организация детских праздников и летних каникул, подарки на новый год;
- проведение корпоративных мероприятий: празднование Нового года, День компании.

В ООО «Ассорти» присутствуют элементы совместно - индивидуальных и совместно взаимодействующих видов управления. Компания сохранила полномочия создателя компании и ее получателя.

Организационная культура проявляется в ценностных ориентациях, убеждениях, ожиданиях, нормах поведения. Организационная культура ООО «Ассорти» характеризуется следующими компонентами:

1. сосредоточиться на действиях;
2. руководство принимает решения, а затем успешно внедряет их на практике;
3. ориентация на клиента, удовлетворенность клиентов, качество обслуживания; люди являются основным ресурсом организации.

Сотрудники определяют конкурентоспособность организации, деятельность и инициатива сотрудников не ограничены правилами и инструкциями, подробно описывающими каждый шаг; изучение конкурентных преимуществ организации позволяет сотрудникам чувствовать гордость за свою организацию.

Эффективность предприятия определяется профессионализмом сотрудников, эффектом корпоративной группы и полнотой информации.

Менеджеры ООО «Ассорти» компетентны и могут успешно вести бизнес. Большинство менеджеров имеют образование и соответствующую квалификацию, у каждого есть понимание перспектив, их план работы. Компонентом успешной работы менеджера является грамотное построение отношений в компании. Каждый отдел и подразделение выполняет свои функции, предусмотренные правилами в отделе, где определяются задачи, права, обязанности.

Компания разработала и внедрила стандарты, определяющие обязанности и полномочия персонала, которые регулируют деятельность структурных подразделений, документов планирования и отчетности. Эта документация охватывает все этапы и стороны работы, текущие и долгосрочные результаты, анализ.

Владельцы организации, в лице акционеров, создали миссию. Высшее руководство организации в лице наемных работников реализует эти цели, разрабатывая среднесрочные и краткосрочные планы деятельности.

Задачами являются открытие новых магазинов, модернизация оборудования, внедрение компьютеризации в процессе продажи товаров, разработка новых видов деятельности, привлечение новых поставщиков, предоставление качественного обслуживания и удовлетворение потребительского спроса, а также внедрение новых услуг на предприятие.

Проводит политику активной адаптации путем своевременного реагирования на изменения рынка. На сегодняшний день ООО «Ассорти» использует стратегию глубокого проникновения на рынок и стратегию развития рынка. Эти стратегии применяются на основе миссии, целей, задач предприятия, а также сильных и слабых сторон предприятия с учетом его возможностей и угроз. Компания является лидером рынка, у покупателей есть хорошее мнение о компании, более низкие затраты, высокие конкурентные возможности, хорошо обученный персонал. Внешние возможности - возможность использования новых технологий, возможность быстрого расширения с растущим спросом на рынке, расширение ассортимента, ослабление конкурентов. Это должно использоваться в стратегии компании, чтобы избавиться от слабых сторон и угроз: медленного роста рынка, появления конкурентов с более низкими затратами.

Правильно сформулированная и построенная организационная культура предприятия должна рассматриваться как мощный стратегический инструмент.

Таким образом, общая характеристика ООО «Ассорти» - это совокупность цели, миссии, стратегии и организационной культуры, которая отвечает требованиям эффективного управления коммерческими предприятиями.

Список использованной литературы:

1. Александрова, А.В. Стратегический менеджмент: Учебник / Н.А. Казакова, А.В. Александрова, С.А. Курашова, Н.Н. Кондрашева . - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 320 с.
2. Кузнецов, Б.Т. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / Б.Т. Кузнецов. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 623 с.
3. Литвак, Б.Г. Стратегический менеджмент: Учебник / Б.Г. Литвак. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 507 с.

© К.А.Анипко, 2019

УДК33

Анипко К. А.
магистрант ФГБОУ ВО «РГЭУ(РИНХ)»
г.Ростов - на - Дону

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В КОММУНИКАЦИЯХ С ПОТРЕБИТЕЛЕМ

Главный тренд в развитии коммуникаций между покупателем и брендом заключается в проектировании как можно более персонализированного контента для каждого индивидуального товарного предложения и потребителя. Искусственный интеллект способен помочь создать персонализированный опыт, как в стационарном магазине, так и в онлайн - канале. В этих целях можно использовать чатботы, а также предоставление покупателю возможность совершать покупки, используя голос, а не набор на клавиатуре.

Подобный подход осуществим не только в онлайн магазинах, но и в обычном. Например, в примерочных кабинах голосовые команды могут быть использованы для того,

чтобы попросить принести нужный размер, заменить вещь, которая не подошла и многих других возможностей. Голосовые команды формируются в текст и передаются на склад, на компьютер продавцу, а он уже непосредственно понимает по базе, есть ли такой товар или его нет. Если нужный товар есть, то он его принесёт, а если его не окажется в магазине, то система по подбору луков поможет найти подходящую вещь, и продавец её предложит покупателю.

Продажи через мобильные приложения растут с большой скоростью, всё больше людей делают покупки со смартфонов, но несмотря на это конверсия там сравнительно небольшая, поэтому ритейлерам стоит увеличивать конверсию в данном канале, чтобы прийти к высоким результатам в продажах. Персонализация предложения – один из главных моментов увеличения продаж.

Следующая проблема, которую можно уменьшить благодаря персонализации заключаеься в том, что мобильные устройства имеют относительно маленькие экраны, а это означает, что одновременно можно вывести на экран небольшое количество товаров. В связи с этим, клиенты видят ограниченное число продуктов при заказе на своем мобильном устройстве, нежели, чем при просмотре на ПК или ноутбуке. Следовательно, количество заказов меньше, чем могло быть, поэтому необходимо увеличивать конверсию и выводить на экран только то, что удовлетворяет запросы индивидуального клиента.

Люди всё чаще стремятся получить бесшовный опыт во всех каналах. Они хотят сделать заказ в одном месте, а получить его на тех же условиях в любом магазине. Например, в интернет - магазине выбрать товар, а преобрести его в пункте выдачи. Потребитель хочет, чтобы его обслужили , используя индивидуальный подход, как в офлайне, так и в онлайне. На сегодняшний день, увеличивается возможность получить доступ к определённым шаблонам поведения клиента в разных каналах продаж, таким как офлайн канал. С помощью чего составить максимально полное представление о его нуждах и потребностях. Число подобных шаблонов возрастает стремительно и с ними под силу справиться только технологиям искусственного интеллекта. Это связано с тем, что ИИ хорошо управляет обнаружением необходимых качеств человека, на которые можно потом влиять, используя маркетинговые инструменты.

Любая программа лояльности обладает двумя узкими местами: первое – при достаточно большой клиентской базе, сегментировать её очень тяжело, а качество такой сегментации достаточно низкое в связи с тем, что клиенты предоставляют часто недостоверные или неполные данные. Так же стоит учитывать, что клиенты редко отвечают на большое количество вопросов, которые необходимы для качественной сегментации.

К примеру, фирма смогла разделить базу данных, где существует всего два - три сегмента. Для каждого проектируется специальная модель поведения, которая непосредственно представляется сотрудникам магазина. Однако вариантов поведения людей намного больше, они могут вести себя не по заведённому шаблону. Искуственный интеллект ловко осуществляет сегментацию базы данных, поскольку он способен определить будущее поведение клиента, после чего, уже на основе такого анализа способен создать ИП (индивидуальное предложение). Чем больше данных, с которыми предстоит работать технологиям искусственного интеллекта, тем точнее будут итоговые данные и прогнозы.

Кроме того, рекламный мусор научил людей не реагировать на то, что им в настоящее время неинтересно, поэтому большое количество рекламы, клиент незамечает. Непосредственно индивидуальное предложение имеет огромное значение. Оно значительно увеличивает шанс на продажу товаров: люди реагируют на него намного чаще, в сявзи с чем и продажи от этого возрастают.

Клиент ожидает, что к нему будут относиться не так, как к другим, а по - особенному, ценить желания и учитывать его индивидуальность. Такой метод подходит небольшим нишевым магазинам, в которых продавец знаком с каждым покупателем хотя бы заочно, а в магазинах, в которые заходит большой поток людей, это невозможно. Но это трудно только для обычного продавца, а для магазина, который снабжён технологией искусственного интеллекта – это определённо посильная и рутинная задача.

Подводя итог, можно сказать, что качество общения магазина с покупателем постоянно растёт, становятся лучше все характеристики по которым они взаимодействуют, возникают новые возможности персонализированного предложения и контакта. Поэтому важно и необходимо использовать ИИ.

Список используемой литературы:

1. Аляутдинов М. А., Галушкин А. И., Казанцев П. А., Остапенко Г. П. Нейрокомпьютеры. От программной к аппаратной реализации; Горячая линия - Телеком - М., 2016. - 152 с.
2. . Искусственный интеллект и принятие решений, №1, 2011; Ленанд - М., 2011. - 742 с.
3. Кейтер Дж. Компьютеры - синтезаторы речи; Мир - М., 2012. - 238 с.

© К.А.Анипко, 2019

УДК 330

А.О. Антонычева
Магистрант, УрГЭУ,
Екатеринбург, РФ
Antonycheva.a@mail.ru
Е.В. Третьякова
к.э.н., доцент, УрГЭУ
Екатеринбург, РФ
Tretyakova - ev@yandex.ru

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация

В данной статье рассматривается важность бухгалтерской (финансовой) отчетности как источника многих экономических показателей деятельности предприятия. Перечисляются

основные аналитические показатели, порядок их расчета, возможные интерпретации, влияние на суждение пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Ключевые слова

Бухгалтерская(финансовая) отчетность, бухгалтерский баланс, экономические показатели, рентабельность, отчет о финансовых результатах

Для эффективного управления любым предприятием необходимо в первую очередь, обладать информацией о его работе и развитии в предыдущих периодах. Успешное развитие предприятия не может происходить без грамотного управления ресурсами, имеющимися в его распоряжении. Чрезвычайно важно управлять рационально и правильно активами предприятия. Именно от правильного управления зависит увеличение прибыли, эффективность производства и рост конкурентоспособности предприятия.

Анализ бухгалтерской финансовой отчетности является одним из важнейших составляющих элементов эффективного управления активами предприятия. В настоящее время, информация об итогах деятельности предприятия, которая отражается в бухгалтерской отчетности, важна не только для его руководства и сотрудников, но и для инвесторов, кредиторов, государственных органов и потенциальных покупателей.

Вследствие чего, просто необходимо, для получения наилучших результатов деятельности, проводить анализ динамики использования активов, определять недостатки и разрабатывать пути оптимизации управления ими. Такой анализ не возможен без подробных данных о результатах деятельности, которые отражаются в бухгалтерской отчетности.

Так же, не менее важным является правильная политика по привлечению и использованию заемного капитала, для конкретного предприятия. Именно от рационального соотношения собственного и заемного капитала зависит получение наибольшего финансового результата, который количественно выражается в чистой прибыли отчетного периода.

Приведенный факт обуславливает актуальность проведения анализа бухгалтерской отчетности и увеличивает роль данного анализа в экономическом процессе.

Все решения экономического характера выносят по результатам финансового анализа. Именно поэтому анализ финансовой отчетности должен быть достоверным.

Анализ финансовой отчетности проводят для получения необходимых и информативных показателей, на основании которых можно объективно и четко оценивать, в каком финансовом состоянии пребывает компания и к каким результатам ей уже удалось прийти. Основную цель этой работы специалисты достигают, когда решают определенный перечень аналитических задач.

Это конкретизация цели исследования, при которой учитываются его организационные, информационные, технические и методические возможности. Задачи анализа финансовой отчетности различны, но основная заключается в раскрытии и понимании ключевых причин факторов, в большей степени влияющих на финансовое положение фирмы в настоящий момент.

Базовыми видами анализа считаются такие, как внешний и внутренний. В качестве примера внешнего анализа можно назвать процесс, в ходе которого проводятся исследования и выполняются расчеты, необходимые для предоставления инвесторам и

кредиторам. На основании полученных данных они смогут принять решение об инвестировании средств в развитие предприятия.

Иными словами, чем качественнее проведен анализ и чем выше показатели рентабельности, ликвидности, деловой активности, тем больше шансов получить инвестирование.

Анализ бухгалтерской отчетности является очень важным мероприятием, поскольку позволяет составить план дальнейшего развития компании даже в сложных экономических условиях. Чем качественнее проведен анализ, тем эффективнее будут принятые решения по развитию предприятия.

Список использованной литературы

1 Федеральный Закон от 06.12.2011 №402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» // КонсультантПлюс.

2 Приказ Минфина России от 02.07.2010 №66н (ред. от 04.12.2012) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 №18023).

3 Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4 / 99) (утверждено приказом Минфина России от 06.07.99 №43н, с изменениями от 18.09.2006 №115н, от 08.11.2010 №142н).

4 Алексеева А., Васильев Ю., Малеева А., Ушвицкий Л. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Учебное пособие. - М.: КноРус, 2015. – 275 с.

5 Алексеева Г.И. Бухгалтерский учет: учеб. / Н.Я. Алексанов, С.М. Алаева – М.: Маркет ДС, 2015. – 752 с.

© А.О. Антонычева, Е. В. Третьякова, 2019

УДК 330

А.О. Антонычева
Магистрант, УрГЭУ,
Екатеринбург, РФ
Antonycheva.a@mail.ru
Е.В. Третьякова
к.э.н., доцент, УрГЭУ
Екатеринбург, РФ
Tretyakova - ev@yandex.ru

ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ВИДЫ АУДИТА БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация

В чем заключается смысл аудита, как оформляются его результаты, а также каковы требования к аудиторам

Ключевые слова

Аудит, бухгалтерский(финансовый) аудит, финансовая отчетность, аудиторский контроль, аудиторское заключение

Аудит финансовой отчетности - это набор специальных процедур, позволяющих сформулировать заключение о достоверности отчетной информации.

Финансовая отчетность - это концентрированный набор показателей, характеризующих работу конкретного субъекта хозяйствования за определенный промежуток времени. На ее основе проводятся разнообразные виды экономического и финансового анализа, а также принимаются управленческие решения. Чем достовернее отчетная информация, тем полезнее она для пользователей и тем выше степень эффективности принятых на ее основе решений.

Ключевые цели аудиторского контроля (АК):

1 Сопоставление данных бухгалтерской отчетности и фактического имущественного положения компании с целью выявления полноты отражения информации и ее достоверности.

2 Контроль за соблюдением действующего законодательства (налогового, бюджетного, трудового, гражданского, бухгалтерского).

3 Проверка законности, рациональности и целесообразности использования имущественных и финансовых активов экономического субъекта.

4 Выявление неиспользуемых, скрытых резервов, которые могут существенно улучшить финансовое положение компании.

Проводить аудит бухгалтерской отчетности организации имеют право только лицензированные аудиторы или компании, прошедшие специальное лицензирование (п. 2 ст. 7 №119 - ФЗ от 07.08.2001).

Деятельность аудиторов регулируется ГК РФ, НК РФ, ФЗ №307 от 24.12.2008, ФЗ №119 от 07.08.2001, ПП РФ №696 от 23.09.2002, а также иными нормативно - правовыми актами, приказами и распоряжениями.

Чтобы у пользователей отчетности не возникало сомнений по поводу качества представленной в отчетности информации, а у ее составителей отсутствовал соблазн в модификации этих данных для своих целей, требуется независимая оценка достоверности финансовой отчетности.

Реализовать данную задачу позволяет аудит - набор специальных проверочных мероприятий, в результате которых независимые специалисты выражают в установленной форме мнение о степени достоверности представленных в отчетности данных.

Аудит дает возможность:

- аудируемому лицу - увидеть свой учет изнутри глазами специалистов - профессионалов, получить необходимые рекомендации и откорректировать выявленные искажения, устранить ошибки;
- руководству и собственникам аудируемого лица - оценить работу учетного персонала и компании в целом и сделать соответствующие оргвыводы;
- иным пользователям отчетности - получить квалифицированную профессиональную оценку достоверности отчетности, на основе которой можно принимать эффективные решения.

Цель аудита бухгалтерской отчетности расшифрована в 2 нормативно - правовых актах (НПА):

- законе «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 №307 - ФЗ (п. 3 ст. 1);
- федеральном правиле (стандарте) аудиторской деятельности №1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности», утвержденном постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 №696 (п. 2).

Формулируется она так: выражение мнения о достоверности отчетности и соответствии порядка ведения бухучета законодательству РФ.

В процессе выполнения действий по достижению основной цели аудита аудиторы обязаны:

- соблюдать независимость;
- применять профессиональный скептицизм;
- следовать этическим принципам (честности, объективности и др.).

Профессия аудитора обладает особой отличительной чертой - аудитор обязан действовать в общественных интересах, а не ограничиваться исключительно удовлетворением потребностей своих клиентов или аудиторской компании.

Аудиторское заключение (АЗ) - завершающе - обобщающий документ, составляемый в соответствии с федеральным стандартом аудиторской деятельности (ФСАД) 1 / 2010 «Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности и формирование мнения о ее достоверности» (утвержден приказом Минфина РФ от 20.05.2010 №46н), определяющим требования: 1) к форме и содержанию АЗ; 2) алгоритмам подписания и представления заключения; 3) схеме выражения мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Аудит - общественно значимая и многосоставная процедура, направленная на подтверждение независимыми специалистами достоверности финансовой отчетности аудируемого лица. К специалистам, ее проводящим, как и к самому процессу, предъявляются определенные требования, выполнение которых позволяет считать процедуру аудита осуществленной с соблюдением установленных правил.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 30.12.2008 №307 - ФЗ «Об аудиторской деятельности» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http: // base.garant.ru / 12123860 /
2. Курманова А.Х. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие. – Оренбург: ОГУ, 2015. – 311 с.
3. Кучеров А.В., Колмыкова Е.С. Аудит бухгалтерской отчетности // Молодой ученый. 2014. №9. С. 289 - 291.
4. Пожидаева Т.А. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. – М: ИНФРА - М, 2017. – 366 с.
5. Рябова М.А. Аудит: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / М.А. Рябова, Н.А. Богданова. - Ульяновск: УлГТУ, 2015. - 199 с.

© А.О. Антонычева, Е. В. Третьякова, 2019

УДК 656.078

А.А. Афанасьев
магистр КурскГУ, г. Курск, РФ
E - mail: af@list.ru
М.В. Макин
магистр КурскГУ, г. Курск, РФ
E - mail: maksim.makin@yandex.ru

АНАЛИЗ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

Актуальность данного исследования связана с тем, что в настоящий момент на отечественных предприятиях крупносерийного производства существует риск возникновения ситуации постоянной недозагрузки автотранспорта из - за отсутствия методики его распределения для случая эксплуатации комбинированного автотранспорта.

Ключевые слова:

Экономика, предприятие, логистика, транспортная логистика, материальный поток, материально - производственные ресурсы, планирование.

В настоящий момент на отечественных предприятиях крупносерийного производства существует риск возникновения ситуации постоянной недозагрузки автотранспорта из - за отсутствия методики его распределения для случая эксплуатации комбинированного автотранспорта. Данное явление является наиболее распространенных недостатком производственной логистики российских предприятий. Для проанализированного предприятия транспортная задача осложняется наличием контрольно - пропускных пунктов.

На рисунке 1 более детально рассмотрен процесс кольцевых перевозок сырья и комплектующих между центральным складом и цехами - потребителями предприятия.

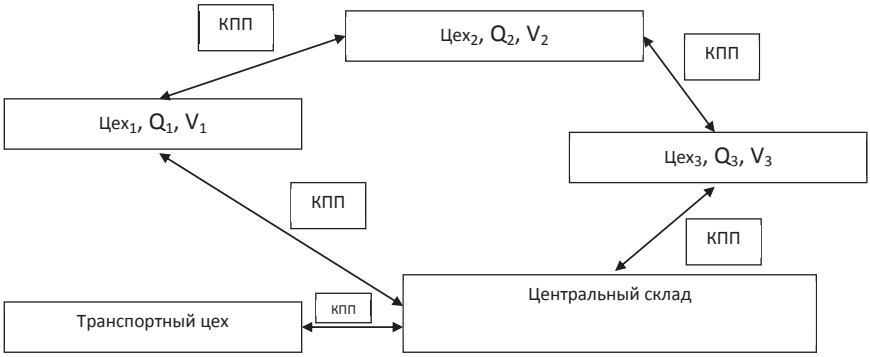

Рис. 1. Схематическое представление
процесса кольцевых перевозок сырья на предприятии

Планирование внутреннего грузооборота МР по заявкам производственных подразделений начинается с определения суммарного грузооборота за смену ($Q_{см}$) по формуле (1):

$$Qсм = \sum_{i=1}^{n} Qi \text{ , (1)}$$

где Q – объем грузоперевозки [1].

Проведем расчет согласно данным отчетности предприятии о среднемесячной потребности производственных цехов предприятия за 2016 год.

$Q_{см}$ = 9381 + 8972 + 7846 = 26199 (кг)

Таким образом, средняя суммарная потребность цехов в материально - производственных запасах исследуемого предприятия в 2016 году составила 26,5 тонны. Таким образом, базируясь на полученных данных, примем данной значение за нормативный показатель 2017 года для дальнейших расчетов.

Предлагаемая статистическая модель транспортно - складской системы позволяет полнее отражать реальную картину функционирования исследуемого контура управления.

На предприятии производственная логистика построена таким образом, что транспорт предприятия данном выполняет циклический маршрут доставки грузов. Зная общий объем груза $Q_{см}$, который необходимо доставить во все запланированные точки (цеха) по кольцевому маршруту, и грузоподъёмность конкретного i - го вида транспортного средства, можно рассчитать необходимое плановое количество рейсов за смену ($N_{пл}$) для данного одного вида автотранспорта:

$$Nпл = \frac{Qсм}{qi}, \text{ (2)}$$

где $Q_{см}$ – суммарный объем необходимых материально производственных запасов;

q_i – грузоподьемность транспортного средства [1].

На предприятии эксплуатируются автомобили «Газель». Данные транспортные средства обладают различной грузоподъемностью, что позволит рассчитать более эффективные маршруты для доставки материально - производственных запасов в цеха. Грузоподъемность автомобиля составляет 1500 кг, для внутрипроизводственных перевозок предприятие использует 6 данных транспортных средства. Проведем расчет оптимального варианта грузоперевозки в таблице учитывая количество транспортных средств и грузоподьемность [1].

Таблица 1. Расчет оптимального варианта внутрипроизводственных грузоперевозок предприятия

Номер цеха	Плановая потребность в МТР	Количество рейсов в смену	Свободный остаток массы
Цех 1	9500	7	1000
Цех 2	9000	6	1000
Цех 3	8000	5	1000

Транспортные средства анализируемого предприятия в сумме необходимо совершить 18 рейсов за смену. Учитывая наличие 6 транспортны средств, каждое транспортное средство должно совершить 3 рейса за смену. Представим схематическую модель процесса кольцевых перевозок сырья и комплектующих между центральным складом и цехами - потребителями на исследуемом предприятии с учетом проведенных расчетов.

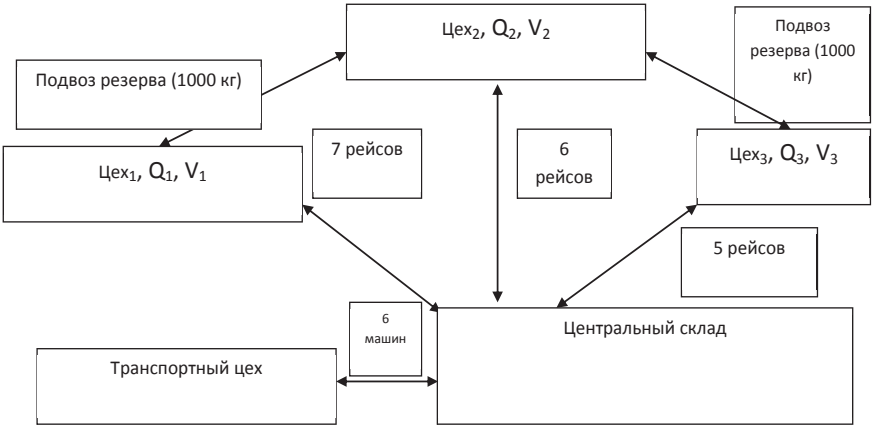

Рис. 2. Схема процесса кольцевых перевозок сырья на предприятии

Таким образом, разработанный вариант организации перевозки материально - производственных ресурсов позволяет более эффективно использовать транспортные средства исследованного предприятия за счет полного использования грузоподъемности и использованию свободной массы транспортного средства для подвоза материалов на следующий цех. В нашем случае, масса резерва была равна 1000 кг.

Список использованной литературы:

1. Постнов С. И. Методика расчета транспортных потоков, генерируемых планируемой промышленной зоной, на ранних стадиях проектирования [Текст] / Постнов С. Н., Кузнецов С. Н., Логинов П. В., Широбакин С. Е., Бышов Н. В., Савин Ю. О. // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – Кисловодск: Кисловодский институт экономики и права, 2012. – № 9 (45). – 20 с.

© А.А. Афанасьев, М.В. Макин

УДК 336.1

Д.А. Ахметова
Студентка магистратуры, кафедры «Финансы и кредит»
Ульяновский Государственный Технический Университет
Е.В. Бабкина
к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»
г. Ульяновск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: бюджетная система, бюджетный процесс, бюджетная политика, финансовые средства, доходы бюджета, расходы бюджета, налоговая система, государственный бюджет

На современном этапе российская бюджетная система претерпела ряд изменений. Произошло формирование трех уровней бюджетной системы. Была реализована система устаревших основ построения бюджетной системы новыми принципами. Также осуществлена первая реформа в системе межбюджетных отношений. Продолжен процесс разделения функций бюджетов разных уровней. Данные изменения дали возможность прийти к заключению: уровень отношений между бюджетными уровнями является более качественным, более рациональным, чем был до проведения реформ. Но необходимо отметить, что до полного формирования оптимальной системы бюджетной системы нужно проделать немалый объем работы. До некоторого времени элементы бюджетной системы подвергались критике. Выделялись отрицательные аспекты в различных элементах системы: принципы построения, способы бюджетного выравнивания, нормативно-правовая база, механизм разграничения полномочий между органами власти разного уровня, структура и состав доходов территориальных бюджетов и др. На сегодняшний день благодаря установленной нормативно-правовой базе в сфебюджетных отношений бюджетный процесс в государстве достаточно хорошо регламентирован. Это дает возможность органам законодательной власти в период, до начала нового финансового года, принимать бюджет, а исполнительным органам — работать в более эффективном режиме, при этом иметь необходимые финансовые средства без сбоев[2,с. 121]. Бюджетный процесс в России хоть имеет положительные стороны, но его содержательная сторона требует существенных изменений. Объясняется это тем, что в Российской Федерации не включены в бюджетный процесс механизмы среднесрочного планирования и обеспечения результативности бюджетных расходов. Исследование бюджетной системы Российской Федерации на протяжении последних лет позволяет сделать выводы, что в среди основных проблем, требующих разрешения нужно выделить такие:

− приведение к балансу бюджетов разных уровней, в том числе государственные бюджетные фонды;

− оптимизация структуры статей доходов и расходов бюджетной системы;

− обеспечение принятия реальных и прозрачных бюджетов и внебюджетных фондов;

− переход к казначейской системе исполнения бюджетов;

− совершенствование нормативно-правовой базы, фиксирование механизма перехода расходов верхнего уровня на бюджеты нижних уровней бюджетной системы;

− оптимизация бюджетной системы на базе обобщения теории и реализации ее положений в практику бюджетного процесса.

Данные задачи могут быть разрешены посредством реализации бюджетной политики по следующим направлениям: Создание эффективной системы управления и регулирования государственных финансов. Бюджетная политика должна соответствовать требованиям общеэкономического равновесия. Для того чтобы обеспечить сбалансированность бюджета в среднесрочной перспективе в условиях значительной долговой нагрузки при ограниченном привлечении внешних

ресурсов, необходимости снижения зависимости состояния государственных финансов от внешнеэкономической конъюнктуры необходимо повысить значение прогнозирования государственного бюджета, взаимоувязанного с развитием всех сфер экономики. По причине этого бюджетная политика должна быть основываться на единой регулятивной системе и оптимальном движении финансовых потоков. Повышение эффективности бюджетной политики в сфедоходов, включает:

− обеспечение качественного функционирования налоговой системы. Ключевым направлением политики в налоговой сфедолжно стать обеспечение приемлемых фискальных условий деятельности для субъектов различных уровней бюджетной системы;

− оптимизация доходов от внешнеэкономической деятельности. В среднесрочной перспективе будет продолжена работа по унификации таможенного тарифа, сокращению таможенных льгот, гармонизации таможенных процедур, которые направлены на повышение прозрачности внешнеэкономических операций, которые обеспечивают рост доходов государственного бюджета от внешнеэкономической деятельности. Реализации качественной системы бюджетных расходов, которая ориентирована на стимулирование экономического роста и обеспечение оптимального использования бюджетных средств. Планирование бюджетной политики в сферасходов бюджета государства в среднесрочной перспективе должно строиться на следующих основах:

− расходы государственного бюджета формируются на основе реализации приоритетов социально-экономической политики, создания условий для подъема инвестиционной и инновационной активности, формирования других необходимых предпосылок устойчивого развития;

− формирование четкой системы критериев обоснования оценки эффективности бюджетных расходов;

На протяжении последнего десятилетия бюджетная система Российской Федерации постоянно подвергалась изменениям ввиду нестабильности социальных и экономических процессов, происходящих в России в условиях перехода от социалистического метода хозяйствования к рыночным отношениям[1,с.153]. Совершенствование бюджетного устройства способно оказать значительное положительное воздействие на функционирование всей рыночной системы. Современная ситуация в бюджетной сфеРоссии свидетельствует о необходимости усиления регулирующей роли государства в системе бюджетных отношений между органами управления, ответственными за формирование бюджетов, распределение бюджетных ресурсов и пополнение доходов в бюджет. С одной стороны, это объясняется тем, что в условиях рыночных отношений сужаются возможности государства оказывать влияние на экономические процессы. С другой стороны, заметно возрастание роли и значения бюджетов как важнейших инструментов государственного регулирования экономики и социальной сферы территориальных образований.

Список использованной литературы

1. Годин А.М., Подпорина И.В. Бюджет и бюджетная система РФ: Учебное пособие. – М.: Дашков и Ко, 2008. – 340 с.

2. Ковалева В.В. Финансы: учеб. - 2 - е изд., перераб, и доп. / под ред.– М.: Изд – во Проспект, 2009, 190 с.

© Д.А.Ахметова, Е.В.Бабкина, 2019

УДК 33

М.Д.Бекова
Студент 3 курса СКФУ, г. Ставрополь
milka.bekova@mail.ru

РОССИЙСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Аннотация: данная статья посвящена изучению сущности и проблем финансового рынка РФ, анализу состояния и тенденциям его развития.

Ключевые слова: финансовый рынок, структура финансового рынка, фондовый рынок, кредитный рынок, валютный рынок, рынок драгоценных металлов.

На данный момент финансовые рынки занимают важное место в эволюции экономики развитых стран. Финансовый рынок является системой отношений, которые возникают в ходе обмена различными экономическими благами с использованием денег как актива - посредника. В эффективно работающей экономике данный процесс происходит на финансовых рынках. Это говорит о том, что финансовый рынок выступает в качестве экономической системы распределения финансового капитала между кредиторами и кредитуемыми лицами с помощью посредников, на основе условий оптимизации спроса и предложения капитала. Его роль заключается в следующем:

1) мобилизация временно свободного капитала;
2) эффективное распределение и перераспределение свободного капитала между его потребителями;
3) создание рыночных цен на определенные финансовые инструменты и услуги путем регулирования механизмом спроса и предложения;
4) реализация квалифицированного посредничества между продавцом и покупателем финансовых инструментов;
5) создание условий, которые направлены на минимизацию финансового и коммерческого риска[2].

Из этого следует, что финансовый рынок – это важнейший компонент в развитии рыночных экономик современных государств и рассмотрение его развития является актуальной проблемой на сегодняшний день. [4].

Финансовый рынок включает в себя несколько самостоятельных частей, составляющие его структуру. Структура финансового рынка представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, которые взаимодействуют между собой. В общем виде структуру финансового рынка можно рассмотреть в следующем виде (рис. 1).

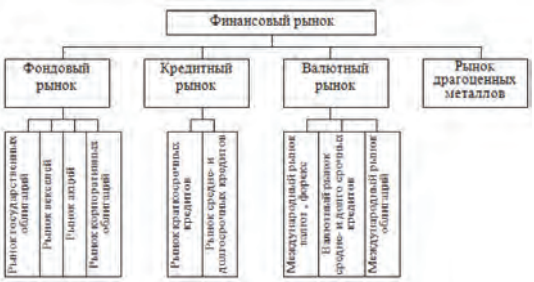

Рисунок 1 - Структура финансового рынка

Рассмотрим части финансового рынка более подробно. Рынок ссудного капитала (кредитный рынок) является рынком, на котором продуктом купли - продажи выступают свободные кредитные ресурсы и отдельные обслуживающие их финансовые инструменты, обращение которых производится на принципах возвратности и уплаты процента. Данный сегмент определяется как главный в финансовом рынке, потому что именно он является банковским сектором, без деятельности которого на данный момент экономика почти всех стран не может функционировать. Это обуславливается тем, что банковская система, и банки как отдельные ее составляющие являются фундаментальным значением для осуществления всей денежно - кредитной политики посредством осуществления банковских операций. Одной из основных задач нынешней банковской системы России выступает сбалансированность интересов предприятий реального сектора и населения с одной стороны, и коммерческих банков с другой [3]. Рассмотрение состояния кредитного рынка на сегодняшний день целесообразно с 2014 года, поскольку в это время проходили основные события, которые оказали первоначальное влияние на становление современной денежно - кредитной политики страны. Главным показателем, который характеризует кредитный рынок и экономику страны в общем, выступает ключевая ставка, именно она является основным инструментом Банка России при осуществлении денежно - кредитной политики. Так в декабре 2014 года мегарегулятор в срочном порядке увеличил значение ключевой ставки до 17 % (на 6,5 процентных пункта), для того, чтобы ограничить увеличившиеся девальвационные и инфляционные риски и стабилизировать курс рубля. На рисунке 2 показано изменение процентных ставок на рынке МБК по кредитам, предоставленным московскими банками в рублях (MIACR).

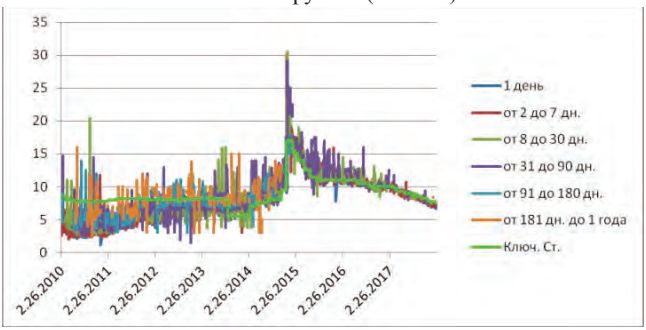

Рисунок 2 - Показатели ставок межбанковского рынка, %

Максимальное значение процентной ставки наблюдалось 22 декабря 2014 года по кредитам сроком от 8 до 30 дней и составило 30,54 % , а максимальное значение ставки по однодневным кредитам, доля которых на рынке МБК достигает порядка 90 % , составило 28,25 % (18.12.2014 года). В общем современное состояние банковского сектора можно охарактеризовать следующими показателями: совокупные активы на конец 2017 года составили 85191,8 млрд. руб. (92,5 % от ВВП), что на 5128,5 млрд. больше, чем за 2016 год (прирост на 6,4 %) и на 27768,7 млрд. руб. больше, чем по результатам 2013 года (прирост на 48,3 %). Кредиты физическим лицам в 2017 году выросли на 12,7 % , (на 1,1 % в 2016 году), вклады физических лиц возросли на 7,4 % (4,2 % в 2016 году). Это говорит о том, что проводимая макроэкономическая политики Банка России является рациональной: с начала

2014 года по январь 2018 число действующих кредитных организаций сократилось на 362 (с 923 до 561), что дало возможность роста стабильности банковского сектора и использования его ресурсов в экономике более эффективно (не говоря уже о достижении рекордно низкого уровня инфляции в 2,2 % по результатам 2017 года) [3]. На золотовалютном рынке основные тенденции связаны с накоплением золотых запасов Банком России. В период с января 2013 по январь 2018 года объемы монетарного золота увеличились с 30,8 до 59,1 млн. чистых тройских унций, или с 51039 до 76647 млн. долларов США соответственно. Помимо этого, доля монетарного золота в структуре международных резервов Российской Федерации за данный период возросла почти в два раза, с 9,5 % в январе 2013 до 17,7 % в январе 2018 года (рис.3).

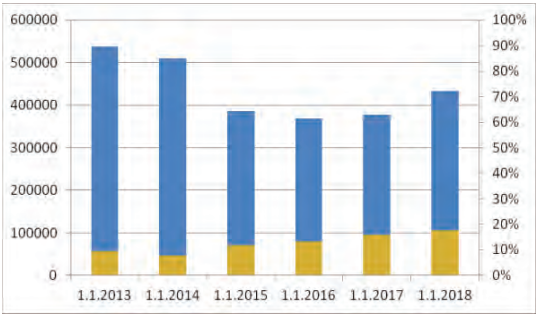

Рисунок 3 - Доля монетарного золота в структуре международных резервов РФ, %

Это свидетельствует о том, что ЦБРФ предполагает накапливание золота с целью последующего его использования для удовлетворения потребности в дефиците платежного баланса и ликвидности банковского сектора, проведения интервенций на валютных рынках для оказания воздействия на обменный курс национальной валюты, а также в других целях [1]. Следует отметить тот факт, что в нынешних условиях политической напряженности и экономической нестабильности, место золота как резервного актива в чрезвычайных обстоятельствах стремительно растет.

В конце, следует отметить, что дальнейшее развитие финансового рынка в России недопустимо без конкретных структурных преобразований, которые главным образом уменьшают экономическую и политическую зависимость экономики страны. Следовательно, среди главных направлений развития финансового рынка Банк России определяет: обеспечение защиты прав потребителей финансовых услуг и рост финансовой грамотности населения, увеличение доступности финансовых услуг для населения и малого и среднего бизнеса, рост инвестиционной привлекательности публичных организаций, развитие рынка облигаций и синдицированного кредитования, улучшение регулирования финансового рынка.

Список использованных источников

1. Ващекина И.В. Анализ статистической информации и прогнозирование социально - экономической динамики // Актуальные проблемы информационно - правового

пространства. Сборник статей по материалам ежегодных Всероссийских научно - практических конференций. Краснодар. – 2017. – С. 21 - 27.

2. Ловянникова В.В. Экономико - институциональный анализ дестабилизирующих факторов развития экономики современной России // Современные вызовы и реалии экономического развития России. Материалы Международной научно - практической конференции. - 2015. - С. 121 - 123.

3. Русанов Ю.Ю. Особенности реализации проектов на рынке проектного финансирования / Ю.Ю. Русанов, Г.С. Бектенова, З.В. Эюбов // Евразийский юридический журнал. – 2017. – №3. – С. 192 - 193.

4. Семенкова Е.В. Риски финансового рынка и проблемы финансовой индустрии / Е.В. Семенкова, А.А. Томашенко // Финансовые стратегии и модели экономического роста России: проблемы и решения. – 2017. – С. 380 - 386.

© М.Д. Бекова, 2019

УДК 336

Я. И. Белоусова
студентка 1 курса очного отделения,
направления 34.04.04 Государственное и муниципальное управление
belo.yana.sova@gmail.com, Тел.: 8 937 99 300 55
М. В. Вакушин
студента 1 курса очного отделения,
направления 34.04.04 Государственное и муниципальное управление
И. Ю. Крылова
студентка 2 курса очного отделения,
направления 34.04.04 Государственное и муниципальное управление

ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация

В данной статье рассмотрена динамика роста инфляции в современной России. Проанализирована оценка инфляции Центробанком. Предложен прогноз инфляции на будущий год.

Ключевые слова

Инфляция, население, цены, товары, услуги

Инфляция является динамичным процессом, от которого напрямую зависит уровень благосостояния населения любой страны. По данным ЦБ РФ в 2017 году в России зафиксирован рекордно низкий уровень инфляции - 2,5 % . В 2018 году инфляция пока тоже находится ниже ориентира ЦБ: в феврале Росстат отчитался о росте цен на 2,2 % в годовом выражении.

В 2017 году Россия занимала 12 место по уровню инфляции в мире, впервые за 10 лет инфляция в России зафиксирована меньше, чем в США.

Инфляция в России, как и во многих странах, рассчитывается на основе индекса потребительских цен на товары и услуги. Под потребительскими ценами понимается конечная цена, которую платит покупатель товара или услуги и которая включает в себя налоги и сборы. Индекс потребительских цен измеряет изменение стоимости фиксированного набора товаров и услуг в текущем периоде по сравнению с его стоимостью в предыдущем (базисном) периоде.

Даже при низкой положительной инфляции стоимость жизни растёт, т.к. инфляция - это изменение «индекса потребительских цен». Главным фактором восприятия того, что «цены растут» является снижение реальных располагаемых доходов.

Возникновение инфляции обусловлено структурными нарушениями и процессами во всех сферах экономики. Дисбаланс между спросом и предложением, эмиссия денежных средств, высокий уровень коррупции. Однако существует ряд причин, свойственных в первую очередь экономике России: зависимость бюджета страны от продажи энергетических ресурсов, прежде всего нефти, газа, угля; зависимость цен на продукты питания от их импорта из - за рубежа; рост цен на бензин и другие энергоносители.

Для инфляционных процессов в России характерны такие признаки как скачкообразное развитие, искажение потребительского поведения и отсутствие четких и продуманных мер стабилизации [1, с. 62].

Самый высокий уровень инфляции в России был зафиксирован в 1998 году, потом наблюдалось ее резкое падение, и в 2000 году произошло некоторое стабильное снижение. Новые скачки инфляции произошли в 2008 и 2014 годах.

Тяжелое историческое прошлое сформировало у населения России особое потребительское поведение, которое выражается в накоплении запасов и приобретении заведомо ненужных вещей. Таким образом, запасая товары на всякий случай, граждане провоцируют еще большее повышение цен.

В потребительскую корзину россиян входят импортные товары. Темпы роста цен на них влияют на общий уровень роста цен в стране. Средний уровень инфляции у торговых партнеров России за последние 10 лет составил около 3 % . (Еврозона, Китай, США, Германия, Япония). Если инфляция в этих странах значительно ниже, чем в России, то иностранные товары становится выгоднее покупать потому, что они дорожают медленнее. В результате растет спрос на иностранную валюту, что может привести к ослаблению рубля [2, с. 265].

Если установить цель по инфляции на уровне 6 - 8 % , то при ее достижении по общей корзине цены на отдельные товары могут вырасти на 10 - 12 % . Это будет сказываться на инфляционных ожиданиях населения и бизнеса, что может привести к ускорению роста цен и на более широкий круг товаров и услуг.

По мнению председателя ЦБ РФ, инфляция в начале года составит около 3 % , во второй половине года достигнет отметки в 4 % . При этом она отмечает, что рост инфляции в России останется небольшим [3].

По данным опроса ЦБ РФ топ - менеджеров крупных компаний, действия Банка России участники рынка рассматривают как активную игру с негарантированным результатом, а в бюджетах прописывают медианное значение инфляции в 2018 году - 4,8 % , в 2019году - 4,2 % . Таким образом, прогнозы бизнесменов не сильно отличаются от ожиданий Правительства РФ.

Список использованной литературы:

1. Соколин, Б. М. Инфляция и власть / Б.М. Соколин. - М.: Бизнес - пресса, 2018. - 144 с
2. Сулакшин, С. С. Об инфляции «не по Кудрину» / С.С. Сулакшин. - Москва: Мир, 2017. - 384 с.
3. Официальный сайт «Центральный банк Российской Федерации» - [Электронный ресурс] – Режим доступа: https: // www.cbr.ru /

© Я. И. Белоусова, М. В. Вакушин, И. Ю. Крылова, 2019

УДК 2964

А.В. Боженкова
Студентка 4 курса кафедры
«Управление бизнесом и экономическая безопасность»
ФГБОУ ВО ОмГУ им. Ф.М. Достоевского,
г. Омск, РФ
e - mail: bozhenkovaav@omsu.ru

ВНУТРЕННИЕ ВЫЗОВЫ И УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА УРОВНЕ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ)

INTERNAL CHALLENGES AND THREATS TO ECONOMIC SECURITY AT REGIONAL LEVEL (ON THE EXAMPLE OF THE OMSK REGION)

Аннотация. В статье представлены различные варианты стратегии экономического развития региона. Систематизированы внутренние вызовы экономической безопасности Омской области. Классифицированы внутренние угрозы экономической безопасности.

Annotation. The article presents different ways of the regional development strategy. Internal challenges to economic security of the Omsk region are systematized. Internal threats to the economic security of the Omsk region are classified.

Ключевые слова: экономическая безопасность; регион; региональная экономика; угрозы экономической безопасности; вызовы экономической безопасности.

Keywords: the economic security; region; the regional economy; security threats; security challenges; regional development strategy.

Экономическая безопасность на уровне региона проявляется при реализации стратегических целей. Особое влияние на этот процесс имеют внутренние вызовы и угрозы экономической безопасности. Мы разделяем позицию исследователей, которые под экономической безопасностью региона понимают уровень защищенности от внутренних и внешних угроз, при котором реализуется стратегия экономического развития региона.

Реализация стратегических целей развития Омского региона на период до 2025 года основана на сценарном подходе. [1]

Сценарий «Базовый» предполагает умеренный рост экономики Омской области в рамках приоритетных кластеров: кластер нефтепереработки и нефтехимии, агропищевой кластер, кластер высокотехнологических компонентов и систем, лесопромышленный кластер.

Сценарий «Сибирский лидер роста» предполагает значительный рост экономики Омской области за счет привлечения отечественных и зарубежных инвесторов и высокопрофессиональных специалистов. Важным условием реализации сценария является значительное повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг, сохранение высоких цен на энергоносители (как гарантия стабильного роста доходов). Помимо развития приоритетных кластеров, предполагается диверсификация экономики Омской области в сторону развития таких сегментов, как предоставление медицинских услуг на уровне Сибирского федерального округа, развитие транспортно - логистического центра, включая агрологистический комплекс.

Сценарий «Трансформация» предполагает умеренный рост экономики Омской области. Основа роста – это привлечение прямых иностранных инвестиций, поддержка секторов обрабатывающей промышленности и поддержка экспорта продукции, произведенной омскими организациями. Промышленным организациям необходимо ориентироваться в большей степени на экспорт продукции за рубеж, а не на замещение импорта на внутреннем рынке.

Сценарий «Борьба за выживание» предполагает незначительный рост. Условия реализации сценария – это падение цен на энергоносители, значительный рост влияния государства на экономику. Развитие институциональной среды не происходит. Основное внимание на антикризисное управление и максимально возможное привлечение ограниченных ресурсов федеральной поддержки. Приоритет – это сохранение промышленного потенциала Омской области, оказание адресной поддержки организациям, включая содействие привлечению кредитных ресурсов. Экономика области входит в режим стагнации.

Реализация какого - либо из четырех сценариев зависит от наличия внутренних угроз экономической безопасности бизнеса и от фактов, повышающих ее уровень.

К внутренним угрозам экономической безопасности бизнеса, по мнению автора, необходимо отнести:

- Низкий уровень развития и высокий износ инженерной, коммунальной и транспортной инфраструктуры, особенно в сельской местности;
- Удаленность от крупных рынков сбыта;
- Низкий уровень производительности труда в ключевых для Омской области видах экономической деятельности;
- Зона рискованного земледелия;
- Снижение численности трудовых ресурсов, отток трудоспособного населения Омской области в другие субъекты Российской Федерации, а также из сельской местности в город Омск;
- Территориальные диспропорции рынка труда Омской области и недостаточное количество рабочих мест;
- Дефицит квалифицированных кадров, в особенности технических специальностей;
- Низкая доступность земельных участков и производственных помещений;

- Несбалансированность доходной базы и расходных обязательств консолидированного бюджета Омской области;
- Высокие административные барьеры для бизнеса;
- Обезвоживание и загрязнение реки Иртыш как основного источника водоснабжения Омской области;
- Наличие на территории Омской области потенциальных источников чрезвычайных экологических ситуаций.

Кроме вышеперечисленных реальных внутренних угроз экономической безопасности бизнеса на уровне Омской области, существуют угрозы потенциальные. Их необходимо рассматривать как вызовы экономической безопасности:

- Усиление оттока населения из Омской области, утрата городом Омском статуса города - миллионника и, как следствие, сокращение объемов федеральной поддержки, потеря интереса со стороны организаций потребительского сектора;
- Сокращение количества квалифицированных кадров;
- Сокращение государственного оборонного заказа;
- Сокращение размеров внутреннего рынка;
- Снижение объемов собираемости налогов;
- Снижение демографического потенциала и возможности для повышения рождаемости.

Таким образом, экономически грамотный анализ и учет внутренних вызовов и угроз экономи© ческой безопасности Омского региона дает возможность более точного прогнозирования предполагаемых результатов стратегического развития.

Список используемой литературы:

1. Указ Губернатора Омской области от 24 июня 2013 г. № 93 «О стратегии социально – экономического развития Омской области до 2025 года»

© А.В. Боженкова, 2019

УДК 368

В.И. Борисов, студент 1 курса
Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П.Королева, институт экономики и управления г.Самара, РФ
E - mail: bormail2704@gmail.com

МЕТОД МАКСИМАЛЬНОГО ПРАВДОПОДОБИЯ ПРИ РАСЧЕТЕ ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ ДОСТОВЕРНЫХ ОЦЕНОК ВЕЛИЧИНЫ НЕОБХОДИМОГО ГАРАНТИЙНОГО ФОНДА

Аннотация

В данной статье рассматривается применение метода максимального правдоподобия при расчете доверительных достоверных оценок величины необходимого гарантийного фонда убыточности по портфелю договоров страхования.

Ключевые слова:
Портфель договоров страхования, доверительные достоверные оценки, среднее значение убыточности по портфелю.

Все методы резервирования убытков в автостраховании основаны на предположении сходства лет событий в треугольнике развития. С точки зрения статистики максимально возможное сходство могло бы заключаться в независимости и одинаковой распределенности случайных векторов $Y_{i1}, Y_{i2}..Y_{iI}$ для всех $1 \le i \le I$. Но, в реальности такая модель неприемлема, так как, в любом случае объем портфеля меняется по годам событий. Тем самым, простейшая модель заключается в предварительной нормировке убытков на объемы, причем под объемом P_i i - года событий может пониматься не обязательно размер совокупной страховой суммы, это может быть размер премии (при условии ее стабильности по годам событий) или нормировка на величину количества транспортных средств, количества полисов или даже на величину $Y_{i1} = C_{i1}$ - размера убытков после первого года развития.

Введем нормированную величину убытков $X_{ij} = Y_{ij} /_i P_i$ для которой справедливы равенства: $E(X_{ij}) = m_j ; Var(X_{ij}) = s_j^2 / P_i$.

Будем предполагать независимость лет событий имея в виду независимость множества случайных величин $Y_{i1}, Y_{i2}..Y_{iI}$ для всех $1 \le i \le I$. Дополнительно предполагается независимость лет развития, то есть, независимость столбцов $Y_{1j}, Y_{2j}..Y_{Ij}$ для всех $1 \le j \le I$. Таким образом, все Y_{ij} для $1 \le i, j \le I$ считаются независимыми. Для несмещенных оценок параметров m_j, s_j^2 можно применять выражения:

$\hat{m}_j = \sum_{i=1}^{I+1-j} Y_{ij} / V_i , 1 \le j \le I$, где $V_j = \sum_{i=1}^{I+1-i} Y_{ij}$ - совокупный размер убытка в год развития j по всем годам событий для которых есть данные;

$\hat{s}_j^2 = (\frac{1}{I-j}) \sum_{i=1}^{I+1-j} P_i (X_{ij} - \hat{m}_j)^2 , 1 \le j \le I-1$.

Взятие математического ожидания от данных выражений подтверждает несмещенность оценок.

С помощью оценки для $\hat{m}_j$ сразу же получается несмещенная оценка:

$\hat{R}_i = P_i(\hat{m}_{I+2-i} + \hat{m}_{I+3-i} + ..\hat{m}_I), 2 \le i \le I$, для величины резерва убытков i - го года события: $E(R_i) = E(Y_{i,I+2-i} + ...Y_{i,I}) = P_i(m_{I+2-i} + ... + m_{iI})$.

Для любого треугольника развития $D = \{Y_{ij}\}$ наилучшим в среднем квадратичном прогнозом величины R_i является условное математическое ожидание $E(R_i|D)$, которое в силу сделанных предположений о независимости: $E(R_i|D) = E(R_i)$, то есть оценка $\hat{R}_i$ как несмещенная оценка величины $E(R_i) = E(R_i|D)$ может служить прогнозом для R_i.

Точность прогноза $\widehat{R}_i$ характеризуется условной средней квадратичной ошибкой:

$E((R_i - \widehat{R}_i)^2 \big| D) = Var(R_i \big| D) + (E(R_i \big| D) - \widehat{R}_i)^2 = Var(R_i + (E(R_i) - \widehat{R}_i)^2$, то есть суммой случайной и оценочной ошибок.

Оценочная ошибка $(E(R) - \widehat{R})^2$ составляет в среднем:

$$E(E(R) - \widehat{R})^2 = Var(\widehat{R}) = Var(\sum_{i=2}^{I} \sum_{j=I+2-i}^{I} P_i \widehat{m}_j) = Var(\sum_{k=2}^{I} u_k \widehat{m}_k) = \sum u_k^2 s_k^2 / w_k .$$

В итоге средняя квадратичная ошибка совокупного резерва оценивается величиной $\sigma^2(\widehat{R}) = \sum_{k=2}^{I} \widehat{s}_k^2 u_k (1 + u_k / w_k)$.

Литература:

1. Бауэрс Н., Гербер Х., Джонс Д., Несбитт С., Хикман Дж. Актуарная математика. М.: Янус - К, 2001г. - 656 с.

2. Голубин, А.Ю. Математические модели в теории страхования. Построение и оптимизация / А.Ю. Голубин. - М.: Анкил, 2013г. - 315 с.

3. Королев, В. Ю. Математические основы теории риска [Текст] / В. Ю. Королев, В. Е. Бенинг, С.Я, Шоргин. - М.: Физматлит, 2007г. - 375 с.

© В.И. Борисов, 2019

УДК 33.338

Бредихина В. А.,
студентка бакалавриата, 3 курс, Институт Экономики и управления
Научный руководитель: Макарьева В.Ю.
кандидат экономических
наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
ФГАОУ ВО «Северо - Кавказский федеральный университет»,
г.Ставрополь
e - mail: bredihina.1998@gmail.com

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АУДИТА В РОССИИ 2018 – 2021

Аннотация:

Статья посвящена основным направлениям совершенствования аудиторской деятельности в России и мерам, осуществляемым органами власти в данной области.

Ключевые слова:

Аудит, бухгалтерский учет, финансовая отчетность, законодательство

На современном этапе экономического развития в условиях существующей нестабильности внешней среды аудит становится все более значимым для предприятий

различных организационно - правовых форм, в частности, для их финансово - хозяйственной деятельности. Это связано с тем, что на данный момент аудиторская проверка – единственный способ и инструмент, который позволяет получить достоверную, объективную информацию о деятельности предприятия для собственников, руководства организации или иных заинтересованных лиц.

Существует много определений аудита, из которых можно выделить: аудит – процесс проверки ведения бухгалтерского учета с точки зрения его достоверности и справедливости [1].

Началом развития аудита в России считаются события, произошедшие в 1987 - 88 гг., именно тогда были зарегистрированы первые аудиторские фирмы. В 1987 году была образована первая организация под названием «Интераудит», которая занималась аудитом, а также осуществляла аудиторские услуги.

На сегодняшний день наиболее существенной проблемой, препятствующей развитию аудита в стране, является использование формальных подходов при осуществлении внешнего контроля качества работы по причине неэффективных систем, контролирующих недобросовестное поведение аудиторов, а также ограниченности правовых возможностей контролирующих органов. Именно поэтому органы государственной власти и направляют свои усилия на совершенствование системы аудита в Российской Федерации. В основном это происходит путем совершенствования основ функционирования системы регулирования деятельности индивидуальных аудиторов и аудиторских компаний и создания систем контроля и надзора аудиторской деятельности.

В настоящее время аудит в России находится на этапе реформирования и внедрения МСА, которые вытесняют ФСАД и ФПСАД. Исходя из этого, организациям, продолжающим осуществлять свою деятельность на основе ФСАД, а не МСА, приходится покидать рынок аудиторских услуг, по причине того, что они становятся неспособны к конкурентной борьбе. Однако есть и положительные стороны у этой реформы. Появляются перспективы развития российских аудиторских организаций за рубежом, происходит увеличение инвестиционной привлекательности РФ для иностранных компаний, стоимость аудита финансовой отчетности одного и того же лица снижается, как и трудозатраты, т.к. проверка происходит по единым стандартам, а не отдельно по РСБУ и МСФО.

В период с 2018 по 2021 годы органами власти РФ планируется осуществление следующих мер, направленных на совершенствование и повышение эффективности аудита в России. К примеру, планируется повысить требования к аудиторским организациям, внедрить систему их учета, разработать новую модель квалификационного экзамена, осуществить согласование законодательства в сфере аудита с едиными принципами осуществления аудиторской деятельности, завершить создание модели саморегулирования, реализовать новые подходы регулирования рынка аудиторских услуг и т.д. Нельзя не отметить, что изменения коснутся и Федерального закона "Об аудиторской деятельности" от 30.12.2008 N 307 - ФЗ. Так будут внесены новые положения, которые позволят модернизировать систему аудита в России. Будет установлен новый перечень организаций, для которых аудит является обязательным, Банком России в установленном порядке будет осуществляться надзор за деятельностью аудиторских организаций, которые внесены в реестр, также данный орган может обращаться в суд с целью признания аудиторского

заключения ложным, у аудиторской организации появится возможность запрашивать у Банка России необходимую информацию для проведения аудита и т.д.

Список использованных источников:

1. Аудит : учебник / А.Д. Шеремет, В.П. Суйц. — 7 - е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА - М, 2018. — 375 с.

2. Безрукова Т. Л. Основные проблемы внедрения и различия международных стандартов аудита в российской практике / Т.Л. Безрукова, Ю.Н. Степанова, И.И. Шанин, А.В. Чеснокова // Успехи современного естествознания. – 2015. – № 1 - 2. – С. 251–253.

3. Миргородская Т.В. Аудит: учебное пособие / Т.В. Миргородская. — 4 - е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2016. — 312 с. — (Бакалавриат и магистратура).

© В.А.Бредихина, 2019

УДК 368.013

В. В. Волкова
студентка КубГУ
г. Краснодар, Россия
E - mail: volkova _ valera@inbox.ru
П. И. Моисеева
студентка КубГУ
г. Краснодар, Россия
E - mail: polina _ moiseeva _ 1997@mail.ru

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ СПАО ИНГОССТРАХ В РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГАХ

Аннотация

Актуальность: в настоящее время российский рынок страхования претерпевает некоторые изменения, в рамках которых компаниям необходимо не только сохранить, но и усилить текущие позиции лидера.

Целью данной работы является исследование и анализ деятельности компании «Ингосстрах».

Метод: анализ оценки российских и зарубежных рейтинговых компаний деятельности СПАО «Ингосстрах».

Результат: повышение финансовой устойчивости СПАО «Ингосстрах» на основе проведенного анализа.

Ключевые слова:

Страхование, финансовая устойчивость, рейтинг, оценка.

В настоящее время российский рынок страхования претерпевает некоторые изменения, в рамках которых компаниям необходимо не только сохранить, но и усилить текущие позиции. На примере рейтинговых агентств мы оценим финансовую устойчивость СПАО «Ингосстрах».

Агентство «Эксперт РА» присвоило рейтинг компании «Ингосстрах» на уровне «ruAAA», что характеризуется максимальным уровнем финансовой устойчивости. По рейтингу установлен стабильный прогноз. По результатам 2016 г. положительное влияние на уровень рейтинга компании оказывают: высокая рентабельность активов - 9,2 % и собственного капитала - 29,6 % ; высокое отклонение фактической маржи платежеспособности от нормативной - 175 % и высокие значения коэффициентов текущей ликвидности - 1,34. В качестве фактора поддержки выделяется высокая доля компании на российском страховом рынке - 7,3 % . По данным «Эксперт РА» активы страховщика составили 141,3 млрд рублей, собственные средства - 53,4 млрд рублей, уставный капитал - 18,4 млрд рублей, а страховые взносы составили 92,3 млрд рублей[1].

Таким образом, российским рейтинговым агентством «Эксперт РА» был присвоен наивысший показатель финансовой устойчивости. По данным Банка России, СПАО «Ингосстрах» заняло 4 место среди российских страховых компаний по величине взносов в 2016 г. Основными факторами, повлияющими на рейтинг данной компании, являются: сильные стороны операционной деятельности и достаточности капитала, а также сильная конкурентная позиция[2].

Согласно международному рейтинговому агентству «A.M. Best», рейтинг финансовой устойчивости компании «Ингосстрах» составил «B», что характеризуется очень высокой надежностью согласно таблице 1. Прогноз для данных кредитных рейтингов стабильный. Рейтинги отражают значительную капитализацию компании, устойчивое положение на российском страховом рынке и успешные показатели операционной деятельности. Прогноз «стабильный» указывает на то, что финансовые, а также рыночные тенденции компании стабильны и рейтинг компании не будет изменен в ближайшем будущем.

Также согласно отчету «A.M. Best» капитализация «Ингосстраха» в настоящее время находится на высоком уровне за счет достаточности внутреннего капитала и надежной перестраховочной защиты. Данная компания занимает стабильное конкурентное положение на российском рынке с объемом страховой премии свыше 100 млрд руб. за 2016 г., особенно сильные позиции «Ингосстрах» занимает в автостраховании (КАСКО и ОСАГО).

Специалисты агентства отмечают, что технический результат «Ингосстраха» в последние годы улучшился. Кроме того, компания показала очень сильные результаты по страховой деятельности в 2016 году: размер чистой прибыли достиг 13,3 млрд руб., что на 30 % больше, чем в 2015 году[3].

Согласно международному рейтинговому агентству «Standard & Poor's Global Ratings (S&P)», рейтинг финансовой устойчивости СПАО «Ингосстрах» составил BB+, что характеризуется высокой надежностью. При этом, отмечают стабильный прогноз, что отражает сильную конкурентную позицию, а также сильные показатели операционной деятельности.

Согласно отчету S&P, в 2015 году российская компания «Ингосстрах» значительно улучшила показатели операционной деятельности и достаточности капитала. Эта тенденция сохранилась в первом полугодии 2016 года. Кроме того, компания снизила подверженность валютному риску, что повышает ее устойчивость на страховом рынке. В первом полугодии текущего года СПАО «Ингосстрах» устойчиво демонстрировало сильные показатели операционной деятельности, в связи с чем агентство пересмотрело

оценку показателей капитализации и прибыльности компании с «умеренно сильных» на «сильные».

В соответствии с результатами оценок рейтинговых компаний высокие финансово - экономические показатели и большая степень прозрачности СПАО «Ингосстрах» подтверждены международным и российским рейтинговыми агентствами, что говорит о стабильном развитии данной страховой компании.

Список использованной литературы:

1.RAEX (Эксперт РА) пересмотрел рейтинг страховой компании «Ингосстрах» по новой методологии и присвоил рейтинг на уровне ruAAA URL: http: // raexpert.ru / releases / 2017 / Jul03b (дата обращения: 23.10.2017 г.);

2.Годовой отчет Ингосстрах URL: https: // vk.com / doc (дата обращения: 23.10.2017 г.);

3.RAEX подтвердило наивысший рейтинг «Ингосстраха» на уровне A++ URL: https: // www.ingos.ru / company / news / detail / 778925 / (дата обращения: 23.10.2017 г.).

© В. В. Волкова, П. И. Моисеева, 2019

УДК 330.101.8

Федосеева Ю.А.,
канд. экон. наук, доцент ОГУ, г. Оренбург, РФ
Габбасова И.Х.
Магистрант финансово - экономического факультета ОГУ
г. Оренбург, РФ, E - mail:ilusjuschka _ 95@mail.ru

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация.

Статья посвящена роли государства в развитии малого предпринимательства России. Речь идет о низкой оценке самими предпринимателями поддержки государства малого бизнеса, которая отчасти обусловлена недостаточной информированностью бизнеса о возможностях развития и преференций со стороны государства.

Ключевые слова

Малое предпринимательство; государственная поддержка; направления государственной поддержки; развитие предпринимательства.

Вопрос стабильного развития малого и среднего бизнеса приобретает особую экономическую и общественную важность. Данной теме уделено значительное внимание, и она справедливо должна занимать одно из первых мест в рейтинге экономических приоритетов.

Малый бизнес может заполнить те ниши в своей деятельности, в котором крупный бизнес не может действовать. Трудности на начальном этапе заключаются в переменчивом балансировании на рынке. Велика угроза разорения.

Правительство Российской Федерации ежегодно запускает Программы поддержки малого и среднего бизнеса, но, независимо от этого, доля участия малого предпринимательства в ВВП страны невелико.

Для наиболее благоприятного ведения бизнеса и его функционирования требуются определенные условия, дающие гарантию на экономическую и социальную устойчивость, открытость и сбалансированность рынка, экономическую свободу главных звеньев любой отрасли экономики – производителей и потребителей.

Одной из двадцати железных цитат Маргарет Тэтчер было то, что «без экономической свободы никакой другой свободы быть не может». Данный вид свободы нужен для оздоровления экономики, поднятия ее на новый уровень развития [3].

Сформулированы главные приоритеты стабильного развития:

- создание деловой среды и улучшение делового климата;
- устойчивость налоговых условий;
- повышение качества жизни, инвестиции в человеческий капитал.

Специфика развития экономики явилась причиной развития малого и среднего сектора. Предоставляя населению рабочие места, уплачивая налоги в разные уровни бюджета, перед малым бизнесом возникают проблемы, которые необходимо выделить и принять меры для их устранения, разработать рекомендации.

По объему представленных мер, направленных на поддержание этого сектора экономики, вопрос поддержки малого и среднего бизнеса стал значимым и насыщенным. К многозначащим мерам относятся: усиление результативности государственной поддержки малого и среднего бизнеса, увеличение доступа к закупкам государственных компаний и компаний с государственным участием, к кредитным ресурсам, решение проблем, связанных с правовым, налоговым обеспечением.

Государственная поддержка предпринимательства содержит осознанное создание экономических и правовых условий, стимулов для развития бизнеса, а также инвестирование в него материальных и финансовых ресурсов на льготных условиях.

Координирование и поддержка малого бизнеса происходит через стимулирование предпринимательской деятельности со стороны государства, следуя определенным целям и направлениям реализации поддержки. Определение целевых ориентиров поддержки и развития малого предпринимательства основывается на необходимости согласования интересов государства и малого бизнеса исходя из текущего состояния экономики страны.

Основополагающими целями государственной политики в области развития российского малого бизнеса являются:

– организация благополучных условий для выполнения эффективной предпринимательской деятельности;

– стабильное развитие малого бизнеса как фактора формирования конкурентной среды и среднего класса российского общества;

– увеличение самозанятости населения;

– возрастание доли участия малого бизнеса в образовании валового внутреннего и валового регионального продукта, в налоговых доходах федерального, регионального и местного бюджетов [5].

В «Концепции долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации до 2020 года» говорится, что способствование развитию малых и средних компаний является главным элементом национальной политики государства, благоприятствующей для поддержания здоровой конкуренции и разрешения долгосрочных социальных задач. Оно заключает в себе реализацию комплекса мер, направленных как на стимулирование роста общего числа субъектов предпринимательской деятельности (по

инновационному сценарию оно должно достигнуть 6 млн. чел. к 2020 году), так и на изменение отраслевой структуры малых и средних компаний.

Подобные задачи возможно решить путем:

– послабления административных процедур и уменьшения связанных с ними издержек малых и средних предприятий при регистрации бизнеса;

– сокращение излишнего и малоэффективного государственного регулирования в сфере контроля и лицензирования;

– значительного снижения количества сертифицируемой продукции путем расширение декларирования, пересмотра технических норм и правил;

–снижение налоговой нагрузки;

– увеличение доступа к недвижимости и инфраструктуре электросетевого и газового хозяйства; к различным формам финансового обеспечения предпринимательской деятельности;

– способствовать общественным организациям предпринимателей, реализующим программы развития малого бизнеса [1].

Применение указанных выше направлений развития малого предпринимательства должно благоприятствовать реализации стратегической цели видоизменения экономики Российской Федерации, что приведет к достижению следующих целевых показателей к 2020 году:

– доля малого бизнеса в ВВП – 30 %

– доля малого бизнеса в занятости – 30 %

– доля малого бизнеса в общем количестве действующих субъектов предпринимательства – 80 %

Невзирая на поддержку предпринимателей, государство предлагает ряд «бонусов» в качестве субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации для оказания государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства на региональном уровне.

Таблица 1. Меры поддержки субъектов малого и среднего бизнеса [2]

Финансовая	Содействие начинающим субъектам малого предпринимательства, молодежного предпринимательства, предоставление грант
	Открытие гарантийных фондов для возможности предоставлять поручительства по обязательствам (кредитам, займам, договорам лизинга и т. п.)
	Помощь микрофинансовым организациям, предоставляющим малому бизнесу заемные средства, способствование увеличению срока выдаваемых займов, снижению процентов по кредитам
Имущественная	Бизнес - инкубаторы, промышленные парки, технопарки
Экспортная	Центр поддержки экспорта
Информационно - консультационная	Создание и развитие инфраструктуры информационно - консультационной поддержки
	Маркетинговые, деловые центры, лизинговые компании
Прочие виды	Муниципальные программы
	Поддержка социального предпринимательства, центров социальных инноваций

Среди инициированных мер, предпринятых государством для развития предпринимательства, наиболее значимыми являются:

- государственный контроль и надзор – трехлетний мораторий для проведения плановых проверок;
- налоговые послабления - Поддержка региональных инвесторов, льготные кредиты и частичная компенсация расходов по договорам лизинга;
- пониженные административные штрафы;
- расширение доступа у малых предприятий для закупок госкомпаний;
- расширение полномочий МФЦ – консультация представителей малого и среднего бизнеса по программам государственной поддержки [4].

Подводя итог направления государственной политики в отношении малого бизнеса необходимо отметить:

1. Совершенствование российской экономики непосредственно связано с ростом числа малого и среднего предпринимательства и их вклада в развитие экономики.
2. Будущее развитие малого и среднего предпринимательства в РФ связано с оказанием содействия малому бизнесу со стороны государства, совершенствованием законодательства по защите их прав и интересов, поддержкой общественных организаций предпринимателей.
3. Государственная поддержка реализуется по следующим направлениям: повышение удобства доступа для субъектов малого и среднего предпринимательства производственной, технологической инфраструктуры, также государственного заказа путем участия в аукционах; оказание поддержки предприятиям, производящих конкурентоспособную продукцию; продвижение бизнес - инкубаторов, выдача кредитов на льготных условиях, гранты, обучающие программы.

В связи с этим дальнейшее развитие и совершенствование всей системы государственной поддержки малого бизнеса становится необходимым для успешного развития малого предпринимательства в РФ.

Список использованной литературы:

1. Концепция долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации до 2020 года. // Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. [Электронныйресурс] Режимдоступа:http: // www.economy.gov.ru / minec / press / news / doc1222938529 037 (дата обращения: 01.12.2018)

2. Министерство экономического развития Российской Федерации. Программы поддержки малого и среднего предпринимательства. – URL: http: // economy.gov.ru / minec / activity / sections / smallBusiness / support / .

3. Официальный сайт Президента России. Заседание Государственного Совета по вопросам разви - тия малого и среднего бизнеса. 7 апреля 2015 г. – URL: http: // www.kremlin.ru / events / president / news / 49214.

4. Грудненко Д.А. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в РФ // Научное сообщество студентов: Междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. XIII междунар. студ. науч. - практ. конф. № 2(13).

5. Емшанова Е.В., Рыбакова Ю.В. Особенности нормативно - правового регулирования развития малого и среднего бизнеса в Российской Федерации // Экспериментальные и

теоретические исследования в современной науке: сб. ст. по матер. XII междунар. науч. - практ. конф. № 3(12). – Новосибирск: СибАК, 2018. – С. 123 - 127.

© Габбасова И.Х. 2019

УДК 336.64

Д.А. Гаген
Магистрант 3 - го года обучения,
Башкирский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: В данной статье рассматриваются основные положения управления финансовыми ресурсами предприятий (организаций). Обоснована необходимость использования различных показателей (ликвидности, рентабельности) при оценке эффективности управления. Предложены меры по повышению устойчивости функционирования предприятия, в рамках управления его финансовыми ресурсами.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, управление финансовыми ресурсами, финансовая политика предприятия, эффективность управления финансовыми ресурсами предприятия.

В условиях рыночных отношений основным критерием функционирования, достижения стратегий, целей менеджмента, и дальнейшего развития предприятий выступает обеспечение их финансовой устойчивости, требуемого уровня ликвидности и рентабельности. Поэтому основным направлением совершенствования деятельности предприятий выступает управление финансовыми ресурсами. Управление финансовыми ресурсами в современных условиях приобретает первостепенное значение, так как это единственный вид ресурсов предприятия, который способен в минимальные сроки трансформироваться в любой другой его вид [1]. Таким образом, управление финансовыми ресурсами важно на всех стадиях и уровнях жизненного цикла предприятия.

Необходимо понимать, что управление финансовыми ресурсами предприятий предполагает непрерывный процесс оптимизации структуры активов и пассивов, который способен обеспечить максимальную величину доходности и отдачу с каждого элемента активов или структуры пассивов, при минимальных расходах.

Рационально организованная и соответствующим образом регулируемая политика управления финансовыми ресурсами предприятия предполагает наличие системы контроля и планирования, подразумевающие анализ и систематичное наблюдение за динамикой финансово - экономических показателей предприятия. Поскольку информация о финансовых показателях представляет большой интерес не только для руководства и финансово - аналитических служб предприятия (для принятия оптимальных управленческих решений), но и для учредителей и инвесторов, банки могут использовать

эту информацию для оценки условий предоставления крупных заёмов и определения степени риска и т.д [2].

Определение проблемных мест, при помощи показателей, позволяет исключить нерациональные затраты в будущем, определить платежеспособность, кредитоспособность, ликвидность, порог рентабельности, запас финансовой устойчивости и другие показатели, а также потенциальные возможности роста предприятия.

Однако не всегда удаётся представить единый вывод о финансовом положении предприятия (даже с учётом расчёта различных групп финансовых показателей предприятия). Так, например, возможна ситуация, когда большинство показателей группы ликвидности демонстрируют нормативные значения. Однако один - два показателя могут оказаться ниже (выше) соответствующей нормы. В таком случае данные показатели не позволят выявить истинное состояние предприятия.

В то же время особое внимание уделяется проблемам оценки эффективности управления финансовыми ресурсами предприятия. Неотъемлемым элементом здесь выступают расчеты показателей финансового состояния предприятия. Анализ данных показателей помогает охарактеризовать тенденции и существующие проблемы предприятия. В данном исследовании финансовое состояние предприятия предлагается проанализировать с помощью ряда показателей ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности.

Важную роль играет оценка ликвидности предприятия. Связано это с тем, что в условиях экономической нестабильности определение ликвидности баланса является первоочередной задачей. Анализ ликвидности дает возможность понять достаточно ли средств у предприятия для покрытия его задолженности. Одним из этапов анализа ликвидности является построение группировки активов по принципу убывания ликвидности и построение группировки пассивов по принципу возрастания сроков погашения [4]. Далее для анализа финансового состояния проводят анализ финансовой устойчивости.

Другой не менее важной частью проведения оценки деятельности предприятия выступает использование методик, основанных на динамике ключевых показателей. Преимуществом динамических моделей является возможность описывать процесс изменения состояния предприятия в динамике, в отличие от статистических характеристик, которые фиксируют состояние объекта на определенный момент.

Смысл идеи упорядочения показателей динамики экономических систем для определения нормы такой динамики заключается в том, что существует определенный порядок показателей, необходимый для функционирования хозяйственной системы. При этом, ранжируя показатели по темпам роста, можно построить эталонную динамику функционирования системы и тем самым смоделировать лучший режим деятельности компании. Такой порядок носит название нормативной системы показателей, то есть это совокупность показателей, упорядоченных по темпам роста так, что поддержание этого порядка на длительном интервале времени обеспечивает наилучший режим функционирования хозяйственной системы [3].

Полученные результаты позволяют принимать управленческие решения не только в области управленческих и коммерческих расходов, но и в части лимитирования затрат,

поскольку часть затрат относится не к нормируемым, а к лимитируемым затратам, для которых следует установить контрольный лимит на определенный период времени.

В рамках достижения целей устойчивого функционирования предприятий и рационального использования имеющихся финансовых ресурсов, целесообразно прибегнуть к следующим оптимизационным мерам:

– снизить операционную себестоимости предлагаемых продуктов и услуг, посредством снижения управленческих и коммерческих расходов (путем снижения затрат на командировочные и транспортные расходы: поиск альтернативного поставщика транспортных услуг с более лояльными ценами и гибкой скидочной политикой, так при вступлении в клуб «Аэрофлот» по VIP программе можно без комиссии сдавать билеты.);

– сокращение затрат на тепловую и электроэнергию с возможностью внедрения энергосберегающих и инновационных технологий;

– снижения затрат в посреднической системе необходимо добиваться через заключение более рациональных с точки зрения менеджмента, договоров, в которых посредник будет реализовать пусть меньший объем услуг, но, при этом, с сохранением низкого уровня комиссионных;

– реинжиниринга системы закупок;

– усилить контроль и анализ дебиторской задолженности, в том числе повысить эффективность работ по взысканию дебиторской задолженности;

– усилить контроль и анализ кредиторской задолженности посредством составления план - графика расчетов с кредиторами.

– повысить эффективность управления запасами.

Последовательная реализация предложенных мероприятий позволит повысить качество управления финансовыми ресурсами предприятия, а также создать конкурентные преимущества для предприятия.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Деева Е.В. Об использовании системного подхода в управлении финансовыми ресурсами предприятий и оценки их эффективности. Сборник статей научно - практических семинаров кафедры государственных финансов и банковского дела. ИТ «АРИАЛ». – Симферополь. 2015. – С. 261 - 264. [Электронный ресурс] / Режим доступа: https: // elibrary.ru / download / elibrary _ 25633246 _ 98335244.htm (дата обращения 29.12.2018)

2. Ковалева В.Д., Инструментарий контроллинга в управлении финансовыми ресурсами предприятия. – Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 18 (75). – С. 20 - 25

3. Стыров М.М., Финансовые ресурсы предприятий в экономике Республики Коми России. – Часопис економічних реформ. - 2017. № 3 (27). С. 108 - 114.

4. Тонких А.С. Финансовые аспекты управления корпоративными ресурсами. Монография. - Екатеринбург - Ижевск, 2005, - ИЭ УрО РАН [Электронный ресурс] / Режим доступа: http: // viperson.ru / uploads / attachment / file / 4169 / cllljljbjejsjkjxjtl.doc(дата обращения 14.12.2018)

© Д.А. Гаген, 2019

УДК 336.64

Д.А. Гаген
Магистрант 3 - го года обучения,
Башкирский государственный университет

СОВРЕМЕННЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О СУЩНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Финансовые ресурсы являются материальным воплощением финансовых отношений, лежащих в основе организации и реализации финансовой политики предприятия. В статье проводится анализ подходов к рассмотрению сущности финансовых ресурсов, обосновывается сущность финансовых ресурсов предприятия как формы стоимости, которая его обслуживает. Такой подход является компромиссным, позволяющим разрабатывать и использовать универсальные методы финансового менеджмента.

На современном этапе в научной литературе можно встретить множество разнообразных определений понятия «финансовые ресурсы», при этом, единого подхода к трактовке данного термина на настоящий момент не существует, что обеспечивает снижение понимания сущности и экономической природы финансовых ресурсов.

Управление финансами предприятия в современных динамично развивающихся условиях требует обоснования основных направлений его финансовой политики.

Под финансовой политикой предприятия понимается способ формирования и реализации его финансовой идеологии на основе применения совокупности приемов и методов финансового менеджмента, обеспечивающих функционирование системы управления финансами предприятия.

Основу разработки финансовой политики предприятия составляет построение системы финансовых отношений. Объектом финансовых отношений выступают финансовые ресурсы предприятия. По этой причине, весьма важным является изучение сущности, роли и многообразия финансовых ресурсов предприятия.

Чаще всего, под финансовыми ресурсами предприятия понимаются «совокупность собственных денежных доходов в наличной и безналичной форме и поступлений извне (привлеченных и заемных), аккумулируемых организацией (предприятием) и предназначенных для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат, связанных с развитием производства» [1.С.13].

Так же существует мнение, что «финансовые ресурсы предприятия представляют собой денежные накопления, фонды и другие поступления денежных средств, аккумулируемые субъектом хозяйствования» [2.С.16].

Кроме того, финансовые ресурсы рассматриваются как «денежные доходы и иные поступления, используемые для экономического и социального развития хозяйствующего субъекта» [3.С.78].

Более развернутое представление о сущности финансовых ресурсов предприятия дается коллективом авторов учебника «Финансовый менеджмент» под редакцией Гавриловой А.Г.: «Финансовые ресурсы - денежные доходы, поступления и накопления, находящиеся в

распоряжении организаций и государства, предназначенные для осуществления затрат по простому и расширенному воспроизводству, выполнения обязательств перед финансово - кредитной системой» [4.С.242].

Указанные подходы ориентируются на рассмотрение финансовых ресурсов как источников финансирования деятельности предприятия.

Другая группа авторов считает необходимым признать, что финансовые ресурсы - это капитал предприятия, сформированный за счет его активов. Так, например, И.Т. Балабанов считает, что финансовые ресурсы предприятия - это денежные средства, имеющиеся в его распоряжении [5.С.65].«Финансовые ресурсы, предназначенные для развития производственно - торгового процесса (покупка сырья, товаров и других предметов труда, орудий труда, рабочей силы, прочих элементов производства) представляют собой капитал в его денежной форме» [5.С.65].

Таким образом, складывается очевидное противоречие, заключающееся в неоднозначном понимании сущности финансовых ресурсов предприятия. Необходимость разрешения этого противоречия состоит в том, чтобы обеспечить универсальный (компромиссный) подход к формированию принципов и методов финансовой политики на базе сложившихся финансовых отношений и их материального воплощения - финансовых ресурсов.

При реализации компромиссного подхода к рассмотрению сущности финансовых ресурсов, они должны рассматриваться как средства, обеспечивающие жизнедеятельность предприятия на любом этапе его хозяйственной деятельности, то есть от момента формирования источников финансирования его деятельности до момента организации имущественного комплекса предприятия и реализации основного и вспомогательных видов деятельности. Такое представление сущности финансовых ресурсов дает возможность показать их вспомогательный характер в организации воспроизводственного процесса и сформулировать несколько иное представление об их роли в нем.

Очевидно, что участники воспроизводственного процесса (государство, предприятия, домохозяйства), объединяя свои ресурсы, должны иметь представление о существенности своего вклада, то есть должна быть возможность оценить его стоимость. Ее величина будет зависеть от различных факторов, связанных с организацией воспроизводственного процесса.

Материальным воплощением рассматриваемых вкладов являются финансовые ресурсы, поскольку именно они несут в себе атрибут собственности, определяя направления использования ресурсов в воспроизводственном процессе. Эквивалентом, позволяющим оценить их значимость, являются деньги, которые в данном случае будут выполнять функцию меры стоимости.

Объединенные для организации деятельности предприятия ресурсы формируют фонд финансовых ресурсов предприятия. Данный фонд может состоять из разных источников средств, формирующих финансовое обеспечение деятельности предприятия. «Финансовое обеспечение – это формирование источников денежных средств, необходимых для финансирования деятельности компании» [6.С.200].

При формировании финансового обеспечения проявляются такое свойство финансовых ресурсов как возможность мобилизации.

Сформированное финансовое обеспечение является основой для организации хозяйственной деятельности предприятия, в процессе которой финансовые ресурсы используются для формирования имущественного комплекса предприятия, который состоит из внеоборотных и оборотных активов, реализуя свою способность к трансформации формы существования.

Надлежащим образом сформированный имущественный комплекс дает возможность предприятию осуществлять производственную и иную деятельность.

Реализация произведенной продукции на открытом рынке дает возможность получить новый дополнительный объем финансовых ресурсов. При этом проявляется их способность к приращению.

Являясь материальным выражением финансовых отношений, финансовые ресурсы на последней стадии своего кругооборота формируют фонд ресурсов, предназначенных для распределения и перераспределения. Средства этого фонда используются для финансирования интересов участников воспроизводственного процесса (при этом проявляется их стимулирующая способность). Дальше кругооборот финансовых ресурсов возобновляется.

Технически вопросы движения финансовых ресурсов решаются с помощью организации денежных потоков, которые выступают инструментом реализации характеристик финансовых ресурсов, рассмотренных нами выше (возможность мобилизации, трансформация формы существования, способность к приращению).

Обобщая вышесказанное, мы пришли к выводу, что финансовые ресурсы предприятия можно рассматривать как форму стоимости, которая его обслуживает. Именно по поводу данной стоимости складываются финансовые отношения между участниками воспроизводственного процесса.

Подобный подход является основанием необходимости формирования корпоративной финансовой политики, ориентированной на управление стоимостью бизнеса.

Подводя итоги, можно заметить, что применение компромиссного подхода к рассмотрению сущности финансовых ресурсов позволяет реализовывать принцип унификации при организации финансового менеджмента различных предприятий.

Список использованной литературы

1. Виноградов А.И. Финансовая безопасность России: к постановке проблемы \\ Академия наук социальных технологий и местного самоуправления Тип: статья в журнале - научная статья Язык: русский Номер: 1 (16) Год: 2015 Страницы: 89 - 92

2. ВШЭ: Резервный фонд РФ может быть опустошен уже к 2016 году [Электронный ресурс] // Росбалт. – 18.03.2015. – Режим доступа: http: // www.rosbalt.ru / business / 2015 / 03 / 18 / 1379018.html 106 (дата обращения: 01.04.17)

3. Копеин, В В., Филимонова, Е.А., Копеин А.В. К вопросу влияния экономических санкций на экономическую и продовольственную безопасность [Текст] / В.В Копеин, Е.А. Филимонова, А.В. Копеин В сборнике: Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения. Сборник научных трудов по итогам Международной научно - практической конференции. 2016. С.35 - 37., Копеин, ВВ.

4. Объемы торгов на Московской бирже в марте 2016 года URL: http: // moex.com / n12530 / ?nt=106 (дата обращения: 01.04.17)

5. Финансы организаций (предприятий): учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности 080105 «Финансы и кредит» / [Н.В.Колчина и др.]; под ред. Н.В. Колчиной. - 4 - е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2009. - С.13.

6. Финансы организаций (предприятий): учебник / Л.Г.Колпина и др.; под общ. Ред. Л.Г.Колпиной. - 2 - е изд., испр. - Минск: Высшая школа, 2010. - С.16

7. Фридман А.М. Финансы организации (предприятия): Учебник / А.М. Фридман. - М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К», 2010 - С.78

8. Финансовый менеджмент: учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов, Г.Г. Чигарев, Л.И. Григорьева, О.В. Долгова, Л.А. Рыжкова. - 6 - е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2010, - С.242.

9. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? - М.: Финансы и статистика, 1995. - с.65

10. Финансовый менеджмент: учебник: учебное пособие по направлению «Менеджмент» / [В.В. Ильин и др.]; под ред. В.В. Ильина. - М.: Издательство «Омега - Л», 2011. - С.200

© Д.А. Гаген, 2019

УДК33

А.А. Голенко
В.Е. Рудаенко
Магистранты 1 года обучения, РГЭУ (РИНХ)
г. Ростов - на - Дону, РФ
E - mail: golenkoalina@mail.ru ,
nika.rudaenko@mail.ru
И.А. Кислая
канд. экон. наук, доцент РГЭУ (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, РФ
E - mail: kislaya _ irina@mail.ru

ФАКТОРИНГ КАК СПОСОБ ИЗВЛЕЧЕНИЯ ВЫГОДЫ ИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Аннотация

В данной статье освещены вопросы, связанные с использованием факторинга дебиторской задолженности. Факторинг отличается своей перспективностью и является наиболее приспособленным к современным процессам развития экономики. Применение факторинга позволит извлечь выгоду на основании дебиторской задолженности.

Ключевые слова

Малый и средний бизнес, дебиторская задолженность, управление, обязательства, факторинг, денежные средства

Проблема дебиторской задолженности в последние годы является одним из самых главных препятствий в развитии современного бизнеса в России. Зачастую возникает проблема, когда бизнес процветает, но сумма обязательств больше, чем количество денег, имеющихся для покрытия его расходов. Несомненно, денежные средства должны приходить от успешного экономического функционирования организации, однако так бывает не всегда. Потенциальный доход организации в виде неоплаченных счетов - фактур и успех многих предприятий малого и среднего бизнеса зависят от его способности собирать деньги своевременно. Поэтому в сложившихся сейчас экономических условиях вопрос извлечения прибыли на основании дебиторской задолженности приобретает особую актуальность.

Одним из эффективных способов решения вышеизложенной проблемы является использование факторинга дебиторской задолженности. Факторинг рассматривают как распространенный способ возвращения дебиторской задолженности, услугу по финансированию оборотных активов и управлению дебиторской задолженностью.

Факторинговая компания представляет собой финансовое учреждение, которое предоставляет кредиты под залог неоплаченных счетов - фактур, а также имеет возможность использовать счета к получению в качестве залога и авансировать средства против номинальной стоимости каких - либо счетов - фактур. Услуга факторинга смотрит на общую сумму неоплаченных счетов - фактур и кредитный рейтинг бизнес - клиентов, а также способна обеспечить бизнес - финансирование на основе капитала в виде неоплаченных счетов - фактур.

Для молодых и динамично развивающихся организаций невыгодно использовать традиционные кредитные линии, поскольку значительные процентные ставки мешают бороться с дебиторской задолженностью. Стоит отметить что кредитные организации не анализируют потенциал и рост компании, а смотрят на бизнес - истории. Работая в интересах извлечения собственной прибыли и минимизируя риски, такой подход будет работать против бизнеса.

При обращении в факторинговую компанию, которая использует счета в качестве залога, организация может получить кредит под дебиторскую задолженность по отношению к большинству своих неоплаченных счетов - фактур. Таким образом, с помощью факторинга деньги доступны для бизнеса.

Полученный денежный аванс, необходимый для поддержания и функционирования организации, может быть использован не только для расширения и финансирования предприятия, но и для покрытия расходов на эксплуатацию.

Необходимо отметить, что взаимодействие организаций малого и среднего бизнеса с факторинговыми компаниями, которые используют дебиторскую задолженность в качестве залога и могут авансировать средства против номинальной стоимости счетов - фактур, помогает бизнесу оставаться в устойчивом финансовом положении.

Особенность использования факторинга дебиторской задолженности заключается в том, что организация продает свои неоплаченные счета факторинговой компании в результате чего руководству организации больше не нужно решать вопрос, когда будут оплачены счета. Соответственно, финансирование деятельности организации перестает зависеть от контрагентов, оплачивающих счета в рассрочку, поскольку служба факторинга берет на себя риск неоплаченных счетов компании.

В заключении стоит отметить, что для организаций малого и среднего бизнеса, имеющих опыт взаимодействия с неплатежеспособными контрагентами, наличие постоянных партнерских отношений с факторинговой компанией очень большое преимущество. Таким образом, главными преимуществами кредитов в отношении дебиторской задолженности является наличие для организации доступа к своим собственным денежным средствам.

Список использованной литературы:

1. Звонарёва О.С. Факторинг сущность, проблемы и перспективы развития // Вестн. Том. гос. ун - та. 2007. №300 - 2.
2. Курганова О.А. Основы управления дебиторской задолженностью предприятия // Концепт. 2015. №S5.
3. Самойлова С.С., Зобова Е.В. Современные формы регулирования дебиторской задолженности // Социально - экономические явления и процессы. 2012. №11.

© Голенко А.А., Рудаенко В.Е., Кислая И.А., 2019

УДК 330

А.Н. Гончаров
студент 1 курса Самарского университета, г. Самара, РФ
E - mail: 155nyy@mail.ru
Н.Ю. Дорогойченко
студентка 1 курса Самарского университета, г. Самара, РФ
E - mail: zvezdanastya2@mail.ru
Я.И. Белоусова
студентка 1 курса Самарского университета, г. Самара, РФ
E - mail: zvezdanastya2@mail.ru

ВИДЫ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Аннотация: В данной статье рассмотрены и кратко проанализированы виды конкурентных преимуществ, с точки зрения разных ученых исследователей. В условиях сложившейся высокой рыночной конкуренции практически все организации и предприятия должны быть заинтересованы в разработке и реализации устойчивых конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, виды конкурентных преимуществ, структура низких издержек, специализация предприятия, преимущества низкого и высокого ранга, рыночная конкуренция.

Для того чтобы предприятие имело возможность получения высокой прибыли, необходимо иметь сильную конкурентную позицию на рынке. По мнению Портера М. можно выделить 2 основных класса конкурентных преимуществ - это специализация предприятия и минимальные издержки. Необходимо определить их функциональную нагрузку.

Согласно трактовке М. Портера к определению структуры низких издержек необходимо подходить комплексно, то есть под издержками важно понимать не только более низкая в сравнении с конкурентами производственные затраты, а эффективности организации

деятельности в вопросах разработки, производства и реализации товара по отношению к конкурентами.

Иными словами, достижение данного типа конкурентных преимуществ, достигается в том случае, если предприятие имеет возможность организации и достижения всего цикла операций с товаром с наименьшими издержками и в минимальные сроки, начиная от конструкторской разработки товара до непосредственной продажи товара конечному потребителю.

Так же нельзя однозначно и однобоко понимать суть «специализации» как конкурентного преимущества. Специализацию нельзя понимать как прямое сосредоточение на выпуске узко только определенного круга товаров. Специализацию важно рассматривать, как способность предприятия удовлетворять особые потребности потребителей, и вследствие, сего получать за это премиальную цену. Таки образом специализация дает возможность реализовывать товар по цене выше среднего по сравнению с конкурентами.

Таким образом, для обеспечения данного типа конкурентных преимуществ, предприятие должно разработать политику, которая позволит создать свою яркую отличительную черту в конкурентной среде, то есть, реализуя принцип дифференциальных преимуществ, в рамках которого будет предлагать потребителям и конечным покупателям товар с существенно отличающийся либо максимально высоким уровнем качества при требуемом стандартном наборе параметров, которые определяют это качество. Так же возможно создание товара с нестандартным набором свойств, который будет реально интересовать покупателей и иметь свою рыночную нишу.

И.Н. Герчикова выделяет два вида конкурентных преимуществ: преимущества высокого ранга и преимущества низкого ранга.

Преимущества высокого ранга (связанные с наличием у предприятия высокой репутации, квалифицированного персонала, патентов, ведением долговременных НИОКР, развитым маркетингом, основанным на использовании новейших технологий, современным менеджментом, долговременными связями с покупателями и т. д.) дольше сохраняются и позволяют достигать более высокой прибыльности [1].

Преимущества низкого ранга (связанные с наличием дешевой рабочей силы, доступностью источников сырья и т. д.) не столь устойчивы, так как могут быть скопированы конкурентами.

Другая классификация конкурентных преимуществ была предложена А.Н. Селезневой. Данная теория предлагает разделить конкурентные преимущества на три типа - это отработавшие, устойчивые и сохраняющие силу.

Конкурентные преимущества, относящиеся к отработавшим или отраслевым стандартам, являются непременным условием для выживания на определенном рынке.

Сохраняющие силу конкурентные преимущества в краткосрочной и среднесрочной перспективе, обеспечивают предприятию устойчивую конкурентную позицию на рынке, но наряду с этим требуют максимального уровня использования и защиты. Данный тип конкурентных преимуществ не может быть базой для реализации долгосрочной стратегии. Исходя из этого главная задача, которая стоит перед конкурентами - это выявить и нейтрализовать такие конкурентные преимущества, иначе они не смогут достигнуть отраслевых стандартов в течение нескольких лет [2].

Наряду с этим устойчивые конкурентные преимущества имеют ярко выраженное стратегическое значение. Они имеют мощную защиту на протяжении длительного времени. Любые действия по созданию данных преимуществ у конкурентов зачастую

грозит неудачей. В подобных сложившихся ситуациях конкурентам необходимо ориентироваться на разработку и реализацию собственных ключевых показателей.

В условиях сложившейся высокой рыночной конкуренции практически все организации и предприятия должны быть заинтересованы в разработке и реализации устойчивых конкурентных преимуществ, а отработавшие конкурентные преимущества являют собой некие нормативные параметры, которыми должно обладать предприятие для устойчивого функционирования на рынке в условиях определенного типа рынка.

Если рассматривать конкурентные преимущества сохраняющие силу, то их достижение для предприятия необходимо рассматривать перспективное направление развитие в рамках краткосрочного периода времени. Не смотря на это, ориентация на данные конкурентные преимущества требует весьма серьезных экономических расчетов и прогнозов будущего периода деятельности предприятия и оценка эффективности затрат на их поддержание и развитие.

Не смотря на это, в деятельности предприятия нельзя останавливаться на перечисленных выше конкурентных преимуществах. Существующих конкурентных преимуществ гораздо больше. Кроме этого, любая организация и предприятие не должно останавливаться на ориентации только на имеющихся и реализующихся видах конкурентных преимуществ и развивать только их. Это обусловлено тем, что любая организация или неизменно имеет свою специфику и, соответственно, должен быть реализован свой индивидуальный подход к определению конкурентных преимуществ.

Список использованной литературы:

1. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. / Р.Каплан, Д.Нортон – М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», 2011. 294 с.

2. Самуэльсон П.А. Основания экономического анализа. – СПб.: Экономическая школа, 2012. 604 с.

© А.Н. Гончаров, Н.Ю. Дорогойченко, Я.И. Белоусова, 2019

УДК 330

А.Н. Гончаров
студент 1 курса Самарского университета, г. Самара, РФ
E - mail: 155nyy@mail.ru
Н.Ю. Дорогойченко
студентка 1 курса Самарского университета, г. Самара, РФ
E - mail: zvezdanastya2@mail.ru
Я.И. Белоусова
студентка 1 курса Самарского университета, г. Самара, РФ
E - mail: zvezdanastya2@mail.ru

ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ

Аннотация: В данной статье рассмотрены и кратко проанализированы внешние и внутренние факторы, которые могут оказывать существенное влияние на разработку маркетинговой стратегии и на политику работы с клиентами.

Ключевые слова: внешние и внутренние факторы, отраслевая сегментация, клиентские кластеры, конкурентная среда, организационная структура.

Переходя от теоретических основ, которые стоит принимать во внимание при разработке собственной стратегии и политики работы с клиентами, к вопросам практической реализации, хотелось бы в первую очередь обратить внимание на факторы, которые могут оказать существенное влияние на данный процесс. Эти факторы связаны как с внешней бизнес - средой, так и с внутренней системой управления компанией.

К внешним макрофакторам относятся следующие:

1. Общая экономическая ситуация. Данный макроэкономический фактор влияет на развитие и стратегию компаний - потребителей услуг. Важно оценивать ситуацию применительно к конкретной стране, поскольку в зависимости от того, о каком типе экономики идет речь - развитой экономике стран Центральной Европы или быстрорастущих экономиках стран БРИК, - мы получим разные тенденции в развитии бизнеса [1].

2. Ситуация в отраслях, с которыми работает компания. Отраслевая сегментация - один из наиболее распространенных подходов к систематизации работы с клиентской базой на рынке b2b. Это связано не только с необходимостью обладать высокой компетентностью в определенном вопросе (к примеру, в аудите, продвижении продукции или подборе персонала), но и со способностью ориентироваться в определенной отрасли, поскольку это служит основой для качественного оказания услуги.

3. Клиентские кластеры на каждом отраслевом рынке: требования и тенденции развития. В данном случае речь идет о сегментировании клиентов на определенных отраслевых рынках и выделении кластеров, в которых собраны достаточно однородные компании.

4. Конкурентная среда. Верное представление о структуре рынка необходимо компании для того, чтобы она могла определить свою рыночную позицию, выделить основные факторы конкуренции и, соответственно, свои конкурентные преимущества, а также для того, чтобы, анализируя деятельность и стратегию прямых конкурентов, повышать эффективность работы с клиентами и объем получаемых заказов.

К внешним микрофакторам можно отнести следующие факторы:

1. Структура текущей клиентской базы. В данном случае идет речь о том, на основе каких параметров вы анализируете вашу клиентскую базу, какие ключевые показатели определяют отнесение клиента к той или иной категории. Основой для анализа существующей клиентской базы может быть методика, самостоятельно принятая в компании с учетом тех параметров, которые важны для принятия решений, либо одна из классических маркетинговых методик.

2. Структура проектов услуг. Анализ данной структуры необходим для определения экономической прибыльности каждого вида услуг в отдельности, а также для оценки эффективности системы кросс - продаж, главной целью которой является увеличение объема выручки и прибыли от каждого клиента.

И, наконец, к внутренним факторам относятся следующие факторы:

1. Организационная структура компании и распределение функциональных обязанностей. Важно понимать каким образом распределены зоны ответственности между

этими подразделениями и какой вклад вносит каждое в процесс работы с клиентом: привлечение клиента - оказание услуги - удержание и развитие клиента [2].

2. Бизнес - процессы по взаимодействию с клиентом. В данном случае важно выделить основные этапы взаимодействия с клиентом и определить, какие процессы происходят на каждом этапе, кто и каким образом их осуществляет.

3. Маркетинговая политика компании - позиционирование компании, маркетинговая стратегия, используемые инструменты маркетинг - микса и т.п.

4. Экономический аспект работы с клиентом. Рассматривая данный фактор как один из ключевых в плане формирования прибыли компании, необходимо обращать внимание, как на ценовую политику, так и на расчет эффективности по каждому проекту и клиенту.

5. Корпоративная культура компании. Данный фактор определяет форму, в которой будут происходить изменения внутри компании, «стиль» бизнеса компании.

Список использованной литературы:

1. Дэй Дж. Стратегический маркетинг. - М.: Изд - во ЭКСМО - Пресс, 2002. 640 с.
2. Кумар Н. Маркетинг как стратегия. – М.: Претекст, 2008. 342 с.

© А.Н. Гончаров, Н.Ю. Дорогойченко, Я.И. Белоусова, 2019

УДК 330

А.Н. Гончаров
студент 1 курса Самарского университета,
г. Самара, РФ
E - mail: 155nyy@mail.ru
Н.Ю. Дорогойченко
студентка 1 курса Самарского университета,
г. Самара, РФ
E - mail: zvezdanastya2@mail.ru
Я.И. Белоусова
студентка 1 курса Самарского университета,
г. Самара, РФ
E - mail: zvezdanastya2@mail.ru

ПОНЯТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В данной статье рассмотрены и проанализированы различные подходы ученых исследователей к определению понятия «конкурентосопособность предприятия». Для более глубокого понимания необходимо исследовать понятие «конкурентоспособность предприятия» с различных точек зрения, обобщить полученную информацию и дать наиболее точную трактовку сущности этого понятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, свойство предприятия преимущество предприятия, определение конкурентоспособности.

Когда речь идет о конкурентоспособности предприятия, следует, прежде всего, остановится на работах зарубежных классиков, таких как: К. Макконел, С. Брю, Ф. Котлер, Т. Конно. Среди российских ученых, исследовавших проблему повышения конкурентоспособности предприятия необходимо отметить труды А.Г. Цыганова, Т.Г. Философова, А.Н. Селезнева, Л.М. Калашниковой, Т.С. Куприяновой.

К. Макконел и С. Брю считают, что конкурентоспособность предприятия это свойство предприятия, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Нельзя до конца согласиться с зарубежными учеными, поскольку даже если предприятие будет производить товары или оказывать услуги в таком объеме, что их хватит для удовлетворения потребностей всего населения, это не значит, что товар или услуга будут пользоваться спросом, следовательно, предприятие нельзя в полной мере считать конкурентоспособным [1].

Рассмотрим другую точку зрения. По мнению А.Г. Цыганова конкурентоспособность предприятия - это преимущество предприятия по отношению к иным предприятиям той же отрасли как внутри страны, так и за ее пределами. Данное определение является не совсем корректным, т.к. наличие какого - либо одного преимущества, например, не делает предприятие конкурентоспособным. Предприятие должно обладать целым рядом преимуществ, которые в совокупности обеспечивают значительный положительный эффект. Эти нюансы были учтены Т. Конно, который определяет конкурентоспособность предприятия как совокупность характеристик, включающих захваченную предприятием долю рынка, способность предприятия к производству, сбыту и развитию, способность высшего звена руководства к реализации поставленной цели. Однако Т. Конно не правильно определяет задачи, которые стоят перед высшим звеном руководства. Оно должно не реализовать цели предприятия, а наоборот, формировать их, составлять планы и грамотно координировать действия структурных подразделений.

Следует обратить внимание на позицию известного американского маркетолога Ф. Котлера. Он определяет конкурентоспособность предприятия, как возможность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке. В целом утверждение автора является правильным, однако оно достаточно обобщенное и не раскрывает весь смысл рассматриваемого понятия.

Отметим мнение Куприяновой Т.С. По ее мнению, конкурентоспособность предприятия - это борьба за ограниченный объем платежеспособного спроса, ведущаяся фирмой на доступных ей сегментах. Это достаточно спорное суждение, т.к. предприятие не должно останавливаться на достигнутом, т.е. ограничиваться только доступными сегментами. Оно должно бороться за увеличение доли рынка.

Нельзя оставить без внимания труды Философова Т.Г. Он считает, что конкурентоспособность предприятия можно определить как относительную характеристику, отражающую отличие процесса развития данного продуцента от конкурента как по степени удовлетворения своими товарами (услугами) потребности потребителей, так и по эффективности производственной деятельности. На мой взгляд, в этом определении не учитываются многие аспекты, например, трудовые, интеллектуальные и т.д.

Рассмотрим определение конкурентоспособности предприятия, которое дает Селезнев А.Н.. Конкурентоспособность - это нахождение организации, производящей продукцию, в определенной нише (месте) внутреннего и внешнего рынков, обуславливаемое экономическими, социальными, политическими факторами и отражаемое через показатели (индикаторы), конкретно и точно показывающих динамику, происходящих изменений. Можно согласиться с позицией Селезневой А.Н., однако нельзя не заметить, что расчет многих экономических показателей - достаточно трудный процесс и степень точности результатов субъективна и во многом зависит от уровня компетенции специалистов, которые этим занимаются.

Список использованной литературы:

1. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. 14 - е изд., дораб. и испр. — М.: Инфра - М, 2003. 972 с.

© А.Н. Гончаров, Н.Ю. Дорогойченко, Я.И. Белоусова, 2019

УДК 330

А.Н. Гончаров
студент 1 курса Самарского университета,
г. Самара, РФ
E - mail: 155nyy@mail.ru
Н.Ю. Дорогойченко
студентка 1 курса Самарского университета,
г. Самара, РФ
E - mail: zvezdanastya2@mail.ru
Я.И. Белоусова
студентка 1 курса Самарского университета,
г. Самара, РФ
E - mail: zvezdanastya2@mail.ru

МЕТОД ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, SWOT - АНАЛИЗ

Аннотация: В данной статье рассмотрен и проанализирован метод оценки конкурентоспособности предприятия, а именно SWOT - анализ. Это метод исследования является необходимым, обязательным предварительным этапом при составлении любого уровня стратегических и маркетинговых планов.

Ключевые слова: конкурентоспособность, первый шаг, SWOT - анализ, сильные и слабые стороны, рынок, методика составления, маркетинговый план, матрица SWOT - анализа, прибыль предприятия.

Данные, полученные в результате SWOT - анализа, служат базисными элементами при разработке стратегических целей и задач компании. В общем виде SWOT - анализ

представляет собой таблицу из четырех ячеек: возможности, угрозы, сильные стороны, слабые стороны.

Методика составления SWOT - анализа включает в себя три шага: определение сильных и слабых сторон предприятия, определение рыночных возможностей и угроз, сопоставление сильных и слабых сторон предприятия с возможностями и угрозами рынка [1].

Рассмотрим подробнее, что представляют из себя эти шаги.

Шаг 1. Определение слабых и сильных сторон анализируемого объекта (предприятия или организации).

Первым шагом SWOT - анализа является оценка собственных сил организации или предприятия. Данный этап дает возможность определения сильных сторон и недостатков предприятия.

Для определения сильных и слабых сторон предприятия или организации необходимо выполнить следующую последовательность действий:

1. Сформировать подробный перечень параметров, исходя из которого, будет оцениваться анализируемое предприятие;

2. Исходя из каждого выделенного параметра, определить, что представляет собой сильную сторону предприятия, а что слабую;

3. Из составленного перечня, необходимо, выбрать наиболее важные сильные и слабые стороны организации или предприятия, и перенести их в итоговую в матрицу SWOT - анализа.

Шаг 2. Определение рыночных возможностей и угроз анализируемого объекта (предприятия или организации).

Второй шаг SWOT - анализа представляет собой оценку рынка. Этот этап анализа дает возможность проведения оценки ситуации вне изучаемого предприятия или организации, и сделать выводы о том какие возможности есть у предприятия, а также каких угроз следует учесть в управленческой деятельности, то есть опасаться соответственно, заранее к ним подготовиться, создавая некую подушку безопасности.

1. Методика выявления рыночных угроз и возможностей является идентичной подходу к определению сильных и слабых сторон предприятия;

2. Аналогично первому шагу составляется перечень параметров, исходя из которых, будет так же оцениваться рыночная ситуация;

3. На основании каждого параметра будут, определяется наиболее явные возможности, атак же самые явные угрозы;

4. Из всего составленного перечня выделяются наиболее сильные по степени значимости возможности и угрозы и так же заносятся в матрицу SWOT - анализа.

Шаг 3. Сопоставление сильных и слабых сторон предприятия с возможностями и угрозами рынка.

На данном этапе производится сопоставление выделенных сильных и слабых сторон с определенными рыночными возможностями и угрозами. Данное сопоставление позволяет исследователю сделать выводы по следующим вопросам, которые касаются вопросов дальнейшего развития предприятия:

1. Каким образом можно воспользоваться вновь открывающимися возможностями, на основании использования сильных стороны предприятия?

2. Какие слабые стороны организации могут являться факторами препятствия в этом?

3. При помощи, каких сильных сторон можно добиться нейтрализации выявленных угроз?

Каких основных угроз, которые усиливаются еще и слабыми сторонами предприятия, следует учесть весьма внимательно в процессе управления.

Список использованной литературы:

3. Гвозденко А. Н. Использование методики многофакторного SWOT– анализа для разработки стратегических направлений деятельности предприятий / А. Н. Гвозденко // Маркетинг и маркетинговые исследования. № 4. 2006. С. 316–324.

© А.Н. Гончаров, Н.Ю. Дорогойченко, Я.И. Белоусова, 2019

УДК 330

А.Н. Гончаров
студент 1 курса Самарского университета,
г. Самара, РФ
E - mail: 155nyy@mail.ru
Н.Ю. Дорогойченко
студентка 1 курса Самарского университета,
г. Самара, РФ
E - mail: zvezdanastya2@mail.ru
Я.И. Белоусова
студентка 1 курса Самарского университета,
г. Самара, РФ
E - mail: zvezdanastya2@mail.ru

РОЛЬ КЛИЕНТСКОЙ ПОЛИТИКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В данной статье показывается значение клиентской маркетинговой политики для жизнедеятельности организаций, предприятий производящих продукцию или услуги. То есть прибыль организации тем выше, чем выше спрос на продукцию. В свою очередь высокий спрос зависит от количества клиентов организации.

Ключевые слова: клиент, партнерские отношения, ориентированность на клиентов, специалист по работе с клиентами, маркетолог, продажи, клиентская политика, клиентская политик, клиентский маркетинг.

На протяжении уже более тридцати лет в мире сформировалась тенденция выделения ключевых клиентов по совокупной прибыли, составляющей не менее 80 % прибыльности предприятия. Естественно, что именно этим клиентам необходимо уделять основное внимание, чтобы сформировать не только взаимовыгодные отношения, но и лояльность.

В настоящее время многие предприятия выпускают аналогичные виды продукции, которые часто не отличаются друг от друга. В этих условиях каждое предприятие

стремится занять наибольшую долю рынка путём создания партнерских отношений со своими клиентами, так как важнейшим активом компании является клиентская база: от качества работы с покупателями во многом зависят конкурентные преимущества фирмы.

Ориентированность на клиентов, сегодня не просто дань моде. Товарный и ценовой факторы уже не являются определяющими на конкурентном пространстве: различия в ценах и ассортименте продуктов нивелируются, и все труднее становится привлечь клиентов, играя на поле стандартных продуктов и услуг. Конкуренция трансформируется и диктует новые требования к участникам рыночных отношений. В связи с этим перед компаниями возникает ряд вопросов [1]:

– Как выявить ключевых клиентов и «взвесить» их ценность для компании?

– Существуют ли универсальные методики?

– Кто такой ключевой клиент, и чем отличается от обычного?

– В чем состоит специфика обслуживания ключевых клиентов?

– Какими способностями должен обладать специалист по работе с клиентами?

– Каким образом надо выстраивать свои отношения с ключевым клиентом, чтобы компания получала от этого наибольшую прибыль?

Действительно, невозможно быть «хорошим продавцом» для всех своих покупателей. Но под этим не надо понимать, что с одними клиентами продавец работает хорошо, а другим не уделяет достаточно внимания. Любые маркетинговые мероприятия, будь то исследование удовлетворенности потребителей или промоакции, поддержание качественного обслуживания, внедрение сервисных пакетов или программ формирования лояльности требуют значительных затрат, и компании рано или поздно начинают выделять в своей клиентской базе особых клиентов, которые и получают статус ключевых и особые условия обслуживания.

Обслуживание ключевых клиентов многими компаниями рассматривается как важнейшая составляющая их стратегического развития: именно этот процесс превращает саму природу отношений с покупателями в основной компонент конкурентного преимущества. Вводя в свою структуру подразделения, отвечающие за работу с ключевыми клиентами, компания может иметь разные цели: от простой поддержки продаж и удержания уже имеющихся покупателей до привлечения глобальных партнеров или создания бизнеса, ориентированного на клиентов. Иногда многие из этих целей объединяются, и тогда работа с ключевыми клиентами выходит за рамки отдела продаж и приобретает характер философии всего бизнеса [2].

Вопросы взаимоотношений с клиентами входят в сферу интересов практически всех подразделений компании, работающей на рынке b2b, однако наиболее значительный вклад в создание и разработку единого подхода и стандартов работы с клиентами вносят два функциональных направления (вне зависимости от формы их реализации, которая может сильно варьироваться) - маркетинг и продажи. Маркетологи выступают в качестве идеологов процесса и менеджеров системных преобразований, продавцы менеджеры по работе с клиентами - в качестве непосредственных реализаторов, на практике выверяющих действенность предложенной системы работы с клиентами и являющихся носителями обширной информации, необходимой для анализа жизнеспособности данной системы и ее регулярной «настройки».

Для продуктивной работы с клиентами необходим системный подход, наличие четкой политики поможет компании поддерживать высокий уровень конкурентоспособности, как в условиях роста рынка, так и в кризисной ситуации.

В связи с этим все большее число компаний начинают задумываться о разработке единой системы работы с клиентами, нацеленной на выполнение бизнес - задач организации. Такая

система позволяет создавать баланс между межличностными отношениями и влиянием отдельного человека на процесс продажи и оказания услуги (этот фактор по - прежнему остается одним из ведущих при продажах на данном рынке), а также гарантирует клиенту определенный уровень качества партнерских взаимоотношений.

Единая клиентская политика напрямую связана с рядом ключевых характеристик, определяющих работу компании: стратегией компании, целями и задачами на период планирования (долгосрочный, среднесрочный и краткосрочный), особенностями бизнес - культуры компании, ее конкурентными преимуществами и пр.

Одной из ключевых задач департамента маркетинга является поддержка взаимоотношений с клиентами, поэтому в рамках общего комплекса маркетинга компании, работающей на рынке b2b, можно выделить отдельное направление - клиентский маркетинг, значимость которого растет с каждым годом. Это обусловлено и изменениями в подходах к маркетингу услуг, и спецификой развития рынка услуг в России.

При формировании системы клиентского маркетинга необходимо ориентироваться не только на собственный профессиональный опыт и реалии бизнеса, но и на современные теоретические разработки в области маркетинга, принципы которых могут стать ключевыми элементами данной системы.

Список использованной литературы:

1. Тип целевой аудитории в Интернете // Мастерская Своего Дела. 1999–2019. URL: https: // msd.com.ua / internet - marketing / tip - celevoj - auditorii - v - internete.html (дата обращения: 05.01.2019)

2. Штерн К., Сток Дж. Стратегии, которые работают: Подход BCG. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2005. – 496 с.

© А.Н. Гончаров, Н.Ю. Дорогойченко, Я.И. Белоусова, 2019

УДК 336

О.Н. Данилова
студентка 4 курса
Донской государственный аграрный университет, п. Персиановский, РФ
И.М. Бортникова
канд. экон. наук, доцент
Донской государственный аграрный университет, п. Персиановский, РФ

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация: В статье рассматриваются основные особенности управления финансами малого бизнеса.

Ключевые слова: финансы, малый бизнес, управление финансами, финансовый план.

От того, как развивается малый бизнес, зависит экономика любой страны. Когда государство поддерживает это развитие, то оно решает одну из основных задач - повышает уровень благосостояния граждан и качество их жизни. Поэтому в развитых странах мира малое предпринимательство в приоритете. Экономики Китая, Германии и США уделяют большое значение процветанию малого бизнеса, так как именно этот сектор создает рабочие места и участвует в освоении новых технологий. Власти России понимают роль

малого бизнеса и его связь с экономикой: была принята программа финансирования малого бизнеса и его развития в России.

На сегодняшний день малый бизнес становится всё более привлекательной отраслью, особенно в тех сферах, которые не требуют значительных капиталовложений, а также большого количества работников и дорогого оборудования. Наибольшее количество малых предприятий встречается в отраслях, связанных с производством потребительских товаров, а также их продажей.

Каждый предприниматель считает своей главной задачей – прибыльное ведение бизнеса за счет минимизации издержек, а также оптимального использования имеющихся ресурсов.

Одной из главных причин разрушения предприятий малого бизнеса стала слабая организация финансовой деятельности. Для малого бизнеса характерно единоличное владение. Это значит, что предприниматель самостоятельно занимается финансами, снабжением, сбытом, рекламой и т.д. Однако, владелец не всегда может выполнять все функции самостоятельно, тогда ему приходится делегировать свои полномочия и передавать ведение бухгалтерского и финансового учета на аутсорсинг [1].

По мере того, как предприятие развивается, создаётся управленческая группа, которая включает бухгалтера, что приводит к отказу от аутсорсинга. Но даже при такой структуре организации многим малым фирмам приходится сталкиваться с трудностями. Исходя из опыта многих предприятий малого бизнеса, основной фактор, приводящий к разорению – это нехватка управленческих знаний у владельцев предприятий. Именно поэтому для «выживания» они будут вынуждены обратиться за помощью в консалтинговые компании.

Как известно, наиболее надежным способом управления потоком денежных средств является финансовый план. В крупной компании финансовый план представляет собой объёмный документ, в малом бизнесе он состоит из тех же разделов, что и крупный, но уже будет содержать гораздо меньше деталей и вспомогательных документов.

Финансовый план включает:

– план активов и пассивов;

– расчет точки безубыточности;

- прогноз движения наличности.

Следует отметить, что для малых предприятий характерна высокая оборачиваемость оборотных активов, благодаря мобильности данного вида бизнеса, следовательно, их доля во всех активах меньше, чем у средних и крупных предприятий в том же виде производства. Необходимо особое внимание уделять таким активам, как запасы, дебиторская задолженность и денежные средства [2].

Так как доступ на финансовый и денежный рынки для малых организаций очень сильно затруднен, поэтому малому бизнесу остается надеяться лишь на талант и ум руководителя для обеспечения достаточного объема денежных средств.

Большинство владельцев малого бизнеса заинтересованы в максимизации рыночной стоимости предприятий, так как именно от успеха предприятий зависит материальное благополучие малого бизнеса. Но стоимость малого бизнеса невозможно определить на финансовом рынке. Также не стоит выпускать из внимания тот факт, что ранее малые предприятия не уделяли большого внимания финансовому менеджменту, но в условиях жёсткой конкуренции это становится необходимым для каждого предприятия. Конкурентоспособность бизнеса может обеспечить исключительно правильное управление движением капитала и финансовых ресурсов [3].

В малом бизнесе главными и основными источниками финансирования становятся собственные и заемные средства. К собственным средствам относят: личные средства, прибыль, дебиторскую задолженность и т.д. Заемные средства представляют собой

банковский кредит, кредит поставщиков, кредиты под активы и т.д. Наиболее надежным и менее рискованным источником финансирования являются собственные средства.

Также неотъемлемой особенностью управления финансами в малом бизнесе является налогообложение. Малые предприятия самостоятельно могут выбирать режим уплаты налогов в соответствии с Налоговым Кодексом РФ. В России существуют такие налоговые режимы для малого бизнеса: общая; упрощенная; единый налог на вмененный доход (ЕНВД); патентная система (только для ИП); единый сельскохозяйственный налог [4].

Таким образом, к особенностям налогообложения малого бизнеса относят: простоту ведения учета; минимальное количество документов для отчетности; относительно небольшой размер налоговой нагрузки.

На современном этапе развития экономики малый бизнес вынужден конкурировать не только друг с другом, но и с крупными организациями. И справиться с конкуренцией малым предприятиям может помочь именно рациональное управление финансами. В связи с этим, возрастает роль финансового менеджмента, целью которого является выработка и применение наиболее эффективных методов для достижения стратегических и тактических целей.

Список использованной литературы:

1. Скандинавский, В.Д. Управление малым бизнесом: Учеб. пособие / В.Д. Скандинавский. – М.: ИНФРА - М, 2015. – 139 с.

2. Борисов, И.М. Организация финансового менеджмента на малых предприятиях / И.М. Борисов // Финансовый менеджмент. – 2017. – №9.

3. Лесков, Н.Е. Финансы торговых организаций: учебное пособие / Н.Е. Лесков, А.С. Романов. – М.: ФОРУМ: ИНФРА - М, 2016. – 125 с.

4. Ковальчук А.П. Развитие малого бизнеса в современных условиях в России // Экономика, предпринимательство и право. - 2017. - № 1(18).

© О.Н. Данилова, И.М. Бортникова

УДК 65

А.В. Евсеев, обучающийся по программе магистратуры
АНОВО «Московский международный университет», г. Москва, РФ,
E - mail: evseev.aleksei@mail.ru

АКТУАЛЬНЫЕ КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

В статье рассматриваются актуальные подходы и критерии оценки эффективности предпринимательской деятельности. Используя методы логического и системного анализа, автором выделены проблемы практического применения различных критериев оценки предпринимательской деятельности и представлен подход к многокритериальной оценки эффективности деятельности организации.

Ключевые слова:

Оценка эффективности, комплексность, многокритериальность, предпринимательская деятельность.

В современном динамичном мире, высококонкурентной глобальной среде оценка эффективности предпринимательской деятельности приобретает новый смысл, отличный от понимания прибыльности и экономической эффективности бизнеса.

Так, сегодня весьма актуальным трендом при оценке эффективности деятельности организации выступает комплексный подход, который позволяет получить различную информацию (в зависимости от потребностей или запросов органа, проводящего оценку) о состоянии бизнеса. Еще одним перспективным направлением оценки предпринимательской деятельности является многокритериальный подход, который представляет собой совокупность показателей, обеспечивающих наиболее полную оценку деятельности организации [4]. При этом, на практике, выбор и использование совокупности различных критериев оценки предпринимательской деятельности часто затруднено и не обеспечивает поступление полной информации о состоянии организации и процессов за ее пределами, что может обуславливаться наличием значительного числа концептуальных и методических подходов к оценке бизнеса, сложностью интерпретации и выбора действительно актуальных и нужных показателей и критериев с учетом специфики организации.

На рисунке 1 представлена совокупность актуальных критериев и подходов к оценке предпринимательской деятельности.

Рис. 1. Подход к многокритериальной оценки эффективности предпринимательской деятельности

Представленная совокупность критериев оценки эффективности предпринимательской деятельности сочетает в себе такие аспекты как:

— *комплексность* - использование в процессе оценки деятельности множества подходов и принципов для получения наиболее полной и достоверной информации о состоянии бизнеса;

— *многокритериальность* – основана на оценке деятельности, исходя из множества актуальных критериев, позволяющих оценивать различные процессы и результаты, и получать информацию, действительно необходимую для принятия управленческих решений;

— *обоснованность* - представленные методы и критерии являются научно обоснованными, а методичка сбора информации определенной.

Таким образом, можно отметить, что оценка эффективности и предпринимательской деятельности - это сложный и многокомпонентный процесс, от результатов которого зависит качество управленческих решений и стратегическое развитие объекта управления. Представленный автором подход к многокритериальной оценки эффективности предпринимательской деятельности может использоваться для любой организации как базовый.

Список использованной литературы:

1. Лебедева Н.А. Управление инновационным развитием вуза на основе процессного подхода // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1 - 2.

2. Никитенко Ю.В. Критерии и показатели оценки экологической безопасности предприятия // Моделирование, оптимизация и информационные технологии. – №1 (4). – 2014.

3. Сергиенко А.В. Сбалансированный подход в стратегическом управлении // Экономический анализ: теория и практика. 2012. №11. URL: https: // cyberleninka.ru / article / n / sbalansirovannyy - podhod - v - strategicheskom - upravlenii - 1 (дата обращения: 26.12.2018).

4. Многокритериальный подход // большая энциклопедия нефти и газа [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // www.ngpedia.ru / id276727p1.html (дата обращения: 24.12.2018).

© А.В. Евсеев, 2019

УДК37

Буряков Г. А., д.э.н, профессор кафедры «Экономика и менеджмент»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»
в г. Шахты Ростовская область
Ерохина А. В., студент бакалавриата
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»
в г.Шахты Ростовская область

МЕХАНИЗМ ВНУТРИФИРМЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СТРУКТУРЫ

Аннотация: рассматриваются вопросы управления пропорциями собственных и заёмных средств, финансовых источников и источников финансирования.

Ключевые слова: внешняя и внутренняя среда, прибыль, финансовые результаты, источники финансирования, финансовая политика, бюджетирование.

Работа любого предприятия основывается на отношении и связи с финансовой структурой. Такая система устанавливает порядок создания финансовых результатов и распределение ответственности за результат работы компании. Финансовая структура ведет внутреннюю учетную запись, занимается отслеживанием ресурсов, дает оценку эффективности бизнеса. [1]

Фирма как организация, привлекает наше внимание, как один из главных экономических агентов. Она функционирует на идее прибыли. Получая ресурсы из различных источников, внутри себя фирма создает добавленную стоимость и этим создает условия для функционирования экономики. Управления финансами ,безусловно, вызывает интерес у экономистов. Одним из аспектов является формирование финансовой структуры и финансовых процедур фирмы.

Следует рассмотреть понятие «финансовая структура». Финансовая структура - это иерархическая система центров финансовой ответственности, которая определяет порядок формирования финансовых результатов и распределения ответственности за достижение общего результата компании. Главной целью создания финансовой структуры компании выступает разработка механизма распределения ответственности за экономические и финансовые показатели затрат, доходов, маржинальных доходов, чистой прибыли, отдачи на инвестиции. [3]

Использование источников финансирования показывает фондообразующую функцию финансов. Строение финансовой структуры вызвано двумя обстоятельствами: источников финансирования много и любой источник предполагает плату за его использование. Найти и выбрать подходящий источник и есть цель управления финансовой структурой.

Часто финансовые ресурсы рассматриваются как имеющийся капитал фирмы. Такой подход отображается и при классификации источников: обычно все источники рассматриваются со стороны того капитала, который они формируют, и поэтому делятся на собственные и привлеченные средства (собственный капитал), а также заемные средства (заёмный капитал). Довольно часто можно видеть следующие формы и сообразные им источники финансирования:

1) собственные средства (уставной капитал, прибыль, амортизационные отчисления);
2) заемные средства (кредиты, лизинг);
3) привлеченные средства (средства от эмиссии ценных бумаг, страховое возмещение);
4) бюджетное финансирование (бюджетные инвестиции, бюджетный кредит);
5) особые формы (венчурное и проектное финансирование);
6) привлечение иностранного капитала (кредиты зарубежных банков, размещение акций на международном рынке) [4]

Также источники делятся еще на постоянные и переменные. Постоянные источники финансирования – это те, что были привлечены фирмой в прошлом периоде и остаются по настоящее время, а вот переменные источники финансирования привлекаются в текущем периоде, и могут перейти в следующий период и стать постоянными источниками, а могут быть полностью возвращены кредитору сразу же.

В целом, управление финансовой структурой заключается в управлении пропорциями собственных и заемных источников с целью создания капитала фирмы. Такой баланс очень нужен, потому что использование только собственных ресурсов ведет не только к снижению рисков, но уменьшения объема выручки. Использование заемного капитала может увеличить доходы владельцев компании, но и возможны финансовые риски. Можно

сделать вывод, что управления внутрифирменной финансовой структурой: это деятельность по соединению постоянных и переменных финансовых источников, которые работают в формах собственного и заемного капитала. [2]

Структура хозяйствующего субъекта может быть описана с помощью четырех важных элементов: целью и предметами деятельности, организационной и финансовой структурой, функциями элементов, процедурами или механизмами. Это понятие больше подходит для проектных путей и бюджетирования финансов. Однако данные процедуры будут описываться отношениями между выделенными центрами финансовой ответственности.

И все - таки главными инструментами финансовой политики считаются установление структур и основных черт внутрифирменных операций с финансами.

Подводя итог, выполненный анализ понятий разрешает говорить о том, что финансовая структура представляет из себя декомпозицию активов, декомпозицию организационной структуры с помощью финансовых ресурсов. Эти понятия необходимо учитывать при изучении и организации управления финансами в коммерческой или некоммерческой фирме.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Андреева Л., Миргородская Е. Взгляд на системную конкурентоспособность как доминанту устойчивого развития экономики. Экономист. 2007. №1. С.37.
2. Климович В.П. Финансы, денежное обращение и кредит. – М.:Юрайт, 2015. – 544с.
3. Михайленко М.Н. Финансовые рынки и институты. –М.:Юрайт, 2016. - 304с.
4. Vodenko K.V., Cerkesova E.Y., Shvachkina L.A., Fateeva S.V., Erosheva I.Y. // The specifics of the socio - cultural determination of the current economic activity. International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. Т.6. № 51. С.206 - 210.

© Буряков Г. А., Ерохина А. В.

УДК 330

А.А. Жоголев
канд.экон.наук, доцент кафедры финансового учета и контроля
Российский технологический университет
г. Москва, РФ, Email: bnmbnm1@mail.ru
Н.В. Тарасова
канд.экон.наук, доцент кафедры экономической экспертизы и финансового мониторинга
Российский технологический университет
г. Москва, РФ, Email: tais _ n@mail.ru

УЧЕТ ПОСТУПЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация

Одним из важнейших участков бухгалтерского учета коммерческой организации остается участок основных средств. В статье кратко рассмотрены наиболее распространенные способы поступления основных средств, такие как покупка, получение в качестве вклада в уставный капитал, безвозмездное получение, получение по договору мены и строительство подрядным способом. Актуальность статьи в том, что в ней учтены изменения ставки НДС с 2019 г.

Ключевые слова

Основное средство, поступление , НДС, покупка, уставный капитал, безвозмездное получение, договор мены, подрядный способ

Основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости. Первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление, за исключением НДС и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством РФ) [2].

Пример 1.

В 2018 году организация приобретает оборудование по цене 118000 рублей (в том числе НДС 18000 рублей). Стоимость доставки равна 23600 рублей (в том числе НДС 3600 рублей). Доставку осуществляет сторонняя организация. Оборудование введено в эксплуатацию и оплачено. Сделать проводки.

Д08 К60 100000. – отражена стоимость оборудования

Д19 К60 18000. – отражен НДС

Д08 К60 20000. – отражена стоимость доставки

Д19 К60 3600. – отражен НДС по доставке

Д01 К08 120000. – оборудование введено в эксплуатацию

Д68 К19 21600. – НДС принят к вычету (18000+3600)

Д60 К 51 118000. – оплачено оборудование

Д60 К51 23600. – оплачена доставка

Пример 2.

В 2019 году организация приобретает оборудование по цене 240000 рублей (в том числе НДС 40000 рублей). Стоимость доставки равна 60000 рублей (в том числе НДС 10000 рублей). Доставку осуществляет сторонняя организация. Оборудование введено в эксплуатацию и оплачено. Сделать проводки.

Д08 К60 200000. – отражена стоимость оборудования

Д19 К60 40000. – отражен НДС

Д08 К60 50000. – отражена стоимость доставки

Д19 К60 10000. – отражен НДС по доставке

Д01 К08 250000. – оборудование введено в эксплуатацию

Д68 К19 50000. – НДС принят к вычету (40000+10000)

Д60 К 51 240000. – оплачено оборудование

Д60 К51 60000. – оплачена доставка

Первоначальной стоимостью основных средств, внесенных в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации, признается их денежная оценка, согласованная учредителями (участниками) организации, если иное не предусмотрено законодательством РФ [2].

Пример 3.

Организация в 2018 году получает основное средство в качестве вклада в уставный капитал. Остаточная стоимость по данным передающей стороны равна 100000 рублей, согласованная оценка вклада равна 110000 рублей. Сделать проводки у получающей стороны.

Д75 К80 110000. – отражена оценка вклада, согласованная учредителями

Д08 К75 110000. – получено ОС

Д19 К83 18000. – отражен НДС (100000 х 18 %)

Д01 К08 110000. – ОС введено в эксплуатацию

Д68 К19 18000. – НДС принят к вычету

Пример 4.

Организация в 2019 году получает основное средство в качестве вклада в уставный капитал. Остаточная стоимость по данным передающей стороны равна 100000 рублей, согласованная оценка вклада равна 110000 рублей. Сделать проводки у получающей стороны.

Д75 К80 110000. – отражена оценка вклада, согласованная учредителями

Д08 К75 110000. – получено ОС

Д19 К83 20000. – отражен НДС (100000 х 20 %)

Д01 К08 110000. – ОС введено в эксплуатацию

Д68 К19 20000. – НДС принят к вычету

Первоначальной стоимостью основных средств, полученных организацией по договору дарения (безвозмездно), признается их текущая рыночная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету в качестве вложений во внеоборотные активы [2].

Пример 5.

Организация безвозмездно получает основное средство, рыночная стоимость которого на дату принятия к бухгалтерскому учету равна 200000 рублей. Срок службы объекта составляет 50 месяцев, линейный способ амортизации. Сделать проводки у получающей стороны (проводки справедливы и для 2018, и для 2019 гг).

Д08 К98 200000. – отражена рыночная стоимость полученного объекта

Д01 К08 200000. – ОС введено в эксплуатацию

Ежемесячно в течение всего срока полезного использования:

Д20 К02 4000. – начислена амортизация (200000 : 50)

Д98 К91 4000. – часть первоначальной стоимости включена в доходы

Первоначальной стоимостью основных средств, полученных по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, признается стоимость ценностей, переданных или подлежащих передаче организацией. Стоимость ценностей, переданных или подлежащих передаче организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных ценностей [2].

Пример 6.

Организация в 2018 г по договору мены получает основное средство стоимостью 590000 рублей (в том числе НДС 90000 рублей). Взамен передаются стройматериалы той же стоимости. Себестоимость стройматериалов равна 350000 рублей. Обмен признан равноценным, доплата не производится ни одной из сторон. Сделать проводки.

Д08 К60 500000. – стоимость полученного ОС

Д19 К60 90000. – отражен НДС

Д01 К08 500000. – ОС введено в эксплуатацию

Д68 К19 90000. – НДС принят к вычету

Д62 К91 590000. – отражена стоимость передаваемых стройматериалов

Д91 К68 90000. – начислен НДС

Д91 К10 350000. – списана себестоимость стройматериалов

Д91 К99 150000. – отражена прибыль

Д60 К62 590000. – произведен зачет взаимных обязательств

Пример 7.

Организация в 2019 г по договору мены получает основное средство стоимостью 1200000 рублей (в том числе НДС 200000 рублей). Взамен передаются стройматериалы той же стоимости. Себестоимость стройматериалов равна 810000 рублей. Обмен признан равноценным, доплата не производится ни одной из сторон. Сделать проводки.

Д08 К60 1000000. – стоимость полученного ОС

Д19 К60 200000. – отражен НДС

Д01 К08 1000000. – ОС введено в эксплуатацию

Д68 К19 200000. – НДС принят к вычету

Д62 К91 1200000. – отражена стоимость передаваемых стройматериалов

Д91 К68 200000. – начислен НДС

Д91 К10 810000. – списана себестоимость стройматериалов

Д91 К99 190000. – отражена прибыль

Д60 К62 1200000. – произведен зачет взаимных обязательств

Первоначальной стоимостью здания, построенного подрядным способом, признается сумма фактических затрат организации на сооружение, за исключением НДС и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством РФ) [2].

Пример 8.

В 2018 г организация построила офисное здание подрядным способом. Стоимость стройматериалов равна 1180000 рублей (в том числе НДС 180000 рублей). Стоимость подрядных работ равна 23600000 рублей (в том числе НДС 3600000 рублей). Затраты на оформление равны 100000 рублей. Сделать проводки.

Д10 К60 1000000. – себестоимость приобретенных стройматериалов

Д19 К60 180000. – отражен НДС по стройматериалам

Д68 К19 180000. – НДС принят к вычету

Д08 К10 1000000. – себестоимость материалов, переданных подрядчику

Д08 К60 20000000. – стоимость подрядных работ

Д19 К60 3600000. – отражен НДС по подрядным работам

Д68 К19 3600000. – НДС принят к вычету

Д08 К76 100000. – отражены затраты, связанные с оформлением

Д01 К08 21100000. – построенный объект введен в эксплуатацию

Пример 9.

В 2019 г организация построила офисное здание подрядным способом. Стоимость стройматериалов равна 1200000 рублей (в том числе НДС 200000 рублей). Стоимость подрядных работ равна 24000000 рублей (в том числе НДС 4000000 рублей). Затраты на оформление равны 100000 рублей. Сделать проводки.

Д10 К60 1000000. – себестоимость приобретенных стройматериалов

Д19 К60 200000. – отражен НДС по стройматериалам

Д68 К19 200000. – НДС принят к вычету

Д08 К10 1000000. – себестоимость материалов, переданных подрядчику

Д08 К60 20000000. – стоимость подрядных работ

Д19 К60 4000000. – отражен НДС по подрядным работам

Д68 К19 4000000. – НДС принят к вычету

Д08 К76 100000. – отражены затраты, связанные с оформлением

Д01 К08 21100000. – построенный объект введен в эксплуатацию

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс РФ. // СПС Консультант плюс.
2. ПБУ 6 / 01 «Учет основных средств», утв. Приказом Минфина от 30.03.2001. N 26н // СПС Консультант плюс.
3. Федеральный закон от 06.12.2011. N 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете». // СПС Консультант плюс.

© А.А. Жоголев, Н.В. Тарасова, 2019

УДК 336

А. И. Забидарова
студентка 2 курса очного отделения,
направления 34.03.04 Государственное и муниципальное управление
anastasia.zabidarova@gmail.com
Тел.: 8 967 724 06 69
М. С. Радаев
студента 1 курса очного отделения,
направления 34.04.04 Государственное и муниципальное управление
И. Ю. Крылова
студентка 2 курса очного отделения,
направления 34.04.04 Государственное и муниципальное управление

ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ МИГРАЦИОННОЙ СИСТЕМОЙ РОССИИ

Аннотация

В данном материале рассматривается управление применительно в сфере миграции, значение органов власти на разных уровнях, а также объекты и субъекты миграционной политики.

Ключевые слова

Миграционный процесс, государственное регулирование, миграционная служба, субъект миграционной политики, объект миграционной политики, законодательная власть, исполнительная власть, судопроизводство.

Государственное регулирование миграционными процессами является объектом административно - правового регулирования Министерства внутренних дел и Федеральной миграционной службы России. Эти органы выступают в качестве исполнительной власти. Управление миграционными процессами осуществляется законодательной, исполнительной и судебной ветвями власти на всех уровнях. В связи с этим, место, которое занимает ФМС России, определяется потребностями системы органов исполнительной власти РФ [3].

Государственное управление в сфере миграции можно рассматривать в широком и узком смысле. В широком смысле государственное управление в сфере миграции - это управление миграционными процессами и их регулирование правомочными органами власти. В узком смысле – осуществляемые ФМС РФ и территориальными органами

субъектов действия по контролю миграционных процессов. Такой подход к понятию государственного управления в сфере миграции определяет место и роль органов, которые контролируют и регулируют миграции.

Таким образом, субъектами государственного управления являются органы и должностные лица, наделённые на то полномочиями. Объект государственного управления – организации, учреждения лица, которые проходят через миграционные процессы и являются непосредственными участниками их.

Также можно выделить основные принципы государственного управления в сфере миграции:

1. Объективность – способность реально оценивать возможности реализации определенных решений в сфере миграции.
2. Законность – все действия органов, должностных лиц и участников миграционных процессов должны соответствовать действующим законам РФ.
3. Конкретность – при принятии решений в сфере миграции необходимо опираться на конкретные проблемы.
4. Централизация и децентрализация – разграничение полномочий федеральных органов, органов государственной власти субъектов и органов местного самоуправления.
5. Участие граждан – в соответствии с конституционными правами граждан возможность участвовать в управлении государством, избирать и быть избранным, осуществлять митинги и шествия и т.д [1].

Законодательная власть должна осуществлять подготовку и принятие законов, которые отражают деятельность органов исполнительной власти в сфере миграции, а судебные – контроль за законностью и осуществление судопроизводства.

Исходя из вышесказанного можно смело утверждать, что исполнительная власть является главным элементом систематизированного механизма по организации и регулированию миграционных процессов в Российской Федерации. Исполнительная власть создаёт условия для совершенствования законов в сфере миграции, а также осуществляет свои собственные функции. Помимо этого, исполнительная власть реализует судопроизводство и является объектом судопроизводства. Поэтому исполнительная власть в миграционной деятельности является универсальной.

В этой связи можно выделить особенные признаки исполнительной власти: универсальность, предметный характер, организующий характер и принудительность. Но исполнительная власть не способна самостоятельно обеспечивать функционирование миграционной системе, поэтому все миграционные программы осуществляются путём совместной работы органов власти, правовых и иных структур [2, с. 11].

На основе вышесказанного можно сделать вывод о том, что миграционная система Российской Федерации является составляющей в управлении системой федеральных органов исполнительной власти. Помимо этого, важнейшую роль в её организации играет деятельность Президента, которая также обеспечивает её функционирование, благоприятное перемещение людей на территории и законность тех или иных действий. ФМС РФ является главным органом управления миграционными процессами. Свои полномочия ФМС РФ осуществляет через территориальные органы (такие как МВД, ГУВД, УВД и т.д.) Для осуществления плодотворной деятельности в сфере миграций требуется: развитие миграционной политики как общефедеральном, так и на региональном уровне; стабильная финансово - экономическая деятельность; предоставление и обеспечение прав физических и юридических лиц; осуществление деятельности государственных и негосударственных учреждений.

На данный момент времени увеличивается необходимость реализации деятельности неправительственных учреждений в сфере миграционных процессов, т.к. именно они играют немаловажную роль в решении проблемы беженцев, предоставляя обустройство и обеспечивая их адаптацию. К таким организациям можно отнести Российский фонд помощи беженцам «Соотечественники», Российское общество Красного Креста и т.д. Эти организации предоставляют юридическую и медицинскую помощь беженцам, а также обеспечение гуманитарной помощи.

В заключении можно сказать, что Министерство внутренних дел и Федеральная миграционная служба не утратили своё значение в современном мире. Помимо этого, их роль стала более прочной в связи с увеличением миграционных процессов. Так как ФМС является подведомственным органом МВД России их роли и перспективы напрямую связаны между собой. Законодательная власть по мере совершенствования законов создаёт условия для взаимосвязи ФМС и МВД с неправительственными учреждениями. Вся миграционная политика РФ контролируется исполнительной властью.

Список использованной литературы:

1. Указ Президента РФ «Вопросы Федеральной миграционной службы» от 19. 07. 2004 №928
2. Прудникова С. А. Административно - правовое регулирование миграции населения в Российской Федерации: Автореф. Дис. - М.,2003, с. 30
3. Конституция РФ. 1993. Ст. 30 - 34
4. Старостин С.А. Управление органами внутренних дел: Дис. …д - ра юрид. Наук – М: Акад. Упр. МВД России, 2000, с. 106

© А. И. Забидарова, М. С. Радаев, И. Ю. Крылова, 2019

УДК 336

А. И. Забидарова
студентка 2 курса очного отделения,
направления 34.03.04 Государственное и муниципальное управление
anastasia.zabidarova@gmail.com
Тел.: 8 967 724 06 69
М. С. Радаев
студента 1 курса очного отделения,
направления 34.04.04 Государственное и муниципальное управление
И. Ю. Крылова
студентка 2 курса очного отделения,
направления 34.04.04 Государственное и муниципальное управление

МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ: ГЕНЕЗИС, СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Аннотация

В данном материале рассматривается происхождение и развитие миграционной политики России, а также структура и сущность. Оценивается современное состояние и необходимость совершенствования системы.

Ключевые слова

Миграционная политика, федеральная миграционная служба, миграционная система, органы внутренних дел.

В начале 90 - х годов 20 века в нашей стране произошли существенные изменения в социально - экономической, политической и прочих сферах. В связи с этим усилились миграции, возникла необходимость в создании ФМС России, что послужило основой современной миграционной политики. Основным субъектом реализации миграционной стратегии стало МВД России.

В начале 21 века усилившиеся миграционные потоки привели к проблемам, которые нужно было непременно решить для достижения удовлетворения интересов мигрантов и российского сообщества. Именно поэтому в 2003 году была утверждена новая Концепция регулирования миграционных процессов. Большое влияние на реализацию поставленных целей оказало МВД России.

В 2004 году был создан самостоятельный федеральный орган исполнительной власти - Федеральная миграционная служба (ФМС России). Данный орган был наделен правами осуществлять надзор над миграционными потоками. Несмотря на то, что ФМС России находилась в непосредственном подчинении МВД России, она обрела статус самостоятельного органа власти. Указом Президента РФ от 15 января 2013г. №30 «О некоторых вопросах Министерства внутренних дел Российской Федерации и Федеральной миграционной службы» руководство миграцией было полностью передано ФМС России [1].

В 2016 году ФМС России прекратило свою деятельность, и все её функции были вновь переданы МВД России. Для осуществления государственной политики в сфере миграции и совершенствования системы было создано Главное управление по вопросам миграции в России.

Сущность миграционной системы определяется набором персонала и средств, а также специальных учреждений, которые осуществляют контроль за территориальным размещением людей. Миграционную систему России можно отнести к социальным системам. Кроме того, миграционная система относится к открытым системам. Миграционные процессы напрямую влияют на реализацию целей миграционной политики, и можно смело сказать, что миграционная политика обладает теми же характеристиками, что миграционный процесс. Предоставление политического убежища, эмиграции, иммиграции, иностранная рабочая сила и т.д. –всё это непосредственно влияет на миграционную политику [2, с. 68].

Миграционная система состоит из подсистем, которые имеют свою иерархию и расположены вертикально. К таким относятся: Президент РФ, Правительство РФ, МВД, ФМС, территориальные органы ФМС РФ, местные территориальные образования.

Таким образом, вертикальную систему составляют подсистемы:

1. Международная – МОМ, ООН и тд.
2. Федеральная – Президент РФ, ФМС РФ, МВД РФ. Главная функция федеральной подсистемы заключается в разработке и утверждении проектов, связанных с миграционной деятельностью, стимулированием роста численности населения и тд.
3. Региональная – территориальные органы ФМС РФ. Осуществляет миграционную политику в соответствии с федеральной, но при этом учитывает особенности данного региона.

4. Ведомственная – департаменты, отделы ФМС, управления. Главной задачей является складывание ведомственных стандартов, которые в дальнейшем обеспечивают реализацию политики на всех уровнях (международный, федеральный и региональный)

5. Местного самоуправления – ГОВД, РОВД. Осуществляется контроль за поведением мигрантов, устраняются правонарушения среди участников миграционного процесса на определенной территориальной зоне.

Правовую подсистему образуют: Правовое управление МВД, Управление правового обеспечения ФМС, управление территориальных органов ФМС РФ.

Подсистему обеспечения образуют: Экономическое управление Президента РФ, Управление ресурсного обеспечения, Департамент МВД и тд [3, с. 205].

Миграционная система России в данный момент времени переживает сложный период. В дальнейшем планируется обновление нормативно - правовой базы, что потребует больших материальных, временных и умственных затрат. Возможно, в будущем миграционные процессы будут входить в прямые обязанности Министерства внутренних дел РФ, поэтому необходимы кадры, которые способны справиться с поставленными задачами. Предстоит серьёзная подготовка и отбор специалистов т.к. данная деятельность несёт в себе ряд особенностей и сложностей, связанных с работой с мигрантами, обладающими этническими, религиозными и иными отличиями. Для этого необходимо ввести новые специальности и осуществить обучение различным дисциплинам специалистов, которые в дальнейшем будут работать с мигрантами.

Для совершенствования миграционной системы нашей страны необходим анализ правоприменительной практики.

Список использованных источников

1. Указ Президента РФ от 15.01.2013 N 30 (ред. от 21.12.2017) "О некоторых вопросах Министерства внутренних дел Российской Федерации и Федеральной миграционной службы" – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 140806 /

2. Нечипоренко В.И. Структурный анализ систем. — М.: Сов. радио, 1977; Системные исследования. Ежегодник. — М.: Наука, переизд. 2010 г. с. 359

3. Дружинин В.В., Конторов Д.С. Проблемы системологии (проблемы теории сложных систем). - М. Сов. радио, переизд. 2009 г. с .560

© А. И. Забидарова, М. С. Радаев, И. Ю. Крылова, 2019

УДК 657

Т.А. Зарницына, магистрант направления 38.04.01 «Экономика»
ЧГУ им. И.Н.Ульянова, г. Чебоксары, РФ, E - mail: ZarnitsinaTatiana@yandex.ru

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И РОССИЙСКИХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Аннотация

В связи с переходом многих российских предприятий на МСФО важным моментом является составление учетной политики, соответствующей требованиям международных

стандартов. В статье произведена сравнительная характеристика основных методологических положений формирования учетной политики предприятия и выполнен анализ последних изменений в Федеральном законе от 06.12.2011 № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете», касающихся учетной политики организации в рамках МСФО.

Ключевые слова

Учетная политика, международные стандарты финансовой отчетности, стандарты бухгалтерского учета, бухгалтерский учет.

В научной литературе существует немало публикаций, посвященных проблемам учетной политики. Этому не приходится удивляться, ведь в системе нормативно - правового регулирования учетной деятельности организации важная роль принадлежит учетной политике, которая входит в состав локальных нормативно - правовых актов четвертого уровня регламентирования бухгалтерского учета в Российской Федерации. Но в тоже время многие вопросы остаются нерешенными и порождают бесчисленные дискуссии.

Эту дискуссионность отражают современные научные труды российских авторов. Например, Т.Г. Шешукова и О.А. Воробьева в своих работах рассматривают вопросы формирования учетной политики в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

На протяжении длительного периода времени наблюдается стремительный рост объемов мировой торговли, международного движения капитала, увеличение масштабов транснациональной деятельности компаний, что подтверждает углубление процесса экономической интеграции. Подобная ситуация требует все большей унификации ведения бухгалтерского учета, а также принципов ведения бизнеса к международным нормам.

Впервые о необходимости перехода России на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики было указано в Постановлении Верховного Совета РФ от 23.10.1992 № 3708 - 1. Указанным Постановлением была утверждена соответствующая государственная программа.

В настоящее время в России происходит постепенное приведение системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в соответствие с международными стандартами. Непосредственное применение МСФО предполагает составление такой учетной политики, которая удовлетворяла бы требованиям международных компаний.

Российские стандарты, в соответствии с которыми осуществляется формирование и применение учетной политики, и МСФО имеют общую направленность, но в тоже время можно выделить существенные различия, которые оказывают значительное влияние на ведение учета [4].

Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1 / 2008) под учетной политикой понимается принятая организацией совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности [2].

В МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки», основном стандарте, регламентирующем формирование учетной политики в системе МСФО, содержится следующее определение учетной политики: «Учетная политика – это

конкретные принципы, основы, общепринятые условия, правила и практические подходы, применяемые организацией при подготовке и представлении финансовой отчетности» [1].

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что определения учетной политики, представленные в российских и международных стандартах, принципиально отличаются. Отличие состоит в том, что учетная политика по МСФО ориентирована на конечный результат (подготовку и представление финансовой отчетности), а в российской практике назначение учетной политики фокусируется на ведении бухгалтерского учета в организации и осуществлении внутреннего контроля, начиная с ведения первичного учета и заканчивая составлением бухгалтерской финансовой отчетности.

Отметим, что в Федеральном законе от 06.12.2011 №402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» с 01.01.2018 г. изменилось определение учетной политики организации. В законе уточнено, что учетная политика используется и для ведения бухгалтерского учета. Можно предположить, что данная поправка незначительная, однако для предприятий, обязанных применять МСФО, она оказывает огромное влияние.

В связи с изменениями Федерального закона от 06.12.2011 №402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» после подачи первой финансовой отчетности или консолидированной финансовой отчетности по МСФО предприятия обязаны вести бухгалтерский учет согласно разработанной по международным стандартам учетной политике. Данной требование исключает возможность ведения бухгалтерского учета по РСБУ, составления на его основе финансовой отчетности и дальнейшего трансформирования ее в соответствии с требованиями МСФО, чем раньше руководствовались многие предприятия.

При этом к сравнительной информации и первой отчетности, составленной по МСФО, регламентируется применение одной и той же учетной политики. Применяемая учетная политика должна соответствовать требованиям МСФО на дату окончания отчетного периода по МСФО. На практике это позволяет организациям, которые перешли на МСФО в 2018 г., вести бухгалтерский учет в 2018 и 2019 гг. по РСБУ с последующей трансформацией финансовой отчетности под требования МСФО. Обратим внимание, что с 2020 г. они утрачивают данное и право и будут обязаны вести бухгалтерский учет согласно учетной политике, составленной по требованиям МСФО.

Продолжая мысль о различиях в сравниваемых стандартах, следует отметить, что в ПБУ 1 / 2008 учетная политика включает в себя совокупность документов, составляющих ее техническую часть, таких как рабочий план счетов и инструкцию по его применению, неунифицированные первичные документы, положения о проведении инвентаризации имущества и финансовых обязательств и др. МСФО же прямо не предписывают разрабатывать обязательные компоненты учетной политики.

В отличие от норм ПБУ 1 / 2008 утверждать учетную политику соответствующим организационно - распорядительным документом (приказом, распоряжением и т.д.) в МСФО (IAS) 8 не требуется. Содержание учетной политики раскрывается в пояснениях к отчетности или в качестве отдельного компонента.

Анализируя соответствие допущений и требований РСБУ положениям МСФО, можно отметить следующее:

1) допущение имущественной обособленности в МСФО реализовано опосредованно, т.е. через понятие контроля над активами и ответственности по обязательствам, а не через право собственности;

2) в отношении допущений непрерывности деятельности, последовательности применения учетной политики, требования осмотрительности различий в МСФО и РСБУ не наблюдается;

3) сходны формулировки допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности;

4) требования непротиворечивости и рациональности в МСФО не регламентированы, поскольку, как было сказано выше, цель МСФО – подготовка финансовой отчетности;

5) в требованиях приоритета содержания перед формой различий нет.

Учетная политика, принятая организацией, должна применяться последовательно, как устанавливают и российские и международные стандарты. Однако при этом может возникнуть необходимость корректировки учетной политики. Согласно п. 10 ПБУ 1 / 2008 организация может вносить изменения в учетную политику в трех случаях, в то время как МСФО (IAS) 8 устанавливает два случая изменений в учетной политике. Несмотря на данное отличие, требования РСБУ практически повторяют требования к изменению учетной политики, указанные в МСФО с уточнением, что допустимо внесение изменений в учетную политику при существенном изменении условий деятельности предприятия.

Схожим в российских и международных стандартах являются варианты отражения последствий изменения учетной политики – ретроспективный и перспективный.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что существенных отличий в рамках формирования и раскрытия учетной политики организации между РСБУ и МСФО немного. Цели ПБУ 1 / 2008, содержание требований и допущений, причины изменения учетной политики и отражение последствий этих изменений близки к требованиям МСФО (IAS) 8. Но необходимо отметить, что отличительной особенностью между стандартами является фокусирование МСФО на подготовку финансовой отчетности, а российских стандартов – на ведение бухгалтерского учета.

Вместе с тем сближение с регламентациями МСФО является основой реформирования российского бухгалтерского учета, и приведение в соответствие международным требованиям принципов формирования учетной политики могло бы в значительной степени способствовать сближению отечественных и зарубежных позиций.

Полагаем, что размещение регламентации принципов учетной политики в системе РСБУ можно сохранить в ПБУ 1 / 2008 с учетом указанного сближения содержания этих регламентаций и принципов учетной политики в системе МСФО.

Список использованной литературы:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 27.06.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018). Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс». Источник: http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 193534 /

2. О бухгалтерском учете: федер. закон от 06.12.2011 №402 - ФЗ. Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс». Источник: http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 122855 /

3. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1 / 2008), утвержденное приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 28.04.2017). Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс». Источник: http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 81164 /

4. Арланова О.И., Гаврилова М.О., Щукина А.А. Управление финансовыми ресурсами автономных учреждений // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1 - 1. URL: http: // www.science - education.ru / ru / article / view?id=19149 (дата обращения: 09.01.2019).

5. Арланова О.И. Концепция учетной политики хозяйствующего субъекта в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации // Инновационное развитие экономики. 2018. № 5 (47). С. 225 - 231.

© Т.А. Зарницына, 2019

УДК 336.71

А.А. Извекова
студентка 4 курса НГУЭУ,
г. Новосибирск, РФ
E - mail: lina.alina3105@yandex.ru
Научный руководитель: Т.В. Натальина
канд. экон. наук, доцент КУиФ НГУЭУ,
г. Новосибирск, РФ
E - mail: mila _ ntv@mail.ru

БАНКОВСКИЙ МАРКЕТИНГ

Аннотация

В статье рассмотрены основные инструменты банковского маркетинга, отражено их влияние на функционирование коммерческого банка

Ключевые слова

коммерческий банк, банковский маркетинг, инструменты маркетинга, информационные технологии в банке

Конкуренция на банковском рынке крайне высока и банки стремятся к использованию современных методов продвижения услуг. Банковский маркетинг является одной из составляющих системы экономических отношений банковских рынков и способствует повышению эффективности деятельности банка, он имеет свою специфику, связанную с особенностями рынка, спросом, предлагаемыми услугами и технологиями. Стратегия маркетинга в банке направлена на исследование и удовлетворение потребностей клиентов.

Банковский маркетинг включает в себя следующие мероприятия: исследование рынка банковских услуг; сегментация рынка для оптимального удовлетворения потребностей клиентов [1]; разработка мер по улучшению банковского обслуживания; совершенствование существующих банковских продуктов и разработка новых продуктов с учетом потребностей клиентов; разработка программ лояльности и др.

Использование цифровых технологий в банковском маркетинге сводится к стандартным (медийная и контекстная реклама, передаваемая через глобальную сеть Интернет) и инновационным (использование онлайн каналов более узкой специализации) формам продвижения банковских услуг.

Для повышения надежности и конкурентоспособности банков в условиях развития информационных технологий инструменты маркетинга постоянно совершенствуются. Именно развитие информационных технологий вносит свои коррективы в выбор той или иной маркетинговой стратегии, на которой и базируется общая маркетинговая концепция коммерческого банка [2]. Основные направления развития информационных технологий в банковской сфере связаны с платформатизацией, технологией блокчейн, трансформацией офисов обслуживания и развитием дистанционных каналов предоставления услуг. Инновации направлены на повышение уровня персональной удовлетворенности клиентов, на защиту процессов и взаиморасчетов, на активную рекламу и новые технологии предоставления услуг.

Современный банковский маркетинг связан с интегрированными системами, позволяющими обслуживать максимальное количество клиентов по сегментам и каналам [2]. В связи с чем маркетинговая деятельность банка способствует решению задач по проведению исследований новых рынков, выявлению нового типа системы и подбору необходимых каналов доставки банковских услуг.

Таким образом, растущая конкуренция среди коммерческих банков заставляет банковские учреждения полностью менять концепцию маркетинга, использовать современные информационные технологии и соответствующее программное обеспечение для улучшения качества оказываемых услуг, разрабатывать инновационные линейки продуктов и расширять каналы продвижения. В современных условиях существование банка без использования информационных технологий в маркетинге невозможно. Те банки, которые сегодня уделяют перспективным инструментам маркетинга должное внимание, получают дополнительные преимущества перед своими конкурентами.

Список использованной литературы:

1. Гирлина М.А. Инновации в банковском маркетинге // Современные проблемы и перспективы развития банковского сектора России. 2018. С. 34 - 39.

2. Гончарова К.В., Опрятова О.В. Использование цифровых технологий в банковском маркетинге // Арригиевские чтения по теме: «Формирование новой парадигмы экономического мышления XXI века». 2018. С. 174 - 178.

© А.А. Извекова, 2019

УДК 33

А.М.Ильина
Студентка 2 курса кафедры Общего и стратегического менеджмента
ФГАОУ ВО Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королёва, г. Самара, РФ, E - mail: ilyinaanastasiya999@mail.ru

РОЛЬ КРЕДИТНО - ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В данной работе была рассмотрена проблема роли финансово - кредитных институтов в развитии экономики Российской Федерации, которая в настоящее время является очень актуальной, сложной и многоаспектной, так как грамотное распределение денежных средств между различными секторами экономики напрямую влияет на деятельность всей страны в целом.

Цель данной работы – показать, что кредитно - финансовые институты играют значительную роль в развитии экономики страны.

В работе решаются следующие **задачи**:

– проанализировать банковскую систему Российской Федерации;

– рассмотреть функции кредитно - финансовых институтов;

– выявить роль кредитно - финансовых институтов в развитии экономики Российской Федерации.

Ключевые слова:

Кредитно - финансовые институты, банковская система, экономика страны, финансовые операции, денежно - кредитный механизм.

Финансовый сектор играет важную роль в общем развитии страны. Наиболее важной составляющей этого сектора являются кредитно - финансовые институты. Они во многом определяют развитие экономики, рост потенциальных возможностей государства и рост благосостояния населения страны [2, с. 185]. Кредитно - финансовые институты традиционно являются основным источником долгосрочных средств для экономики страны [1, с. 324]. Эти учреждения предоставляют различные финансовые продукты и услуги для удовлетворения потребностей коммерческого сектора. Кредитно - финансовые институты образуют банковскую систему. Банковская система - совокупность различных видов национальных банков и кредитных организаций, действующих в рамках общего денежно - кредитного механизма [3, с. 4]. Для того чтобы узнать роль кредитно - финансовых институтов в развитии экономики страны, рассмотрим их функции, представленные в таблице 1:

Таблица 1 – Основные кредитно - финансовые институты и их функции

Основные кредитно - финансовые институты	Функции
Центральный банк - государственное кредитное учреждение, наделенное	– эмиссия банкнот;

функциями эмиссии денег и регулирования всей кредитно - банковской системы.	– хранение государственных золото - валютных резервов; – денежно - кредитное регулирование экономики; – кредитование коммерческих банков и осуществление кассового обслуживания государственных учреждений; – проведение расчетов и переводных операций; – контроль за деятельностью кредитных учреждений.
Коммерческие банки - кредитные учреждения, осуществляющие банковские операции для юридических и физических лиц.	– мобилизация временно свободных средств и превращение их в капитал; – кредитование государства, населения и предприятий; – выпуск кредитных денег; – осуществление расчётов и платежей в хозяйстве; – эмиссионно - учредительская функция; – консультирование, предоставление экономической и финансовой безопасности.
Специализированные кредитно - финансовые институты (кредитные организации) - это финансовые посредники денежного рынка, которые осуществляют мобилизацию временно свободных денежных средств и обеспечивают размещение их в ликвидные активы.	– аккумуляция сбережений населения путем их привлечения во вклады, выпуск акций, облигаций, продажа страховых полисов; – кредитование определенных сфер экономики и видов хозяйственной деятельности и потребностей определенных групп населения; – предоставление долгосрочных ипотечных кредитов; – организация пенсионного и социального обеспечения населения; – осуществление операций кредитной взаимопомощи.

Рассмотрев и изучив данную таблицу, можно заметить, что кредитно - финансовые институты играют значительную роль в жизни населения страны и государства в целом, так как они выполняют финансовые операции по кредитованию, депонируют денежные

средства, обслуживают расчетные счета, осуществляют куплю - продажу валюты и ценных бумаг, оказывают финансовые услуги физическим и юридическим лицам. Таким образом, можно сделать вывод, что кредитно - финансовые институты во многом определяют развитие экономики, рост потенциальных возможностей государства и рост благосостояния населения страны.

Список использованной литературы:

1. Балабанов А.И. Банки и банковское дело: учебник для вузов. СПб.: Питер, 2015. – 448 с.
2. Клочков В.В. Экономика: учебное пособие для вузов. — М.: ИНФРА - М. — 2014. — 684 с.
3. Словарь финансово - экономических терминов / А. В. Шаркова, А. А. Килячков, Е. В. Маркина и др.; под общ. ред. д. э. н., проф. М. А. Эскиндарова. — М.: Издательско - торговая корпорация "Дашков и К", 2015.

© А.М. Ильина, 2019

УДК 338.22.021.1

Е.С. Карлова
Г. Волгоград, РФ
E - mail: elizaveta2408@icloud.com

ЧАСТНО - ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕС СТРУКТУР

Аннотация

В настоящей работе рассмотрены основы системы взаимодействия государства и бизнеса, определена роль государства в этом вопросе. Сделаны выводы о том, что без взаимодействия таких структур как бизнес и государство решение ряда важных общественных задач будет затруднено, а совершенствование и развитие частно - государственного партнерства будет способствовать регулированию, развитию и решению вопросов во многих областях жизни.

Ключевые слова: Государство, государственное регулирование, закон, частно - государственное партнерство, взаимодействие государства и бизнеса, бизнес

Государство не обладает достаточным объемом ресурсов и зачастую не в силах рационально воспользоваться ими для решения ряда немаловажных, а, порой, и стратегических задач - поддержания и, несомненно, улучшения качества жизни населения. Для расширения ресурсного потенциала, а также для более эффективного его использования должен быть привлечен потенциал бизнеса.

Одним из механизмов, который может способствовать развитию инвестиций в России, является создание частно - государственного партнерства (ГЧП).

Под ЧГП подразумевается привлечение частных инвестиций в отрасли, традиционно финансируемые государством: от контрактов управления на действующие объекты до осуществления частными компаниями полного цикла действий [1, с. 36]. Также партнерство понимается как передача компаниям частного сектора части функций, изначально закрепленных за государством.

Развивающиеся отношения между государством и бизнесом в отношении социально - экономического развития страны, становится в последние годы одной из важнейших задач государственной власти большинства развитых стран.

В настоящее время широкое распространение получает использование механизмов частно - государственного партнерства и в Российской Федерации.

Органы государственной власти заинтересованы в привлечении компетенций частных инвесторов для решения инфраструктурных проблем, относящихся к их сфере ответственности, на взаимовыгодных условиях (рис.1).

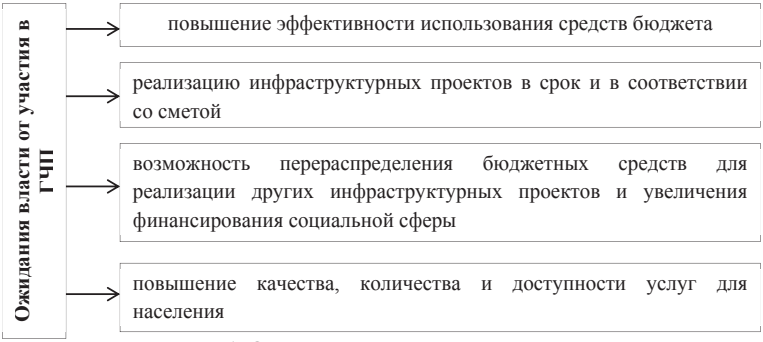

Рис. 1. Ожидания власти от участия в ГЧП

Частные инвесторы готовы реализовывать инвестиционные инфраструктурные проекты при условии получения от органов власти гарантий возврата инвестиций, получения нормы доходности и справедливого распределения рисков. Как всякий нормальный предприниматель частный партнер стремится максимизировать получаемую прибыль, поэтому особое внимание уделяется возможному разделу возникающих рисков, оговаривается характер делегируемых правомочий и условий их передачи и использования.

Неопределенность отношений отпугивает потенциальных крупных инвесторов. В связи с этим, многими субъектами Российской Федерации в соответствии с их потенциалом и возможностями были приняты постановления, распоряжения и законы о ГЧП.

В действующих законах указано практическое разделение всевозможных рисков, неизбежно возникающих между сторонами партнерства в процессе сооружения и эксплуатации объектов, именно это является важнейшим аспектом при создании частно - государственного партнерства [3, с. 68 - 72].

В мире до сих пор нет общепринятого разделения и градации разновидностей частно - государственного партнерства, определения форм участия. Тем не менее, В. Г. Варнавский определил, что все имеется подчиненность ряду общих принципов, нацеленных на то,

чтобы все интересы общества были удовлетворены и достигалась максимальная эффективность.

К основным принципам ГЧП относятся:

1. равенство интересов сторон и свобода выбора действий, равенство экономических агентов в доступе к услугам, оказываемым частными компаниями в сфере общественных услуг и равенство компаний в праве заключения контрактов;

2. стабильность контракта ГЧП и одновременно возможность его изменения и адаптации. В контракте должны быть четко прописаны пункты, которые должны быть стабильны на протяжении всего срока его действия, и пункты, которые могут быть изменены в ходе осуществления проекта ЧГП;

3. ответственность за исполнение условий контракта. Предоставление услуг в соответствии с условиями контракта, без права в приостановлении работы в проекте;

4. конкурентность. Государство вправе выбрать на конкурсной основе наиболее эффективного компаньона, тем самым снизить затраты по проекту;

5. прозрачность и обратная связь. Доступ общества к наиболее полной информации о состоянии предприятия, его финансово - экономических и иных показателей;

6. невмешательство государства в сферу ответственности его частного партнера. Частная компания самостоятельно принимает все административно - хозяйственные, кадровые, управленческие и иные решения и на праве собственности владеет производимой продукцией и получаемой прибылью;

7. стимулирование и гарантии. Для привлечения частных компаний к участию в ГЧП государство применяет некоторые стимулы:

– софинансирование, льготный режим налогообложения, дотации из бюджета,

– гарантии по прибыльности, займам, поставкам, закупкам, снижение арендной платы и т. д.;

8. возмездность. Если государство видит рациональным завершить партнерство, действие контракта прекращается, а частному партнеру возвращаются все вложенные инвестиции и компенсируется недополученный доход;

9. равноправное отношение к иностранным компаниям [1, с. 86].

На основании исследований, проведенных британскими и международными экспертами (Parthnerships UK) внедрение частно - государственного партнерства, в действительности, обеспечивает предоставление обществу лучшего соотношения цены и качества, оказание услуг вовремя и согласно контракту. Об этом можно судить по уровню удовлетворенности населения услугами ГЧП, который существенно выше, чем в привычной «государственной» системе.

Таким образом, ГЧП включает в себя ряд форм сотрудничества, позволяющих частному сектору и государству принять на себя те задачи и ответственность, которые каждый из участников может обеспечить с лучшим качеством и эффективностью.

Список литературы:

1. Варнавский В. Г., Клименко А. В., Королев В. А. Государственно - частное партнерство: теория и практика. М.: ГУ - ВШЭ, 2010.

2. Варнавский В.Г. Процессы институциональной адаптации частно - государственного партнерства к реальной экономике очень сложны [Электронный ресурс]

// Экспертный канал «Открытая экономика» OPEC.ru. - 04.08.2004. – URL: http: // www.opec.ru / 1052252.html

3. Панферова Е. В. Развитие государственно - частного партнерства: проблемы и перспективы // Научно - методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 5. – С. 68–72. – URL: http: // e - koncept.ru / 2016 / 56151.htm.

© Е.С. Карлова, 2019

УДК 657.6

В. А. Костарнова
студентка 3 курса,
В. Ю. Макарьева
кандидат экономических наук, доцент
ФГАОУ ВО «Северо - Кавказский Федеральный университет»
г. Ставрополь, РФ

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ КАК ИНСТРУЕМНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация

В данной статье рассматривается аудит как инструмент управления предприятием. Актуальность темы обосновывается объединением функций управления и контроля в хозяйственной деятельности экономического субъекта. Приведены основные проблемы в сфере организации системы внутреннего контроля, разработаны рекомендации по их устранению.

Ключевые слова

Внутренний аудит, управление предприятием, контроль, хозяйственная деятельность

В современных условиях экономики любое предприятие заинтересованно в повышении эффективности своей деятельности и обеспечении рационального использования ресурсов. Поэтому важно создать такую систему контроля, которая могла бы предупреждать ошибки и негативные моменты до их обнаружения. Всё чаще функции управления и контроля становятся смежными, и в условиях постоянного развития производства, внедрения высоких технологий и усложнения бизнес - процессов в целом, система контроля требует повышенного внимания.

Под контролем можно понимать экономическую категорию, являющуюся составной частью процесса управления. И одной из форм современного контроля является внутренний аудит.

Функции внутреннего аудита устанавливаются руководством предприятия с целью изучения эффективности всех направлений деятельности и поиска возможностей оптимизации хозяйственного процесса. К задачам внутреннего контроля относят подтверждение достоверности финансовой информации, обнаружение и своевременное сокращение предпринимательских, налоговых и финансовых потерь и рисков, выявление

негативных факторов, влияющих на искажение учетной информации, и другие. Внутренний аудит может проводиться как на уровне экономического субъекта в целом, так и на уровне одного конкретного проекта [1, с. 67].

При организации внутреннего аудита возникает ряд проблем:

– вопрос о разделении ответственности за контроль между собственниками организации и службой внутреннего контроля;

– определение ценности внутреннего контроля посредством подсчета расходов на его организацию;

– дефицит квалифицированных кадров в области внутреннего аудита;

– отсутствие в российском законодательстве достаточной нормативной базы по внутреннему аудиту [2, с. 38].

Также эффективность внутреннего контроля может быть снижена из - за неправильного позиционирования внутренних аудиторов на предприятии, нарушения их независимости. Бездействие в области решения приведенных проблем приводит к появлению недостоверных результатов аудита, ухудшение финансового состояния и, как следствие, снижение эффективности деятельности организации в целом.

Для устранения существующих пробелов в организации внутреннего аудита можно дать следующие рекомендации:

– руководством предприятия заранее должны быть определены основные цели системы внутреннего контроля;

– оценку внутреннего аудита нужно проводить с точки зрения её полезности;

– необходимо разделить сферы ответственности за обеспечение эффективной контрольной функции предприятия;

– проводить подготовку и повышение квалификации кадров в сфере внутреннего аудита.

Приведенные рекомендации позволят получить достоверную информацию в области внутреннего контроля, которая поможет руководству предприятия своевременно предпринять меры по устранению существующих искажений и ошибок.

Таким образом, необходимо уделять внимание внутреннему контролю не меньше, чем внешнему. Эффективная организация внутреннего аудита на предприятии обеспечивает рациональное использование ресурсов и минимизацию рисков в управлении. От проведения регулярного контроля зависит своевременное информационное обеспечение всех уровней экономического субъекта, а также улучшение областей его деятельности.

Список использованной литературы:

1. Боровицкая М.В., Тунегова В.Н., Усольцева И.В. Специфика организации внутреннего аудита на предприятиях // Экономика, управление, финансы. – Пермь: Меркурий, 2017. – С. 66 - 70 с.

2. Сергеев И.В. Экономика предприятия: учебное пособие / И.В. Сергеев // Финансы и статистика, М., 2016. С. 38 - 39.

© В. А. Костарнова, В. Ю. Макарьева, 2019

УДК 330

К.В. Купцова, К.А. Калабина
Студенки 1 курса магистратуры,
Самарский университет, г. Самара, РФ
E - mail: kkuptcova@bk.ru, ksurora@gmail.com

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СТРАТЕГИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация

Актуальность темы исследования определяется тем, что в условиях кризиса происходит изменение структуры существенных условий ведения глобального и национального бизнеса. Строительная отрасль, как и российская экономика в целом находятся перед долговременными системными вызовами, которые отражают как мировые тенденции, так и внутренние барьеры развития.

Ключевые слова

Стратегия, кризис, реструктуризация, экономика, сбалансированная система показателей

Нарастающее влияние кризиса в экономике и политике не обошло стороной и строительную отрасль, судя по данным статистики отрасль, пребывает в рецессии. Сократился поток инвестиций в строительство, а в самих строительных программа были пересмотрены сроки в части их продления. Сокращение финансирования привело к приостановке большого количества строительных проектов, так же сократился спрос на различные строительные работы.

Наибольший удар за время кризиса пришелся по строительным холдингам, которые в докризисный период обладали большой долей основных фондов и крупными займами из различных источников[2, с.94].

Многие лидеры компаний и эксперты считают, что на первом месте должна быть выработка стратегии организации, а структура же обладает не первоначальной важностью. Так, по мнению Питера Друккера, в первую очередь необходимо формировать стратегию строительной компании, а уже потом структурировать ее, одно есть и другая точка зрения - Том Питерс считает, что именно структурой определяется стратегия организации, защищая ее от радикальных изменений[4, с.724]. Такое утверждение оказалось верным для строительных холдингов.

Ученые Касской бизнес - школы Лондонского университета Мезиан Ласфер и Лакшми Ремэр проанализировали эффективность различных стратегий финансового оздоровления, которые применяются британскими компаниями. Для каждой стратегии в рамках того или иного вида реструктуризации авторы определили наиболее часто встречающиеся решения (см. таб. 1).

Таблица 1. Виды реструктуризации и антикризисные стратегии

Тип реструктуризации	Стратегия генерирования средств	Стратегия, сохранения средств.	Стратегия расширения / вложения	Другие стратегии
Операционной деятельности	Объединение бизнес единиц, их	Сокращение затрат,		

	сокращение	пересмотр статьей расходов		
Активов	Сокращение избыточных активов, лизинг, продажи доли менеджменту, сокращение непрофильных видов деятельности		Смена бизнеса, открытие непрофильных видов деятельности	
Управленческой деятельности				Назначения, замены, отставки
Финансовой деятельности	Увеличение доли заимствованных средств, рефинансирование	Выплата долгов акциями компании, сокращение дивидендов	Покупка / выкуп акций	

Результаты исследования подтвердили тот факт, что большинство компаний до последнего стремиться избежать банкротства, для чего применяют стратегии финансового оздоровления [3, с.11]. Практический опыт показывает, что компании, которые успешно прошли, финансовое оздоровление придерживались стратегии генерирования (в 37 % случаев) и стратегии сохранение денежных средств (в 49 % случаев). Лишь 5 % случаев финансово восстановленные компании упоминали стратегию дополнительных вложений. Для успешного внедрения стратегии имеет смысл использовать систему сбалансированных показателей (ССП).

Опыт кризиса показал, что выжить и успешно осуществлять свою деятельность смогут те организации, которые сумели организовать мероприятия по преодолению неблагоприятных условий кризисного периода[1, с.138].

Уравновешенность между финансовыми и не финансовыми показателями, охват долгосрочной стратегической перспективы развития организации и нацеленность на успех предприятия в будущем все это представляет собой систему сбалансированных показателей. ССП это не столько новая система показателей, а скорее новая стратегическая система менеджмента, позволяющая выжить в условиях кризиса и перестроить стратегию развития компании под меняющиеся условия.

Список использованной литературы:

1. Бутко Г.П. Стратегический менеджмент: учебное пособие [Текст] / Г.П. Бутко, А.Б. Бессонов - Екатеринбург: Уральский государственный лесотехнический университет, 2017. - 138 с.

2. Гольдштейн Г.Я. Стратегический менеджмент: учебное пособие [Текст] / Г.Я. Гольдштейн - Таганрог: ТРТУ, 2016. - 94 с.
3. Лохман Н.В. Разработка стратегии развития предприятия [Текст] / Н.В. Лохман // Устойчивое развитие науки и образования. – 2017. - № 7. – С. 8 - 14.
4. Nickel, S. Competition and Corporate Performance. Journal of Political Economy, 2016, vol. 104 (4), p. 724 - 746.

© К.В. Купцова, К.А. Калабина

УДК 330

К.В. Купцова, К.А. Калабина
Студенки 1 курса магистратуры,
Самарский университет, г. Самара, РФ
E - mail: kkuptcova@bk.ru, ksurora@gmail.com

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СТРАТЕГИИ: ПОНЯТИЕ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ

Аннотация
Налоговая стратегия компании формируется под влиянием большого числа факторов, среди которых можно выделить масштабы деятельности фирмы, режим и специфику ее налогообложения, существующую величину налоговой нагрузки, имеющийся в ее распоряжении ресурсный потенциал, а также сложившиеся требования к оперативности, оптимальности и экономичности. Поэтому выстраивание грамотной и постепенной налоговой стратегии необходимо для успешного функционирования любой организации.

Ключевые слова
Налог, стратегия, финансы, прибыль, оптимизация

Роста финансового благосостояния компании и рентабельности ее деятельности можно добиться путем грамотной разработки налоговой стратегии ввиду снижения размеров налоговых расходов в долгосрочном периоде. Однако следует помнить, что оптимизацию налогового бремени предприятия необходимо вести, следуя принципам законности, экономической целесообразности и документального подтверждения. Налоговую стратегию в научной литературе рассматривают как один из элементов финансовой стратегии предприятия [3, с. 210].

Известно, что российские организации несут существенную налоговую нагрузку. При этом от инвесторов и контрагентов все чаще звучат призывы по обеспечению «прозрачности» ведения бизнеса. Существует несколько способов осуществить данные требования.

1. Стратегия уклонения от налогообложения. Она проявляется в сознательном нарушении налогового законодательства. При ее проведении используют нелегитимные методы, а это неприемлемо для организации, разрабатывающей стратегию развития.

2. Стратегия «смягчения» налоговых последствий. При ней отказываются от заведомо неправомерных операций, а также минимизируют сомнительные сделки. Она находится между стратегиями уклонения от налогообложения и налоговой оптимизации. Ее опасность заключается в сохранении довольно высокой доли налоговых рисков

3. Стратегия налоговой оптимизации. Она состоит в уменьшении величины налоговых обязательств либо отнесении их исполнения на более поздние сроки, а также выражается в сокращении налоговых рисков путем целенаправленных правомерных действий со стороны налогоплательщика. При ней применяются только законные методы оптимизации налогообложения, что дает возможность эффективно управлять налоговыми платежами, одновременно обеспечивая минимизацию налоговых рисков. К сожалению, понятие «налоговая оптимизация» по - прежнему нормативно не закреплено, и это вызывает ряд проблем при его толковании [2, с. 358].

Налоговая стратегия компании формируется под влиянием большого числа факторов, среди которых можно выделить масштабы деятельности фирмы, режим и специфику ее налогообложения, существующую величину налоговой нагрузки, имеющийся в ее распоряжении ресурсный потенциал, а также сложившиеся требования к оперативности, оптимальности и экономичности. При формировании налоговой стратегии принято выделять ряд взаимосвязанных этапов, задачей который является снижение налоговых обязательств компании [1, с. 127]:

- 1 этап включает определение проблем, связанных с формированием налоговой стратегии. Цель этапа - выбор проблем, требующих первоочередного решения. - 2 этап это проведение разработки специальных программных мероприятий для решения конкретных проблем. Цель - определить параметры, характеризующие цели будущей налоговой стратегии и ее задачи.

- 3 этап - выработка необходимых мероприятий по реализации налоговой стратегии. Цель - разработка последовательных этапов выполнения каждого из заданий.

- 4 этап это проведение анализа и оценки деятельности предприятия на основе ее показателей и имеющегося ресурсного потенциала. Целью этапа является определение потребности во всех необходимых видах ресурсов для внедрения налоговой стратегии.

5 этап - разработка внутреннего документооборота компании, связанного с разработанной налоговой стратегией. Цель - согласование и утверждение новой налоговой стратегии.

Таким образом, можно сделать вывод, что грамотная налоговая оптимизация – это не единовременное сокращение налога к уплате, а постепенное выстраивание такого бухгалтерского и налогового учетов, которые будут направлены на снижение налоговых выплат в будущем.

Список использованной литературы:

1. Лыкова Л. Н. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для академического бакалавриата [Текст] / Л. Н. Лыкова. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 353 с.

2. Сысоева Г.Ф. Бухгалтерский учет, налогообложение и анализ внешнеэкономической деятельности: Учебник для магистров [Текст] / Г.Ф. Сысоева, И.П. Малецкая. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 424 с.

3. Элгуд Т. Эффективное управление налогообложением: Будущее корпоративной налоговой службы [Текст] / Т. Элгуд. - М.: Альпина Паблишер, 2012. - 334 с.
© К.В. Купцова, К.А. Калабина

УДК 330

К.В. Купцова, К.А. Калабина
Студенки
1 курса магистратуры,
Самарский университет,
г. Самара, РФ
E - mail: kkuptcova@bk.ru, ksurora@gmail.com

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Каждой организации необходимо постоянно обновлять систему финансового планирования, в которой должны быть использованы новейшие информационные технологии. Применение современных информационно - технических средств позволят менеджеру производить мониторинг финансовых планов и своевременно их корректировать, с автоматическим пересчётом. Этот способ имеет ряд преимуществ, основное из которых – экономия временных ресурсов.

Ключевые слова

Финансовое планирование, бюджетирование, финансовые инструменты, планирование, организация

В современном мире наблюдаются постоянные изменения внешней среды, в которой приходится работать российским организациям. На данном этапе развития экономики России в финансовом менеджменте весомое место занимает финансовое планирование, которое в свою очередь служит основополагающей частью финансового механизма на предприятии [2, с. 104]. На предприятиях разного уровня превалирует потребность в эффективном финансовом планировании, но таковое доступно лишь тем предприятиям, которые способны привлекать высококвалифицированных специалистов. На них и будет базироваться масштабная плановая работа. Повышение качества финансового планирования является ведущим направлением по совершенствованию финансового менеджмента. Одной из форм финансового планирования является бюджетирование [3, с. 34] . Бюджетирование в российских предприятиях принимает лишь условный характер, заключающийся в контроле задолженностей и прочих отдельных показателей. При составлении прогнозного баланса организации ограничиваются лишь разными вариантами бюджета. Необходимо использовать обновленную систему финансового

планирования, акцент в которой должен делаться на информационных технологиях, которые, в свою очередь, позволят менеджеру видеть (в электронном виде) различные варианты финансовых планов и, соответственно, своевременно их корректировать, с автоматическим пересчётом. Это поможет сэкономить время.

Исходя из вышесказанного, предлагаются пути совершенствования финансового планирования [1, с. 28]:

1. Реальность формируемых финансовых планов.

Эффективное управление становится возможным лишь при наличии хорошего плана на длительное время (минимум год). Из - за некорректности данных по сбыту, неверно указанным срокам погашения задолженностей формируются нереальные планы. Что делает их неэффективным инструментом финансового управления. Для решения данной проблемы предлагается повысить достоверность данных с помощью привлечения в процесс финансового планирования более квалифицированных менеджеров.

2. Оперативность составления финансовых планов.

Если план представлен с просроченными сроками – он будет неэффективным. Для решения данной проблемы предлагается представлять цели предприятия в цифровом выражении и следить за их достижением.

3. Отстраненность долгосрочных финансовых планов от краткосрочных.

Нет чёткой последовательности проходящих через отделы операций. Для решения данной проблемы необходимо связать работу подразделений и направлений в данной организации.

4. Автоматизация управленческого учета.

Здесь проблемой выступит разработка нового использования системы управленческого учета всеми заинтересованными лицами на предприятии. Для решения данной проблемы необходимо привлекать специалистов для создания новой, единой системы управленческого учета на конкретном предприятии.

Последующие исследования сущности финансового планирования в рамках экономики нашей страны, его анализа, особенностей, а также разработка и внедрение новых направлений его совершенствования должны послужить толчком для повышения качества финансового менеджмента и роста экономики страны в целом.

Список использованной литературы:

1. Афонасова М.А. Бизнес - планирование: Учеб. Пособие [Текст] / М.А. Афонасова. - Томск: Эль Контент, 2012. - 108 с.

2. Баклаева Н.М. Финансовый менеджмент: Учебное пособие [Текст] / Н.М. Баклаева – Пятигорск: РИА - КМВ, 2016. - 260 с.

3. Давыденко Е.А. Проблемы организации финансового планирования и контроля на отечественных предприятиях [Текст] / Е.А. Давыденко // Финансовый менеджмент. 2017. №2. - С. 32 - 39.

© К.В. Купцова, К.А. Калабина

УДК 330

К.В. Купцова, К.А. Калабина
Студенки 1 курса магистратуры,
Самарский университет, г. Самара, РФ
E - mail: kkuptcova@bk.ru, ksurora@gmail.com

ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА: ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СУЩНОСТЬ

Аннотация

Решимость обратить экономический спад себе на пользу проявилась в выборе инструментов в 2002 году. Руководители с подавляющим преимуществом отдавали предпочтение инструментам, помогающим отточить стратегии и подготовить менеджеров к нелегкой дороге вперед и вверх.

Ключевые слова

Инструменты, стратегия, развитие, предприниматель, анализ

Цель, которую ставит перед собой любой предприниматель – это достичь, как можно больше вершин для своей организации. Для этого изначально выбираться та вершина, которую фирма способна преодолеть, не смотря на всевозможные трудности, как внутри предприятия, так и внешней среды. После поставленной цели, уже начинается разработка стратегии. Вершин, к которым может стремиться организация много, так же как и инструментов для их достижения (см. табл.1).

В своей работе мы бы хотели проанализировать инструменты менеджмента и их значимость для компании. Мы считаем, что эта тема актуальна, так как, благодаря хорошим знаниям внешней и внутренней среды предприятия, можно избежать множество не верных решений и ошибок [3, с. 210].

Таблица 1. Инструменты стратегического менеджмента

	Инструменты
Анализ среды	SWOT - анализ, конкурентный анализ, функционально - стоимостной анализ, бенчмаркетинг и др
Определение миссий и целей	мозговой штурм, дерево целей, бизнес - инжиниринг и др
Выбор стратегии	матрицы БКГ, Мак - Кинси, метод жизненного цикла товара, портфельный анализ и др
Разработка стратегии	модели И.Ансоффа, Г.Стейнера, методы SADT, IDEF3, DFD, ARIS, сценарное планирование и др
Реализация стратегии	система сбалансированных показателей, структура разбиения работ и др
Оценка эффективности реализованной стратегии	внутренний аудит, стратегический аудит и др

PEST - анализ, маркетинговый ход, предназначенный для выявления политических, экономических, социальных и технологических аспектов внешней среды организации [1, с. 127].

Анализ отрасли – это инструмент, необходимый для получения данных о состоянии и объемов производства, спроса и предложения товаров или услуг. Карты стратегических групп – этот инструмент позволяет анализировать конкуренцию в выбранной отрасли, которая будет влиять на прибыльность фирмы и ее развитие на рынке [2, с. 358].

Модель «Пяти сил конкуренции» М.Портера на данный момент самый распространённый инструмент, для выявления оценки привлекательности отрасли.

SNW - анализ, инструмент, который показывает все слабые и сильные стороны фирмы.

Этот инструмент нужен для выяснения состояния фирмы перед возникшей угрозой и оценить на сколько данная ситуация повлияет на организацию.

SWOT метод – нужен для анализа состояния среды.

Этот метод разрешает узнать сильные и слабые стороны предприятия, а также возможности и угрозы, которые повлияют на организацию. После установки связей между этими категориями, мы можем четко сформулировать стратегию фирмы.

Матрица БКГ, смысл данного инструмента – это жизненный цикл товара или услуги.

Матрица «Дженерал Электрик» - «МакКинзи», в этой матрице анализ осуществляется на основе привлекательности СЗХ и позиции в конкуренции.

Модель И. Ансоффа, этот инструмент применяется для создания новых стратегических решений.

GAP - анализ - инструмент, применяемый для разработки решения на основе появления проблем.

Можно сделать вывод, что для ознакомления с внутренней и внешней средой предприятия, нам просто необходимы стратегические инструменты [4, с.724]. Они помогут решить, сможет ли организация выжить в тех или иных условиях, сможет ли развиваться и какие конкурентные преимущества помогут ей. Благодаря инструментам стратегического менеджмента, предприятие может достичь тех вершин, которые она перед собой поставила.

Список использованной литературы:

1. Лыкова Л. Н. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для академического бакалавриата [Текст] / Л. Н. Лыкова. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 353 с.

2. Сысоева Г.Ф. Бухгалтерский учет, налогообложение и анализ внешнеэкономической деятельности: Учебник для магистров [Текст] / Г.Ф. Сысоева, И.П. Малецкая. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 424 с.

3. Гольдштейн Г.Я. Стратегический менеджмент: учебное пособие [Текст] / Г.Я. Гольдштейн - Таганрог: ТРТУ, 2016. - 94 с.

4. Лохман Н.В. Разработка стратегии развития предприятия [Текст] / Н.В. Лохман // Устойчивое развитие науки и образования. – 2017. - № 7. – С. 8 - 14.

© К.В. Купцова, К.А. Калабина

УДК 330

К.В. Купцова, К.А. Калабина
Студенки 1 курса магистратуры,
Самарский университет, г. Самара, РФ
E - mail: kkuptcova@bk.ru, ksurora@gmail.com

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Актуальность темы определяется тем, что в условиях кризиса происходит изменение структуры спроса на товары и услуги, изменение условий кредитования и других условий ведения бизнеса. При выборе стратегии необходима качественная оценка сильных и слабых сторон деятельности предприятия. Следует изучать и внедрять инновации в производственный и организационный процессы. Качественная оценка позиций конкурентов поможет выявить области, где организация может занять лидирующие позиции, а где испытать банкротство.

Ключевые слова

Организация, развитие, стратегия, управление, конкуренты

А. Чандлер, автор работ в области стратегического планирования, считает, что стратегия «это определение основных долгосрочных целей и задач предприятия и утверждение курса действий, распределение ресурсов, необходимых для достижения этих целей» [4, с. 49].

Обзор научной литературы позволяет сделать вывод о сложности явления и констатировать, что среди авторов существуют определенные разночтения в трактуемом ими понятии «стратегия».

Долгосрочная и эффективная работа организации определяется обоснованным выбором стратегических ориентиров, которые позволяют реализовать потенциал развития организации. Успешный выбор стратегии приводит к достижению поставленных долгосрочных целей организации, что обеспечивает устойчивый экономический рост и развитие.

На сегодняшний день стратегии развития предприятия – это основополагающий стержень в управлении предприятием.

Выбор стратегии представляет собой сравнение направлений определенной компании во всех, имеющихся у нее видах деятельности, диагностирование приоритетов, определенных при анализе и распределение ресурсов между этими приоритетами [2, с. 315]. Так же необходим анализ путей изменения производства в компании. При выборе стратегии необходимо качественно проводить оценку собственных сил и слабостей, следует изучать и внедрять технологические новшества [3, с. 160]. Следует проводить оценку аналогичных позиций конкурентов, для выявления области, где фирма может занять лидирующие позиции, а где испытать банкротство.

Исключительно важным становится осуществление такого управления, которое обеспечивает адаптацию фирмы к быстро меняющимся условиям ведения бизнеса[1, с.

198]. В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации фирмы должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и вырабатывать долгосрочную стратегию поведения, которая позволяла бы им поспевать за изменениями, происходящими в их окружении.

Таким образом, стратегия - это выражение намерений организации, направленных на достижение заранее выбранных целей путем распределения ограниченных ресурсов. Стратегия представляет собой сложное и потенциально сильное орудие. С ее помощью предприятие может противостоять изменяющимся условиям и нестабильности внешней среды, используя стратегию как управленческий инструмент.

Список использованной литературы:

1. Басовский Л.Е. Современный стратегический анализ: учебник [Текст] / Л.Е. Басовский – М.: НИЦ ИНФРА - М, 2015. –256 с.
2. Минцберг Г. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента: учебное пособие [Текст] / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Д. Лэмпел - СПб.: Питер, 2015. - 336 с.
3. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа: учебное пособие [Текст] / А.А. Томпсон. - М.: Вильямс, 2015. – 924 с.
4. The structure of the tourism and recreation tourism cluster of the samara region // St. Louis: Publishing House Science and Innovation Center, Ltd. (St. Louis), 2016 - PP. 48 - 57.

© К.В. Купцова, К.А. Калабина

УДК 336

З.С. Курганова
аспирант 3 - го года обучения
ФГАОУ ВО «Северо - Кавказский федеральный университет»
г. Ставрополь, РФ
E - mail: zarina.kurganova@mail.ru
Е.А. Пасько
канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита
ФГАОУ ВО «Северо - Кавказский федеральный университет»
г. Ставрополь, РФ
E - mail: elenapasko1982@mail.ru

ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

Для успешного развития местного самоуправления в России каждое муниципальное образование должно иметь соответствующую доходную базу. В статье рассмотрены основные источники доходов местных бюджетов, охарактеризован состав налоговых и неналоговых доходов муниципалитетов, формы безвозмездных перечислений, в том числе

из бюджетов другого уровня бюджетной системы РФ. Сформулированы основные рекомендации по укреплению доходной базы местного самоуправления.

Ключевые слова

доходы местного бюджета, налоговые доходы, неналоговые доходы, безвозмездные поступления, собственные и регулирующие доходы

Финансовое обеспечение деятельности органов местного самоуправления осуществляется за счет сформированных доходных источников. Именно рост бюджетных доходов является важнейшим инструментом, обеспечивающим рост благосостояния населения, развитие территории муниципального образования, а также повышение устойчивости его бюджета.

Доходы местного самоуправления с позиции их экономического содержания представляют собой денежные средства, поступающие и находящиеся в распоряжении их органов для реализации возложенных на них полномочий и функций. Они формируются в результате экономических отношений, возникающих между муниципальным образованием и государством, а также физическими и юридическими лицами. Их поступление в бюджет осуществляется на безвозмездной основе и регулируется законодательством Российской Федерации. Следует понимать, что, несмотря на то, что соответствующие доходы поступают в распоряжение органов местной власти, они лишь осуществляет управление этими средствами в пределах своей компетенции, но не являются их собственником. Им выступает непосредственно муниципальные образования.

Обеспечение стабильной доходной базы местного самоуправления является первостепенным условием успешного и устойчивого развития муниципалитетов.

Доходы местного самоуправления аккумулируются за счет трех источников:

1) государственных средств, поступающих на местный уровень от федеральных и региональных органов государственной власти в форме доходных источников, финансовых ресурсов, а также имущественных прав, определяемых в соответствии с законодательством;

2) собственных средств муниципалитета, образуемых на основе деятельности органов местного самоуправления, а также хозяйствующих субъектов, находящихся в муниципальной собственности;

3) заемных источников.

Пропорции указанных источников в совокупной структуре доходов местного бюджета определяет уровень финансовой независимости (автономности) органов местного самоуправления. Так, если в доходной части муниципального бюджета преобладают источники первой и третьей групп, это означает высокую степень его зависимости от решений органов государственной власти и кредитно - финансовых институтов, что, как правило, ограничивает возможности органов местного самоуправления в маневрировании финансовыми ресурсами. Устойчивое состояние местного бюджета в значительной степени определяется эффективностью собственной финансовой деятельностью местного самоуправления и финансовым состоянием хозяйствующих субъектов, находящихся в муниципальной собственности. Отсюда следует, что органам местного самоуправления целесообразно стремиться к увеличению объема собственных источников финансовых ресурсов.

Под собственными доходами муниципалитетов понимают финансовые ресурсы, поступающие в местный бюджет в силу их законодательного закрепления на постоянной основе.

В число собственных доходных местного самоуправления включают:

– налоговые доходы, поступающие в муниципальные бюджеты по законодательству Российской Федерации;

– неналоговые доходы, зачисляемые в муниципальную казну по законодательству Российской Федерации;

– доходы, поступающие в местные бюджеты в виде безвозмездных и безвозвратных перечислений, за исключением субвенций [1].

Значительную долю в доходах местного самоуправления составляют местные налоги и сборы. Они закреплены за муниципальным уровнем на законодательной основе и зачисляются в муниципальную казну в полном объеме.

В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации местные налоги включают:

– земельный налог;

– налог на имущество физических лиц [2].

Наряду с собственными доходами в местные бюджеты поступают регулирующие доходы, которые включают в себя федеральные налоги и сборы, в том числе предусмотренные специальными налоговыми режимами, частично перечисляемые в бюджет по определенным нормативам отчислений. Эти процентные нормативы устанавливаются на государственном уровне на очередной финансовый год или на долговременной основе в разрезе отдельных видов налогов. При этом для муниципального уровня нормативы могут быть как едиными, так и дифференцированными. В частности, виды и непосредственно нормативы отчислений таких налоговых доходов варьируются в зависимости от типа муниципального образования.

Так, в бюджеты поселений поступают налоговые доходы от таких федеральных налогов и сборов, как:

– налог на доходы физических лиц – по нормативу 10 % ;

– единый сельскохозяйственный налог – по нормативу 50 % ;

– государственная пошлина за совершение нотариальных действий должностными лицами органов местного самоуправления, за выдачу органом местного самоуправления специального разрешения на движение по автомобильной дороге транспортного средства, осуществляющего перевозки опасных, тяжеловесных и (или) крупногабаритных грузов, – исходя из норматива 100 % .

В бюджеты муниципальных районов поступают следующие федеральные налоги и сборы, в том числе налоги, предусмотренные специальными налоговыми режимами:

– налог на доходы физических лиц с дифференцированными нормативами (для налога, взимаемого на территориях городских поселений, – по нормативу 5 % ; сельских поселений – по нормативу 13 % ; на межселенных территориях – по нормативу 15 %);

– единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности – по нормативу 100 % ;

– единый сельскохозяйственный налог с дифференцированными нормативами отчислений (для налога, взимаемого на территориях городских поселений, – по нормативу 50 % ; сельских поселений – 70 % ; на межселенных территориях – 100 %);

– государственная пошлина (за совершение юридически значимых действий или выдачу документов) – по нормативу 100 % ;

– государственная пошлина за совершение нотариальных действий должностными лицами органов местного самоуправления муниципального района в населенном пункте, который расположен на межселенной территории и в котором отсутствует нотариус;

– налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения, – по нормативу 100 % .

Кроме того, в бюджеты городских округов, городских округов с внутригородским делением и муниципальных районов, городов федерального значения Москвы, Санкт - Петербурга и Севастополя подлежит зачислению государственная пошлина за выдачу органами местного самоуправления лицензий на розничную продажу алкогольной продукции, – по нормативу 100 % [1].

В бюджеты городских округов поступают такие федеральные налоги и сборы, в том числе налоги, предусмотренные специальными налоговыми режимами, как:

– налог на доходы физических лиц – по нормативу 15 % ;

– единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности – по нормативу 100 % ;

– единый сельскохозяйственный налог – по нормативу 100 % ;

– государственная пошлина (за совершение юридически значимых действий или выдачу документов) – по нормативу 100 % ;

– государственная пошлина за совершение нотариальных действий должностными лицами органов местного самоуправления городского округа;

– налог, взимаемый по патентной системе налогообложения, – по нормативу 100 % [1].

Следует отметить, что субъекты Российской Федерации на законодательном уровне могут устанавливать единые для всех территорий, входящих в состав данного субъекта (в разрезе их видов) нормативы отчислений от отдельных федеральных и (или) региональных налогов и сборов, налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, подлежащих зачислению в соответствии с Бюджетным кодексом РФ и законодательством о налогах и сборах в бюджет субъекта Российской Федерации.

Кроме того, муниципальный район может устанавливать нормативы отчислений в бюджеты отдельных входящих в его состав территорий от федеральных налогов и сборов, в том числе налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, региональных и (или) местных налогов, подлежащих зачислению в соответствии с Бюджетным кодексом и (или) законом субъекта Российской Федерации в бюджет муниципального района (единые для всех территорий в разрезе их видов).

Помимо налогов источниками доходов местного самоуправления выступают неналоговые доходы. Эта группа доходов образуется, главным образом, за счет закрепленного за муниципалитетом имущества.

В соответствии с нормами, установленными Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», органы местного уровня власти самостоятельно владеют, пользуются и распоряжаются муниципальным имуществом. Они имеют право передавать муниципальное имущество во временное или постоянное пользование, отчуждать его и совершать другие сделки, не противоречащие законодательству. Следовательно, органы местного самоуправления могут получать доходы от использования муниципального имущества (например, от его приватизации, продажи или сдачи имущества в аренду) [3].

Другим источником неналоговых доходов местного самоуправления выступают муниципальные предприятия, учреждения и хозяйственные общества, созданные непосредственно муниципальными образованиями или при их участии. К таким доходам относят:

– часть прибыли муниципальных унитарных предприятий;

– доходы от платных услуг, оказываемых казенными учреждениями, находящимися в ведении органов местного самоуправления.

Важно понимать, что управление муниципальной собственностью может служить не только источником доходов местного уровня, но и выступать расходной статьей бюджета в случае наступления убытков.

Определенную часть неналоговых доходов муниципального бюджета составляют поступления средств, полученных в результате применения мер гражданско - правовой, административной и уголовной ответственности, в том числе штрафы, компенсации, конфискации, возмещение вреда, причиненного муниципальным образованиям, а также иные суммы принудительного изъятия.

Еще одну статью неналоговых доходов местного самоуправления составляют средства самообложения граждан, которые представляют собой разовые платежи жителей муниципального образования, вносимые ими для решения конкретных вопросов местного значения. Размер таких платежей устанавливается на местном референдуме в абсолютном размере и является равным для всех граждан муниципалитета, за исключением отдельных категорий населения (для них величина указанных платежей может быть снижена).

К числу других неналоговых доходов муниципалитетов относят:

– плату за использование лесов, расположенных на землях, находящихся в муниципальной собственности (по нормативу 100 %);

– плату за увеличение площади земельных участков, находящихся в частной собственности, в результате перераспределения таких земельных участков и земельных участков, находящихся в муниципальной собственности (по нормативу 100 %);

– плату по соглашениям об установлении сервитута (права ограниченного пользования) в отношении земельных участков, находящихся в муниципальной собственности, или земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена и которые расположены в границах соответствующего муниципалитета;

– в бюджеты муниципальных районов, городских округов и городских округов с внутригородским делением подлежит зачислению плата за негативное воздействие на окружающую среду (по нормативу 55 %) [1].

Особым источником пополнения доходной части бюджетов большей части муниципальных образований является финансовая помощь, поступающая от

вышестоящего уровня бюджетной системы. Она предоставляется на основе системы межбюджетных трансфертов.

Формы трансфертов, предоставляемых из бюджетов субъектов Российской Федерации местным органам власти, включают:

– дотации;
– субсидии;
– субвенции.

Дотации предоставляются с целью выравнивания финансовых возможностей городских и сельских поселений, внутригородских районов по осуществлению органами местного самоуправления полномочий по решению вопросов местного значения. Их отличает безвозмездный и безвозвратный характер предоставления, а также отсутствие строго установленных направлений использования. Это дает определенную степень свободы органам местной власти в их расходовании. Размер дотаций конкретному муниципалитету определяется на основе численности жителей и (или) бюджетной обеспеченности.

Субсидии также выступают формой выравнивание обеспеченности муниципальных образований. Они предоставляются местным бюджетам из бюджета субъекта Российской Федерации с целью софинансирования отдельных расходных обязательств, возникающих при выполнении полномочий органов местного самоуправления по вопросам местного значения. Принципиальное отличие субсидий от дотаций состоит в том, что первые имеют целевой характер предоставления.

Субвенции предоставляются муниципалитетам из бюджета субъекта Российской Федерации с целью финансового обеспечения их расходных обязательств, возникающих при выполнении государственных полномочий Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, переданных для осуществления органам местного самоуправления. Они рассчитываются на основе определенных методик, утверждаемых законом субъекта РФ, для каждого конкретного вида субвенции с учетом численности населения или его отдельных групп, потребителей соответствующих государственных (муниципальных) услуг, нормативов формирования бюджетных ассигнований на исполнение соответствующих обязательств и объективных условий, влияющих на стоимость государственных (муниципальных) услуг в муниципалитетах. Распределение субсидий происходит между всеми муниципальными образованиями субъекта Российской Федерации, органы местного самоуправления которых осуществляют переданные им отдельные государственные полномочия, в пропорциях, определяемых на основе перечисленных выше факторов.

Резюмируя вышесказанное в отношении источников доходов местного самоуправления, следует отметить, что именно доходы муниципалитета являются определяющими в обеспечении сбалансированности местных бюджетов. Поэтому местным органам власти необходима перманентная разработка и реализация мер, направленных на увеличение доходной базы.

Они, в первую очередь, должны определяться эффективностью реализации налоговой политики и управления муниципальной собственностью.

В рамках первого направления внимание следует сосредоточить на повышении собираемости налогов, которое может обеспечиваться за счет выявления новых налогоплательщиков, неучтенных объектов налогообложения, проверки обоснованности предоставления хозяйствующим субъектам налоговых льгот, оптимизации ставок по местным налогам, увеличении налогооблагаемой базы за счет поддержки развития промышленности и малого бизнеса на территории муниципального образования и т.п.

Вместе с тем, учитывая ограниченные возможности органов местного самоуправления по реализации налоговой политики, особое внимание следует уделять мерам в направлении повышения эффективности проведения хозяйственной политики и использования муниципального имущества, таким как совершенствование системы учёта муниципального имущества, проведение реорганизации либо ликвидации неэффективных муниципальных бюджетных учреждений, обеспечение перечисления части чистой прибыли муниципальными унитарными предприятиями в муниципальный бюджет, вовлечение в хозяйственный оборот бесхозных объектов недвижимости с целью их дальнейшей приватизации или аренды, постоянный контроль за своевременным и полным поступлением арендных и других платежей от использования муниципального имущества и земельных участков, выявление пользователей, не оформивших правоустанавливающие документы на используемые земельные участки и др. В качестве основных инструментов при этом должны рассматриваться ставки арендной платы за недвижимость, землю, и другое имущество, их умелая дифференциация в зависимости от местоположения, вида деятельности, инфраструктурной обеспеченности.

Комплексная реализация этих мер и направлений будет способствовать увеличению доходных поступлений в местный бюджет, повышению его устойчивости, а, следовательно, экономическому росту в муниципальном образовании.

Список использованной литературы:

1.Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145 - ФЗ [принят Гос. Думой 17 июля 1998 года]. URL: http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 19702 /

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть 2) от 31 июля 1998 года № 146 - ФЗ [принят Гос. Думой 16 июля 1998 года]. URL: http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 19671 /

3. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон от 06.10.2003 № 131 - ФЗ [принят Гос. Думой 16 сентября 2003 года]. URL: http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 44571 /

© З.С. Курганова, 2019
© Е.А. Пасько, 2019

УДК 33

А.Е. Ланкуть
бакалавр ИТМО
г. Санкт - Петербург, РФ

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ В ЛОГИСТИКЕ

Аннотация

Статья посвящена перспективам инновациям в логистике. Приводятся инновационная активность в транспортной логистике. Выделяются проблемы, сдерживающие развитие инноваций в России. Выделяются наиболее перспективные направления развития грузовых перевозок.

Ключевые слова

Инновации, информационные технологии, инновационная активность, ГЛОНАСС, Интернет, RFID - технологии, логистика

Логистические инновации выступают важнейшим направлением развития деятельности предприятия, как в теоретическом, так и в практическом плане и предусматривают применение различных методов, критериев, показателей. Основой систематизации и классификации инноваций в логистике является их разделение в разрезе направлений логистической деятельности. Каждая область логистики является системой, взаимосвязанной с другими системами и выступает участком внедрения инноваций. Масштаб применения логистической подсистемы определяет степень использования инновации логистики.

В настоящее время выделяют следующие виды инноваций в логистике:

- локальные инновации, которые реализуются на базе определенного предприятия или организации;
- отраслевые инновации, охватывающие группы предприятий, сегменты рынка, реализующие аналогичные между собой операции;
- межотраслевые инновации, позволяющие объединить интересы участников цепей поставок из различных сфер производства и оказания услуг;
- общесистемные инновации, связанные с разработками в области логистики и основаны на концептуальных положениях и подходах и позволяющие развивать любую сферу логистики.

Как правило, уровень использования отображает степень детализации объекта в логистических инновациях и включает в свой состав операции, позволяющие описывать функции подсистем логистики, представленные несколькими процедурами. Тип бизнес - процессов определяет вид логистической инновации, применяемой в технологических операциях склада, при транспортировке грузов, сбыте товаров.

В зависимости от области логистики выделяют инновации в закупочной логистике, в складском хозяйстве, при транспортировке грузов, производственных процессах, в управлении запасами.

В зависимости от типа бизнес - процессов инновации бывают технологическими, управленческими и организационными, а по уровню использования логистические инновации могут быть операционными, процедурными и функциональными.

Разработку и анализ эффективности логистических инноваций проводят в соответствии с несколькими принципами. Важным принципом для эффективности инноваций являются финансовые ресурсы, данный принцип находится в основе логистической деятельности, предусматривает внедрение логистических инноваций для повышения производительности труда, снижения технологических операции за счёт автоматизации.

Внедрение и эффективность логистических операций зависит от обеспечения баланса между новыми технологиями и затратами, понесенными на их внедрение. Для этого предприятиями обеспечивается сбалансированность между техническими условиями и организационно - экономическими мероприятиями. Разработка современных методов логистической деятельности и представление их в виде инноваций во многом

определяются социально - экономическим направлением предприятия, ожидаемыми результатами от их внедрения [5, с.43].

Эффективность логистических инноваций во многом зависит от факторов внешней среды и внутреннего потенциала предприятия. Непосредственно на логистические инновации влияют доступность предприятия к новым ресурсам, наличие современного материально - технического обеспечения, возможность внедрения на рынке новых инновационных продуктов.

Факторами внутренней среды, влияющими на эффективность инноваций, являются наличие у предприятия научно - технических ресурсов, инструментов, адаптации определённой инновации в системе логистической деятельности предприятия.

Инновация связана с нововведением, которое позволяет повысить качество, производительность труда, улучшить бизнес - процессы. В соответствии с этим инновационная логистика направлена на оптимизацию и повышение эффективности управления. Инновации выступают отдельным направлением, связанным с совершенствованием логистической системы и увеличением уровня конкурентоспособности предприятия.

Среди инноваций в логистике следует отметить внедрение матричной логистики, в основе которой находится адаптация под потребности предприятия и внесение постоянных корректировок в систему управления логистикой. Инновации в логистике связаны не только с технологическими разработками, но и управленческими новшествами, позволяющими улучшить работу транспортного отдела, склада, отдела закупки товаров. Среди последних инновационных внедрений в логистике следует отметить разработку компании Savoir, предложившей новую упаковочную машину, выполняющую самостоятельные расчеты высоты коробок, а затем их укомплектование.

Российской компанией «КАМАЗ» совместно с американской компании Intel было предложено использовать специальные модули беспроводной связи WI - FI, 3G, LTE при осуществлении грузовых и транспортных перевозок. Это позволяет обеспечить непрерывную связь в грузопотоках и своевременно предотвратить аварии или поломки транспортных средств.

Отдельно следует выделить развитие информационных технологий, которые позволили повысить качество обслуживания транспортных потоков, сократить сроки доставки грузов до потребителей. За счет интеграции транспортной и информационной логистики повысилось качество транспортировки, улучшилось обслуживание потребителей, появилась возможность учета текущих тенденций на рынке.

Среди инноваций в логистике следует отметить появление беспилотных автомобилей от Google, ускоряющих скорость транспортировки грузов и позволяющих преодолевать расстояние 4000 км за 6000 часов. Для выбора оптимальных маршрутов доставки грузов свое распространение получили умные очки, позволяющие считывать штрих - коды с грузов. В перевозке грузов постоянно появляются новые технологии и модели, улучшающие организацию цепей доставок, создающие возможность быстрого реагирования на текущие потребности рынка грузовых перевозок. Определяющим фактором в логистике грузовых перевозок становится оптимизация путей доставки без снижения качества предоставления услуг.

Проблемами внедрения инноваций в логистических услугах выступают слабое развитие транспортной инфраструктуры, отсутствие эффективных терминалов и складов, существующие тарифные, таможенные, нормативно - правовые барьеры, нехватка профессиональных компетенций у специалистов. Для снижения негативного влияния на инновации в логистике России отечественными специалистами проводятся новые

исследования с учетом мирового опыта, ведётся работа по внедрению прогрессивных систем управления, повышение качества обслуживания клиентов, оптимизации логистических и административных затрат.

Среди последних инноваций в логистике следует отметить переход от устаревшей 2PL - структуры транспортировки грузов к моделям 3PL «Контрактная логистика» и 4 PL «Интегрированная логистика». Всё больше уделяется внимания созданию логистических комплексов, позволяющих управлять автопарками, снизить время хранения продукции на складах и повысить качество процессов погрузки и разгрузки грузов.

Многими предприятиями внедряются системы автоматизированных складов WMS, в каналах транспортировки каналов внедряются технологии GPS и GSM. Следует также отметить электронные системы радиоконтроля, позволяющие в режиме онлайн отслеживать перемещение грузов и транспортных средств.

Логистические инновации, основанные на 4 принципах, позволяющих разрабатывать гибкие логистические модели в цепях поставок и транспортных грузов.

В настоящее время логистическая деятельность является основой развития производства, торгового процесса, оказания сервисных услуг. Без нее невозможна деятельность и развитие различных видов предприятий. При этом инновационная активность в логистике постепенно увеличивается, ведущая роль отводится внедрению новых технологий.

Список использованной литературы:

1. Андрианов, А. Ю. Улучшение управления логистическими цепями поставок товаров // Наука без границ, 2017. - №5. – С.24 - 26

2. Карауловская, А. А. Информационно - технологические инновации в логистике // Наука и инновации в XXI веке, 2017. – С.358 - 361

3. Лыгдэнов В. А. Инновации в логистике // Статья в сборнике Экономика и управление, 2017. – С.119 - 123

4. Полякова, А. А. Перспективы внедрения автоматизированной системы мониторинга контейнерных перевозок // Бюллетень инновационных технологий, 2017. - №3. – С.34 - 41

5. Тиверовский В. И. Зарубежные инновации в логистике // Транспорт: наука, техника, управление, 2016. - №10. – С.42 - 46

© А.Е. Ланкуть, 2019

УДК 33

А. К. Лутошкина
Студент 4 курса ВятГУ,
Г. Киров, РФ
E – mail: an - lu@inbox.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ ИНТЕРНЕТ – МАГАЗИНА

Аннотация

В современном обществе активно развивается использование интернет – ресурсов для совершения покупок. В статье рассмотрены основные особенности формирования программы лояльности интернет – магазина одежды на основе изучения сегментирования потребителей услуг, а также их основных ценностей.

Ключевые слова:

Интернет – магазин, лояльность, программа лояльности, конкурентоспособность, потребитель.

На сегодняшний день активно развивается интернет – бизнес, преимущественно - интернет – магазины. К примеру, компания розничной дистанционной торговли bon prix, которая была открыта в 1997 году, расширила свою клиентскую базу до 31 миллиона человек из 25 стран.

Современный маркетинг характеризуется активным взаимодействием потребителей и производителей. Ранее целью многих компаний было привлечение большего числа новых покупателей, сегодня встает вопрос удержания существующего клиента для выстраивания взаимовыгодных отношений в долгосрочной перспективе. Удовлетворенность потребителей, а далее их лояльность обеспечивает постоянный спрос, сокращает затраты на маркетинг, благодаря рекомендациям лояльных клиентов, возрастет число новых. Компании тратят в 5 - 10 раз больше средств на привлечение новых клиентов, чем на удержание старых [1]. Таким образом, формирование программ лояльности организации повышает ее конкурентоспособность.

На сегодняшний день самые распространенные программы лояльности включают следующие типы [2]:

1. Вознаграждения, получение баллов за покупку. Заработанные баллы можно обменивать на какие - либо товары или оплату услуг.
2. Программа скидок мотивирует клиентов на дополнительные покупки.
3. Благодарность – предоставление клиентам некоторой продукцию компании бесплатно.
4. Партнерство. Клиенты получают вознаграждения за покупки в виде товаров и услуг компаний - партнеров.
5. Привилегированность. Специальные программы предлагают добавочные бонусы и вступление в клуб.

Для того, чтобы программа лояльности работала успешно, необходимо определить потребителей. В результате сегментирования методом «вложений иерархии» было выделено два целевых сегмента потребителей товаров и услуг: 1. Девушки от 18 до 30 лет, которым важны акции, скидки и возможность примерки товара при покупке. 2. Женщины в возрасте от 31 года и старше, которым важна уникальность товара, а также различные способы оплаты.

В интернет – магазине bon prix стоимость доставки зависит от удаленности адреса доставки. Бесплатная доставка возможна только в случае соответствующей акции. Удобство сайта было оценено методом экспертных оценок и оценивалось по критериям: доступность основных разделов, цвета и шрифты главной страницы, адаптированность сайта для мобильного телефона.

Анализ существующей программы лояльности интернет – магазин bon prix «Приглашайте подруг и получайте бонусы» показал, что: 1. Основным инструментов лояльности интернет - магазина bon prix является метод вознаграждений и скидок [3]. 2. Программа лояльности заключается только в начислении фиксированного бонуса за приглашения. 3. Определяющие факторы лояльности потребителей, такие как удобство сайта, условия доставки не проработаны и требуют совершенствования. 4. Покупатели

интернет - магазина bon prix не имеют возможности получить дополнительные подарки или бесплатную продукцию. 5. Отсутствует отличительная особенность, которая выделяла бы интернет - магазин bon prix среди конкурентов. 6. Низкий уровень коммуникации с потребителями и обществом в целом.

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что программа лояльности интернет - магазина bon prix не соответствует основным ценностям и предпочтениям клиентов, что говорит о том, что, данную программу необходимо развивать и модернизировать. Кроме того, интернет – магазину bon prix следует обратить внимание на спонсоринг fashion - мероприятий в городах России, на которых будет происходить контакт с целевой аудиторией, а также формирование положительного мнения у общества в целом.

Список использованной литературы:

1. Балашов, К. Построение систем лояльности клиентов / К. Балашов // Маркетинг. – 2007
2. Гембл П., Стоун М., Вудкок Н. Маркетинг взаимоотношений с потребителями. — М.: Изд - во Торговый дом «Гранд», 2002
3. Герпотт Т.Й. Эмпирические исследования лояльности клиентов: проблемы теории и практики управления / Т.Й. Герпотт. – М., 2001

© А. К. Лутошкина, 2019

УДК33

Майсигова Л. А.
к. э. н., доцент
ИнгГу экономический факультет
Арсельгова М. А.
научный сотрудник Государственного бюджетного учреждения
«Ингушский научно - исследовательский институт гуманитарных наук
имени Чаха Ахриева»

ОБ АУДИТЕ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Аннотация: *в данной статье дано определение понятию «аудит» и «экспортные операции», определены основные задачи аудита, выделены этапы в методике аудита бухгалтерской отчетности организаций, выделены две группы сегментов аудита*

Ключевые слова: *аудит, экспорт, методика, деятельность, отчетность, проверка, анализ, организации, задачи, операции.*

Аудит - это коммерческая деятельность, непосредственно связанная с проведением вневедомственных независимых проверок. Эти проверки (ревизии) бывают двух видов - внутренние и внешние. Внешний аудит подразделяется на обязательный и инициативный. Данные проверки проводятся специалистами (аудиторами), специально обученными для этого, и направлены на оценку

финансового положения фирмы, впоследствии вырабатываются рекомендации по оптимизации хозяйственной и финансовой деятельности.

Существенность экспортных операций как вида внешнеэкономической деятельности подтверждается значительным их объемом в валовом внутреннем продукте Российской Федерации [1, с. 135].

Экспортные операции представляют собой коммерческую деятельность, связанную с продажей и вывозом за границу товаров национального производства. Для осуществления такой операции экспортер должен изучить конъюнктуру рынка, выбрать целесообразную стратегию поведения на рынке, изучить таможенный режим, провести рекламу своего товара, направить перспективным покупателям предложения на продажу товара, провести переговоры, подписать контракт, постоянно контролировать ход его исполнения [2, с. 34].

Многообразие форм экспортных операций требует их детального изучения с точки зрения отражения в бухгалтерском учете, законности их проведения.

Изучение экспортной деятельности необходимо, чтобы полученный опыт использовать в практике работы аудиторских организаций и создать соответствующий инструментарий для проведения проверок.

Для аудиторской организации аудит экспортных операций является областью, требующей особого внимания. При планировании и проведении проверок деятельности организаций-экспортеров проверяющая организация должна учитывать специфические особенности правового регулирования, ведения бухгалтерского учета и налогообложения экспортных операций.

Основные задачи аудита как вида деятельности следуют из положений Федерального закона «Об аудиторской деятельности» [3] и включают в себя:

- проверку достоверности отчетности;
- подтверждение соблюдения законодательства при совершении хозяйственных операций;
- оценку эффективности хозяйственной деятельности проверяемого субъекта и подтверждение возможности его существования в течение ближайших 12 месяцев.

При проведении проверки каждого вида деятельности проверяемой организации общие задачи распадаются на более детализированные, частные, которые зависят от конкретного проверяемого субъекта.

Для разработки методики аудита организаций-экспортеров необходимо определить специальные подцели аудита бухгалтерской отчетности, к которым можно отнести проверку достоверности: финансового результата по экспорту продукции; сумм дебиторской и кредиторской задолженности покупателей экспортируемой продукции; формирования себестоимости экспортируемой продукции; отражения в бухгалтерском учете операций с иностранной валютой и валютными ценностями; величины налоговых обязательств.

По мнению Г. В. Куликова [4, с. 35], в методике аудита бухгалтерской отчетности организаций-экспортеров можно выделить следующие этапы:

1. Общий обзор бухгалтерской отчетности.
2. Комплексный обзор бухгалтерской отчетности и оборотносальдовой ведомости по счетам бухгалтерского учета.
3. Дезагрегация показателей отчетности на счета бухгалтерского учета.
4. Определение циклов хозяйственных операций, подлежащих проверке.
5. Проверка правильности отражения в бухгалтерском учете хозяйственных операций.

6. Проверка правильности группировки данных бухгалтерского учета в регистрах бухгалтерского учета.

7. Проверка правильности формирования показателей бухгалтерской отчетности на основании данных регистров бухгалтерского учета.

Полагаем, что методика аудита организаций-экспортеров должна быть дополнена таким этапом, как экспертиза внешнеторговых контрактов, поскольку контракт является документом, содержащим положения, которые оказывают непосредственное влияние на бухгалтерский учет и налогообложение экспортных операций. [5, с. 45]. На каждом этапе аудитор должен устанавливать соответствие бухгалтерских записей положениям внешнеторговых контрактов.

Кроме того, методика аудита организаций-экспортеров обязательно должна включать проверку расчетов с бюджетом по налогу на добавленную стоимость. Обязательность данного раздела обусловлена особенностями налогообложения экспортных операций. Организации-экспортеры являются объектом самого пристального внимания со стороны налоговых органов.

По мнению Г. В. Куликова [4, с. 73], методика исчисления и уплаты НДС организациями-экспортерами предполагает разделение сегментов аудита на следующие две группы:

- проверка начисления НДС;
- проверка применения налоговых вычетов.

В рамках аудита операций первой группы необходимо проверить:

начисление НДС с авансов и иных аналогичных платежей, полученных в счет предстоящих поставок товаров на экспорт, и правильность отражения указанных сумм НДС в налоговой декларации;

- начисление НДС по ставке 0 % при реализации товаров на экспорт и правильность отражения оборотов по реализации товаров в налоговой декларации;
- начисление организацией-экспортером НДС при реализации товаров на экспорт, факт которой не подтвержден в установленном законом порядке, и отражение в налоговой декларации оборотов по реализации указанных товаров.

Аудит операций второй группы включает проверку:

- применения налоговых вычетов при списании сумм полученных авансов и иных аналогичных платежей, полученных в счет предстоящих поставок товаров на экспорт, на закрытие задолженности за реализованные на экспорт товары и правильности отражения указанных вычетов в налоговой декларации;
- применения налоговых вычетов при реализации товаров на экспорт, облагаемых по ставке 0 %, а также правильности отражения в налоговой декларации сумм указанных вычетов;
- соблюдения правил налогового учета и составления специальных налоговых расчетов в целях определения сумм НДС, подлежащих предъявлению к вычету по операциям, связанным с производством и реализацией товаров на экспорт.

Концепция методики аудита налоговых обязательств организаций-экспортеров заключается в проведении проверки по следующей схеме:

- проверка необходимости совершения проверяемым субъектом действий, приводящих к возникновению налоговых обязательств;
- проверка правильности определения налоговой базы, суммы НДС, подлежащей предъявлению к вычету;
- проверка правильности составления налоговой декларации;

- проверка данных налоговой декларации на соответствие данным бухгалтерского учета.

Кроме того, методика аудита организаций-экспортеров также должна предусматривать проверку соблюдения аудируемой организацией валютного законодательства РФ.

Таким образом, методика аудита экспортных операций должна включать такие этапы, как общий обзор бухгалтерской отчетности; комплексный обзор отчетности и оборотно-сальдовой ведомости; дезагрегация показателей отчетности; определение циклов хозяйственных операций, подлежащих проверке; проверка правильности отражения в учете хозяйственных операций; проверка правильности группировки данных учета в регистрах; проверка правильности формирования показателей отчетности на основании данных регистров; экспертиза внешнеторговых контрактов; проверка расчетов с бюджетом по НДС; проверка соблюдения валютного законодательства РФ.

Список литера туры

1. Григорьев Ю. А. Экспортные операции. - М.: Книжный мир, 2013. - 225 с.

2. Ганеев К. Г. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности. - М.: Бухгалтерский учет, 2014. - 144 с.

3. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 07.08.2015 г. №119 - ФЗ.

4. Куликов Г. В. Аудит экспортных операций: Практ. пособие / Под ред. проф. В. И. Подольского. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2014. - 157 с.

5. Елисеев И. В. Гражданско - правовое регулирование международной купли - продажи товаров. - СПб.: Юридический центр Пресс, 2015. - 236 с.

© Майсигова Л. А., Арсельгова М. А.

УДК33

Маняпова С.Н.
Бакалавр КазГАУ,
Казань, РФ.

РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ

Аннотация: Поднятие уровня корпоративного управления одновременно актуальна как для российских, так и для иностранных компаний. Прозрачность и четкость бухгалтерской - финансовой отчетности, а такжее качество корпоративного управления систематически становятся таким критерием, на которыее будут нацеливаться инвесторы, выбирая объект для вложения своих средств.

Внутренний аудит становится главным из звеньев системы корпоративного управления компании. Наличие внутреннегоо аудита является благоприятным знаком для потенциальных инвесторов и увеличивает инвестиционную привлекательность компании.

Ключевые слова: корпоративное управление, внутренний аудит, аудит корпоративного управления.

Внутренний аудит — это обособленное исследование и оценка множественных аспектов деятельности организации. С помощью внутреннего аудита можно добиться повышения эффективности системы внутреннего контроля, системы управления рисками, а так же системы корпоративного управления в целом.

Главной целью внутреннего аудита корпорации является помощь менеджерам предприятия эффективно выполнять свои обязанности.

Внутренний аудит помогает менеджерам предприятия: делать анализа результатов; независимо оценивать события; пользоваться информацией, относящейся к различным функциям и процессам.

Внутренний аудит систематически проводится в целях обеспечения:

1. Надежности финансово - учетной информации;
2. Соблюдения политики, инструкций, действующего законодательства;
3. Сохранности активов предприятия;
4. Эффективного использования ресурсов предприятия;
5. Выполнения поставленных целей и задач предприятия;

Шире аудит корпоративного управления оценивает основные показатели корпоративного управления с точки зрения понимания руководителями компании стратегии ее развития плюс стратегии привлечения инвестиций. А соответствие процедур корпоративного управления всем требованиям действующего законодательства является только обязательным фоном аудита корпоративного управления.

Аудит корпоративного управления поддерживает выявлять все стороны существующей в компании практики корпоративного управления и сопоставить их со стратегическими целями организации. Задачи, которые нужно решить в области корпоративного управления для достижения поставленных целей определяет так же аудит корпоративного управления. Разработать рекомендации по совершенствованию системы корпоративного управления компании и ее основных компонентов так же помогает аудит корпоративного управления.

Процесс проведения аудита корпоративного управления определяет последовательность и содержание комплекса работ по подъёму корпоративного управления компании на основе ее стратегии (среднесрочной и долгосрочной); вероятного сочетания их вариантов; интересов собственников; требований законодательства; уместных требований институтов финансовой инфраструктуры; положение приоритетных групп инвесторов. Так как в выработке стратегии компании решающим является позиция ее основных собственников, то, как правило, она является важнейшей и при определении целей проведения аудита и задач, которые предполагается решить с его помощью.

Основными пользователями результатов работы внутреннего аудита, в первую очередь являются:

1. Члены совета директоров;
2. Высшее исполнительное руководство компании;
3. Линейное руководство компании.

У каждой из вышеперечисленных категорий клиентов существует собственное осмысление того, чем должен заниматься внутренний аудит в компании, также свои приоритеты в отношении курса деятельности внутреннего аудита.

В России тема корпоративное управление начала рассматриваться относительно недавно. Не все руководители предприятий знают, в чем же заключаются принципы

корпоративного управления, хотя уже есть признание того, что при несоблюдении этих принципов большие инвестиции неосуществимы. Именно в вопросах корпоративного управления сегодня сталкиваются интересы как компаний, так и государства, других заинтересованных сторон в котором у бизнеса и государства сформировалось общее понимание важности следующих решений.

Корпоративное управление должно основываться на эффективном взаимодействии четырех сторон:

1. Совета директоров как представителя собственников, которые следят за действиями исполнительного руководства; развивают стратегии, определении ключевых политик;
2. Высшего исполнительного руководства, которое отвечает за выполнение планов и реализация стратегии, повседневное руководство бизнесом;
3. Внешнего аудита роль которой находится в независимой оценке финансовой отчетности компании.

В системе корпоративного управления внутренний аудит является составляющей частью системы внутреннего контроля компании и следовательно играет одну из ключевых ролей в обеспечении эффективного управления компании.

Во - первых, учитывая растущую нагрузку и расширение обязанностей в сфере корпоративного управления, у руководителей компаний должны быть объективные ссылки информации о состоянии дел в компании которым и призван стать для высшего исполнительного руководства компании и совета директоров внутренний аудит.

Во - вторых, учитывая растущую нагрузку на руководителей, внутренний аудит может играть роль образовательного запаса: передает знания и повышает информированность руководителей (комитета по аудиту) по различным вопросам. Среди возможных направлений:

1. Изменения законодательных норм, оказывающиее существенное воздействие на компанию;
2. Влияние на компанию существующих стандартов финансовой отчетности;
3. Основные принципы внутреннего контроля;
4. Изменения и тенденции развития в отрасли;
5. Наилучшие практики корпоративного управления, включая принципы работы советов директоров и комитетов по аудиту.

В - третьих, с учетом растущих обязанностей и расширением законодательной ответственности совета директоров и высшего исполнительного руководства возрастает весомость традиционной роли внутреннего аудита в качестве гарантий в области внутреннего контроля, руководства рисками и корпоративного управления.

Можно с уверенностью сказать, что внутренний аудит является ценным ресурсом для исполнительного руководства компании. В рамках процесса корпоративного управления внутренний аудит, конечно же, при благоприятных условиях может стать лучшим ресурсом для совета директоров компании.

Список литературы

1. Санин А. М. Зачем нужен внутренний аудит? // Управление компанией. - 2014. - № 10. - С. 51 - 54

2. Кочкин Н.В. Услуги корпоративного управления в форме организации контрольной структуры // Экономика и управление в сфере услуг. - 2015. - № 10. - С. 89 - 99
3. Гришенкова О.В. Роль внутреннего аудита // Вестник экономики. - №16.
4. Голиков О. В. «Развитие корпоративной отчетности в России», 2016.

© Маняпова С.Н.

УДК33

Маняпова С.Н.
Бакалавр КазГАУ,
Казань, РФ

КОРПОРАТИВНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ОПОРА ДЛЯ ОБОСНОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ

Аннотация: Именно финансовая отчетность (общность форм отчетности, показанных на базе данных бухгалтерского учета) дает понятие об результативной работе каждой корпорации. Финансовая отчетность дает оценивать платежеспособность корпорации, ее финансовую выносливость, имущественное состояние и другие последствия, необходимые для подтверждения многих судьбоносных решений.

Ключевые слова: финансовая отчетность, бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, аудиторское заключение, стандарты, МСФО, ПБУ.

Множество видов отчетности, развернутых на основе данных финансового учета с намерением показать пользователям общую информацию о финансовом состоянии и деятельности компании, а также переменах в его финансовом состоянии за отчетный период в заданной форме для принятия этими пользователями определенных деловых решений и есть финансовая отчетность.

По данным отчетности устанавливают:

1. Необходимость в финансовых ресурсах;
2. Делают оценку эффективности состава капитала;
3. Предсказывают финансовые результаты жизнедеятельности предприятия;
4. Выбирают задачи, соединенные с руководством финансовыми источниками и финансовой жизнедеятельности.

Согласно Федеральному закону «О бухгалтерском учете» и Положению по учету «Бухгалтерская отчетность организации» годовая бухгалтерская отчетность компаний, кроме отчетности бюджетных компаний, представляет собой:

1. Бухгалтерский баланс;
2. Отчет о финансовых результатах;
3. Аудиторское заключение, удостоверяющий подлинность отчетности, если компания в соответствии с федеральными законами подлежит неизбежному аудиту.

Своеобразие корпоративной финансовой информации.

Результативное руководство финансами в компании держится на информационной базе и зависит от нее. Весь порядок показателей, включаемых в информационную базу финансового менеджмента может быть разделен на:

- внешнюю;
- внутреннюю.

Внешняя финансовая информация содержит:

1. Показатели, изъясняющие общеэкономическое формирование страны. К этой группе касаются показатели величины доходов и расходов бюджетной системы страны, объем эмиссии денег, учетная ставка банка, ритмы инфляции и т.п.;
2. Показатели, выражающие отраслевую принадлежность компании. К данной группе касается показатели деятельности контрагентов и конкурентов, конъюнктура товарного рынка и индекс цен на продукции;
3. Показатели, описывающие конъюнктуру финансового рынка. Эта категория групп содержит показатели: виды важнейших фондов инструментов, плавающих на биржевом и внебиржевом рынках; расцениваемые цены спроса и предложения этих инструментов; депозитные и кредитные ставки коммерческих банков; размер сделок по фондовым инструментам.

Показатели, генерируемые внутри компании это - внутренняя финансовая информация.

Для установления решений надлежит иметь достаточную информацию о показателях характеризующих компанию.

Соответственно для разных пользователей необходима разная информация.

Пользователи финансовой информации распадаются на:

1. Внутренних пользователей. (Руководство компании, финансовые менеджеры, менеджеры. Собственников так же относят в эту группу – так сформировалось исторически, а иногда, когда их много – к внешним);
2. Внешние пользователи. (Потенциальные инвесторы, кредиторы, контрагенты предприятия, налоговые органы, финансовый рынок в лице фондовой биржи и прочие.)

У разных пользователей разные интересы и, таким образом, их интересуют только те показатели, которые для них актуальны. Здесь выходит проблема с прозрачностью информации, которая протягивается от прежних времен с их формой хозяйствования.

В условиях рынка необходима точная информация и резко встает вопрос качества информации. Вся финансовая информация которая есть, не считая некоторых ее сторон, должна быть публичной.

Как для внешних, так и для внутренних пользователей финансовая отчетность имеет большое значение. Именно эта информация подлежит публичному представлению. Другие формы информации держат в себе характер коммерческой тайны (например, себестоимость продукции).

Финансовая отчетность обязана включать в себя информацию, необходимую настоящим и будущим инвесторам, кредиторам и другим пользователям для исполнения рациональных инвестиций, кредитов и других финансовых задач.

Функция финансовой отчетности в экономике – это выдача информации, которая необходима для бизнеса и принятия экономических решений, параллельно тому каковы будут эти решения.

В мировой практике сформировались две доминирующие системы финансовой отчетности:

1. Европейская;
2. Американская.

Опираясь на весомость финансовой отчетности для внутренних и внешних пользователей, были формулированы преобладающие требования (принципы) ее строения:

1. Регулярность отчетности. Отчетность предоставляется циклично через одинаковый интервал времени. Главный промежуток – это финансовый год, который в РФ одинаковый с календарным годом;
2. Полнота охвата. В отчетности должны быть изображены все расходы. Их соблюдение было нужно для привлечения доходов в отчетном периоде, и это помогает определить финансовый результат за отчетный период;
3. Принцип консерватизма. В ситуации неясности установления финансовых показателей в отчетности должны быть представлены наиболее реальные цифры;
4. Принцип чёткости. В отчетности информация должна быть описана на таком уровне, чтобы ее могли воспринять читатели со средним уровнем понимания проблем бизнеса. Таким образом информация должна быть нацелена на потенциальных инвесторов и простых акционеров;
5. Значительность**.** Отчет обязан включать информацию важную для принятия решений и направленную на пользователей;
6. Надежность. Вверяемая информация обязана быть полной и подлинной;
7. Преемственность. В отчетности должны быть применены сравнимые методы финансовых расчетов, для снабжения сравнения отчетных данных за разные этапы времени.

Опираясь на эти требования, финансовая отчетность должна демонстрировать:

- финансовое состояние компании на заключение периода;
- полные доходы и расходы за период;
- потоки финансовых средств за период;
- вклады собственников и оплата им за период.

Список литературы

1. Артемьев, В.Г. Анализ финансовой отчетности; Омега - Л; Издание 2 - е - М., **2017**. - 270 с.
2. Бандурина А.В., Зинатулина Л.Ф.. «Экономико - правовое регулирование деятельности корпораций в России», 2010.
3. Бернстайн Финансы и статистика - М., **2017**. - 624 с.
4. Барабанова А. «Международные стандарты финансовой отчетности» // Корпоративный менеджмент, 2010.
5. ВеревкинаЛ.П. «Социальная ответственность бизнеса» // Журнал "Мониторинг общественного мнения ", 2012, №1.
6. Голиков О. В. «Развитие корпоративной отчетности», 2009.

© Маняпова С.Н.

УДК 331.24

В.А. Мищенко
Магистр Волгоградского института управления - филиала РАНХиГС, г.Волгоград, РФ
E - mail: mishchenkoo.v@yandex.ru

УЧЕТ ОПЛАТЫ ТРУДА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Аннотация.

Учет оплаты труда в бюджетных учреждениях в целом осуществляется по тем же правилам, что и в коммерческих организациях, отличия в счетах учета. Но расходования бюджетных средств требует конкретизации в объектах учета.

Ключевые слова.

Оплата труда, учет, расчетный листок по заработной плате, предметы контроля.

Основанием для начисления зарплаты сотрудникам является первичная документация (приказ о приеме на работу, личные карточки, лицевой счет и т.д.), а также фактический учет отработанного времени (табель учета рабочего времени, штатное расписание и т.д.). Предприятию при начислении и выплате заработной плате необходимо придерживаться унифицированных форм первичной документации, утверждённые постановлением Госкомстата России от 05.01.2004 №1. Но есть формы, которые предприятие имеет право самостоятельно разработать форму такого документа. Но при этом, он должен быть утвержден в учетной политики организации.

В соответствии с положениями ст. 136 ТК РФ работодатель обязан письменно информировать работника о том, каким образом рассчитана его заработная плата. А именно о том, как учтены при ее исчислении оклад, надбавки, различные удержания и прочие показатели.

На уровне федеральных нормативных актов не определено, каким образом должно осуществляться такое информирование (за исключением указанного предписания предоставлять информацию работнику в письменном виде). На практике это происходит посредством предоставления работнику расчетного листка по зарплате. В нем отражаются все необходимые сведения.

Листок может быть представлен в бумажном или электронном виде (письмо Минтруда России от 21.02.2017 № 14 - 1 / ООГ - 1560). При этом порядок применения электронного способа выдачи листков (например, посредством отправки на корпоративный е - mail сотрудника) должен быть закреплен в трудовом договоре или локальном нормативе.

Автором выделены следующие объекты учета и предметы контроля в сфере кадровых ресурсов (табл. 1).

Таблица 1

Объекты учета в сфере кадровых ресурсов

Объект учета	Источники информации	Предмет контроля
Документы по учету кадров	Приказы о приеме и увольнении, кадровых перемещениях; трудовые договора	Соответствие действующему законодательству, коллективному договору

Отработанное время	Табель учета отработанного времени; наряды на сдельную работу	Соответствие действующему законодательству; графику работы
Начисления заработной платы за отработанное время	Расчетные ведомости; расчетные листки	Соответствие табелям учета отработанного времени и нарядам на сдельную работу, трудовым договорам
Дополнительные начисления	Приказы или положения о премиях, поощрениях, дополнительных вознаграждениях; расчетные ведомости; расчетные листки	Соответствие табелям учета отработанного времени и нарядам на сдельную работу, трудовым договорам, внутренним документам о премировании
Начисления за неотработанное время	Расчетные ведомости; расчетные листки; больничные листы; приказы на отпуск	Соответствие действующему законодательству, коллективному договору
Удержания	Заявление на предоставление вычетов и льгот; расчетные ведомости; расчетные листки; документы о начислении налогов с заработной платы	Соответствие действующему законодательству, коллективному договору. судебным решениям

В бюджетной сфере для детализации движения денежных средств разработана классификация операций сектора государственного управления (сокращенно — КОСГУ). При этом к бухгалтерскому счету при формировании проводок следует добавлять код, определяющий вид поступления или выбытия объекта учета в соответствии с данной классификацией.

В частности, для начисления зарплаты бухгалтеру нужно использовать следующие коды КОСГУ:

- 211 — «Заработная плата»: сюда необходимо отнести расходы на все выплаты денежных средств в соответствии с договорными обязательствами; кроме этого, здесь отражают различные удержания из начисленной зарплаты сотрудника;
- 212 — «Прочие выплаты»: используется для начисления расходов на оплату не относящихся к зарплате дополнительных выплат, компенсаций;

Также для корректного распределения видов движения денежных средств используются следующие КОСГУ:

- 730 — «Увеличение прочей кредиторской задолженности»;
- 830 — «Уменьшение прочей кредиторской задолженности»;
- 610 — «Выбытие со счетов бюджета».

Если заработная плата выдается через кассу, наличными денежными средствами, тогда производится оформление платежной ведомости или расчетно - платежной ведомости по

усмотрению предприятия. На выданную сумму заработной платы составляется расходный кассовый ордер (форма № КО - 2).

Выплата заработной платы безналичным способом осуществляется с письменного заявления работника, в котором указаны банковские реквизиты.

Список использованных источников и литературы

1. Демидов Г.И. Оплата труда бюджетных учреждений [Электронный ресурс] // Оплата труда в государственном (муниципальном) учреждении: бухгалтерский учет и налогообложение: Журналы по бухгалтерскому учету. Аюдар Инфо. 2016. №2. URL: https: // www.audar - press.ru / oplata - truda - budgetnyh - uchregdenii
2. Подпругин М.О. Система оплаты труда в бюджетных учреждениях: понятие, основные подходы и факторы // Российское предпринимательство. – 2015. – № 24 (222). – С. 214 - 221.
3. Ткаченко И.Ю. Система оплаты труда в бюджетных учреждениях: учеб. пособ. / И.Ю. Ткаченко, Н.И. Малых. – М.: Изд. центр «Академия», 2014

© В.А. Мищенко

УДК 338

Х.Р. Муртазалиева
Студентка 4 курса факультета экономики и управления
Института сервиса,
туризма и дизайна (филиал) СКФУ
в г. Пятигорске, РФ,
E - mail: juliaocean1995@mail.ru
М.Р. Муртазалиева
Студентка 3 курса факультета экономики и управления
Института сервиса,
туризма и дизайна (филиал) СКФУ
в г. Пятигорске, РФ,
E - mail: maryammurtazalieva@mail.ru
Е.А. Гайдина
Студентка 4 курса факультета экономики и управления
Института сервиса,
туризма и дизайна (филиал) СКФУ
в г. Пятигорске, РФ,
E - mail: gaidina.elena@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ

Аннотация

Основной причиной неэффективного управления является отсутствие ясных методик осуществления данного процесса. Но, анализируя материал, изложенный в современной

экономической литературе на эту тему, можно выявить основополагающие принципы системы управления предпринимательскими рисками.

Ключевые слова: риск, эффективность, анализ, параметры, управление.

К основным принципам управления рисками относят:

- решение, принимаемое в отношении риска, должно быть сформулировано грамотно, учитывая специфику предпринимательской деятельности, и не оказаться пагубным для ведения финансовой и хозяйственной деятельности на предприятии;
- система управления рисками должна быть частью корпоративного плана предприятия;
- принимать решения необходимо при наличии всей необходимой для данного процесса информацией;
- наличие системного характера управления рисками;
- в ходе управления рисками необходимо учитывать объективные условия рыночной среды.

В связи с наличием реального существования риска и связанных с ним потерь (финансовых, моральных и т.д.) есть необходимость в специальном механизме, позволяющем адекватно принимать предпринимательские решения, учитывая наличие риска. Такой механизм представляет собой систему управления риском.

Прежде всего, предпринимателя интересует определение степени риска, численность отдельных рисков и риск общего решения. Операцию выполняют при помощи количественного анализа степени риска. На данном этапе высчитывается численная вероятность возникновения риска и его последствия. Также рассчитывают степени влияния риска на деятельность предприятия и границы влияния риска – максимально допустимые значения влияния, при которых фирма сможет сохранить уверенные позиции по различным критериям.

При анализе рисковой ситуации эксперты пользуются различными методами (математическими, вербальными), разрабатывают модели и приемы, проводят опыты и экспертизы. При таком подходе системы управления условно подразделяются на отельные подсистемы. Принимающее решение лицо может анализировать степень неопределенность на каждом этапе управления. Эта структура позволяет выявлять уровень зависимость риска от составляющих данного предприятия, оценить комплексное влияние рисковых ситуаций подсистем на всю предпринимательскую деятельность.

По итогам анализа проявляется общая картина всевозможных рисков, а также вероятность их наступления и степени влияния. Полученные результаты сопоставляются с уровнем допустимых значений, затем разрабатывается стратегия дальнейшего поведения, определяются меры по предотвращению возникновения риска или уменьшению степени его пагубного воздействия.

Когда выбор необходимых методов воздействия сделан, определяется уровень достаточности выбранных мер для текущей ситуации. Если меры оказываются достаточными, происходит их реализация. В противном же случае – разумно отказаться от данного курса во избежание проявления риска.

Величина оценки предпринимательского риска напрямую связана с итоговым двойным результатом: выигрыш или проигрыш, прибыль или убыток. Сам по себе теоретический смысл оценки реализации риска состоит из двух параметров

- размер вероятных потерь в случае реализации риска;
- вероятность наступления рисковой ситуации.

Список использованной литературы:

1. Кабаков В.С., Богачев В.Ф. Риски в прдепринимательской деятельности. – СПб., 2015;
2. Кинев Ю.Ю. Оценка рисков финансово - хозяйственной деятельности предприятий // Маркетинг. - №11. – 2015;
3. Клевотина М.С. Управление на предприятии // Вопросы экономики. - №7. – 2016;
4. Шохин Е.И. Финансовый менеджмент. – М.: ИД ФБК - ПРЕСС, 2014.

© Х.Р. Муртазалиева, М.Р. Муртазалиева, Е.А. Гайдина 2019.

УДК 2964

А.О.Нечаев
студент 2 курса магистратуры СКФУ
г. Ставрополь, РФ
e - mail: ncfu26@gmail.com
Научный руководитель: В.В.Ловянникова
канд. экон. наук, доцент СКФУ,
г. Ставрополь, РФ

РЕКЛАМА В INSTAGRAM КАК СПОСОБ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Социальная сеть Instagram уже несколько лет занимает ведущие позиции на рынке социальных сетей. На сегодняшний день более 1 миллиарда человек по всему миру имеют аккаунты и активно размещают свои фотографии, взаимодействуя как со своими подписчиками, так и с «Лидерами мнений» - то есть с блоггерами. Блоггеры монетизируют свои аккаунты за счет большого количества подписчиков: продают рекламу в «Сториз» и «Ленте», а также они являются амбассадорами как маленьких, так и крупных компаний. Реклама у блоггеров может стоить от 100 рублей и до бесконечности. К примеру, известная телеведущая, девушка - блоггер Ольга Бузова заработала 48 миллионов рублей на рекламе в своем Instagram - аккаунте за полгода.

Но не только рядовые пользователи (потребители) и блоггеры, но также и представители малого, среднего и даже крупного бизнеса (заказчики) имеют аккаунты в Instagram и активно покупают и официальную рекламу, и у блоггеров, и в городских пабликах (публичных страницах). Так, к примеру, по данным основателя самого успешного сервиса по массфолловингу и масслайкингу Александра Соколовского во всем мире более 25 миллионов кампаний зарегистрированы в Instagram, а более 61 % потребителей хоть раз в жизни совершали покупки через данную социальную сеть.

Неосведомленному человеку, на первый взгляд, может прийти в голову мысль, а зачем вообще покупать рекламу в социальной сети, когда существует радио и телевидение? Ответ лежит на поверхности: через Instagram можно заказать достаточно эффективную, недорогую неофициальную рекламу в два клика на телефоне, обходя систему налогообложения и большинство норм цензуры и запретов. Так, например, если человек решает открыть кальянную – а это бизнес, ориентированный на молодежь, которая является целевой аудиторией и активными пользователями Instagram, то рекламодателю достаточно

прислать картинку + текст рекламируемого объекта в нужную рекламную площадку, и уже через некоторый промежуток времени ждать к себе клиентов.

Кроме того, Instagram – это базис появления новых профессий. Интернет - маркетолог, маркетолог в социальных сетях, SMM - специалист, - это термины, которые до недавнего времени просто не существовали, а сейчас это достаточно распространенные профессии среди представителей молодежи. Маркетологи в Instagram – это своего рода связующее звено между рекламодателем и заказчиком, между заказчиком и самим Facebook, поскольку именно там происходит процесс настройки официальной (таргетированной) рекламы.

Таким образом, Instagram – это не только платформа для обмена контентом, взаимными подписками, лайками и комментариями между рядовыми пользователями, но и возможность для предпринимателей и фрилансеров осуществлять онлайн коммерцию. Во - первых, это шанс для интересных людей с интересным контентом зарабатывать неплохие деньги, во - вторых, это возможность для фрилансеров, для представителей новых профессий работать, не выходя из дома, и, наконец, для бизнеса это новая платформа увеличения продаж, получения новых «лидов» и клиентов, повышения охвата и вовлеченности.

Список используемой литературы:

1. Вятнина Е.Г., Продвижение в инстаграм: какие 4 стратегии использовать малому бизнесу, чтобы увеличить продажи [Текст] / Е.Г. Вятнина // Реклама – это жизнь. - 2015. N 8. С. 18.

2. Мизев А.Д., Исповедь Instagram`щика. Все секреты продвижения и заработка в Instagram за 2 года работы [Текст] / А.Д. Мизев // Реклама – это жизнь. - 2015. N 9. С. 3 - 4.

3. Сенаторов А.С., Бизнес в Instagram. От регистрации до первых денег [Текст] / А.С. Сенаторов // Записки маркетолога. - 2017. N 2. С. 21.

4. Уварова Е.Б., Instagram. Секрет успеха ZT PRO. От А до Я в продвижении [Текст] / Е.Б. Уварова // Записки маркетолога. - 2017. N 4. С. 35 - 36.

5. Хильт А.В., «Как раскрутить блог в Instagram. Лайфхаки, тренды, жизнь» [Текст] / А.В. Хильт // Записки маркетолога. - 2018. N 6. С. 15.

© А.О. Нечаев, 2019

УДК 336

Г.А. Новрузова
магистрант 2 курса ССЭИ РЭУ им. Плеханова,
г. Саратов, РФ
E - mail: azerovna.g@gmail.com

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация. В данной статье изучаются проблемы и перспективы рынка ипотечного кредитования на современном этапе функционирования отечественной экономики. Ипотека является достаточно широкой и распространенной сферой в решении жилищной проблемы в современных условиях. Однако, на сегодняшний день можно выделить ряд

причин, препятствующих развитию ипотеки в России. В ходе работы проведен анализ по состоянию современного российского рынка ипотечного кредитования, разобраны проблемы и перспективы ее развития.

Ключевые слова: ипотечное кредитование; экономические проблемы развития ипотечного кредитования; перспективы развития ипотечного кредитования.

Одним из наиболее динамично развивающихся сегментов банковского бизнеса в последние годы является ипотечное кредитование. Улучшить свои жилищные условия хотят не менее 40 % российских семей, а ипотека является основным каналом его приобретения в собственность.

Ипотечное кредитование находится на стадии развития и поэтому не может в полной мере оказывать помощь гражданам с жильем по ряду причин. Проблемы развития ипотечного кредитования на сегодняшний день таковы:

Нестабильная экономическая ситуация. Ипотека выдается под залог недвижимости на длительный срок. Для активного развития ипотеки необходима экономическая стабильность, банкам нужны имущественные гарантии для уменьшения рисков. Но и заёмщики заинтересованы в стабильных доходах и постоянной работе, чтобы иметь возможность делать своевременные платежи и не потерять залоговое имущество и значительный первоначальный взнос. Но экономическая ситуация, не только российская, а и вся мировая, очень нестабильна. Финансовые скачки, нестабильные цены на сырьевые ресурсы так или иначе влияют на доходы жителей страны [3].

Высокие ставки ипотечного кредитования. Заемщики при выборе банка в первую очередь обращают внимание на процентную ставку. Сейчас российская экономика не в лучшей форме, включая и строительный рынок, и банки. При видимом снижении цен на жилище, ставки по ипотеке явного снижения не имеют. Банкам для минимизации рисков и перестраховки приходится повышать или держать на уровне проценты, вводить всевозможные штрафные санкции за неплатежи и долги.

Высокий уровень инфляции. На развитие ипотеки оказывает влияние инфляция, при которой происходит обесценивание денег, цен. Граждане отказываются хранить деньги на счетах банка в связи с нестабильностью. Следовательно, у кредитных организаций нет денежных средств на предоставление займов, что приводит к повышению процентной ставки.

Недостаточное количество ипотечных программ. Существует очень много льготных программ, которые поддерживают военнослужащих, молодых семей, работников полиции и т.д. Но, на практике можно заметить, что все эти программы требуют небольших доработок [3].

Миграционная политика. Люди мигрируют в крупные города с большими возможностями и в связи с этим спрос растет, и цены на жилье поднимаются, возрастает процент.

Монополизация рынка. На развитие ипотечного кредитования отрицательно влияют энергетические компании, которые устанавливают свои цены, а так как этих компаний немного они удерживают цены на недвижимость, что приводит к повышению ставок и монополизации на рынке.

Как оказалось, проблем, связанных с ипотечным кредитованием достаточно много. Для того чтобы ипотечное жилищное кредитование было доступным для основной массы населения Российской Федерации со средними доходами, жизненно необходимо с правовой точки зрения предпринять следующие шаги:

- снизить процентные ставки по ипотечным кредитам;
- снизить требования к первоначальному взносу при предоставлении ипотечного кредита;
- ввести мораторий на взыскание по ипотечному кредиту в течение определенного периода в случае возникновения у заемщика временных трудностей с выплатами;
- повысить благосостояние населения;
- снизить цены на жилье;
- обеспечить государственное финансирование ипотечного кредитования;
- установить на законодательном уровне предельные процентные ставки по ипотечному жилищному кредиту, размеры которых были бы приемлемы не только для кредиторов, но и для заемщиков [5].

Невзирая на наличие серьезных проблем, ныне стоящих перед развитием российского ипотечного кредитования, его будущее выглядит достаточно оптимистично, и рано или поздно экономика в России обязательно дойдет до того уровня, когда ипотечное кредитование в равной степени будет выгодно и банкам, и широкому кругу населения. Для этого необходимо внедрение эффективных методов и способов по устранению сложностей на этом направлении и длительное время, поскольку данные проблемы невозможно решить одним днем.

Таким образом, ипотечное кредитование всегда будет стоять на первом месте, так как это удобно и надежно. Главный фактор, это конечно это возможность залога. Залог имущества является наиболее надежным способом обеспечения исполнения всех обязательств как перед банком, так и перед заемщиком.

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51 - ФЗ (ред. от 29.12.2017) // "Собрание законодательства РФ", 05.12.1994, N 32, ст. 3301
2. Федеральный закон от 16.07.1998 г. № 102 - ФЗ *«О*б ипотеке (залоге недвижимости)» [с изменениями и дополнениями от 31.12.2017 N 486 - ФЗ] // Справочно - правовая система Консультант.
3. Макеева Д. В. Российский рынок ипотечного кредитования: проблемы и перспективы Вестник магистратуры. 2018. № 5 - 2(80).
4. Скляров Э. В., Лиман И. А. Современное состояние ипотечного жилищного кредитования в России // Международный научно - издательский журнал. – 2016. – №1(43). – С.81 - 86
5. Сошникова В. С. Проблемы и перспективы развития современного рынка ипотечного кредитования в России и регионе // Молодой ученый. — 2017. — № 21. — С. 18–29.

© Г.А. Новрузова, 2019

УДК33

Буряков Г.А.
д.э.н, профессор кафедры «Экономика и менеджмент»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»
в г. Шахты Ростовская область
Оганесян М. К.
студент бакалавра Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»
в г. Шахты Ростовская область
Василенко И.Н.
студент магистратуры Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
ФГБОУВО «Донской государственный технический университет»
в г. Шахты Ростовская область

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ – ЗАЁМЩИКОВ «ОТП БАНКА»

Аннотация. Рассматривается механизм оценки кредитоспособности, описана методика, применяемая в анализируемом коммерческом банке.

Ключевые слова: банкротство, физические лица, активы, методика, кредитоспособность, оценка, скоринг, андеррайтинг, заёмщик.

Директор по развитию проектов группы «Интерфакс», руководитель проекта «Федресурс» Алексей Юхнин сообщил данные статистики, касающиеся имущества должников - физических лиц, за январь–сентябрь 2018 года. Так, в 2018 году на банкротных торгах по продаже их активов было выручено 81,3 млрд руб., что на 40,9 % выше суммы за аналогичный период 2017 года.

Число банкротящихся граждан тоже ежегодно растет: в 2018 году процедуру начали 30,4 тыс. россиян — на 47 % больше, чем в 2017г. Если кредиторы банкротов - юридических лиц, по расчетам Федресурса, получают всего 14 % от инвентаризационной стоимости активов должника, то кредиторы физических лиц почти 70 % . Объяснить такую разницу можно как минимум тем, что в собственности граждан находятся востребованные для широкого круга покупателей активы - квартиры, машины. [1]

В настоящее время банкротами признаны всего 80,6 тыс. человек, что, по оценкам Объединенного кредитного бюро (ОКБ), составляет лишь одну девятую часть от числа потенциальных банкротов (на 1 октября 2018г. 739 тыс. россиян, что на 7,5 % больше, чем в 2017 году). К последним ОКБ относит граждан с долгами свыше 500 тыс. руб. и просрочкой более трех месяцев хотя бы по одному из кредитов. [1]

Основными кредиторами граждан выступают коммерческие банки. Именно банки в первую очередь заинтересованы в создании условий, препятствующих росту числа банкротств физических лиц, что достижимо посредством достижения системной оценки кредитоспособности физических лиц.

В настоящее время АО «ОТП Банк» использует свои методики оценки кредитоспособности, которые сам разработал: скоринговая (бальная) оценка кредитоспособности (именно этой моделью пользуются чаще всего), метод, основанный на анализе кредитной истории заёмщика, андеррайтинг и метод, основанный на анализе платёжеспособности (уровня дохода) клиента.

Охарактеризуем каждый методов оценки кредитоспособности заёмщика.

Метод скоринговой модели заключается в том, что происходит формирование кредитного балла заёмщика. Данная система различает: - выдать ссуду клиенту или нет. [3]

Преимущества внедрения скоринговой системы:

– обеспечение снижения потерь и уменьшение операционного риска с помощью автоматизации принятия решения о выдаче клиента;

– сокращение времени на обработку заявлений;

– улучшение централизации принятия кредитного решения и уменьшение воздействия человеческого фактора при его принятии;

– раскрытие и предотвращение мошенничества.

Тем не менее, скоринговая система имеет свои недостатки. Она оценивает кредитоспособность клиента по прошлым сведениям выдачи кредита, в то время как о настоящем поведении клиента, которым отказали в предоставлении ссуды, ничего не известно.

Оценка кредитоспособности заёмщика по кредитной истории основывается на исследовании кредитной истории клиента. Банк применяет информацию, которая находится в заявлении на выдачу кредита: ФИО, адрес, местожительства, номер пенсионного свидетельства и на основе этих данных собирают информацию в разных организациях о неплатежах данного клиента. Таким образом, формируется кредитная история физического лица.

Кредитная история – это информация о заёмщике, характеризующая своевременное исполнение по кредитным обязательствам, которая хранится в бюро кредитных историй. Кредитная история включает в себя следующие данные: ФИО, паспортные данные, номер страхового свидетельства, ИНН, место регистрации и физическое место жительства, информация о кредитах заёмщика, сумма полученного кредита, дата открытия и закрытия договора.

Андеррайтинг (в переводе с английского – «подписка») предполагает вероятность погашения кредита. При его проведении по заявке на кредит, банк может принять положительное или отрицательное заключение по кредиту. Цели андеррайтинга – это анализ и оценка кредитоспособности клиента, а также прогноз на возвратность ссуды. Андеррайтинг должен осуществлять постоянный мониторинг, т.е. должен вовремя выявлять кредитные риски. На его выводах банки принимают решения об отказе в выдаче кредита или об условиях кредитования. Андеррайтер – это специалист банка, который осуществляет независимую экспертизу рисков, связанных с кредитованием.

Платёжеспособность рассчитывается на базе данных о заработке клиента и степени риска его утраты. Из справки о заработной плате по форме 2 - НДФЛ или по форме банка за последние шесть месяцев, производится расчёт платёжеспособности физического лица и определяется его достаток. [2]

Основной целью оценки кредитоспособности является определение способности клиента выплатить запрашиваемую сумму денежных средств. На сегодняшний день банковская система предлагает большое количество методов оценки кредитоспособности заёмщика, и они все дополняют друг друга, так как у каждого есть свои достоинства и недостатки. В целях наиболее эффективного результата, необходимо использовать совокупность предложенных методик.

К основным задачам процедуры андеррайтинга относится определение окончательной суммы кредита, которую можно предоставить заёмщику. Сумма рассчитывается исходя из заработной платы заёмщика. Для определения платёжеспособности клиента, банк учитывает общую сумму ежемесячных выплат по всем имеющимся обязательствами и далее уже рассчитывает достаточность денежных средств, исходя из расходов на содержание. [3]

Методики оценки банков должны более полно оценивать кредитоспособность клиента. Оценка кредитоспособности заёмщика в АО «ОТП Банк» проводится в несколько этапов. [4]

На первоначальном этапе – собирают сведения о потенциальном заёмщике, для этого клиенту предлагают заполнить специальную анкету.

На втором этапе – банк изучает сведения о занятости клиента, для этого необходимо предоставить копию трудовой книжки (заверенную работодателем с подписью и печатью), со слов заёмщика записать сведенья о работе в анкету и контактные телефоны.

На следующем этапе оценки кредитоспособности заёмщика банк обращает внимание на проверку кредитной истории клиента. Проверяется, был ли у заёмщика кредит ранее, и имеются ли непогашенные ссуды.

По результатам оценки кредитоспособности заёмщика в зависимости от количества набранных баллов кредит попадает в одну из категорий качества. Если количество баллов свыше 9 – заявка будет рассматриваться. Баллы от 6 - 8 – заявка неадекватна запрашиваемой сумме кредита. До 5 баллов – кредитование не рекомендовано.

Для удобства клиентов АО «ОТП Банк» формирует анкеты с вопросами, которые позволяют банку провести оценку кредитоспособности заёмщика.

Можно отметить, что из анкеты - заявления, заполненной заёмщиком, для оценки берутся около десяти характеристик, а остальные данные хранятся в статистической базе для дальнейшего обновления и анализа скоринга. На данный момент АО «ОТП Банк» оценивает такие характеристики как:

– доход заёмщика;

– количество иждивенцев;

– наличие в собственности автомобиля (при этом учитывают автомобиль отечественного и иностранного производства, обязательно указывается год выпуска машины);

– наличие земельного участка;

– общий стаж работы заёмщика;

– занимаемая должность клиента;

– наличие образования.

На сегодняшний день это основные параметры, по которым можно определить степень кредитоспособности физического лица, а так же, несомненно, важным фактором служит кредитная история клиента. Однако постоянная корректировка скоринговой методики в дальнейшем позволит расширить и изменить перечень оцениваемых характеристик. Клиенты, которые сегодня попадают в класс ненадёжных заёмщиков, при последующем анализ кредитной деятельности, возможно, будут отнесены к числу клиентов, имеющих низкую невозвратность ссуд.

По результатам анализа можно сделать следующий вывод, что в АО «ОТП Банк» применяется скоринговая методика оценки кредитоспособности заёмщика, что может привести к риску получить некорректные данные о заёмщике. Просмотрев результаты двух других методик оценки кредитоспособности, можно сделать вывод о том, что применение двух методик занимает много времени на обработку информации, однако все данные будут более точны. [4]

Таким образом, можно сделать вывод, что в практике нельзя использовать какой - либо один метод для определения уровня кредитоспособности заёмщика. Необходимо пользоваться комплексом методов, которые дадут свои оценки заёмщиков. На основании полученных данных можно решать вопрос о возможности предоставления кредита. Кроме того, банк должен проводить такой анализ не только при выдаче кредита, но и в течение всего процесса взаимоотношений банка с заёмщиком.

На сегодняшний день, для успешной работы на рынке кредитования банку не достаточно предложить заёмщику большое количество различных кредитных продуктов. Одним из важнейших факторов, влияющих на успешную работу банка, [5] становится возможность всесторонней оценки заёмщика на протяжении всего жизненного цикла кредита, что позволит снизить потенциальные риски возникновения негативных ситуаций.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Занина А. С граждан много не возьмешь. Анна Занина о том, на что могут рассчитывать кредиторы. "Коммерсантъ" №197 от 26.10.2018, стр. 7

2. Афанасьева О.Н. Банковское дело: современная система кредитования / О.Н.Афанасьева, О.И.Лаврушин, С.Л. Корниенко – М.: КНОРУС, 2017 – 320 с.

3. Лаврушин О.И. Скоринговая (рейтинговая) оценка финансового состояния заёмщика // Банковское дело. – 2017. №3. – С. 64 - 71.

4. Электронный ресурс: Официальный сайт банка АО «ОТП Банк». URL: https: // www.otpbank.ru / (дата обращения 20.10.2018).

5. Cerkesova E.Y., Grevtseva Y.A., Demidova N.E., Sukhova A.A. // Problems connected with the formation of the differentiated remuneration system in public sector. Journal of Advanced Research in Law and Economics. 2015. Т. 6. № 3. С. 543 - 550.

© Буряков Г.А., Оганесян М. К., Василенко И.Н.

УДК 658.511.2

А.В. Орешкина
Студентка Санкт - Петербургского
Государственного Экономического Университета
Г. Санкт - Петербург

ОСОБЕННОСТИ УЧЁТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПО СИСТЕМЕ «СТАНДАРТ - КОСТИНГ»

Аннотация

Будучи западным методом вычисления себестоимости, «стандарт - кост» (standart cost) имеет следующее трактование: «стандарт» — это то, сколько потребуется материальных и трудовых ресурсов, а «кост» — затраты в денежном эквиваленте, необходимые для

производства n - го количества продукции. Проще говоря, это разработка смет с заранее утвержденными нормативами затрат на продукцию одного вида на планируемый отчетный период. Прообразом зарубежного метода в РФ является нормативный метод учета затрат.

Ключевые слова:

Стандарт - костинг, калькулирование, метод учета затрат, учет затрат, нормированный учет.

Основные принципы стандарт - костинга:

– в основе системы стандарт - костинга положены разработанные нормативы (стандарты), не подлежащие изменению;

– до начала производства составляются предварительные калькуляции;

– по истечении цикла учитываются затраты, понесенные фактически, с выделением отклонений от норм. Анализ отклонений впоследствии ложится на плечи руководства центра затрат.

Таким образом, содержание данного метода сводится к отображению не реальной картины, а скорее запланированной, на основе которой и выявляются отклонения.

Нормированию при стандарт - костинге подлежит:

– вознаграждения персонала, задействованного непосредственно в производстве;

– статья материалов;

– накладные расходы (зарплата администрации, плата аренды, материалы, не участвующие в производстве и др.);

– расходы на рекламу и прочие, направленные на сбыт продукции.

Нужно иметь в виду, что принятые нормы перевыполнению не подлежат (80 - 90 % выполнения свидетельствуют о достаточной организации учетного процесса, свыше 100 % - об ошибочном определении нормативов).

Нормативная база учета затрат – это комплекс систематизированных показателей, смет и других документов, используемых при планировании процесса производства. К ним относятся: бизнес - планы; бюджеты и сметы; документы технической подготовки производственного цикла; нормативы расходов материальных (трудовых) ресурсов; иная вспомогательная документация.

Нормативная база концентрирует в себе весь необходимый поток информации, отражающий нормативное значение формирования затрат. Нормы на предприятии определяются путем проведения детального анализа технологических операций, связанных с производством определенного вида продукции, после чего на их основании составляются нормативные калькуляции. В течение одного года стандартные значения изменению не подлежат. Нормативные отклонения выявляются следующими способами:

- способом документирования, т.е. составляются и анализируются документы, содержащие информацию о фактическом и нормативном расходе определенного ресурса (например, шихтовые ведомости);

- математическим способом выявления, построенным на расчетно - параметрических моделях (в качестве параметров задаются базовые плановые характеристики);

- инвентарным способом – проведение инвентаризации по окончании каждой смены.

Базовое уравнение стандарт - костинга имеет следующий вид:

$\Delta c = C_{факт} - C_{стандарт}$, (1.1)

где Δc – отклонение;

Сфакт – себестоимость, декларированная фактически;

Сстандарт – себестоимость, определенная по нормативам.

Уравнение нормативного метода:

Сфакт = Снорм ± Ин ± Он, (1.2)

где Сфакт – фактическая себестоимость;

Снорм – нормативная себестоимость продукции;

Ин – изменения норм;

Он – отклонения от норм.

Уравнение нормативного метода шире и позволяет учитывать изменения норм.

Особенностью системы стандарт - кост является то, что она требует установления точных выверенных стандартов, иначе, если стандартные нормы установлены нереально, плохо выполняются, то преимущества этого метода как орудия контроля за затратами уменьшаются. Нормативы устанавливаются по прямым материалам, прямой зарплате и по косвенным расходам. Для разработки стандартов и внедрении их в производство, многие предприятия имеют специальные отделы (бюро).

При установлении стандартов норм использования материалов некоторые американские экономисты деляг промышленность на три большие группы. К первой группе относятся отрасли, потребляющие в процессе производства сырье и материалы в определенном соотношении, которое устанавливается по формулам или рецептам. Это химическая, бумажная, текстильная, лакокрасочная, кондитерская промышленность и др. Нормативный расход материалов рассчитывается с помощью формул, рецептов, указывающих весовое или процентное количество компонентов сырья.

Ко второй группе относятся предприятия, изготавливающие несложный продукт путем последовательной обработки, исходного сырья, причем конечный продукт, проходя ряд последовательных переделов, в основе своей остается прежним. Это кожевенная, шерстяная, сталепрокатная промышленность и т.д. Здесь большое значение имеет определение стандартной сортности изделия, кроме того, должны особо контролироваться возможные потери, усадки, а также стандартные допуски (пропуски).

Третья группа производит сложные разнообразные изделия, состоящие из многочисленных деталей, узлов, сборок. Поэтому необходимо иметь спецификации на все части, входящие в готовое изделие, которые основываются на инженерных расчетах. В конструкторско - технологической документации показан чистый расход материалов, принимая во внимание разного рода потери и отходы. Определяется нормальный, стандартный расход материалов на изделие. Все потери могут оказывать большое влияние на издержки, поэтому их также нужно тщательно контролировать. В отношении потерь устанавливается место их возникновения, определяется стандартный реальный процент или другая единица измерения. После этого разрабатывается система контроля за соблюдением установленного размера потерь.

Таким образом, определяются физические (натуральные) стандарты использования материалов. Эти физические стандарты служат не только для контроля расходования материалов в производстве, но и для правильной закупки материалов с точным определением потребностей в том или ином материале.

Система «Стандарт - костинг» имеет следующие достоинства:

- быстрое выявление потерь, брака, недочёта;
- прогнозирование будущих затрат;
- руководство организации информировано о планируемых издержках;
- оперативно определяется полная себестоимость;

– цена устанавливается на основе рассчитанной заранее нормативной себестоимости единицы продукции, что позволяет ориентироваться на рынке конкурентов;

– простота технологии ведения учета;

– достаточность малого штата бухгалтерии;

– выделение отклонений позволяет управляющему персоналу обозначить слабые места в организации, выявить их причины и принять меры по приведению в нормальное состояние.

Недостатки внедрения данной системы:

– невозможность перевыполнения плана (если такое происходит, то ведутся пересчеты норм);

– невозможно использовать на любом виде производства, так как наибольшие блага данной системы можно получить лишь на предприятии, где цены на ресурсы не измены и продукция не изменяется в течение длительного периода;

– влияние внешних условий на систему;

– невозможность установления стандартов на все затраты, в связи с чем контроль за ходом производственного процесса ослабляется;

– сложность отделения постоянных затрат от переменных требует дополнительных расчетов;

– адаптация к переменам происходит затруднительно и долго, рассчитывать нормы в условиях рынка не так просто.

То есть само использование данной системы несет как положительные эффекты, так и имеет недостатки. Одним из главных недостатков является отсутствие, как правило, необходимой документации для определения стандарта и необходимость к пересмотру норматив, обновляя базу. Так же важным минусом при использовании данной системы является проблема трудоемкости расчетов и из - за этого данная система уступает другим методам анализа управленческого учета.

© А.В. Орешкина

УДК 336 - 161.1

Парфененкова А.Н
студентка 3 курса СКФУ, г.Ставрополь, РФ
E - mail: arinaparfenenkova@gmail.com
Научный руководитель: В.В. Ловянникова
канд. экон. наук, доцент СКФУ, г. Ставрополь, РФ
E - mail: valentlov@mail.ru

БИТКОИНЫ: ПРОБЛЕМЫ ПРЕДСКАЗАНИЯ КУРСА

Аннотация

В настоящее время многие аналитики стараются определить курс биткоина в перспективу, но из - за сложности контроля перевода виртуальных денежных средств, это становится затруднительным. Эта проблема влечет за собой такие последствия, как появление сдерживающих факторов на колебание цен криптовалют.

Ключевые слова

Криптовалюта, биткоин, витруальные деньги, пользователи, майнинг, скрипт

Криптовалюта - это виртуальные деньги, которые не имеют физического выражения в отличие от фиатных денежных средств. Единицей криптовалюты является «coin» (англ. - «монета»).

Особенностью этой единицы криптовалюты является то, что она защищена от подделывания, потому что в «монете» зашифрованы данные, которые невозможно дублировать. Ключевая особенность - это отсутствие управляющих, как внешних, так и внутренних администраторов, из этого выходит проблема отсутствия возможности контроля со стороны государственных органов, в том числе налоговых или судебных. Передача от пользователя пользователю этих виртуальных денег является необратимой, т.е. третье лицо не может оспорить или заблокировать сделку (но, например, участники транзакции могут блокировать свои денежные средства в качестве залога или устанавливать условия, в котором окончание транзакции требеует согласия двух сторон).

Биткоином является децентрализированная денежная цифровая валюта, которая была создана в рамках работы сети интернет. Сущность биткоина состоит в том, что валюта не контролируется, поэтому ее эмиссия происходит благодаря работе множества компьютеров по всему миру и при использовании программы вычисления математических алгоритмов.

В настоящее время на биткоины можно купить множество товаров в интернете, потому что она выражается в рублях, долларах, евро и т.д. Кроме этого, биткоины выступают участниками торгов на биржах [1, с. 133].

Отличительная черта биткоина - его децентрализация, т.к. ни одна компания или государственный орган не может контролировать биткоин, это даёт положительную оценку независимости валюты, но также внедряет сомнение в качестве его использования.

Создателем является Сатоши Накамото (Satoshi Nakamoto), который предложил в 2017 году систему, которая основана на математических электродных вычислениях, т.е. отсутствие централизированного контроля позволяет вести обмен биткоинами с помощью интернета при маленькой комиссии. Код биткоина состоит из 21 млн. биткоина, то есть биткоин может делиться на маленькие части, где величина одного биткоина зависит от его курса (на 17.12.2018г - 215488,35 руб.). Биткоин не обеспечен никакой валютой, как например в настоящее время обеспечивается национальная валюта в зависимости от объема ВВП [1, с. 121].

«Добыча» биткоинов происходит благодаря запуску скрипта (программа, которая предназначена не для перевода в бинарную систему, а для разработки программного кода для получения криптовалюты). Изначальный программный код по заработку биткоинов находится в открытом доступе для пользователей. Центрального органа, который регулирует «добычу» биткоина, не существует, поэтому каждый пользователь является равноправным участником на рынке криптовалюты.

Отличительная черта биткоина - блокчейн, суть которого заключается в хранении истории транзакций, которые когда - либо имели место. Благодаря блокчейну можно узнать многое: например, используемый адрес (любой желающий имеет право смотреть сколько биткоинов у пользователя на счету), но никто не узнает, что этим адресом пользуется конкретный пользователь. Для большей анонимности используется биткоин - адрес, который используется при совершении каждой сделки.

Многие аналитики предсказывают курс биткоина благодаря отслеживанию действий блокчейна. Но в реальности курс биткоина (в краткосрочной перспективе) предсказать невозможно.

В отличие от остальных валют, биткоин ничем не обеспечен, поэтому он не привязан к экономике какой - либо страны, поэтому цена этой криптовалюты определяется соотношением спроса и предложения: чем выше эффективность использования биткоина, тем выше его стоимость.

Особенность колебания курса на биткоин состоит в том, что держатели (pump's) большого количества биткоинов не распространяют информацию о том, каким количеством биткоинов они владеют.

Одной из проблем возможности предсказания курса на биткоины является отсутствие базовых показателей: биткоин не является ценной бумагой и он не может быть привязан к экономическим показателям хозяйственной деятельности определённой компании. Также, биткоин не может быть привязан так и к макроэкономическим показателям государства [2, с. 2].

Главный базовый показатель, по которому происходит возможное предсказания цен на биткоины - это себестоимость майнинга («добыча» криптовалюты). Себестоимость майнинга зависит от стоимости используемого эклектричества и работоспособности «ферм», на которых добывают криптовалюту. Майнинг является неэффективным и нерентабельным, если пользователи покидают рынок криптовалюты, в связи с чем пропадает сложность матрицы, а за этим следует и снижение себестоимости майнинга.

Исходя из вышесказанного, проблемой определения курса валют на рынке биткоинов является спекулятивная природа этой криптовалюты, которая не даёт возможность сделать рациональные предсказания, прежде всего из - за высокой анонимности системы, а также отсутствие базовых показателей. Биткоин может двигаться в любую точку мира, на любое расстояние. Именно поэтому, неопределённость в движении биткоинов может вызвать сдвиги как до его понижения до 100$, так и до его повышения до критической точки [2, с. 9].

Список использованной литературы:

1. А. Теппер. Биткоин – деньги для всех: монография. Изд. Самиздат, 2016 - 168с.

2. Шестопалова А.В. Биткоин как новый этап либерализации финансовой сферы / науч. статья / 2017. – 9 с.

© А.Н. Парфененкова, 2019

УДК 330

О.Ю. Пащенко,
Студентка 4курса ВолГТУ Кафедра МЭиЭТ, г. Волгоград, РФ

РАЗРАБОТКА РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МЕДИАПЛАНИРОВАНИЯ С ЦЕЛЬЮ ПРОДВИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ БРЕНДОВ ДЕТСКОЙ ОДЕЖДЫ

Аннотация.

Актуальность. Данная статья посвящена специфике продвижения на рынок российских брендов детской одежды. Актуальность данной темы обусловлена недостаточным присутствием российских брендов на отечественном рынке детской одежды. На сегодняшний день российскому производителю достаточно сложно конкурировать с импортными брендами в сфере продвижения и формирования узнаваемости марки.

Цель. Разработка рекламной кампании по продвижению российских брендов детской одежды с точки зрения медиапланирования.

Метод. В процессе исследования использовались методы логического, статистического анализа.

Результат. Выбраны наиболее подходящие для данной рекламной компании инструменты, исходя из направленности, стоимости рекламы и охвата целевой аудитории.

Выводы. Сделан вывод о том, что для продвижения бренда детской одежды целесообразно комплексное использование следующих ресурсов: Интернет (e - mail, социальные сети, поисковики, YouTube.), инструменты интернет - маркетинга (контекстная реклама, баннерная реклама, SMM — продвижение в социальных сетях через странички компании.

Ключевые слова.

Бренд, медиапланирование, детская одежда, рекламная кампания, интернет - реклама, маркетинг, анализ.

Рынок детской одежды находится на стадии насыщения. Импортный ассортимент детской одежды представлен на российском рынке лучше, нежели ассортимент одежды российских производителей. В России до сих пор практически отсутствует сырьевая база, и ресурсы, которые позволили бы наладить отечественное производство детской одежды, поэтому около 80 % всей детской одежды поставляется из стран Юго - Восточной Азии, Китая и Турции. Кроме того российскому производителю очень непросто конкурировать с импортными брендами в сфере продвижения и формирования узнаваемости марки.

Рынок детской одежды в России полностью заполнен и даже перенасыщен во всех ценовых и возрастных сегментах.

Конечно, этот рынок состоялся в основном благодаря импорту детской одежды, но и среди россиян есть производители, которые в непростых рыночных условиях смогли построить не только свой выгодный бизнес, но и создать собственный российский бренд.

Планируя рекламную кампанию для российских брендов детской одежды необходимо уделить внимание средствам массовой информации, которые максимально могут охватить необходимый рыночный сегмент. Безусловно следует ориентироваться на рекламный бюджет компании. Для этого следует разработать четкий медиаплан. Медиапланирование в современной рекламе является одним из наиболее важных направлений.

Основными этапами планирования будут:

- Анализ сложившейся на рынке детской одежды ситуации;
- Планирование самой рекламной кампании;
- Реализация поставленных целей;
- Контроль исполнения.

1) Анализ сложившейся на рынке детской одежды ситуации.

Основные направления деятельности компании по пошиву детской одежды представлены в таблице 1:

Таблица 1 - Основные направления деятельности компании по пошиву детской одежды

Направление 1	Одежда для новорожденных
Направление 2	Повседневная одежда для мальчиков и девочек в возрасте от 4 до 8 лет
Направление 3	Праздничная одежда для мальчиков и девочек в возрасте от 4 до 8 лет
Направление 4	Школьная форма
Направление 5	Одежда для детей в возрасте от 0 до 3 лет

Целевая аудитория – магазины детской одежды и родители, имеющие детей в возрасте от 0 до 8 лет.

Основной канал сбыта магазины Волгограда и Волгоградской области, специализирующиеся на продаже детской одежды в возрасте от 0 до 8 лет, а так же розничная торговля через сеть Интернет.

Ценовой сегмент – средний и эконом. В данном сегменте одевают своих детей более 80 % россиян. Основными источниками поставок детской одежды являются страны Европы, государства Восточноазиатского региона и отечественные производители. Доля российских товаров в категории детской одежды в 2016 году — 19 % , одежды для новорожденных — 17 % .

Основные конкуренты в сегменте «средний» — бренды, представленные в «Детском мире», сетях «Даниэль» и «Кенгуру».

Демографические показатели говорят о том, что происходит перераспределение детей по возрастным группам. Так в возрастной группе от 0 до 4 лет наблюдается спад, в группе же детей от 5 до 9 лет наблюдается рост на 3,6 % .

Психографическое исследование мам, показало, что большинство мам отдают предпочтение удобной одежде, которая нравится ребенку, сшита из натуральных материалов по доступной цене.

Эксперты считают, что ниша среднего ценового сегмента рынка детской одежды еще не до конца заполнена. Так что возможности у данной компании, решившей специализироваться на пошиве и реализации детской одежды и занять определенное место в этом ценовом сегменте, весьма перспективны.

Исходя из вышесказанного и из - за ограниченного бюджета организации, рекомендуется на первом этапе выбрать в качестве ключевых направлений развития повседневную одежду для мальчиков и девочек в возрасте от 4 до 8 лет и школьную форму.

Цель, которую ставит перед собой компания – это увеличение уровня продаж с последующим выходом на рынок детской одежды под собственными брендами "Сами с Усами" и "FUZZY".

В связи с этим маркетинговые цели можно сформулировать следующим образом:

- привлечение новых клиентов,
- изменение потребительской базы,
- повышение лояльности к продукции.

Исходя из этого коммуникационные цели медиапланирования:

- формирование потребности в товаре,
- повышение узнаваемости товара,
- формирование отношения к товару,
- стимулирования приобретения товара (рисунок 1).

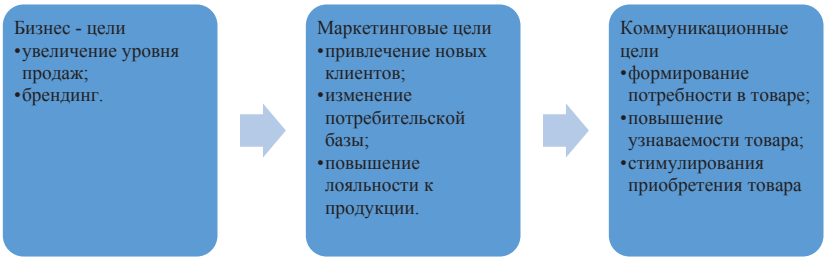

Рисунок 1 – Цели рекламной поддержки

2) Планирование рекламной кампании

Расчет рекламного бюджета

Основные статьи маркетинговых затрат включают затраты на:

- прямую рекламу - расходы на оплату фактического размещения рекламы продукта на ТВ, по радио, в прессе, в печатной или наружной рекламе;
- интернет - расходы на создание и продвижение сайта, создание контента, продвижение в социальных сетях, оплату хостинга и техническое обслуживание сайта, контекстную рекламу;
- трейд - маркетинг - маркетинговые расходы на проведение промо - акций, направленных на конечного потребителя и на акции для торговых посредников, а также производство POS материалов и торгового оборудования;
- производство - расходы по производству и созданию рекламных материалов[1];
- вспомогательные материалы - расходы на производство мелких расходных материалов для маркетинговых мероприятий: брошюры, листовки, каталоги для покупателей, каталоги для торгового персонала, брендированные ручки, конверты.

Так как целевой аудиторией компании являются магазины детской одежды и современные мамы, которые в основном используют интернет - контент, считаем, целесообразным весь рекламный бюджет направить на интернет - маркетинг.

Во первых, реклама в интернете не столь дорога, как реклама на телевидении, радио, в печатной продукции. Ее может себе позволить даже предприятия с небольшим доходом, можно даже просто создать свою страничку в социальной сети.

Итак, интернет - реклама позволит снизить затраты на рекламу.

Второе преимущество рекламы в интернете – доступность. Разместить рекламу в интернете несложно, с этим способен справиться не профессионал.

Третье и главное преимущество рекламы в интернете — ее персонализированность.

Рассмотрим наиболее оптимальные инструменты продвижения для компании Acoola. Как отмечают владельцы компании, главная особенность марки Acoola - рекомендации самих детей. Проведенные исследования показали, что идеальная одежда, по мнению детей, должна быть «модной, как у взрослых». Родители, в свою очередь, отмечают важность качества и функциональности одежды.

Выберем наиболее подходящие для данной компании инструменты, исходя из направленности, стоимости рекламы и охвата целевой аудитории. Составим таблицу сравнительных характеристик (достоинства, недостатки, направленность, цена) выбранных видов рекламы.

Таблица 2 – Инструменты интернет - маркетинга и их характеристики

Вид Интернет рекламы	Плюсы	Минусы	Ориентация	Цена в день руб.	Примечание
Контекстная	Персонализация; Направленность на целевую аудиторию; Экономия	Постоянное пополнение счета; Нестабильная цена; Регулярная оптимизации сообщения;	продажи	200	

[1] Мировая практика: статья «производство» не должна превышать более 10 % от всего рекламного бюджета; вспомогательные расходы

	времени и денег; Видимая эффективность	Недоверие со стороны ЦА; Высокая конкуренция.			
Баннерная реклама	Запоминаемость; «Заметность»; Широкий охват аудитории; Повышение узнаваемости компании / бренда. результат заметен сразу, а стоимость клика существенно ниже по сравнению с контекстной и таргетинговой рекламой.	Быстро надоедает пользователю; Бывает навязчива. Нужна грамотная настройка, правильный выбор площадки и постоянные затраты.	продажи / повышение узнаваемости бренда	100	Минимальная цена рекламы[2]
Тизеры	Не нужно тратить средства на распространение; Широкий охват аудитории; Простота исполнения; Персонализированность.	Высокий риск провала всей рекламной кампании; Высокая конкуренция; Неверная интерпретация сообщения пользователем.	продажи / повышение узнаваемости бренда	300	Рассчитывается исходя из стоимости клика
Таргетинговая реклама в социальных сетях	Высокая степень попадания в целевую аудиторию (таргетинг);	Не нацелены на продажи; Размещение возможно только в социальной сети.	узнаваемость бренда / информирование	200	Рассчитывается исходя из стоимо

[2] Зависит от ресурса, на котором размещается, размера баннера и месторасположения баннера на странице

	Низкая стоимость; Простота настройки.				сти клика
SMM. Реклама в социальных сетях	Персонализированность; Низкая стоимость; Простота размещения; Обратная связь.	Нужно частоеобновления; Не нацелена на продажи. Информационный характер.	повышение узнаваемости бренда / информирование	20	Зависит от ресурса
Видеоролик на YouTube	Возможность показать товар потребителю	Необходимо, чтобы ролик заинтересовал потребителя YouTube.	узнаваемость бренда / информирование		Можно беспл.
Контент - маркетинг SEO + свой информационный сайт	Продвижение собственного сайта; Живой интерес к контенту; Привлечение новых клиентов из поисковиков	Риск создания слишком «рекламного» контента; Риск «потери» продукта за интересным контентом; Возможна потеря продажной ф - ции сайта.	повышение узнаваемости бренда / информирование потребителя / продажи	от 30000 руб. в месяц	Зависит от многих факторов
E - mail	Персонализация; Простота осуществления;	Наличие базы данных потенциальных клиентов.	продажи / информирование потребителей		Бесплатно при наличии БД

Исходя из анализа интернет - рекламы, планируется организовать e - mail - рассылку, запустить группы в социальных сетях, баннерную рекламу и видеоролик в YouTube. Таким образом, для продвижения продукции компании будем использовать следующие ресурсы Интернет: e - mail, социальные сети, поисковики, YouTube. Предполагается использовать следующие инструменты интернет - маркетинга: контекстную рекламу, баннерную рекламу, SMM — продвижение в социальных сетях через странички компании, E - mail маркетинг.

Список литературы

1. Андреева А.Н. Дизайнерские бренды в фэшн - бизнесе - 2 - е изд. / Высшая школа менеджмента СПбГУ. - СПб.: Изд - во “Высшая школа менеджмента”; Издат. Дом С. - Петерб. Гос. Ун - та, 2008. - С. 201

2. Голубкова, Е.Н. Маркетинговые коммуникации: Учеб. пособие / Е.Н. Голубкова. - 2 - е изд. - М.: Финпресс, 2008 - 303 с.
3. Паничкина Г. Г., Мазилкина Е. И. Система продвижения товара или promotion - технологии от А до Я / Изд - во «Альфа - пресс», 2006. - С. 6.

© О.Ю. Пащенко,2019

УДК 336

В.В. Покидова
канд. экон. наук НАНО ВО ИМЦ
E - mail:pakidova@mail.ru
М.Р. Шарафутдинова
студентка 5 курса НАНО ВО ИМЦ
E - mail: maria40994@mail.ru

ПОНЯТИЕ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ В УСЛОВИЯХ ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация
Успех в мире бизнеса решающим образом зависит от правильности и обоснованности выбранного решения в сфере хозяйственной и предпринимательской деятельности. При этом руководитель коммерческой организации при принятии какого - либо решения должен учитывать вероятности критических ситуаций и различного рода неопределенностей порождающих предпринимательские риски. Было бы не правильно считать предпринимательскую деятельность без существования риска. а без риска нет предпринимательской деятельности.

Ключевые слова
Предпринимательская деятельность, неопределенность, предпринимательский риск, экономическая прибыль

Риск в предпринимательской деятельности имеет вполне самостоятельное теоретическое и прикладное значение как важная составная часть теории и практики управления, особенно, если учесть мало изученность этой серьезнейшей проблемы. Ориентация в течении длительно периода времени на преимущественно экстенсивное развитие народного хозяйства страны, чрезмерно высокая степень централизации управления, господство административных методов управления и не ставили вопрос об учете неопределенности и риска. Кроме того, при «экономике дефицита» у предпринимателя нет заинтересованности и желания идти на риск, менять сложившуюся технологию производства. Отсюда понятны причины отсутствия устойчивого интереса к проблеме хозяйственного и социального риска. [3, С.28]

Анализ экономической литературы, посвященной проблеме риска, показывает, что среди исследователей нет единого мнения относительно определения предпринимательского риска. Это объясняется, в частности, многоаспективностью этого явления, практически полным игнорированием его нашим хозяйственным законодательством в реальной экономической практике и управленческой деятельности. Кроме того, риск – это сложное

явление, имеющее множество несовпадающих, а иногда противоположных реальных основ. Анализ многочисленных определений риска позволяет выявить основные моменты, которые являются характерными для рискованных ситуаций, такие как:

- случайный характер события, который определяет, какой из возможных исходов реализуется на практике (наличие неопределенности);
- наличие альтернативных решений;
- известны или можно определить вероятности исходов и ожидаемые результаты;
- вероятность возникновения убытков;
- вероятность получения дополнительной прибыли.

Остановимся на следующем определении риска, которое наиболее полно отражает понятие «риска». Риск – это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели. Условия неопределенности, имеющие место при любых видах предпринимательской деятельности обусловлены тем, что экономические системы в процессе своего функционирования испытывают зависимость от целого ряда причин, которые можно систематизировать в виде схемы неопределенностей (рисунок 1).

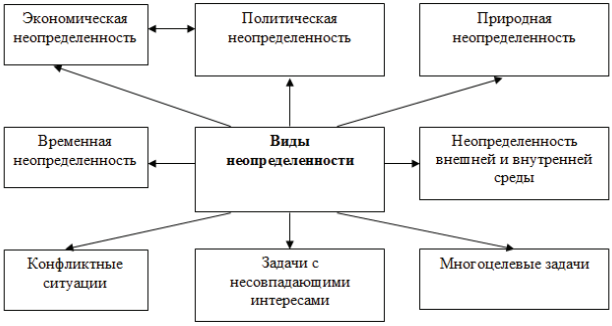

Рис. 1. Схема видов неопределенностей

По времени возникновения неопределенности распределяются на ретроспективные, текущие и перспективные. Необходимость учета фактора времени при оценке экономической эффективности принимаемых решений обусловлена тем, что как эффект, так и затраты могут быть распределены во времени.

Равные по величине затраты, по - разному распределенные во времени, обеспечивают неодинаково полезный результат того или иного вида (экономический, социальный и др.).

Рассматривая неопределенность, которая является наиболее характерной причиной риска в экономической деятельности, необходимо отметить, что выделение и изучение ее применительно к процессу экономической, коммерческой, управленческой, финансовой и других видов деятельности является крайне необходимым, поскольку при этом отображается практическая ситуация, когда невозможно осуществлять перечисленные виды деятельности в условиях, которые не могут быть однозначно определены.

Неопределенность – это неполное и неточное представление о значениях различных параметров в будущем, порождаемых различными причинами и, прежде всего, неполнотой и неточностью информации об условиях реализации решения, в том числе связанных с ними затратах и результатах. [2, С.37]

Неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации решения неблагоприятных ситуаций и последствий, характеризуется понятием риск.

Следует отметить, что разница между риском и неопределенностью относится к способу задания информации и определяется наличием (в случае риска) или отсутствием (при неопределенности) вероятностных характеристик неконтролируемых переменных.

Если существует возможность качественно и количественно определить степень вероятности того или иного варианта, то это и будет ситуация риска.

Таким образом, ситуация риска (рискованная ситуация) – это разновидность неопределенности, когда наступление событий вероятно и может быть определено, то есть в этом случае объективно существует возможность оценить вероятность событий, возникающих в результате совместной деятельности партнеров по производству, контрдействий конкурентов или противников, влияние природной среды на развитие экономики, внедрение достижений науки в народное хозяйство и др.

В связи с тем, что риск представляет собой деятельность в условиях неопределенности и ситуации обязательно выбора, то он также представляет собой единство объективного и субъективного.

Таким образом, риск всегда связан с выбором определенных альтернатив и расчетом вероятности их результата – в этом проявляется его субъективная сторона. Вместе с тем, величина риска не только субъективная, но и объективная, поскольку она является формой выражения количественно - качественного выражения реально существующей неопределенности.

Для понимания природы предпринимательского риска фундаментальное значение имеет связь риска и прибыли. Предприниматель проявляет готовность идти на риск в условиях неопределенности, поскольку наряду с риском потерь существует возможность дополнительных доходов. Хотя ясно, что получение прибыли предпринимателю не гарантировано, вознаграждением за затраченное им время, усилия и способности могут оказаться как прибыль, так и убытки.

На графике (рисунок 2) показана зависимость прибыли от риска. Можно выбрать решение, содержащее меньше риска (r_1=0), но при этом меньше будет и получаемая прибыль ($П_1$), а при самом высоком риске r_3 прибыль имеет наиболее высокое значение, равное $П_3$.

Следует отметить, что предприниматель вправе частично переложить риск на других субъектов экономики, но полностью избежать его он не может. Справедливо считается: кто не рискует, тот не выигрывает. Иными словами, для получения экономической прибыли предприниматель должен, осознано пойти на принятие рискованного решения.

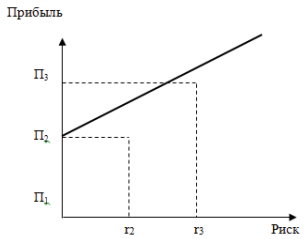

Рис. 2. Зависимость прибыли от риска [3, С.33]

Можно с уверенностью сказать, что неопределенность и риск в предпринимательской деятельности играют очень важную роль, заключая в себя противоречия между планируемым и действительным, то есть источник развития предпринимательской деятельности.

Риск – это баланс возможных доходов и убытков, баланс подверженности и неподверженности опасностям потерь, и этот баланс обеспечивается самой коммерческой организацией. Хорошо, если при этом руководство и сотрудники организации системно представляют роль и значение тех или иных объективных факторов предпринимательской деятельности, а также влияние на результаты деятельности их самих. [2, С.41]

Отметим, что существование риска, как неотъемлемого элемента экономического процесса, а также специфика используемых в этой сфере управленческих воздействий привела к тому, что управление риском в ряде случает стало выступать в качестве самостоятельного вида профессиональной деятельности. Этот вид деятельности выполняют профессиональные институты специалистов, страховые компании, а также финансовые менеджеры, менеджеры по риску, специалисты по страхованию.

Список использованной литературы:

1. Устенко О.Л. Предпринимательские риски. Основы теории, методологии, оценки и управления [Текст]: учеб, пособие / О.Л. Устенко. - Киев: Всеувито, 2015. - С. 37

2. Чернов В.А. Анализ экономического риска [Текст]: учеб, пособие / В.А. Чернов. - М.: ИНФРА - М, 2014. - С. 41

3. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление [Текст]: учебник / А.С. Шапкин. - 5 - е изд. - М.: Изд - во «Дашков и Ко», 2011. - С. 28 - 33

© В.В. Покидова, М.Р. Шарафутдинова, 2019

УДК 33

Д.И. Поляк
магистр 3 курса УГАТУ,
г. Уфа, РФ
E - mail: diana140493@mail.ru
Научный руководитель: О.В. Криони
канд. техн. наук, доцент УГАТУ,
г. Уфа, РФ
E - mail: okrioni@mail.ru

ЭКОНОМИКО - МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация

Одним из инструментов реализации задач государственной поддержки МСП в РБ является индикативное планирование как механизм координации действий и интересов

государства и других субъектов рыночной экономики. Целью исследования является составление экономико - математической модели государственной поддержки МСП в РБ методом индикативного планирования. Предложенные в работе методические подходы могут быть использованы для реализации механизма поддержки МСП по критериальному показателю уровень производства ВРП.

Ключевые слова

Малое и среднее предпринимательство, МСП Республики Башкортостан, индикативное планирование, экономико – математическая модель

Необходимость индикативного планирования в современных условиях объясняется недостатком рыночных механизмов саморегулирования и прямого вмешательства государства в экономику.

В качестве индикатора среднесрочного планирования можно использовать агрегированный показатель эффективности поддержки малого и среднего предпринимательства – валовой региональный продукт (ВРП), который является главным обобщающим показателем экономической деятельности Республики Башкортостан, характеризующий процесс производства товаров и услуг и фактически отражающий уровень экономического развития региона и его благосостояние. По этой причине ВРП сегодня можно назвать важным экономическим элементом.

В прогнозных расчётах ВРП предлагается применять эконометрическую регрессивную модель развития региональной экономической системы, построенной на базе модифицированной производственной функции Кобба - Дугласа [1], следующего вида:

$$\text{ВРП}(t) = \varphi(t) \cdot \text{Мат}(t)^{Э_М} \cdot \text{Тр}(t)^{Э_Т} \cdot \text{Фин}(t)^{Э_Ф} \cdot e^{Э_И t} \quad (2.3)$$

где ВРП (t) – валовой региональный продукт, рассматриваемый как результативный показатель регрессионной модели;

φ(t) – постоянный коэффициент, отражающий общий рост эффективности производственных факторов, соответствующим основным видам входных ресурсных потоков региональной экономической системы;

Факторные показатели регрессионной модели (подходы к формированию стоимостных оценок данных показателей представлены в таблице 1):

Мат (t) – материальные ресурсы;

Тр (t) – трудовые ресурсы;

Фин (t) – финансовые ресурсы;

$Э_М$, $Э_Т$, $Э_Ф$ – постоянные, называемые коэффициентами эластичности результативного показателя ВРП по соответствующему виду ресурса; показывают ту долю в процентном приросте конечного продукта (ВРП), которую вносит соответствующий фактор;

e – основание натурального логарифма; показатель $e^И$ используется для оценки информационного ресурса (как совокупности знаний и сведений, используемые в процессе производства ВРП и уровня применения современных информационных технологий);

t – фактор времени – компонент любой динамической экономико - математической модели. В учёте фактора времени особое значение имеют соизмерения затрат и результатов, относящихся к разным периодам, лаги запаздывания эффектов по отношению к воздействиям, вызвавшим эффекты [4].

Таблица 1. Формирование факторных показателей модели

Показатель	Формула для расчета показателя	Примечание
Материаль - ные ресурсы (Мат)	$Мат = М_{ВА} + М_{ОА}$, где $М_{ВА}$ – стоимостная оценка внеоборотных активов субъектов МСП; МОА – стоимостная оценка оборотных активов субъектов МСП.	Стоимостная оценка совокупных активов МСП
Трудовые ресурсы (Тр)	$Тр = (П_Д * 20 + З_{сг} + В_г) * Ч_н + ЕСН$, где $П_Д$ – потребленный за год доход на душу населения; 20 – средний возраст работника, вступающего в трудовую деятельность; $З_{сг}$ – среднегодовая заработная плата; $В_г$ – годовые выплаты и льготы на душу населения; $Ч_н$ – среднегодовая численность населения региона; ЕСН – среднегодовые отчисления в социальные фонды.	Стоимостная оценка трудовых ресурсов занятого населения в МСП
Финансо - вые ресурсы (Фин)	$Фин = ФИН_Г(t - \tau) + ФИН_С(t - \tau)$, где τ – временной лаг, учитывающий запаздывание отдачи от направленных на развитие и поддержку МСП средств по отношению к моменту расчета показателя (t); $ФИН_Г$ – государственные ресурсы, направленные на развитие и поддержку МСП; $ФИН_С$ – собственные ресурсы МСП и привлеченные средства на развитие и модернизацию.	Оценка финансовых ресурсов производится по сумме средств, выделяемых в рамках программы развития и поддержки МСП
Информа - ционные ресурсы (Инф)	$Инф = e^{Эит}$, где $Э_и$ – эластичность результативного показателя регрессии (ВРП) по информационному ресурсу.	Информационный ресурс учитывает и инновационную составляющую, и влияние НТП на производство ВРП

При построении эконометрической модели, применяется регрессионный анализ. База данных для построения уравнения (значения эндогенных показателей системы - ВРП, Мат, Тр, Фин, Инф) формируется на основе официальной статистической информации, публикуемой территориальным органом Федеральной службы государственной статистики [2,3].

Параметры производственной функции (φ, $Э_М$, $Э_Т$, $Э_Ф$) находятся с помощью пакета STATISTICA 13.0 на основе ретроспективных данных поведения о валовом региональном продукте, численности трудовых ресурсов, величине основных производственных фондов и других статистических данных, необходимых для определения всех показателей модели.

С помощью данного программного продукта проводится проверка построенной модели производственной функции на достоверность, адекватность и автокорреляцию.

На основе полученной регрессионной модели строится тренд методом экстраполяции временного ряда. Это позволяет использовать модель для прогнозирования экономических процессов в рамках региональной системы и для построения динамических моделей эффективности государственной поддержки МСП.

Список использованной литературы:

1. Функция Кобба — Дугласа [Электронный ресурс]. Режим доступа: https: // ru.wikipedia.org / wiki / Функция _ Кобба _ — _ Дугласа, свободный. - (дата обращения: 14.05.2018).

2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // bashstat.gks.ru, свободный. - (дата обращения: 14.05.2018).

3. «ЕМИСС» — государственная статистика [Электронный ресурс]. Режим доступа: https: // www.fedstat.ru / , свободный. - (дата обращения: 14.05.2018).

4. Клочко С.Н. Развитие инструментов управления устойчивостью региональной экономической системы (на примере Калининградской области): дис. канд. экон. наук: 08.00.05. Калининград, 2010. 244 с.

© Д.И. Поляк, 2019

УДК 33

Д.И. Поляк
магистр 3 курса УГАТУ,
г. Уфа, РФ
E - mail: diana140493@mail.ru
Научный руководитель: О.В. Криони
канд. техн. наук, доцент УГАТУ,
г. Уфа, РФ
E - mail: okrioni@mail.ru

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Аннотация

Изучение существующих методик оценки эффективности и эффективности деятельности экономических систем показало, что в настоящее время не выработано единых методологических подходов. Целью исследования является разработка методики оценки эффективности поддержки МСП в РБ, которая позволит оценивать эффективность деятельности МСП, а также корректировать направления социально - экономического развития МСП.

Ключевые слова

Малое и среднее предпринимательство, МСП Республики Башкортостан, методика оценки эффективности, поддержка МСП

Для интегральной экспресс - оценки состояния МСП многообразный перечень показателей эффективности деятельности МСП целесообразно свести к комплексному индикатору эффективности. Методика формирования индикатора эффективности деятельности включает этапы (рисунок 1):

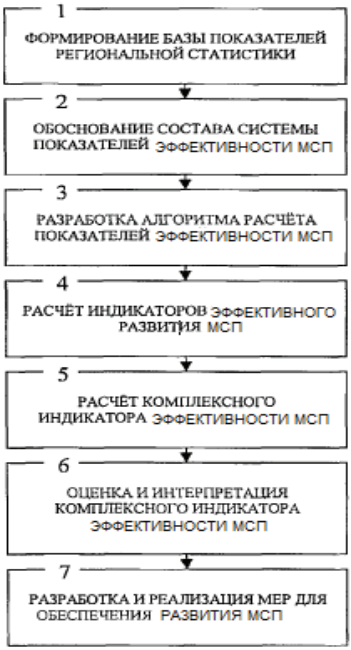

Рисунок 1. Этапы реализации методики оценки эффективности МСП

На 1 - ом этапе формируется информационная база традиционных показателей региональной статистики, которые будут использованы при построении системы индикаторов оценки эффективности деятельности МСП [1].

На 2 - ом этапе осуществляется обоснование состава показателей (индикаторов) эффективности деятельности МСП для каждой из трех подсистем - экономической, бюджетной, социальной.

На 3 - ем этапе разрабатывается алгоритм расчёта показателей каждой группы; с учётом требования сопоставимости каждый показатель рассчитывается с использованием метода нормирования либо как соотношение показателя данной группы и максимального значения показателя в группе.

На 4 - ом этапе выполняется расчёт фактических значений показателей (индикаторов) эффективности деятельности МСП для каждой из трех групп за отчётный период.

На 5 - ом этапе определяется комплексный индикатор эффективности деятельности МСП ($ИУ^{МСП}$) по формуле (1):

$$ИУ^{мсп} = \sqrt[3]{ИУ^{ФЭ} \times ИУ^{СОЦ} \times ИУ^{БЮДЖ}} \quad (1)$$

где $ИУ^{ФЭ}$ - индикатор эффективности экономической подсистемы МСП;

$ИУ^{СОЦ}$ - индикатор эффективности социальной подсистемы МСП;

$ИУ^{БЮДЖ}$ - индикатор устойчивого развития бюджетной подсистемы МСП.

На 6 - ом этапе выполняется оценка и интерпретация значения комплексного индикатора эффективности деятельности МСП в соответствии с критериями, представленными в таблице 1. Значения данного индикатора могут изменяться от нуля до единицы. Чем выше значение индикатора, тем эффективнее деятельность МСП. В зависимости от значения показателя нами определены четыре типа эффективности деятельности МСП – высокая эффективность, средняя эффективность, низкая эффективность и кризисное состояние.

Таблица 1. Виды эффективности деятельности МСП в соответствии с выбранным критерием значений комплексного индикатор ($ИУ^{МСП}$)

Зона эффективности деятельности МСП	Интервал значений $ИУ^{МСП}$	Тип эффективности деятельности МСП
Зона устойчивого развития МСП	[0,75; 1]	Высокая эффективность
	[0,5; 0,75]	Средняя эффективность
Зона неустойчивого развития МСП	[0,25;0,5]	Низкая эффективность
	[0; 0,25]	Кризисное состояние

В зависимости от того, в какую область попадает значение комплексного индикатора эффективности, формируется определённое воздействие субъекта управления на МСП, которое выражается в реализации мер по разрешению проблемной ситуации.

На 7 - ом этапе осуществляется разработка и реализация конкретных мероприятий субъектом управления МСП (органом исполнительной власти региона). Если значение ИУ находится в области высокой эффективности деятельности, то со стороны субъекта управления никаких корректирующих воздействий не требуется (МСП функционирует и развивается устойчиво).

Если значение $ИУ^{МСП}$ находится в области средней эффективности деятельности, то субъекту управления необходимо обратить внимание на факторы, снижающие устойчивость МСП, воздействие субъекта управления должно быть направлено на снижение этих факторов (МСП функционирует устойчиво).

Если значение ИУ находится в области критической эффективности деятельности, то это означает, что имеются негативные тенденции, которые нарушают равновесие МСП, существует угроза банкротства МСП.

Если значение ИУ находится в области кризисного состояния, то это означает, что начинаются качественные процессы, которые могут привести к закрытию предприятий [2].

Применение данной методики позволяет: количественно оценивать эффективность деятельности МСП; выявлять факторы, влияющие на устойчивое развитие МСП; корректировать направления социально - экономического развития МСП; оценивать эффективность системы управления региональной экономикой.

Список использованной литературы:

1. О государственной программе «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан»: постановление Правительства РБ от 20.07.2012 N 249 (ред. от 19.03.2016) // Премьер - министр Правительства Республики Башкортостан. 2016.
2. Клочко С.Н. Развитие инструментов управления устойчивостью региональной экономической системы (на примере Калининградской области): дис. канд. экон. наук: 08.00.05. Калининград, 2010. 244 с.

© Д.И. Поляк, 2019

УДК 33

Д.И. Поляк
магистр 3 курса УГАТУ,
г. Уфа, РФ
E - mail: diana140493@mail.ru
Научный руководитель: О.В. Криони
канд. техн. наук, доцент УГАТУ,
г. Уфа, РФ
E - mail: okrioni@mail.ru

МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КАК БАЗОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МСП ПО РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Аннотация

В проведённом исследовании акцент был сделан на реализации функции управления эффективностью - прогнозировании. Цель прогнозирования в контексте исследования определена, как выявление допустимых вариантов социально - экономического развития МСП для принятия эффективных управленческих решений субъектом управления – Республикой Башкортостан. По итогам исследования выявлены факторы, влияющие на основной показатель развития МСП региона – ВРП.

Ключевые слова

Малое и среднее предпринимательство, МСП Республики Башкортостан, моделирование деятельности, прогнозирование деятельности

Социально - экономический прогноз, как инструмент управления развитием МСП, должен быть научно обоснованным и достоверным, то есть он должен иметь чётко определённые объект, методы, критерии оценки и основываться на строго научных доказательствах. Методика прогнозирования управляемых процессов и явлений основывается на таких формализованных методах как экстраполяция тренда и

эконометрическое моделирование и, в условиях неполной информации, на интуитивных (экспертных) методах, либо методах имитационного моделирования.

В настоящее время совокупность эконометрических методов и моделей является инструментарием обоснования перспектив развития МСП. Эконометрика, как совокупность теоретических результатов и практических приёмов, методов и моделей, позволяет на базе экономической теории, региональной статистики, инструментов экономико - статистического анализа количественно описывать общие качественные закономерности МСП.

Объект моделирования - МСП - можно отнести к классу реальных экономических процессов и явлений. Для такого рода объектов существенной является гипотеза о наличии свойства инерционности (как свойства системы), которое выражается через неизменность ряда характеристик развития, проявляющуюся через инерционность характера процесса (направление, темпы развития, систематичность изменений в ряду показателей и т.д.), а также через инерционность взаимосвязей и взаимовлияния групп показателей (т.е. через структуру, механизм формирования явления). Наличие у объекта исследования свойства инерционности обеспечивает возможность многократной воспроизводимости его характерного поведения в сходных условиях функционирования.

Предсказание будущей величины такого результирующего макроэкономического показателя как ВРП может опираться на его представление в виде модели временного ряда, т.е. статистической зависимости величины ВРП от времени или предыдущих уровней ряда. Прогноз будет получен по результатам усреднённого безусловного ожидания уровня показателя на соответствующий момент времени.

Для прогнозирования ВРП будем применять финансово - производственную функцию. Таким образом, в рамках среднесрочного прогнозирования целесообразно учитывать влияние на величину ВРП таких факторов, как рост инвестиций в производство и структурные сдвиги в экономике региона. В рамках проведённого исследования при моделировании поведения МСП в качестве базового фактора использовался фактор влияния инвестиций в основные фонды [2].

В качестве модели, отражающей данные процессы, была разработана производственно - финансовая функция для МСП Республики Башкортостан, основанная на выявлении взаимосвязи между обобщающим макроэкономическим показателем региона ВРП и использованными для его производства ресурсами. При построении модели использовались официальные данные Башстата за 2006 - 2017 годы [1].

По результатам сравнительного анализа качества полученных эконометрических моделей можно сделать вывод о том, что на величину текущего значения ВРП оказывают наибольшее влияние инвестиции государства текущего года и инвестиции со средним значением лага запаздывания пять лет. Изучение структуры государственной поддержки по официальным данным региональной статистики за 2006 - 2017 гг. подтверждают данную тенденцию [1]. Средний процент субсидий, отдача по которым имеет место в текущем периоде, составляет около 52 % ; средний процент субсидии с запаздыванием отдачи, соответственно, 48 % .

Список использованной литературы:

1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // bashstat.gks.ru, свободный. - (дата обращения: 14.05.2018).
2. Клочко С.Н. Развитие инструментов управления устойчивостью региональной экономической системы (на примере Калининградской области): дис. канд. экон. наук: 08.00.05. Калининград, 2010. 244 с.

© Д.И. Поляк, 2019

УДК 373.1

М.А.Полякова,
учитель начальных классов
г.Старый Оскол, РФ
E - mail: marina.pola - 79@yandex.ru
В.Н.Хаустова,
учитель начальных классов
г.Старый Оскол, РФ
Н.А.Дровникова,
учитель начальных классов
г.Старый Оскол, РФ

ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА

Аннотация:

в данной статье рассматривается важные особенности и факторы, влияющие на развитие образования в системе оценки качества

Ключевые слова:

образование, знание, профессиональное развитие, ценность, система образования

Образование - индивидуальное, творческое владение культурой, в таком развитие, которое может принести в культуру новое. Таким образом, мы говорим об образовании как о процессе общения, которое помогает человеку создать образы самого себя и мира в целом. Знания, сегодня, это не результат образования, а знак, требующий личных усилий по их расшифровки, чтению, осмыслению.

Образование - самостоятельная форма (различных систем управления), способная обеспечить единство общественного организма и его исторического развития.

Повышение качества образования характеризуется изменением характера и содержания труда педагогов, а также регулярное обновление содержания материалов по учебным предметам. Все это есть подготовка к решению новых задач в деятельности педагога.

Для этого в образовательных организациях создается система оценки качества – мониторинг постоянного отслеживания хода образовательного процесса с целью

выявления его промежуточных результатов, факторов, повлиявших на них, а также принятия и реализации управленческих решений по регулированию и коррекции образовательного процесса. Использование инновационного подхода - формирование творческого и критического мышления, исследовательской деятельности, моделирования.

На основании этого модно выделить ведущие конечные результаты, по которым должен осуществляться мониторинг. Основные из них: обучаемость, обученность, общие учебные умения, познавательные интересы, стиль учебной деятельности, память, речь, мышление. Это самый минимальный уровень конечных результатов, по анализу которых можно судить об эффективности образовательного процесса.

Учащиеся в процессе обучения изучают систему знаний из разных научных областей. Результатом этого процесса является основание ими научных знаний. Наличие знаний у школьников позволяет им ориентироваться в различных ситуациях, представлять образ деятельности, изменять ее план с выходом на новые цели и средства, высказывать оценочные суждения.

Для управления образовательным процессом на уровне школы и учителя необходимо иметь систему получения информации об его результативности, чтобы видеть отклонения или положительную динамику в этом процессе. Словом, необходим контроль за чем - либо. Но любой контроль не только источник обратной информации. Он обладает еще рядом важнейших функций, и прежде всего – диагностикой. Именно она является основой контроля, так как предполагает аналитический срез и оценку состояния качества знаний на основе сравнения с уровнем требований к усвоению конкретного вопроса. Она должна побуждать учащихся к активной деятельности, поиску резервов в себе. Следует отметить и то, что контроль должен носить обучающий характер, и эту функцию выполняет либо учитель, либо консультант, либо сам учение.

Построенная система оценки качества обеспечивает аттестацию учащихся, что гарантирует сочетание самоуправления с развитием качества и результативности образовательного процесса в гимназии [1].

Управление педагогической системой на уровне учебного занятия требует постоянной оценки его эффективности, которая определяется такими показателями, как научная обоснованность выстроенной учителем педагогической системы на учебном занятии или системе занятий; уровень достижения, запланированный триединой педагогической целью урока; реализация учебного занятия как педагогической системы, высокий уровень целостности [4].

Таким образом, образование – это единство, всецело зависящее от качества обучаемости, имеющее общий результат: уровень образованности, воспитанности и развитости.

Литература

1. Внутришкольное управление: вопросы теории и практики. / Под ред. Т.И.Шамовой. – М., 1991.
2. Третьяков П.И. Управление общеобразовательной школой в крупном городе. – М., 1991.
3. Третьяков П.И. Управление школой по результатам. – М., 1998.
4. Управление развитием инновационных процессов в школе. / Под ред. Т.И.Шамовой, П.И.Третьякова. – М., 1995.

© М.А.Полякова, В.Н.Хаустова, Н.А.Дровникова

УДК 336.14

А.В. Протасова
Студентка 3 курса НИУ «БелГУ»
г. Белгород, РФ
E - mail: angelika.protasova98@mail.ru

ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИИ И ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Аннотация
В статье дается теоретическое обоснование Пенсионного Фонда России. Также были рассмотрены нововведения в пенсионной системе.

Ключевые слова
Пенсионный фонд, пенсионная система, выплата пенсий, пенсионная реформа, пенсионный возраст.

Данная проблема является актуальной, так как, рассматриваемые вопросы тесно связаны с пенсионной политикой РФ, а так же затрагивают каждого гражданина нашей страны: пенсионеров и тех, кто приближается к этому.

Пенсионный фонд России – это один из важнейших социальных институтов в нашей стране. Его основная цель: оказание достойных социальных услуг, в том числе выплата пенсий. В ПФР входят 83 отделения, находящихся на территории РФ.

Важно так же отметить основные функции фонда:

1) начисление и выплата пенсий
2) социальные выплаты
3) страховые взносы в ОПС и ОМС
4) ведение учета граждан пенсионного возраста
5) формирование и выплата пенсионного накопления
6) предоставление надбавок до прожиточного минимума
7) материнский капитал

Рассматривая, статистику по пенсионному обеспечению в РФ, можно заметить, что число пенсионеров к 2034 году снизиться примерно на 20 - 21 % , в связи увеличения пенсионного возраста. В 2018 году пенсии выплачивались 46,5 человек, что в процентном соотношении составляет 31,7 % . Сумма выплат пенсий равна 14075 рублей на человека. Размер страховой пенсии по данным официального сайта ПФР увеличился на 3,7 % , этот показатель выше инфляции в 2017 году. После индексации, проведенной в 2018 году, размер фиксированных выплат стал равняться 4983 рубля.

В прошлом году весной пенсионная система подвергалась кардинальным переменам. Была проведена реформа по увеличению пенсионного возраста. У мужчин он составил 65 лет, а у женщин 60 лет. Эти изменения повлекли за собой изменения в действующей системе начисления пенсий. Для того, что бы правильно определить прогресс развития в пенсионной системе, нужно подробно изучать систему государственного пенсионного обеспечения.

В новом году пенсия будет исчисляться не в рублях, а в баллах, эта система применяется к каждому индивидуально, в зависимости от стажа работы. Такие новшества имеют ряд

положительных моментов. Например, если человек устроен не официально и получает заработную плату в так называемых "конвертах", то его заработная плата не будет облагаться фиксированным налогом, что влечет за собой потерю своих пенсионных балов. Эта реформа способствует увеличению экономического роста в стране, так как граждане захотят отказаться от зарплат "в конвертах".

Так же после проведенной реформы появилась прямая зависимость между стажем работы, рабочим периодом и будущей пенсией, т.е чем больше работаешь, тем больше пенсионные выплаты. После официального установления пенсионного возраста, каждый работающий пенсионер вправе увеличивать себе пенсионное пособие.

У пенсионной реформы есть не только положительные стороны, которые благополучно влияют на бюджет РФ и на повышение официального трудоустройства среди населения, но и отрицательные. Эти стороны находят свое отражение в большей части населения, которые работают неофициально. Для получения пенсии, необходим стаж свыше 20 лет, а так как эти люди устроены неформально, то пенсию они будут получать лишь по старости. Также такая пенсионная реформа невыгодна для пенсионеров, работающих на сегодняшний день. Ведь что бы им увеличить свой коэффициент выплат, придется еще работать, а с учетом их возраста и здоровья, это не очень легко. Теперь пенсионеры не смогут самостоятельно рассчитать свое пособие.

Подводя итог, можно сказать, что изменения в пенсионной системе будут происходить каждый год. Правительство ежегодно проводит индексацию и пересчет выплат, а также осуществляет фиксирование единого пенсионного балла. Конечно, в некоторых новых законах требуются некоторые поправки, но, несмотря на все недочеты, в целом деятельность пенсионной системы выражает себя с положительной стороны.

Список использованной литературы

1) Яруллин Р. Р. Проблемы реформирования системы пенсионного обеспечения в РФ / Современная экономика: теоретические и практические подходы: материалы III Всероссийской научно - практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых (Часть II). – Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. - С. 3 - 9.

2) Официальный сайт Пенсионного Фонда России - www.pfrf.ru /

3) Официальный сайт Газета. РУ. Пенсионный Фонд России - https: // www.gazeta.ru / tags / organization / pensionnyi _ fond _ rf.shtml

© А.В. Протасова, 2019

УДК338.2; 658.513

А.Е. Разумовская
студентка магистрант 2 курса СПбГУИТМО
г. Санкт - Петербург, РФ,
E - mail: wimoon@yandex.ru

ОДНА ИЗ ГЛАВНЫХ ПРОБЛЕМ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Внутренний аудит - главный инструмент оценки результативности системы менеджмента качества на любом предприятии, в любой организации. Верное применение

данного инструмента позволяет не только получить подтверждение соответствия СМК требованиям стандарта ИСО 9001, но и найти способы усовершенствовать деятельность организации, определить потенциальные преимущества от реализации этих улучшений.

Ключевые слова

Аудитор, внутренний аудит СМК, система менеджмента качества, проблема внутреннего аудита на предприятии.

Внутренний аудит СМК – это независимый, документированный и систематический процесс объективной оценки системы менеджмента качества. Внутренние аудиты проводят с целью контроля, отвечает ли деятельность предприятия выполнению своих целей и достижению запланированных результатов. Аудит СМК является систематическим процессом, а это означает, что его проведение должно осуществляться на предприятии со строго определенной, запланированной периодичностью [3]. При проведении внутреннего аудита, когда систему менеджмента качества проверяют специально назначенные сотрудники этой же организации, его периодичность определяет руководство.

К сожалению, многие организации и предприятия, внедрившие у себя СМК, не всегда уделяют должное внимание процедуре проведения внутреннего аудита. Часто это связано с формальным отношением к аудиту, с незнанием порядка проведения данной процедуры и т.д.

Несмотря на то, что требования по регулярным проведениям внутренних аудитов СМК появились в стандарте ИСО 9001 еще в конце 80х годов прошлого века, одна из главных проблем внутреннего аудита СМК - непонимание целей его проведения - остается актуальной по сей день.

До сих пор существуют предприятия, руководство которых считает нецелесообразным уделять должное внимание внутренним аудитам не только самой системы менеджмента качества. Это касается так же и всех управленческих процессов, основных процессов организации, производственных процессов, если речь идет о предприятии, производящем ту или иную продукцию.

В большинстве случаев основная проблема, препятствующая корректному проведению внутреннего аудита СМК, не понимание руководством сути происходящего, а если быть точнее, неверное восприятие внутреннего аудита как такового. Ведь внутренний аудит направлен на выявление несоответствий с целью их устранения до того, как организацию настигнет внешний аудит. Любому предприятию, производящему ту или иную продукцию, необходим сертификат соответствия, ведь потребителям нужно документальное подтверждение соответствия требованиям[4]. Без сертификата продукцию не будут покупать.

Работники организаций не видят в аудиторах помощников, цель которых сверить документы со стандартом и указать на выявленные несоответствия. Аудитор СМК в глазах других сотрудников – человек, в буквальном смысле «мешающий работать». Результаты проверки не хотят брать к сведению, отказываются проводить корректирующие действия по результатам аудита. Объясняется это тем что, аудируемые лица считают, что к ним попросту придираются.

Как с этим бороться? На любом предприятии должен быть ответственный по качеству. Нужно информировать сотрудников, регулярно проводить совещания с руководителями подразделений с целью доступного объяснения всех важных аспектов таких внутренних проверок, преимущества внутреннего аудита СМК. Руководители подразделений, в свою очередь, должны проводить подобные совещания с сотрудниками отделов. Но, как показывает практика, бывают случаи, когда такие действия не приводят к положительным результатам. Аудиторам приходится самим объяснять, а иногда и уговаривать работников провести корректирующие действия по данному несоответствию, как можно подробнее рассказывать, в чем суть их работы, что лучше исправить несоответствия сейчас, чем на них укажет внешний аудит.

Как быть, если возникают конфликтные ситуации в ходе обсуждения выявленных несоответствий? На такой случай следует обратиться к внутренним стандартам организации. В каждой организации должен быть внутренний стандарт, в котором указаны ответственные за проведение внутренних аудитов, к примеру, руководитель (директор) по качеству. Руководитель по качеству отвечает за то, что все процессы, необходимые для системы менеджмента качества установлены, внедрены и поддерживаются в рабочем состоянии.

Важно, чтобы директор по качеству регулярно докладывал высшему руководству о функционировании системы менеджмента качества и любых потребностей в ее улучшении, ведь он отвечает за распространение во всей организации осознанности требований потребителя, планирует и проводит внутренний аудит подразделений предприятия, а так же контролирует выполнение корректирующих и предупреждающих действий в СМК.

Планирование и проведение «дней качества предприятия» или «дней качества в подразделениях» помогло бы как начальникам отделов, так и всем работникам предприятия лучше разобраться и понять, какое важное место в деятельности всего предприятия занимает система менеджмента качества и вовремя проводимые в соответствие с требованиями ГОСТ ИСО 9001 - 2015 внутренние аудиты СМК.

Список использованной литературы:

1. ГОСТ Р ИСО 9001 - 2015 Системы менеджмента качества. Требования.

2. ГОСТ Р ИСО 9000 - 2015 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь (с Поправкой).

3. Внутренний аудит системы менеджмента качества на предприятии / Митрофанов Д. Е. [и др.] // Молодой ученый. — 2018. — №15. — С. 29 - 32. — URL https: // moluch.ru / archive / 201 / 49379 / (дата обращения: 25.12.2018).

4. Попова Е.С. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ВНУТРЕННЕГО АУДИТА СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА // Научное сообщество студентов: МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: сб. ст. по мат. XXXVI междунар. студ. науч. - практ. конф. № 1(36). URL: https: // sibac.info / archive / meghdis / 1(36).pdf (дата обращения: 27.12.2018)

© А.Е. Разумовская, 2019

УДК 33

Рахман М.М.
студент Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), Россия, г. Ростов - на - Дону
Моргун К.О.
студент Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), Россия, г. Ростов - на - Дону
Шенделева А.Р.
студент Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), Россия, г. Ростов - на - Дону
dmitrij.kovt@yandex.ru

ПРЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ И МАРЖИНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Аннотация

В данной статье рассказывается о предельных издержках и почему именно они зачастую оказывают влияние на процесс ценообразования.

Ключевые слова

экономика, предельные издержки, маржинальный анализ

Предположим, что некая фирма занимается производством сковородок и выпускает по 100 шт. в месяц. Продаёт 1 шт. за 500 руб. и, соответственно, получает выручку в размере 50 т.р. Производство, как вам известно, связано с издержками. Фирма несет постоянные издержки в размере 30 т.р. и переменные издержки в размере 10 т.р. Средние общие издержки, соответственно, равны 400 руб., средние переменные издержки 100 руб. Допустим, что к данным показателям добавляется новое предложение в виде нового клиента, который хочет покупать вдобавок к тому, что уже производится, ещё 10 шт. Однако клиент хочет для себя специальную цену, равняющуюся 200 руб.\ шт. При таких условиях средние переменные издержки будут обходится предприятию не в 100 руб., а уже в 150 руб.

Казалось бы, себестоимость производства 100 шт. составляет 400 руб.\шт., а новый клиент хочет 200 руб.\шт. На первый взгляд предложение не выгодное. Но, если все - таки принять предложение, то предприятие будет выпускать не 100, а 110 шт. в месяц. Выручка увеличиться на 2 т.р. и составит 52 т.р. Постоянные издержки на то и постоянные, что не зависят от объема выпуска, что означает, что они как были 30 т.р., так и останутся. Переменные издержки увеличатся на 1.5 т.р. и составят 11.5 т.р.

В результате получается, что прибыль предприятия станет больше на 500 руб. Данный пример показывает, что, если опираться на общие или средние величины в анализе, то легко прийти к неверному решению. В данном примере ключом к правильному решению является сравнение предельной выручки и предельных издержек [1, с. 75]. Предельной выручкой экономисты называют те дополнительные деньги, которые фирма получит от дополнительной единицы. А предельные издержки – это то, что мы потратим на данную дополнительную единицу. В данному примере выручка увеличилась на 2 т.р., а издержки на 1.5 т.р. Отсюда и получились 500 руб., после сравнения прироста выручки и прироста издержек.

Средние и предельные издержки могут очень значительно отличаться друг от друга. Возьмём за пример авиакомпанию, которая осуществляет чартерные рейсы. Предположим, что на одном и рейсов присутствуют 169 пассажиров. Для того, что осуществить данный рейс компания потратила 2 млн. руб. Но в самолете 170 мест, 1 место осталось не занятым.

В последний момент на рейс успевает 170 - ый пассажир и просит посадить его в самолет. Если компания пойдёт ему на встречу, то это увеличит её издержки очень незначительно. Предположим, что издержки вырастут на 1 т.р. Посчитаем средние издержки перевозки 170 пассажиров. Как известно, 169 пассажиров компания перевозит за 2 млн. руб. Добавляя 170 - ого пассажира, издержки увеличиваются до 2 000 001 руб. В среднем на каждого пассажира будет приходится 11 771 руб. издержек.

За какую минимальную цену компании будет выгодно перевезти 170 - ого пассажира? Что будет определять нижнюю границу цены: средние общие издержки или предельные издержки. В данном случае 1 т.р. – это предельные издержки, т.е. издержки на которые вырастут затраты компании при перевозке одного дополнительного пассажира. Очевидно, что нижнюю границу цены будут определять именно предельные издержки. Авиакомпании выгодно посадить пассажира на рейс, скажем, за 2 т.р. На этом она получит некую дополнительную прибыль. Таким образом, ценообразование зачастую может исходить не из средних общих, а именно из предельных издержек [2, с. 112].

Получается, что минимальная цена, по которой фирма - продавец будет готова продать данную конкретную единицу продукции, определяется предельными издержками производства этой единицы.

Список использованной литературы:

1. Керимов В.Э., Роженецкий О.А. Анализ соотношения «затраты - объем - прибыль». / В.Э. Керимов, О.А. Роженецкий / Журнал. «Маркетинг в России и за рубежом». – Москва. - № 4, 2000.

2. Стерликова Т.В. Управленческая учетная система затрат и результатов деятельности промышленного предприятия / Т.В. Стерликова // Диссертация. – Орел, 2004. – 146 с.

© М.М. Рахман, К.О. Моргун, А.Р. Шенделева 2019

УДК 336

А. В. Романова
студентка 2 курса очного отделения,
направления 34.03.04 Государственное и муниципальное управление
romanova123456@bk.ru
Тел.: 8 927 902 65 70
М. С. Радаев
студента 1 курса очного отделения,
направления 34.04.04 Государственное и муниципальное управление
И. Ю. Крылова
студентка 2 курса очного отделения,
направления 34.04.04 Государственное и муниципальное управление

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФЕДЕРАЛЬНОЙ МИГРАЦИОННОЙ СЛУЖБЫ РОССИИ ПО УЧЕТУ И РЕГИСТРАЦИИ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В данном материале подробно рассматривается деятельность миграционной службы Российской Федерации по учету и регистрации граждан иностранных государств на

территории России. Изучены пошаговая инструкция, правила, а также порядок регистрации и учета иностранцев на территории Российской Федерации. Проанализирована структура и организации ФМС России.

Ключевые слова

Федеральная миграционная служба России, организации ФМС России, структура миграционной службы Российской Федерации, порядок и правила регистрации иностранцев.

Для правильного функционирования миграционных процессов в стране необходима, в первую очередь, структурированная организация деятельности миграционных служб по учету и регистрации граждан иностранных государств на территории Российской Федерации. Вопросами, которые касаются миграции, в нашей стране занимается специализированный исполнительный орган федерального значения - Федеральная миграционная служба России.

В нашей стране существует множество организаций, которые занимаются иностранными гражданами, а именно: пункты первичного приёма мигрантов, центры временного размещения вынужденных переселенцев, центры медико - психологической реабилитации вынужденных переселенцев, базы материально - технических ресурсов, центры временного размещения иммигрантов, учебно - методические центры и Федеральное государственное учреждение «Центр для содержания лиц, подпадающих под реадмиссию».

Строение ФМС России довольно сложное. Организационная структура ФМС построена в соответствии с требованиями Указа Президента Российской Федерации от 19 июля 2004 года № 928 «Вопросы Федеральной миграционной службы» [1]. ФМС России возглавляет директор Федеральной миграционной службы, назначаемый на должность и освобождаемый от должности Президентом Российской Федерации по представлению Председателя Правительства Российской Федерации. В Федеральной миграционной службе разрешается иметь шесть заместителей директора, в том числе одного первого заместителя. Заместители директора назначаются на должность и освобождаются от должности Президентом Российской Федерации по представлению Председателя Правительства Российской Федерации.

Директор ФМС России утверждает: структуру и штатное расписание центрального аппарата и территориальных органов ФМС России, штатное расписание иных входящих в систему ФМС России организаций и подразделений в пределах установленной штатной численности и фонда оплаты труда сотрудников, федеральных государственных служащих и работников ФМС России.

На данном этапе развития страны Федеральная миграционная служба включат в себя различные структурные подразделы. А именно: организационно - административный департамент, департамент по организации регистрационно - паспортной работы, департамент по организации работы с иностранными гражданами, управление информационных технологий, организационно - аналитическое управление, управление правового обеспечения, управление по вопросам гражданства, управление по делам переселенцев, управление по организации работы с соотечественниками, управление законопроектной деятельности, управление собственной безопасности, управление внешних связей, управление ресурсного обеспечения, финансово - хозяйственное

управление, управление содействия интеграции, управление по работе с обращениями граждан и организаций и отдел организации мероприятий по мобилизационной подготовке [3].

После прибытия иностранного гражданина в место пребывания принимающая сторона должна заполнить утвержденный бланк уведомления о прибытии иностранца на основании данных из его документов (миграционная карта, паспорт, виза) и направить уведомление в территориальный орган УВМ МВД для постановки иностранца на миграционный учет.

Бланк необходимо заполнять на русском языке, при этом в нем не должно быть исправлений, аббревиатур, сокращения слов, пропущенных полей, так как из - за таких ошибок бланк не примут, и поставить иностранца на учет не получится. Если иностранцев несколько, то принимающая сторона заполняет бланк уведомления на каждого иностранца отдельно. Лицо, которое подает уведомление о прибытии иностранца, должно предъявить удостоверяющий личность документ, а также приложить копию, удостоверяющего личность иностранного гражданина документа и копию его миграционной карты. Сотрудник, принявший уведомление на регистрацию иностранного гражданина от принимающей стороны, после проверки правильности заполнения бланка уведомления и наличия необходимых документов, проставляет на бланке отметку о приеме уведомления.

Учитывая все эти правила, можно сказать, что существует и пошаговая инструкция регистрации иностранных граждан в Российской Федерации. Самым первым шагом является въезд на территорию России и получение миграционной карты. После этого принимающая сторона заполняет бланк уведомления о прибытии иностранного гражданина в место пребывания и предоставляет его в УВМ МВД лично, через почтовое отделение или через МФЦ. УВМ проверяет и принимает уведомление о прибытии иностранца и заносит предоставленные сведения в базу данных, после чего ставит отметку о приеме уведомления на отрывную часть бланка и возвращает его принимающей стороне. После чего принимающая сторона отдает полученную отрывную часть бланка уведомления с отметкой УВМ МВД о приеме уведомления иностранному гражданину. Теперь иностранный гражданин может находиться в России до 90 суток с момента въезда в страну. По истечении 90 суток иностранный гражданин должен либо продлить регистрацию по имеющимся основаниям, либо выехать за пределы РФ на 3 месяца. Отправлять уведомление об убытии иностранного гражданина не нужно, так как данная информация автоматически поступает в базу данных УВМ МВД при выезде иностранца из России [2].

Для постановки на миграционный учет иностранных граждан потребуются как документы самого иностранного гражданина, так и принимающей стороны, которая будет «регистрировать» иностранца.

Помимо бланка уведомления о прибытии иностранного гражданина для постановки на миграционный учет иностранного гражданина нужны следующие документы: паспорт и его копия, миграционная карта и ее копия (за исключением граждан Беларуси), копия визы (для визовых иностранных граждан). Данные документы понадобятся, чтобы заполнить бланк регистрации иностранного гражданина.

Таким образом, можно заметить, что учет и регистрация граждан иностранный государств на территории Российской Федерации достаточно сложный процесс,

требующий тщательного подхода со стороны исполнительного органа федерального значения, который специализирован на вопросы миграционного значения страны.

Список использованной литературы

1. Указ Президента РФ от 19.07.2004 N 928 (ред. от 11.03.2012) "Вопросы Федеральной миграционной службы" – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 48479 /

2. О порядке осуществления миграционного учета иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 15 января 2007 г. N 9.

3. О государственной информационной системе миграционного учета: Постановление Правительства РФ от 14 февраля 2007 г. N 94.

© А. В. Романова, М. С. Радаев, И. Ю. Крылова, 2019

УДК 336.143.01

Е. И. Румянцева
Студент УрФУ им. первого Президента России Б. Н. Ельцина
г. Екатеринбург, РФ
lizarum09@gmail.com
О. Г. Соловьева
Ст. преподаватель УрФУ им. первого Президента России Б. Н. Ельцина
г. Екатеринбург, РФ
olga - sol24@mail.ru

БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА КИТАЯ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Аннотация

В статье рассмотрена налогово - бюджетная система Китая по сравнению с Россией. На основе анализа сформулированы ее основные отличительные черты и приведены особенности. В результате выделены преимущества и недостатки бюджетной системы Китая.

Ключевые слова

Бюджетная система, бюджетная политика, доходы и расходы бюджета, межбюджетные отношения, межбюджетные трансферты.

На протяжении многих лет налогово - бюджетная система Китая претерпевала значительные изменения, в связи с этим дальнейшее реформирование и развитие экономики происходило достаточно успешно. Как и в любой стране, для бюджетной системы КНР характерны определенные достоинства и недостатки, которые можно выделить при ее изучении.

Первой особенностью является высокий уровень централизации доходов и децентрализации расходов. В результате налоговых и бюджетных реформ кардинально изменилось соотношение доходов центрального и региональных бюджетов, в связи с этим степень централизации доходов в бюджетной системе существенно выросла.

Несмотря на то, что по сравнению с Россией центральные власти КНР обладают гораздо более широкими полномочиями по контролю над нижестоящими бюджетами, в конечном итоге ресурсы, которыми распоряжаются китайские регионы, составляют гораздо большую долю доходов и расходов бюджетной системы. Так, в 2017 г. консолидированные бюджетные доходы Китая достигли 17 256,7 млрд. юаней, в том числе доходы центрального бюджета выросли на 7,1 % до 8 111,9 млрд. юаней, а местных бюджетов – на 7,7 % до 9 144,8 млрд. юаней. Консолидированные бюджетные расходы выросли на 7,7 % до 20 333,0 млрд. юаней, при этом расходы центрального бюджета увеличились на 7,5 % до 2 985,9 млрд. юаней, а местных бюджетов – на 7,7 % до 17 347,1 млрд. юаней [1].

Централизация доходов, разграничение налогов между бюджетами разных уровней и осуществление расходов через субнациональные бюджеты способствует минимизации рисков несогласованной политики центральных и провинциальных властей. Кроме того, китайские субнациональные власти более заинтересованы в результативности и эффективности своей деятельности, так как наделены почти всей полнотой ответственности за результаты бюджетной политики на вверенной территории [2].

Однако в данной системе проявляются определенные проблемы. В настоящее время для Китая характерно закрепление на законодательном уровне различных расходных обязательств сразу за бюджетами нескольких уровней, что приводит к смещению значительной доли расходов на нижестоящие уровни бюджетной системы, однако зачастую это происходит без передачи соответствующих доходных источников или без предоставления трансфертов.

В свою очередь, финансовая необеспеченность расходных обязательств приводит к нарастанию долгов и кредиторской задолженности на нижних уровнях бюджетной системы, вследствие этого появляется высокая зависимость большинства провинций от межбюджетных трансфертов.

Следовательно, еще одной отличительной чертой является специфика межбюджетных отношений в Китае, где, в отличие от России, по - прежнему отсутствуют какие - либо унифицированные в масштабах всей страны модели определения межбюджетных трансфертов.

Также стоит отметить, что политика межбюджетных трансфертов и подходы к определению их величины отличаются в зависимости от типа региона. В России преобладает идея выравнивания бюджетной обеспеченности в целом по всем регионам, в Китае на данный момент практикуется дифференцированный подход к разным категориям регионов, среди которых выделяются три основных: наиболее развитых города центрального подчинения, регионы, характеризующиеся средним уровнем развития и национальные автономии, наименее развитые в социально - экономическом плане [3]. С другой стороны, такие межбюджетные отношения обеспечивают возможность учета специфики разных категорий регионов.

Кратко преимущества и недостатки бюджетной системы Китая представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки бюджетной системы Китая

Параметр	Достоинства	Недостатки
Высокий уровень централизации доходов и децентрализации расходов	– заинтересованность местных властей в результативности и эффективности своей деятельности – отсутствие рассогласованности бюджетных приоритетов центральных и провинциальных властей – ответственность местных властей за результаты бюджетной политики на вверенной территории – минимизация конкуренции центра и регионов за налоги	– необеспеченность расходных обязательств субнациональных бюджетов собственными доходами этих бюджетов – высокую зависимость большинства провинций от межбюджетных трансфертов – рост кредиторской задолженности на нижестоящих уровнях
Отсутствие унификации в межбюджетных отношениях	– возможность учета специфики разных категорий регионов	– неравномерная бюджетная обеспеченность по регионам страны

Таким образом, по сравнению с Россией, для Китая характерна существенно менее выраженная межрегиональная дифференциация по уровню экономического развития, но при этом более высокая зависимость регионов от трансфертов из центрального бюджета, а наиболее специфической чертой бюджетной системы Китая является централизация доходов при децентрализации расходов.

Список использованной литературы

1. Годовой обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Китайской Народной Республики в 2017 году. Официальный сайт Торгового представительства Российской Федерации в Китайской Народной Республике. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // china.ved.gov.ru / ru / свободный. – (дата обращения: 10.01.2019)

2. Закон «О бюджете Китайской Народной Республики». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // law.uglc.ru / budget.htm, свободный. – (дата обращения: 07.01.2019)

3. Д. В. Кадочников. Российская Федерация и Китайская Народная Республика: общее и особенное в межбюджетных отношениях центральных и региональных властей // TERRA ECONOMICUS – 2017. Том 15. № 2. С. 76 - 92.

© Е.И. Румянцева, О. Г. Соловьева, 2019

УДК 336.145.2

Т. В. Саблина
обучающаяся 3 курса
факультета магистратуры и подготовки кадров высшей квалификации
ФГБОУ ВО ОрелГУЭТ, г. Орел, РФ
E - mail:ULena151078@yandex.ru
Л. А. Николаева
обучающаяся 3 курса
факультета магистратуры и подготовки кадров высшей квалификации
ФГБОУ ВО ОрелГУЭТ, г. Орел, РФ
С. С. Горюнов
обучающийся 3 курса
факультета магистратуры и подготовки кадров высшей квалификации
ФГБОУ ВО ОрелГУЭТ, г. Орел, РФ

ПРОБЛЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДНОЙ ЧАСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Аннотация

Расходы бюджета муниципального образования направлены на решение социальных задач, создание, поддержание и развитие социальной инфраструктуры. Органы местного самоуправления должны обеспечивать удовлетворение основных жизненных потребностей населения в сферах, отнесенных к ведению муниципальных образований, на уровне не ниже минимальных государственных стандартов.

Ключевые слова

Муниципальный бюджет, расходы бюджета, управление расходами, муниципальные программы, статьи расходов.

Все расходы бюджета города можно условно разделить на 3 группы: социальные, производственные и управленческие. Условность деления состоит в том, что эти группы тесно связаны между собой.

Например, расходы на ЖКХ, транспорт относят к экономической сфере, но они отчасти обеспечивают функционирование социальной инфраструктуры. Управленческие расходы можно разделить на собственной управленческие, управленческие в производственной сфере и управленческие в социальной сфере.

Все расходы бюджета связаны, так как с помощью расходования бюджетных средств решаются общие задачи, направленные на поддержание и развитие социальной инфраструктуры. Несмотря на указанные ограничения, деление расходов по направлению их использования целесообразно.

Порядок исполнения расходной части местного бюджета устанавливается уставом муниципального образования или иным правовым актом органа местного самоуправления.

Рассмотрим состав расходов бюджета г. Орла за 2016 и 2017 гг. и проанализируем степень выполнения, что отражено в таблицах 1, 2.

Таблица 1.

Анализ исполнения расходной части бюджета г. Орла за 2016 год.

Наименование расхода	План, тыс. руб.	Фактически исполнено, тыс. руб.	% выполнения плана	Отклонение, тыс. руб.
1	2	3	4	5
1.Общегосударственные вопросы	421002,3	406385,4	96,5	- 14616,9
2.Национальная оборона	350,0	277,6	79,3	- 72,4
3.Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	200,0	27,7	13,8	- 172,3
4.Национальная экономика	1586048,8	1316950,5	83,0	- 269098,3
5.ЖКХ	542859,3	475816,9	87,7	- 67042,4
6.Охрана окружающей среды	2122,0	1619,1	76,3	- 502,9
7.Образование	3421818,2	3285692,2	96,0	- 136126,0
8.Культура и кинематография	180213,7	163898,9	90,9	- 16314,8
9.Социальная политика	301555,9	253444,9	84,0	- 48111,0
10.Физическая культура и спорт	7056,8	7056,7	100,0	-
11.СМИ	7000,0	7000,0	100,0	-
12.Обслуживание муниципального долга	164022,4	164022,4	100,0	-
Всего расходов	6634249,3	6082192,3	91,7	- 552057,0

Исполнение бюджета города по расходам за 2016 год составило 91,7 % . При плане 881511,3 тыс. руб. объем фактических расходов составил 840948,2 тыс. руб. Практически по всем статьям расходов план был не выполнен. Так наибольшее недовыполнение на 172,3 тыс. руб. или 86,2 % произошло по статье национальная безопасность и правоохранительная деятельность. По статье охрана окружающей среды выполнения плана составило 76,3 % , что на 502,9 тыс. руб. меньше чем запланировали, на социальную политику выделили средств на 48111 тыс. руб. или на 16 % меньше, чем запланировали. Статьи физическая культура и спорт, СМИ и обслуживание государственного долга выполнены на 100 % , на образование фактически выделили на 136126 тыс. руб. меньше.

Таблица 2.

Анализ исполнения расходной части бюджета г. Орла за 2017 год.

Наименование расхода	План, тыс. руб.	Фактически исполнено, тыс. руб.	% выполнения плана	Отклонение, тыс. руб.
1	2	3	4	5
1.Общегосударственные вопросы	523777,6	487125,7	93,0	- 36651,9
2.Национальная оборона	242,2	242,2	100,0	-
3.Национальная безопасность и				

правоохранительная деятельность	273,3	238,6	87,3	- 34,7
4.Национальная экономика	792825,3	571219,6	72,0	- 221605,7
5.ЖКХ	599277,5	492266,6	82,1	- 107010,9
6.Охрана окружающей среды	2122,0	1809,1	85,3	- 312,9
7.Образование	3899611,0	1563639,3	91,4	- 2335971,7
8.Культура и кинематография	192523,8	179014,8	93,0	- 13509,0
9.Социальная политика	298702,8	293323,7	98,2	- 5379,1
10.Физическая культура и спорт	4000,0	3327,8	83,2	672,2
11.СМИ	7000,0	7000,0	100,0	-
12.Обслуживание муниципального долга	167124,8	167124,1	100,0	-
Всего расходов	6487480,3	5766331,6	88,9	- 721148,7

Объем расходов бюджета г. Орла за 2017 год составил 5766331,6 тыс. руб. от плана (6487480,3 тыс. руб.), т. е план был выполнен на 88,9 % . Фактическое исполнение в размере 100 % по статьям: национальная оборона, СМИ, обслуживание муниципального долга.

Проанализируем суммы, которые руководство города Орла запланировало выделить в 2016 - 2017 гг. (таблица 3).

Таблица 3.

Анализ структуры и динамики запланированных расходов бюджета г. Орла за 2016 - 2017 гг.

Наименование расхода	2016 год		2017 год		Отклонение, тыс. руб.	Темп роста, %
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %		
1	2	3	4	5	6	7
1.Общегосударственные вопросы	421002,3	6,3	523777,6	8,1	102775,3	124,4
2.Национальная оборона	350,0	0,03	242,2	0,01	- 107,8	69,2
3.Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	200,0	0,02	273,3	0,01	73,3	136,7
4.Национальная экономика	1586048,8	23,9	792825,3	12,2	- 793223,5	50,0
5.ЖКХ	542859,3	8,2	599277,5	9,2	56418,2	110,4
6.Охрана окружающей среды	2122,0	0,05	2122,0	0,03	-	-
7.Образование	3421818,2	51,6	3899611,0	60,1	477792,8	114,0
8.Культура и кинематография	180213,7	2,7	192523,8	3,0	12310,1	106,8
9.Социальная политика	301555,9	4,5	298702,8	4,6	- 2853,1	99,1

10.Физическая культура и спорт	7056,8	0,1	4000,0	0,05	- 3056,8	56,7
11.СМИ	7000,0	0,1	7000,0	0,1	-	-
12.Обслуживание муниципального долга	164022,4	2,5	167124,8	2,6	3102,4	101,9
Всего расходов	6634249,3	100	6487480,3	100	- 146769,0	97,8

Если сравнивать два года, то можно отметить, что в целом в 2017 г. было запланировано выделить расходов на 146769 тыс. руб. или на 2,2 % меньше чем в 2016 г. В основном это коснулось разделов: национальная оборона – на 107,8 тыс. руб. меньше; национальная экономика – на 50 % меньше, в частности это коснулось водного и дорожного хозяйства, т.к. в 2016 г. средства уходили на муниципальную программу «Подготовка и празднование 450 - летия основания г. Орла»; социальная политика – на 2853,1 тыс. руб. меньше, т. к. в 2017 г. закончила действие ведомственная целевая программа «Обеспечение жильем молодых семей в г. орле на 2014 - 2016 гг.»; физическая культура и спорт – на 3056,8 тыс. руб., т. к. в 2017 г. закончила действовать ведомственная целевая программа «Развитие физической культуры и массового спорта в г. Орле на 2014 - 2016 гг.».

Положительная динамика осталась в направлении общегосударственных вопросов, запланировали в 2017 г. выделить на 102775,3 тыс. руб. больше, чем в 2016 г. А также по статье образование средства увеличились на 14 % и составили 3899611 тыс. руб.

Исходя из сведений о фактическом выделении расходов из бюджета г. Орла, проведем анализ структуры и динамики расходов бюджета за 2016 - 2017 гг., что отражено в таблице 4

Таблица 4.

Анализ структуры и динамики фактических расходов бюджета г. Орла за 2016 - 2017 гг.

Наименование расхода	2016 год		2017 год		Отклонение, тыс. руб.	Темп роста, %
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %		
1	2	3	4	5	6	7
1.Общегосударственные вопросы	406385,4	6,7	487125,7	8,4	80740,3	119,9
2.Национальная оборона	277,6	0,01	242,2	0,01	- 35,4	87,2
3.Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	27,7	-	238,6	0,01	210,9	861,4
4.Национальная экономика	1316950,5	21,7	571219,6	9,8	- 745730,9	43,4
5.ЖКХ	475816,9	7,8	492266,6	8,6	16449,7	103,5
6.Охрана окружающей среды	1619,1	0,03	1809,1	0,08	190,0	111,7
7.Образование	3285692,2	54,0	3563639,3	61,8	277947,1	108,5

8.Культура и кинематография	163898,9	2,7	179014,8	3,1	15115,9	109,2
9.Социальная политика	253444,9	4,2	293323,7	5,1	39878,8	115,7
10.Физическая культура и спорт	7056,7	0,1	3327,8	0,1	- 3728,9	47,2
11.СМИ	7000,0	0,1	7000,0	0,1	-	-
12.Обслуживание муниципального долга	164022,4	2,7	167124,1	2,9	3101,7	101,9
Всего расходов	6082192,3	100	5766331,6	100	- 315860,7	94,8

Анализ таблицы 4 показал, что фактически из бюджета города в 2017 г. было выделено на 315860,7 тыс. руб. или 5,2 % меньше чем в 2016 г. Это уменьшение произошло по тем же статьям, что и планировали. Исключение составила статья социальная политика. Фактически по ней выделили средств на 39878,8 тыс. руб. больше, чем в 2016 г. Значительное увеличение произошло по статье национальная безопасность и правоохранительная деятельность, темп роста составил 861,4 % . Остальные статьи имеют устойчивую положительную динамику: общегосударственные вопросы – увеличение на 80740,3 тыс. руб. или 19,9 % ; ЖКХ – на 16449,7 тыс. руб. или 3,5 % ; охрана окружающей среды – на 190 тыс. руб. или 11,7 % ; образование – на 247947 тыс. руб. или 8,5 % ; социальная политика – на 39878,8 тыс. руб. или 15,7 % .

Так как расходы на образование занимают значительную долю (61,8 %) в общей сумме расходов бюджета, целесообразно коснуться подробно данного направления и проанализировать структуру и динамику за два года, что отражено в таблице 5.

Таблица 5.

Анализ структуры и динамики расходов на образование, выделяемых из бюджета г. Орла в 2016 - 2017 гг.

Наименование показателя	2016 год		2017 год		Отклонение		Темп роста, %
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	%	
1.Дошкольное образование	1326931,7	40,4	1468618,5	41,2	141686,8	0,8	110,7
2.Общее образование	1843017,0	56,1	1539634,5	43,2	- 303382	- 12	83,5
3.Дополнительное образование детей	-	-	431696,1	12,1	431696,1	12,1	-
3.Молодежная политика и оздоровление детей							
4.Другие вопросы в области образования	25619,3	0,8	21569,4	0,6	- 4049,9	- 0,2	84,2
	90124,2	2,7	102120,8	2,9	11996,6	0,2	113,3
Итого по разделу	3285692,2	100	3563639,3	100	277947,1	-	108,5

Из таблицы 5 видно, что в 2017 г. в целом на образование из бюджета было выделено на 8,5 % или 277947,1 тыс. руб. больше, чем в 2016 г. за счет увеличения финансирования дошкольного образования с 1326931,7 тыс. руб. до 1468618,5 тыс. руб. В основном это субсидии бюджетным учреждениям на финансовое обеспечение муниципального задания на оказание муниципальных услуг. И других вопросов в области образования - на 13,3 %, так как город выделяет муниципальные стипендии для одаренных детей. Однако расходы на общее образование снижаются на 303382,5 тыс. руб. и расходы на молодежную политику уменьшаются 14,8 % .

Финансовой базой деятельности органов местного самоуправления являются местные бюджеты, предназначенные для финансирования развития производства, жилищно - коммунального хозяйства, общественного транспорта, социальной сферы и обеспечения жизнедеятельности населения.

Основной проблемой расходов местных бюджетов является постоянный недостаток финансовых ресурсов для решения насущных вопросов. Недостаточные поступления собственных доходов и финансовой помощи из вышестоящих бюджетов, сбой в финансировании отрицательно сказываются на финансовом состоянии муниципального образования. В связи с этим возрастает ответственность местной администрации за оптимальное распределение и эффективное использование бюджетных средств. Оптимизации бюджетных расходов способствует применение программно - целевого метода организации деятельности органов исполнительной власти и программных бюджетов. Сущность данного метода управления общественными финансами состоит в сосредоточении внимания на достижении приоритетных целей и задач развития муниципального образования. Система взаимосвязанных программных действий, направленных на достижение запланированных результатов, позволяет устранить или смягчить возникшие проблемы развития муниципалитета и обеспечить его благополучие.

В качестве основного инструмента программно - целевого способа управления расходами местных бюджетов рассматриваются муниципальные программы, которые определяют цели и задачи муниципальной политики в определенной сфере, способы их достижения и объемы финансовых ресурсов, предназначенные для выполнения программных заданий. Программно - целевой метод формирования бюджета означает группирование бюджетных расходов в отдельные программы таким образом, чтобы каждая статья расходов была закреплена за определенной программой. Основной формой отражения расходов местного бюджета являются муниципальные программы, которые устанавливают взаимосвязь между целями и задачами социально - экономического развития муниципалитета с одной стороны, и ресурсами, с другой.

Предметом программной проработки на уровне муниципального образования могут быть проблемы:

- поддержки развития малого предпринимательства;
- ликвидации диспропорций в развитии муниципального производства и инфраструктуры;
- развития социального развития;
- преодоления структурной безработицы, содействия занятости населения и профессиональной переподготовки;

- охраны окружающей среды и экологической безопасности. Каждый муниципалитет самостоятельно определяет перечень муниципальных программ в рамках федерального законодательства и с учетом особенностей муниципального образования.

К нормативным документам формирования муниципальных программ относятся:

- Бюджетный кодекс Российской Федерации;
- Федеральный закон от 28 июня 2014 года № 172 - ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»;
- Постановление Правительства Российской Федерации от 2 августа 2010 года № 588 «Порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации»;
- Методические рекомендации Министерства финансов Российской Федерации по составлению и исполнению бюджетов субъектов Российской Федерации на основе государственных (муниципальных) программ.

Участниками процесса разработки и реализации муниципальных программ являются: инициатор разработки проблемы, муниципальный заказчик программы, головной исполнитель.

Инициатива может исходить от любого физического или юридического лица, которое выходит с предложениями и обоснованиями самой проблемы и необходимости программной её разработки. В лице муниципального заказчика выступает местная администрация муниципального образования. В качестве головного исполнителя может быть комитет, департамент, организация, на которые возложена ответственность за своевременную подготовку и реализацию программы. Подготовленный проект муниципальной программы с пояснительной запиской, бизнес - планом, технико - экономическими и социально - экономическими обоснованиями головной исполнитель предоставляет на экспертизу в экономический отдел администрации муниципального образования. В свою очередь экономический отдел администрации подробно изучает содержание программы и подготавливает свое заключение. При этом определяется приоритетность предлагаемой для решения проблемы, оптимальные сроки её реализации, источники финансирования и возможности привлечения внебюджетных средств или средств государственной поддержки, экологическая безопасность, ожидаемые результаты и значение для развития муниципального образования.

Таким образом, можно сделать вывод, что местные бюджеты формируются с единственной целью – финансового обеспечения деятельности органов местного самоуправления по решению задач функционирования и развития муниципальных образований.

Список использованной литературы:

1. Поляк, Г.Б. Амаглобели, Н.Д. Литвиненко, А.Н. Государственные и муниципальные финансы: [Электронный ресурс] / Г.Б. Поляк, Н.Д. Амаглобели, А.Н. Литвиненко; под ред. Г.Б. Поляк. - 3 - е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити - Дана, 2015. - 375 с.
2. Постовой, Н.В. Муниципальное управление: планирование, собственность, компетенция. [Текст] / Н. В. Постовой. - М.: Юриспруденция. – 2014. – с. 144.

3. Пронина, Л.И. Совершенствование организации, экономики и финансирования местного самоуправления [Текст] / Л. И. Пронина // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2014. - №7. - с.370.

© Саблина Т. В., 2019
© Николаева Л. А., 2019
© Горюнов С. С., 2019

УДК 338.45:658.5

В. А. Савченко, студ. гр. М - 2 - 16М, УГТУ
Научный руководитель - Т. С. Крестовских,
канд. экон. наук, доцент УГТУ, г. Ухта, РФ
E - mail: krasavchenkoll@gmail.com, tkrestovskih@gmail.com

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НЕФТЕДОБЫЧИ

Инвестиции являются неоспоримой основой развития любого предприятия, поэтому вопросы эффективного управления инвестиционной деятельностью стабильно остаются актуальными для исследований ученых экономистов.

Предприятиям нефтяной промышленности свойственны масштабные капиталовложения в разведку, добычу углеводородов. Такие проекты всегда связаны со стратегическими задачами компаний, характеризуются высоким риском и для их реализации требуется отвлечение значительных ресурсов. Для таких проектов на прединвестиционной фазе важна итерационная проработка, необходимо внедрение процедур мониторинга эффекта проектов, управления изменениями и рисками.

В настоящее время проектное управление прочно вошло в жизнь многих российских компаний, в том числе и в нефтяной отрасли.

Современное управление проектами является зрелой профессиональной научно - практической сферой, имеющей: • сложившиеся и выверенные практикой концепции, теорию, методологию и развитые технологии; • признанные международные и национальные стандарты и другие нормативно - методические документы; • развитый мир профессиональных публикаций, конференций и конгрессов; • богатый рынок профессиональных программных приложений; • развитый рынок профессиональных услуг; • современные системы образования, включая различные программы сертификации профессионалов; • обширные области применения в современном обществе; • растущую популярность и значение.

Традиционно под управлением проектами понимается область менеджмента, охватывающая те сферы производственной деятельности компании, в которых создание продукта или услуги реализуется как уникальный комплекс взаимосвязанных целенаправленных мероприятий при определенных требованиях (ограничениях), касающихся срока, бюджета и характеристик ожидаемого результата [2, с. 15].

В Положении о корпоративной системе управления Группой «ЛУКОЙЛ» введено понятие Проект - комплекс взаимосвязанных временных работ, направленных на достижение заданных специально определяемых целей в рамках установленных объемов работ, ресурсов и сроков.

Кроме того, определено понятие приоритетный проект – это проект, включенный в ограниченный перечень проектов, имеющих стратегически важное значение для Группы «ЛУКОЙЛ», утвержденный решением Правления ПАО «ЛУКОЙЛ».

Интегрированная система управления проектами (ИСУП) - это система стандартов, процессов, процедур, инструментов и организационных возможностей компании, целью которой является достижение высокого качества проработки и исполнения капитальных проектов.

Задачи системы управления проектами состоят в обеспечении:

1. Исполнения стратегии компании путем осуществления капитальных проектов;
2. Эффективного управления проектами компании в соответствии с утвержденными задачами, сроками, бюджетом и ожидаемыми экономическими и иными результатами;
3. Прозрачности системы распределения полномочий и ответственности;
4. Наличия необходимого набора управленческих инструментов и инструментов, обеспечивающих проектную деятельность;
5. Культуры управления проектами и соответствующих навыков внутри компании.

Основными принципами ИСУП являются:

- Сосредоточенность на принятии решений и создании ценности
- Применение интегрированных многофункциональных команд проектов.
- Эффективные коммуникации, согласованность операций проекта и заинтересованных сторон.
- Использование инструментов ИСУП и передовых практик.
- Прозрачное распределение ролей, полномочий и ответственности.

Проекты подразделяют на несколько фаз в целях:

- улучшения контроля со стороны руководства;
- максимального повышения ценности проекта на ранних фазах;
- минимизации рисков путем принятия качественных решений и пофазного распределения необходимых ресурсов;
- обеспечения взаимосвязи с постоянной операционной деятельностью исполняющей организации.

Совокупность фаз проекта называется жизненным циклом проекта. В конце каждой фазы наступает точка перехода на следующую фазу, когда лицо, принимающее решения (ЛПР), и команда управления проектом вынуждены принимать соответствующие решения. Как правило, завершение фазы проекта сопровождается обзором ключевых результатов и эффективности проекта на текущую дату: принять решение о переходе на следующую фазу проекта или выявить и исправить ошибки.

Список использованной литературы:

1. Распоряжение от 1 февраля 2016 г. № 3 - Р об утверждении методических рекомендаций по применению классификации запасов и ресурсов нефти и горючих газов, утвержденной приказом Министерства природных ресурсов и экологии Российской

Федерации от 01.11.2013 № 477. – Режим доступа: http: // rulaws.ru / acts / Rasporyazhenie - Minprirody - Rossii - ot - 01.02.2016 - N - 3 - r /

2. Ильина О.Н. Методология управления проектами: становление, современное состояние и развитие [Текст] / Ильина О.Н. – 2018. – С. 3 - 25.

3. Баркалов С.А., Воропаев В.И., Секлетова Г.И. и др. Математические основы управления проектами: учеб. пособие / Под ред. В.Н. Буркова. - М.: Высшая школа, 2005.

© В. А. Савченко, 2019

УДК 2964

Р.К. Садыков
аспирант, ИСЭИ УФИЦ РАН, г. Уфа, РФ
Email: sadykov.rustam.1993@mail.ru

СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РФ

Аннотация

Актуальность исследуемой темы обусловлена тем, что экономическая ситуация в России в последнее время достигается посредством слаженной деятельности банковской системы. Статья посвящена выявлению трудностей, возникающих у банков при кредитовании предприятий реального сектора экономики. Проанализирована структура кредитов, предоставленных хозяйствующим субъектам. Предложены рекомендации, способствующие развитию кредитных взаимоотношений между банковским и реальным секторами экономики.

Ключевые слова

Реальный сектор экономики, коммерческий банк, банковский кредит.

На сегодняшний день успешное становление рыночной экономики невозможно без эффективного функционирования кредитно - финансовых институтов, одним из которых являются коммерческие банки. Эффективностью их деятельности во многом определяются возможности устойчивого поступательного развития практически всех сегментов современной экономики. В настоящее время без банковских услуг не обходится ни один экономический субъект. Это объясняется тем, что банки являются важнейшим посредником движения денежных средств от одних экономических агентов к другим.

Основной функцией коммерческих банков считается кредитование. Банковский кредит оказывает серьезное влияние на объем и структуру денежной массы в стране. Развитие банковского кредитования способствует повышению благосостояния населения страны, приводит к увеличению ВВП, динамичному развитию экономики страны в целом. И наконец, самая главная особенность банковского кредита – невозможность развития субъектов реального сектора экономики без кредитных резервов.

Обеспечение непрерывности кругооборота капитала не менее важная составляющая для организации эффективного производства, как в рамках отдельного предприятия, так и в масштабах всей экономики. Благодаря кредиту достигается возможность скорейшей реализации готовой продукции, своевременного пополнения оборотных средств и основного капитала, что обеспечивает бесперебойность системы расчетов и производства.

Особенно актуально это для предприятий малого и среднего предпринимательства в силу большей зависимости от поставщиков и весьма узкого рынка сбыта [2].

Таблица 1. Структура кредитов, предоставленных хозяйствующим субъектам, по видам деятельности [3]

Отчетная дата	01.01.2016		01.01.2017		01.01.2018		Абс. откл., млн. руб.	Темп при - роста, %
	сумма, млн. руб.	уд. вес, %	сумма, млн. руб.	уд. вес, %	сумма, млн. руб.	уд. вес, %		
добыча полезных ископаемых	602 549	2	1027 270	3	1998 411	6	1395 862	231,7
обрабатывающие производства	7434 593	25	7932 634	24	7012 371	20	- 422 222	- 5,7
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	773 335	3	1247 138	4	1919 489	6	1146 154	148,2
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	639 837	2	809 011	2	950 381	3	310 544	48,5
строительство	1269 041	4	1405 733	4	1554 446	4	285 405	22,5
транспорт и связь	1150 599	4	1446 737	4	1728 846	5	578 247	50,3
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	7150 130	24	7193 265	22	8163 556	23	1013 426	14,2
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1607 049	5	1554 346	5	1914 252	5	307 203	19,1
прочие виды деятельности	4006 462	13	4458 256	14	3847 143	11	- 159 319	- 4,0
на завершение расчетов	5362 076	18	5321 199	16	5729 179	16	367 103	6,8
Всего	29995 671	100	32395 589	100	34818 075	100	4822 404	16,1

На основе данных, предоставленных в таблице 1, можно сделать вывод что за анализируемый период объемы кредитования реального сектора экономики растут (в 2017 году выросли на 16,1 % по сравнению с 2015 годом). Снижение объемов кредитования наблюдается только по направлению обрабатывающие производства (в 2017 года

снизились на 5,7 % по сравнению с 2015 годом). Быстрыми темпами увеличиваются объемы кредитования по таким направлениям деятельности как добыча полезных ископаемых и производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Самыми кредитуемыми отраслями являются торговля и обрабатывающие производства. Объем предоставленных им кредитов в 2017 году составляет 23 % и 20 % соответственно в общей совокупности предоставленных кредитов. Меньше всего кредитов было предоставлено предприятиям сельского хозяйства и строительства. Удельный вес предоставленных им кредитов в общем объеме кредитования на начало 2018 года составил 3 % и 4 % соответственно, однако по данным направлениям наблюдается постоянный рост абсолютных показателей.

Рис. 1. Факторы, препятствующие развитию кредитования предприятий реального сектора экономики

Существует ряд причин, по которым отсутствует эффективное функционирование реального сектора экономики в России, тормозится развитие российской экономики на банковских кредитах (рис. 1).

Вышеуказанные проблемы требуют непосредственного участия государства, прежде всего путем разработки программ поддержки кредитования реального сектора экономики, определив специальные условия финансирования проектов. В отношении коммерческих банков, которые занимаются кредитованием высокорисковых предприятий, требуется снижение налоговой нагрузки.

Коммерческим банкам тоже необходимо активно участвовать в повышении доступности кредитных продуктов и услуг. Целесообразно пересмотреть подходы к оценке залогового

обеспечения, перечень имущества, которое может приниматься в качестве способа обеспечения исполнения обязательств. Также необходимо смягчить условия банков по обеспечение заемными средствами предприятий: определить оптимальную процентную ставку кредитования и дисконт по залогам, увеличить сроки действия кредитных договоров, и т.п. Возрастающие при этом кредитные риски банка следует минимизировать за счет разработки и внедрения более совершенной системы риск - менеджмента. Особое внимание при формировании эффективной системы риск - менеджмента необходимо уделять целевой ориентированности при кредитовании предприятий реального сектора.

Таким образом, в нынешних условиях важна роль банковского кредитования в повышении инвестиционной активности реального сектора экономики, что, в свою очередь, приводит к экономическому росту страны. Ранее предложенный комплекс мер позволит нормализовать кредитные взаимоотношения, сложившиеся между банковскими и реальными секторами экономики.

Список использованной литературы:

1. Концепция долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662 - р).

2. Далбаева В. Ю. Активизация банковского кредитования малого и среднего предпринимательства в Байкальском регионе — Иркутск, 2015. — 250 с. — Режим доступа: http: // dissovet.bgu.ru / dissertation / disinfo.aspx?id=3.

3. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.cbr.ru.

4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www. gks.ru.

© Р.К. Садыков, 2019

УДК 2964

Р.Г. Смелик
док. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой
«Управление бизнесом и экономическая безопасность»
ФГБОУ ВО ОмГУ им. Ф.М. Достоевского,
г. Омск, РФ
e - mail: smelikrg@omsu.ru

ВНЕШНИЕ ВЫЗОВЫ И УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА УРОВНЕ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ)

EXTERNAL CHALLENGES AND THREATS TO ECONOMIC SECURITY AT REGIONAL LEVEL (ON THE EXAMPLE OF THE OMSK REGION)

Аннотация. В статье представлена современная трактовка понятия «экономическая безопасность региона». Систематизированы условия развития региональной экономики. Классифицированы внешние угрозы экономической безопасности Омской области.

Annotation. The article presents a modern interpretation of the economic security. Conditions of development of the regional economy are systematized. External threats to the economic security of the Omsk region are classified.

Ключевые слова: экономическая безопасность; регион; региональная экономика; угрозы безопасности; вызовы безопасности; стратегия развития региона.

Keywords: the economic security; region; the regional economy; security threats; security challenges; regional development strategy.

Экономическая безопасность бизнеса на уровне региона – это сложное и многогранное понятие. Единой нормативной трактовки этого понятия сегодня не существует. По мнению автора, наиболее удачное определение выглядит следующим образом.

Экономическая безопасность бизнеса на уровне региона – это состояние защищенности региона от внутренних и внешних угроз, при котором создаются благоприятные условия для развития бизнеса, обеспечивается стабильность экономики региона и реализуется стратегия его экономического развития.

Каждый регион Российской Федерации является отдельным экономическим субъектом. У каждого региона есть свои экономические особенности, свои сильные и слабые стороны. В связи с этим и подходы к экономической безопасности в каждом регионе России можно считать специфическими, относящимися к конкретному региону. Объем статьи не дает возможности рассмотреть экономическую безопасность всех регионов России.

Для того чтобы сформулировать вызовы и угрозы экономической безопасности бизнеса в Омской области, целесообразно, в кратком виде, представить условия, в которых находится экономика Омской области. Далее необходимо проанализировать цели и задачи стратегического развития Омского региона [1].

Экономически грамотное выделение условий развития экономики региона дает возможность систематизировать внешние угрозы экономической безопасности бизнеса. По мнению автора к таким угрозам относятся:

- Исторически сложившаяся несбалансированная структура экономического комплекса Омской области. В результате воздействия внешних факторов более 50 процентов экономии представляет оборонно - промышленный комплекс, и предприятия, работающие на «оборонку». Все остальное в экономике региона занимает менее 50 процентов;
- Высокая доля социальных выплат в общем объеме доходов населения. Доля таких выплат в Омской области выше, чем в целом по Российской Федерации, и составляет около 20 процентов. При этом существенно сократилась доля доходов Омской области о предпринимательской деятельности (с 15 процентов до 10 процентов) и от собственности (с 9 процентов до 3 процентов). Если дополнительно учитывать долю рабочих мест в сферах, финансируемых государством (оборонная промышленность, образование, здравоохранение и т.п.), то население Омской области слишком зависимо от состояния бюджетной системы Российской Федерации;
- Консолидированный бюджет Омской области не может считаться достаточно сбалансированным из - за постоянного, из года в год, отставания доходов от объема расходов. Дефицит консолидированного бюджета Омской области становится хроническим. Все это приводит к росту долговых обязательств. Государственный долг

Омской области составляет 30 процентов от налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета;

- Крайне негативное влияние на положение с экономической безопасностью имеет перерегистрация в 2006 году крупнейшего налогоплательщика ПАО «Газпромнефть - ОНПЗ» из Омска в Санкт - Петербург. Ежегодные потери бюджета Омской области оцениваются около 8 миллиардов рублей, что составляет более 12 процентов доходов Омской области.

В таких экономически сложных условиях, предопределяющих внешние угрозы экономической безопасности, Стратегия развития Омской области на период до 2025 года предусматривает четыре сценария: «Базовый», «Сибирский лидер роста», «Трансформация», «Борьба за выживание». Представим краткую характеристику каждого сценария. Объем научной статьи не позволяет дать краткую характеристику каждого из сценариев.

Таким образом, в современной экономической действительности и воздействии внешних вызовов и угроз экономической безопасности Омской области наиболее вероятным, по мнению автора, будет реализация двух экономических стратегий: «трансформация» и «борьба за выживание». Решающим фактором будет экономическое регулирование со стороны федерального центра. Это будет выражаться во включении региона в реализацию целевых федеральных программ, с одной стороны, и прямого финансирования в виде государственных инвестиций в наиболее перспективные предприятия и отрасли региона, с другой стороны.

Список используемой литературы:

1. Указ Губернатора Омской области от 24 июня 2013 г. № 93 «О стратегии социально – экономического развития Омской области до 2025 года»

© Р.Г. Смелик, 2019 г.

УДК 338.23

М.С. Соломатин
студент 4 курса экономического факультета
Кубанский государственный университет

ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ РЕКЛАМНОГО РЫНКА В РОССИИ

Под трендами мы подразумеваем не только инновации в используемых технологиях, но и изменения в восприятии «данных» участниками рекламных моделей, которые ставят вопрос актуализации и модернизации традиционных инструментов рекламы реалиям качественных перестроек рынка.

Онлайн по - прежнему обгоняет темпами роста прочие изменяющиеся отрасли, где средний срок жизни тренда от шести месяцев до полутора лет. Но есть те, которые выделяются среди остальной своей долговечностью. Например, технологии больших данных (Big Data) — данные, лежащие в основе передовых маркетинговых, рекламных и

продуктовых стратегий, которыми пропитан каждый возможный сегмент рекламного рынка. Поскольку технология уже вшита в основу конкретных действующих инструментов и сервисов, она перестала восприниматься нами как инновация, скорее, как перспективная область, где счет пошел на накопление практики и конкретного опыта, а не исследование и разработку. Перейдем к трендам.

Первая предпосылка. Изменение паттерна пользовательского поведения.

Связана данная предпосылка с таким трендом как переоценка агрегируемых данных, развитие CPV (Cost Per Visitor) — модели, прогнозируемые просмотры [1].

Всего пару лет назад в РФ тема персональных данных не вызывала столько внимания масс, так как большинство пользователей сети были уверены, что пользовательские соглашения компаний — это не более, чем формальность, важность которой переоценена. Исследование NY University School of Law показало, что лишь 1 человек из 1000 читает документ полностью перед подписанием [1]. Качество данных базируется на принципе «неподдельности». Соцсети и различные сервисы собирают всевозможные данные пользователей для контроля эффективности рекламы. Подобные сведения имеют ценность до тех пор, пока пользователь не начинает контролировать отправляемые данные, вследствие чего он реагирует на рекламу более взвешенно.

Это ставит под сомнение ценность информации, которую агрегируют площадки в сети. В особенности это касается социальных сетей, где регуляция вынуждает потенциальных потребителей снизить уровень пользовательской активности и прибегать к использованию программ, имитирующих онлайн - отпечатки: такие как местонахождение пользователя, тип устройства, браузер и другие данные.

Всё больше людей начинают осознавать важность и ценность собственных данных, а также способов их применения. Со временем это может привести к расцвету в России рекламной модели оплаты просмотра рекламы (CPV), которая предполагает активное и осознанное взаимодействие потребителя с рекламой, а также косвенное влияние на результаты рекламных кампаний и их прогнозируемость.

Вторая предпосылка. Поиск рекламодателями выходов на новую аудиторию.

Основана эта предпосылка на трендах развития Data Science, персонализация рекламных и маркетинговых коммуникаций, рост числа компаний - сервисов по сбору, обработке и сегментации данных.

Крупнейшие игроки (банки и международные финансовые организации) при развитии онлайн - маркетинга сталкиваются с общей проблемой — быстро достигается предел прироста новых пользователей. Преодолеть эту проблему может только качественная работа с данными. В течение 20 последних лет большинство крупных компаний с пониманием накапливали данные клиентов в базы, применение которым ищут в персонализации работы с целевой аудиторией и поиске аудиторных пересечений. Это помогает выйти на новые сегменты пользователей.

Третья предпосылка. Усиленное регулирование качества и эффективности рекламных кампаний со стороны рекламодателей.

Тренд: оптимизация рекламных каналов, развитие антифрод - систем, модульных систем защиты и мониторинга интернет - трафика. Рынок закупки онлайн - рекламы становится всё более системным, организованным и прозрачным. Образовавшиеся пробелы в период становления рынка постепенно устраняются как брендами, так и компаниями

поставщиками. Один из таких пробелов — неконтролируемый поток фродового (мошеннического) трафика. Проблема фрода настолько велика, что по различным подсчётам компании теряли от 10 % до 30 % своего рекламного бюджета [2].

У большого количества рекламодателей формируется активная позиция: кто - то только начинает верифицировать закупаемый инвентарь, кто - то уже борется с неэффективностью и пересматривает подход к планированию и закупкам. При этом издатели также осознают важность явления, а наиболее продвинутые площадки работают над улучшением показателей, опираясь на аналитику.

Как следствие, сейчас особенно востребованы различные системы автоматизации и управления рекламой, антифрод - системы и системы мониторинга фрода, к которым можно подключать дополнительные модули, борющиеся с разными видами фрода в интернет - рекламе. Особое внимание получили системы профилирования пользователей и системы сбора, аналитики и сегментации данных, которые делают возможным персонализацию рекламного предложения под целевого пользователя на основе его онлайн - паттерна и сведений о личности.

Список использованной литературы:

1. Does Anyone Read the Fine Print? Consumer Attention to Standard Form Contracts. URL: https: // papers.ssrn.com / sol3 / papers.cfm?abstract _ id=1443256

2. Предпосылки развития рекламных технологий в России. URL: https: // vk.com / @marketing _ s - predposylki - razvitiya - reklamnyh - tehnologii - v - rossii

© М.С. Соломатин, 2019

УДК 336.719

Е.В. Струкова
студентка магистратуры,
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва, РФ

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА С ПОМОЩЬЮ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Аннотация

Оценка эффективности деятельности банка имеет важное значение для инвесторов, кредиторов и заинтересованных сторон, поскольку она определяет способность банка конкурировать на рынке и вносить вклад в развитие банковского сектора. Зачастую для банков используется оценка величины чистых активов или рост чистой прибыли, однако целостная оценка деятельности банка должна основываться на измерении как финансовых, так и нефинансовых показателей. В данной статье представлена система оценки деятельности банковской организации с помощью критериев, базирующихся на основе подхода сбалансированной системы показателей.

Ключевые слова:
Сбалансированная система показателей, ключевые показатели эффективности, оценка эффективности, сбалансированная система показателей в кредитной организации

Оценка эффективности и результатов деятельности банков в российской практике в основном заключается в максимизации прибыли и измерении финансовых показателей для оценки финансового положения банка. Хотя финансовые показатели могут отражать рост организации, они, скорее, являются индикатором того, как банк функционировал в течение последних отчетных периодов, и не отражают устойчивое развитие банка на постоянной основе, которое может оцениваться с помощью Сбалансированной системы показателей (Balanced Scorecard), разработанной профессорами Р. Капланом и Д. Нортоном [1].

Учитывая, что конечная цель стратегии банка заключается в повышении эффективности деятельности и росте организации в долгосрочной перспективе, сбалансированная система показателей предназначенная для банка, должна отражать все аспекты его деятельности, создавая баланс между финансовыми и нефинансовыми целями банка по всем четырем составляющим: финансовая, клиентская, составляющая внутренних бизнес - процессов и составляющая обучения и развития персонала (обучение и рост) [2].

Эффективное использование инструмента ССП основывается на четырех существенных элементах, которые предполагают разработку стратегических карт, определение основных показателей оценки эффективности, согласование ключевых инициатив и действий в ответ на установленные цели в определенном временном периоде, а также установление конкретных центров ответственности.

Стратегическая карта банка может включать 20 - 25 главных целей по направлениям развития во взаимосвязи с ключевыми факторами успеха (КФУ) для их достижения в рамках четырех основных составляющих ССП, учитывая не только стратегические планы развития деятельности банка в целом, но и исходя из многих аспектов текущей деятельности бизнес - подразделений. Верное сочетание показателей в архитектуре стратегической карты с возможностью детального определения центров реализации и достижения целей по всем четырем перспективам, которое сбалансированно распределено без преобладания финансовой, клиентской, процессной или перспективы обучения и развития, позволяет банку обеспечивать стабильное и устойчивое развитие. Стратегическая карта важна и в качестве инструмента декомпозиции задач, позволяя транслировать стратегию и дерево целей как для отдельных структурных подразделений банка, так и для конкретных должностей в организационной структуре. Алгоритм каскадирования целей должен включать критерии оценки их достижения и учитывать ключевые показатели эффективности сотрудника (KPI) в рамках установленной зависимости между вознаграждением сотрудника и результатами выполнения задач.

В банковском контексте при выборе конкретных показателей эффективности для оценки финансовой составляющей используются рентабельность капитала (ROE), рентабельность активов (ROA), нормативы ликвидности, стоимость средств (cost of funds), структура активов и их качество, процентные и комиссионные доходы, резервы, чистая процентная маржа, стоимость риска и пр.

Для анализа клиентского направления могут применяться индекс удовлетворенности клиентов, количество поступающих жалоб и рекламаций, уровень привлечения новых и

удержания существующих клиентов. Особенности и уникальность банковских продуктов, расширение и совершенствование продуктовой и сервисной линейки, имидж и положительный характер индивидуальных взаимоотношений с каждым клиентом являются неотъемлемыми элементами для успешной реализации стратегии банка по повышению лояльности клиентов.

По направлению внутренних бизнес - процессов применяются показатели, отражающие эффективность и производительность бизнес - процессов: операционные издержки и эксплуатационные расходы, время обслуживания одного клиента, количество внедряемых банковских услуг, соответствие нормативам банковских рисков, построение системы безопасности и защиты персональных данных. Уверенный рост может достигаться благодаря оптимизации работы в физических каналах и создании и запуску инновационных интерфейсов в цифровых каналах.

Блок Персонала может оцениваться с точки зрения квалификации сотрудников и развития новых компетенций, затрат на обучение в расчете на одного сотрудника, а также с помощью показателей текучести кадров, лояльности сотрудников.

Таким образом, сбалансированная система показателей является эффективным инструментом оценки деятельности банковской организации.

Список использованной литературы:

1. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Организация, ориентированная на стратегию: Как в новой бизнес - среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Пер. с англ. – М.: Олимп - Бизнес, 2004. 416 с.
2. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. — 3 - е изд., испр. и доп. / [Пер. с англ. М. Павловой]. — М.: Издательство «Олимп–Бизнес», 2017. — 320 с.: ил.

© Е.В. Струкова, 2019

УДК 336

Тлисова Д.Х.
Джавадова О.М.
Канд. экон. наук, доцент кафедры ВЭД СКФУ
Г. Ставрополь, РФ
Abaza _ 0995mail.ru

БАНКОВСКИЕ РИСКИ И СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ

Аннотация: Финансовые риски появились совместно с возникновением валютного обращения. Количество рисков значительно увеличивалось благодаря развитию финансовой системы. За последнее десятилетие перед представителями финансового рынка главной проблемой стало грамотное управление рисками. Масштабы данной проблемы кроются не только в определенных ситуациях, связанных с банкротством той или иной

компании, но и в быстро набирающей тенденции к росту их возникновения и распространения.

Ключевые слова: риски, кредитный риск, страновой риск, ликвидность.

В деятельности любой организации, в определенный период времени возникают те или иные риски, вне зависимости от направления деятельности предприятия, от количества времени проведенного на рынке, от организационно правовой формы, требующие регулярного контроля и поиска решения в сфере управления ими.

В настоящее время рассматривая суть рисков, нет необходимости утверждать, что успешный бизнес, предпринимательство в большей степени зависит от понимания риска. Данная проблема порождает особенную заинтересованность и требует всестороннего рассмотрения.

Имеются различные понятия определения «риск». Таким образом, в более общем варианте под риском подразумевают возможность появление убытков или недостаточное количество полученной прибыли в сравнении с прогнозом, т. е. это ситуативная характеристика деятельности, состоящая из неопределенности ее конечного результата и возможных шагов, с помощью которых ее возможно улучшить.

Риск считается неотъемлемой характеристикой банковской деятельности. В соответствии с Положением Банка России от 16.12.2003 г. № 242 - П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» под банковским риском подразумевается свойственная банковской деятельности возможность несения кредитной организацией потерь и (или) снижения ликвидности из - за возникновения неблагоприятных событий, связанных с внутренними факторами (например: уровень квалификации служащих, организационные изменения, текучесть кадров и т.д.) и (или) внешними факторами (например: изменение экономических условий деятельности кредитной организации, применяемые технологии и т.д.) [1].

Стандартные риски, которые чаще всего встречаются в банковской сфере, представлены в Письме Банка России от 23.06.2004 г. № 70 - Т И «О типичных банковских рисках» [2].

Такими рисками являются:

1. Кредитный риск – это риск, который возникает в кредитной организации, появляется он в связи с образованием убытков из - за неполного или несвоевременного исполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора.

Кредитный риск увеличивается, если кредитуется лицо, связанное с кредитной деятельностью, то есть если кредит предоставляется гражданам, имеющим возможности влиять на характер принимаемых кредитной организацией действий о выдаче кредита и об условиях кредитования.

При кредитовании связанных лиц кредитный риск увеличивается из - за неисполнения или несоблюдения установленных кредитной организацией правил, порядков и процедур рассмотрения обращений на получение кредитов, определения кредитоспособности заемщика и принятия решений о предоставлении кредитов.

Также у кредитной организации есть вероятность возникновения странового риска при кредитовании иностранных граждан.

2. Страновой риск – это риск, который появляется у кредитной организации в следствие образования убытков из - за неисполнения зарубежными лицами обязательств в результате

возникновения различных политических, экономических и социальных изменения или же из - за того, что денежная единица валютного обращения может быть недоступна контрагенту.

3. Рыночный риск – этот риск возникает из - за невыгодного изменения рыночной стоимости финансовых инструментов торгового портфеля и производных финансовых инструментов кредитной организации, а также курсов иностранных валют и (или) драгоценных металлов.

В рыночный риск входят: валютный риск, процентный риск и фондовый риск.

4. Фондовый риск – угроза потерь из - за невыгодного изменения рыночных цен на фондовые ценности (например: ценные бумаги) торгового портфеля и производные финансовые инструменты под воздействием факторов, связанных с эмитентом фондовых ценностей и производных финансовых инструментов, так и общими колебаниями рыночных цен на финансовые инструменты.

5. Валютный риск – возникает в результате неудачного изменения курсов иностранных валют и(или) драгоценных металлов по открытым кредитной организацией позициям в иностранных валютах и(или) драгоценных металлах.

6. Процентный риск – это угроза появления экономических убытков, связанных с неположительным изменением процентных ставок по активам, пассивам и внебалансовым инструментам кредитной организации [3].

7. Риск ликвидности – возможность возникновения убытков из - за неспособности кредитной организации гарантировать выполнение собственных обязательств в полной мере. Он появляется вследствие несбалансированности финансовых активов и финансовых обязательств кредитной организации и образования внезапной необходимости и единовременного выполнения кредитной организацией своих финансовых обязательств.

8. Операционный риск – риск, который возникает вследствие несоответствия характеру и масштабу работы кредитной организации и (или) условиям нынешнего законодательства внутренних порядков и процедур осуществления банковских операций и иных сделок, кроме того из - за влияния и внешних факторов.

9. Правовой риск, такой риск может появиться в кредитной организации по нескольким причинам:

- если кредитная организация будет отклоняться от исполнения условий нормативно правовых актов и требований, прописанных в заключенных договорах;
- наличие правовых ошибок, которые присутствовали при реализации процесса (неверные юридические консультации или неправильное составление документов);
- недостатки правовой системы (например: отсутствие правовых норм по регулированию некоторых вопросов);
- нарушения контрагентами нормативных правовых актов, а также условий заключенных договоров.

10. Риск потери деловой репутации кредитной организации (репутационный риск)– риск, который возникает вследствие снижения количества клиентов из - за сложившегося в обществе отрицательного мнения о финансовой устойчивости кредитной организации, качестве оказываемых ею услуг или характере деятельности в целом [4].

Определенный вид менеджерской деятельности, который способствует снижению влияния риска в банковской сфере – это управление рисками. Основная цель деятельности

менеджера по рискам – это обеспечение защиты банка от рисков, которые угрожают его доходам. А также в обязанности менеджера входит осуществление главной задачи – из всех возможных вариантов выбрать наиболее оптимальное решение.

На протяжении всего 4 квартала 2016 года государственные банки продолжали снижать задолженность перед Банком России по операциям репо и кредитам под залог нерыночного обеспечения. Однако снижение задолженности государственных банков перед Банком России в значительной степени компенсировано привлечением рублевой ликвидности на операциях «валютный своп» на денежном рынке в конце года. Банки за пределами топ - 100 в условиях ограниченности спроса на их ликвидность со стороны крупнейших банков размещали избыточные средства на депозитах Банка России (рис. 1).

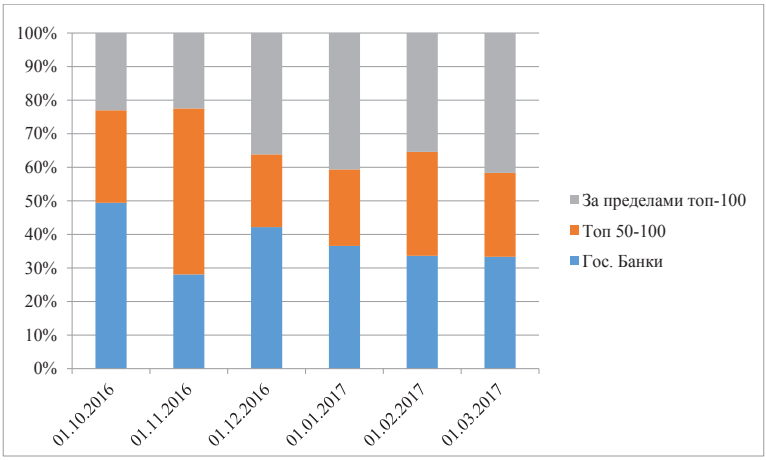

Рисунок 1 – Распределение ликвидности по рискам банков, привлеченной у Банка России и на денежном рынке.

Кредитные организации соблюдают нормы ликвидности Н2 и Н3. За рассмотренный период нормы ликвидности значения нормативов ликвидности СЗКО несколько выросли, а по прочим банка почти не изменились. Таким образом, значительный запас ликвидности есть у обеих групп банков, но положительный динамика нормативов ликвидности Н2 и Н3 наблюдается только в СЗКО.

Определенный вид менеджерской деятельности, который способствует снижению влияния риска в банковской сфере – это управление рисками. Основная цель деятельности менеджера по рискам – это обеспечение защиты банка от рисков, которые угрожают его доходам. А также в обязанности менеджера входит осуществление главной задачи – из всех возможных

Выделяют несколько этапов управления банковскими рисками:

1) идентификацию риска;
2) оценку степени риска;
3) регулирование риска;
4) мониторинг риска.

Почти все виды банковских операций подвергаются риску. Совместно с формированием концепции рисков происходило развитие методики и методологии их анализа, а также вырабатывались способы управления уровнем риска деятельности банков и банковских учреждений. К таким способам управления относятся:

▪ Заблаговременную оценку возможных издержек с помощью прогнозных способов анализа существующей информации о работе самих банков, их клиентов, контрагентов, их поставщиков и посредников, конкурентов и различных групп контактных аудиторий

▪ Динамику процентных ставок, которые колеблются в зависимости от изменения риска, с увеличением степени риска они увеличиваются, аналогично и со снижением, то есть ставки по свободно обращающимся инструментам меньше ставок по инструментам с ограниченной обратимостью; ставки по пассивным операциям и операциям на межбанковском рынке обычно ниже ставок по активным операциям и кредитным операциям с клиентурой; чем стабильнее заемщик, тем меньше процентные ставки; долгосрочные изменяются плавнее (с учетом временного сглаживания), чем краткосрочные; ставки по кредитам с обеспечением и краткосрочным операциям меньше, чем ставки без обеспечения и по краткосрочным операциям;

- страхование кредита, при вероятности непредвиденных происшествий;

- хеджирование (страхование риска);

- в случае большой вероятности появления риска следует отказ от предложения заемщика;

- расчет условий кредита, применяемый в основном в случаях не больших займов и личного кредитования;

- диверсификацию риска, представляющую собой его рассредоточение. Она может проявляться в различных видах:

объем кредитования;

б) кредиты на консорциональной основе – объединение нескольких банков в консорциум, для предоставления большой суммы кредита;

в) вовлечение депозитных взносов, ценных бумаг в небольших денежных размерах от большего количества вкладчиков;

г) предоставление необходимого обеспечения по выданным кредитам [5].

В основе стимулирования банковского риска лежит определенное соотношение между суммами предоставленных кредитов и собственными средствами самого банка, то есть подразумевается, что у банка будет образован запасной потенциал для погашения внезапно возникающих убытков, например связанных с банкротством клиента.

Как и было отмечено выше, банки в процессе своей деятельности подвергаются огромному количеству различных рисков. Банк совмещает в себе как функцию бизнеса, так и функцию социальной важности, и является проводником денежно - кредитной политики, в следствие этого обладать различной информацией о банковских рисках стремятся многие граждане, организации и т.д. (например: акционеры, национальный Банк, клиенты, участники финансового рынка). В настоящее время значительное уменьшение банковских рисков и регулярное увеличение различных банковских услуг, можно добиться только с помощью кропотливого подхода к этому вопросу, а также благодаря экономическому анализу некоторых видов рисков. Те банки, в которых наиболее освоены методы борьбы с банковскими рисками будут пользоваться спросом в предпринимательской деятельности.

Список использованной литературы:

1. О внесении изменений в Положение Банка России от 16 декабря 2003 года N 242 - П "Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах" от 24 апреля 2014 года N 3241 - У [Электронный ресурс], – Режим доступа: http: // docs.cntd.ru / document / 499095092 (Дата обращения: 19.09.2017)
2. Банковское дело: учеб. для вузов [Текст] // Под ред. О.И. Лаврушина. - М.: Финансы и статистика. 2015
3. Беляков А.В., Ломакина Е.В. Кредитный риск: оценка, анализ, управление [Текст] // Финансы и кредит. 2012. №9 (69)
4. Необходимость реорганизации мировой валютной системы. В сборнике: Методология устойчивого экономического развития в условиях новой индустриализации сборник трудов международной научной конференции. Крымский федеральный университет имени В.И. Вернандского. 2016 С 43 - 45.
5. Банковское дело: Учебник [Текст] // под ред. д - ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. – М.: «Финансы и статистика», 2014.
6. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс], – Режим доступа: http: // www.cbr.ru

© Д.Х. Тлисова, О М. Джавадова, 2019 г.

УКД 377.5

Троицкая А. В., Субботин В. В.
Преподаватели ОГАПОУ «БМТК»
г. Белгород, РФ

ВЛИЯНИЕМОТИВАЦИИ НА ПОВЕДЕНИЕ МОЛОДЁЖИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: в статье рассматривается влияние мотивационных теорий X и Y на повеление молодёжи в современных условиях

Ключевые слова: работа самостоятельная, аудиторная, внеаудиторная, обучающийся, контроль, качество знаний.

«Они не такие как мы» - такую оценку современных молодых людей нередко приходится слышать в повседневной жизни, которые принято разделять на поколение X и поколение Y /

Поколение Y – молодые люди, входящие из стен учебных заведений на рынок труда в последние годы, вызывают немало поводов для беспокойства. Социологи США уже провели несколько исследований и сочли этих людей ленивыми, нелояльными, поверхностными, безответственными, да еще и диктующими собственные условия работодателям. Ученые делят молодых людей на две категории: либо оптимистично предсказывающие новое светлое будущее, либо предвещающие повсеместный кризис.

С одной стороны, отрицать, что никаких общих черт молодежь не имеет невозможно. С другой стороны – российские социологи уверены: «Полностью перенимать модель, описываемую в США, не стоит, выделяемые ими черты не выносят критики», поэтому проблемы, рассматриваемые в статье, являются актуальными и значимыми в современный период. Целью статьи является изучение влияния мотивационных моделей X и Y на поведение молодежи. Для реализации этой цели исследовалось поколение Y Белгородской области и Белгородского механико - технологического колледжа.

Основные положения «теории X» следующие:

1. Люди изначально не любят трудиться и при любой возможности избегают работы.
2. У людей нет честолюбия, они боятся ответственности и предпочитают, чтобы ими руководили.
3. Больше всего люди хотят защищенности.
4. Чтобы заставить людей трудиться, необходимы принуждение, контроль и угроза наказания.

«Теория X» сложилась в 60 - е годы и в достаточной степени соответствовала взглядам менеджеров того периода. Из положений этой теории следует необходимость авторитарного стиля руководства (прямого регулирования и жесткого контроля). По мнению самого Д. МакГрегора, «теория X» противоречит науке о человеке, люди не таковы, какими их представляют управляющие, им свойственны иные качества. Исходя из этого, Д. МакГрегор выводит «теориюY». Основные положения которой, следующие:

1. Труд – процесс естественный. Если условия благоприятные, то люди будут стремиться взять на себя ответственность за работу.
2. Если люди осознали цели, то они будут использовать самоуправление и самоконтроль.
3. Приобщение является функцией вознаграждения, связанного с достижением цели.
4. Способность к творческому решению проблем встречается часто, а интеллектуальный потенциал среднего человека используется лишь частично.

В результате анализа поколения Y в России и за рубежом выявлено, что поколение Y это молодые люди, выходящие из стен учебных заведений на рынок труда в последние годы, вызывают немало поводов для беспокойства. В наше время сложились отрицательные мнения о поколении Y. Ниже приведены некоторые из них:

- Представители поколения Y нелояльны и не готовы строить долгосрочные отношения с работодателями.
- Представители поколения Y не любят тяжелую работу.
- Представители поколения Y хотят получить лучшую работу с первого же дня.
- Они хотят, чтобы работа была удовольствием.
- Представители поколения Y хотят, чтобы начальники делали работу за них.
- Им наплевать на пресловутую карьерную лестницу.
- Деньги – это единственное что интересует представителей поколения Y.
- Представители поколения Y не уважают старших.
- Они никогда не смогут стать хорошими руководителями, потому что они слишком эгоцентричны.
- Представители поколения Y не способны долго работать на одном месте.

В наших условиях современного мира реальность такова:

- Представители поколения Y могут быть лояльны, но эта верность вассалов королю: слепая преданность иерархии, строжайшее соблюдение всех обрядов, терпеливое ожидание признания и наград. Это скорее лояльность, которую можно получить в условиях свободного рынка. Лояльность, аналогичная лояльности по отношению к заказчикам и клиентам.
- Они так хотят продемонстрировать себе и другим, что они чего - то стоят, что готовы делать все, чего только вы от них захотите. Но они не будут делать тяжелую, да и любую другую работу, если у них возникнут опасения, что это никому не нужно и их усилия не будут оценены по достоинству. Представители поколения Y не станут надрываться в обмен на туманные обещания вознаграждения где - то в отдаленной перспективе.
- Им неинтересно терять время на то, чтобы «присмотреться к месту». Они хотят бежать с места в карьер с первого же дня. Они хотят вскрывать и решать проблемы, которые до них никто не видел или не мог решить, они хотят сделать существующие вещи лучше и создать новое. Представители поколения Y хотят сказать свое слово.
- Они не хотят, чтобы их развлекали. Они стремятся к тому, чтобы к ним относились серьезно. Но им важно, чтобы работа их захватывала. Они стремятся учиться, стремятся к непростым задачам и хотят четко представлять себе, как то, что делают сами, вписывается в общую задачу организации. Представители поколения Y стремятся работать с хорошими людьми и хотят определенного уровня гибкости в том, где, когда и как работают.
- Они хотят работать с такими руководителями, которые бы могли научить их, как сделать свою работу быстро и хорошо.
- Их карьеры будут достаточно хаотичны и эклектичны, но это не значит, что представители поколения Y не будут развиваться и расти. Они будут строить свой карьерный путь, основываясь на приобретенных умениях, выстроенных отношениях, доказательствах своего реального вклада в общее дело и гибкости жизненных стилей. Вместо того чтобы взбираться по лестнице, представители поколения Y будут вышивать гобелен.
- Можно только повторить, что деньги – всего лишь стартовая точка. Если представители поколения Y просят больше, на самом деле, они спрашивают: «Что я должен делать, чтобы зарабатывать больше?» Если ваше предложение вполне конкурентно по цене и предлагаемому набору благ, то представителей поколения Y интересует еще пять вещей: график работы, отношения в коллективе, возможность выбора задач, возможности для учебы и месторасположение.
- Они уважают старших. Представители поколения Y ближе к своим родителям, чем все предшествующие поколения! Но представители поколения Y хотят, чтобы и их тоже уважали. Родители, учителя и воспитатели всегда относились к ним с уважением, и они считают, что могут рассчитывать на уважительное отношение и со стороны своих начальников. В сухом остатке: представители поколения Y уважают то, что привносите вы, а вы уважаете то, что привносят они.
- Конечно, они смогут быть хорошими руководителями. Им просто нужно будет освоить азы руководства, а затем – только практика, практика и практика еще раз практика.

- Они способны долго работать на одном месте. Просто вам придется формировать это день за днем.

Исследование молодежи поколения Y в Белгороде показало, что «Игреки» - первое поколение, которое под влиянием СМИ и примеров успеха 1990 - 2017 - х выработало понимание, что есть «деньги», а что – нет. То есть приемлемая зарплата начинается с какой - то цифры, и при этом на образ жизни это может никак не влиять. Они ориентируются не на свою стоимость на рынке, а на тот уровень жизни, который они себе определяют. Как правило, начинающий карьеру молодой сотрудник хочет в будущем иметь автомобиль, пускай в кредит, платить ипотеку и хотя бы один - два раза в год отдыхать в Египте или Турции. Это уровень, на который претендуют молодые люди, даже не анализируя, а стоят ли они таких денег.

Молодёжь – очень рыночные люди. Они варятся в этой среде с самого молодого возраста, что нельзя сказать об их родителях, которые росли, воспитывались и работали в советские времена. Молодежь сейчас разная, можно выделить две ее группы: пассивную, которая находится в большинстве, и активную. Одним достаточно небольшой зарплаты, за которую они будут выполнять свою работу спокойно, без инициативы, без особого оптимизма. А другим, которые амбициозны, мало только окладной части или минимальной зарплаты. За премиальные они готовы проявить себя и раскрыть свои способности.

Проведя опрос молодежи с высшим образованием, были выявлены две основные жизненные стратегии: прагматизм и пофигизм. Прагматики имеют четкое представление о пользе и размере материального и морального вознаграждения за усилия, четкий расчет, стоят ли усилия результата. Жизненно важные решения – об образовании, о переезде в другой город, о карьере – принимаются не на основе интереса, симпатии, эмоциональных предпочтениях, а на основе расчета, соответствия усилий и результата. Пофигизм - это больше российское явление, чем американское. Это, с одной стороны, отказ, уход от включения в какие - то жизненные реалии, а с другой – это такая специфическая позиция, сводящая к определенному выжиданию, к воле случая. Парадокс в том, что подчас именно пофигистская стратегия оказывается более эффективной.

Одно из главных препятствий к нахождению общего языка с представителями молодежного поколения – их чрезмерная критичность и уверенность в собственной непогрешимости. «Игреки» хорошо эрудированны, у них высокий уровень интеллекта, они много читают современной литературы. Их можно назвать продвинутыми, они часто покупают новинки – технические, культурные. Иногда сотрудникам, которые не относятся к молодому поколению, сложно с ними контактировать – разные поколения говорят на разных языках.

Уровень критичности у поколения Y очень высокий. Это связано с амбициями, с ощущением того, что посредством чтения Интернет - источников становишься невероятно культурным человеком. Критичность может иногда опираться на что - то серьезное, но чаще она основывается на взращенном в информационном пространстве всезнании. Можно же все критически осмыслить, переделать, переиграть, даже классические тексты. Недавно двое молодых людей взяли и переложили Гомера на современный лад. И таким образом можно переписать Шекспира в формат нового чтива. Авторитеты переписываются.

Молодежь действительно разбирается в некоторых вещах на порядок лучше, чем старшее поколение: молодежь легко общается с компьютером, знает новые технологии.

Молодые люди считают себя всезнайками – это скорее способ защиты, показатель возраста. Это скорее норма, чем минус или исключение из правил.

Анализируя высказывания студентов и преподавателей Белгородского механико - технологического колледжа, можно сделать вывод, что мнение респондентов такое же. Однако, следует сделать некоторые рекомендации по управлению поколением Y: не ищите молодых сотрудников поколения Y, которые с легкостью расталкивают других; не ищите тех, кто любит власть; не смотрите на тех, у кого непомерно раздутое эго, на самых громкоголосых и самоуверенных; не поддавайтесь обаянию страсти, энтузиазма или энергичности. Обращайте внимание на тех молодых сотрудников поколения Y, которые любят ответственность и служение. Ищите тех, кто последовательно и дисциплинированно постигает основы науки управления. Смотрите на тех, кто хочет воодушевить других, сделать их лучше. Вот они вероятно и есть ваши будущие руководители.

Литература

1. Веснин В.Р. Менеджмент. - М.: Проспект, 2018. - 584 с.
2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. - М.: Гардарики,2007. - 528 с.
3. Герчикова И.Н. Менеджмент. - М.: Юнити, 2016. - 412 с.
4. Карпов В.В. Стиль руководства в малых группах и его связь с мотивацией и психологическим климатом // Вестник Санкт - Петербургского университета МВД России. - 2008. - №3. - С.230 - 234.
5. Кравченко А.И. История менеджмента. - М.: Кнорус, 2010. - 432 с.
6. Магура М., Курбатова М. Секреты мотивации или мотивация без секретов. - Москва. Журнал «Управление персоналом». - 2007. - 657 с.
7. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 2002. - 704 с.
8. http: // www.mevriz.ru.

© В. В. Субботин, А. В. Троицкая, 2019

УДК 336

И.А. Харламов
Магистрант 1 курса, ТИУ, г. Тюмень, РФ
E - mail: ily3a24@yandex.ru

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА

Аннотация

Рынок ценных бумаг является финансовым институтом, который наиболее эффективно, быстро и качественно способен перераспределять капитал как внутри экономики конкретной страны, так и контролировать, управлять ее входящими и исходящими денежными потоками. В статье рассматривается история фондового рынка в России.

Ключевые слова

Фондовый рынок, финансовый рынок, биржевая торговля, рынок ценных бумаг, Россия.

История биржевого дела в России насчитывает более 300 лет, и естественно, что появление биржи в Петербурге в 1703 непосредственно связано с деятельность Петра

Первого, который желал видеть Россию не только сильной в военном отношении, но и с современной по тому времени финансовой системой, тесно связанной с Европой [1].

В 1809 г. был совершен первый государственный кредит, который стал началом формирования бирж. В это время функционировал не типичный фондовый рынок, так как биржа больше была товарной: все операции происходили не путем обмена облигаций и векселей, а посредством обмена товаров. Благодаря товарным отношениям постепенно стали появляться на биржах иностранные акции и векселя.

Становление отечественного фондового рынка в ту эпоху стало возможным, потому что началась тенденция наличного расчета за акции. Из товарных бирж образовались коммерческие организации, и этот поворот событий оказал положительное влияние на динамику российского рынка ценных бумаг. В 1839 году состоялось торжественное открытие отдельного здания Московской биржи на Ильинке [2].

К 1917 году на территории Российской Империи имелось 17 полноценных бирж различного назначения. Некоторая реанимация биржевого дела была и в годы НЭПа, но тот всплеск деловой активности был весьма непродолжительным и для экономики страны не имел принципиального значения, поскольку все собственники были просто уничтожены как класс или люмпенизированы [1].

Период конца 1980 - х – начала 1990 - х годов принес с собой возрождение бирж в России после почти шестидесятилетнего их отсутствия в экономической структуре СССР. Это время в стране ознаменовалось радикальной перестройкой установившейся в стране экономической системы. Основной задачей стала либерализация экономики, в частности, торговли и цен, на фоне деконструкции планово - распределительной системы управления. Как следствие, уже в конце 80 - х годов стали вновь образовываться товарные биржи. Кроме того, в планах было налаживание механизма перераспределения финансовых средств в пользу эффективных организаций, и некоторые компании даже стали выпускать акции, но эта идея тогда практически не прижилась.

Поскольку биржи являются важным элементом рыночной экономики, они стали образовываться сразу же с началом перехода России к этой экономической модели. Они начали образовываться повсеместно, и проводить торги множеством различных товаров (начиная с продуктов питания и древесины, заканчивая автомобилями и компьютерами). Большинство из них еще не обладали на тот момент классической биржевой структурой и были больше похожи на ярмарки.

Первыми и крупнейшими товарными биржами того времени стали Российская товарно - сырьевая биржа (РТСБ) и Московская товарная биржа (МТБ). И практически сразу вслед за товарными сделками стали проводиться и срочные – так, первые сделки на срок проводились на МТБ с зерном и хлопком. В это же время в Московской торгово - промышленной палате (МТПП) начинает проводиться торговля фьючерсами на доллар США. Постепенно торговля финансовыми активами начинает развиваться и приобретать организованный характер [3].

В 1995 году с целью частичного слияния отдельных бирж локального значения была создана РТС. Систему, изначально основанную на западном ПО, в 1998 году сменил уникальный комплекс программного обеспечения, разработанный отечественными программистами, благодаря чему удалось расширить функционал, улучшив при этом качество. К примеру, появилась возможность работать с полным списком ценных бумаг и валют, который ранее ограничивался только акциями и долларами США. Данные передаваемые на РТС для последующей обработки поступают от крупнейших финансовых информаторов по всему земному шару, что позволяет работать с международными

биржами и инвесторами из любого государства, привлекая, соответственно, более крупный денежный поток.

В период с 2000 до 2007 года началось бурное развитие фондового рынка России. Основным и, наверное, самым значимым достижением стало внедрение в РТС и ММВБ системы интернет - трейдинга. Что позволило не быть привязанным к специально оборудованным местам, и как следствие прямой доступ к торговой сессии и увеличение числа потенциальных клиентов. Так же хочется отметить, что создание рынка операций РЕПО с корпоративными ценными бумагами дало возможность использования маржинальной торговли [4].

Современный рынок ценных бумаг Российской Федерации активно развивается, растет его значение как одной из важнейших сфер макроэкономики страны. Являясь самодостаточной системой экономики, Российской Федерации не тяготеет ни к одному из мировых финансовых центров, поддерживая отношения с ними. Государство совместно с другими участниками рынка активно формирует его инфраструктуру.

Государство очень стремится стать самостоятельным финансовым центром и формирует собственную модель рынка ценных бумаг на основании учета мирового опыта, традиций, национальных интересов и традиций.

Список использованной литературы:

1. Российские фондовые биржи: основные торговые площадки. [Электронный ресурс]. — URL: http: // tv - bis.ru / fondovyiy - ryinok - i - investitsii / 282 - rossiyskie - fondovyie - birzhi.html
2. История российского фондового рынка. [Электронный ресурс]. — URL: http: // www.changes.biz / istoriya - rossiyskogo - fondovogo - ryinka.html
3. Фондовые биржи в современной России. [Электронный ресурс]. — URL: http: // fingramota.org / teoriya - finansov / ustrojstvo - fin - sistemy / item / 2073 - fondovye - birzhi - v - sovremennoj - rossii
4. Как устроен фондовый рынок России. [Электронный ресурс]. — URL: https: // news - hunter.pro / important / kak - ustroen - fondovyj - rynok - rossii.pro

© И.А. Харламов, 2019

УДК 336

И.А. Харламов
Магистрант 1 курса, ТИУ
г. Тюмень, РФ
E - mail: ily3a24@yandex.ru

ФОНДОВЫЙ РЫНОК РОССИИ: ОСНОВНЫЕ РОССИЙСКИЕ БИРЖИ

Аннотация

Фондовый рынок России является сегодня сравнительно молодым, но также одним из самым перспективных рынков европейского пространства. Экономика России стремится вверх, показывая при этом высокие темпы своего развития. В статье представлены основные биржи России и их отличие от американского фондового рынка.

Ключевые слова

Фондовый рынок, финансовый рынок, биржевая торговля, рынок ценных бумаг, Россия.

Фондовые российские биржи являются некоммерческими организациями, которые существуют для создания всех необходимых условий, способствующих обращению ценных бумаг. При этом их деятельность довольно жёстко регулируется как отечественным, так и международным законодательством.

Каждая российская фондовая биржа выполняет следующие основные функции:

- Поддержание и организация потока продажи ценных бумаг.
- Предоставление всеобъемлющей информации всем заинтересованным лицам о выставлении на продажу облигаций, акций и т.д.
- Гарантия доступа всем участникам торгов одинакового доступа непосредственно к процессу торгов.
- Определение и озвучивание рыночной цены всех ценных бумаг, которые оказываются в поле торгов.
- Гарантия выполнения заключенных сделок, осуществление при необходимости арбитража.
- Поддержка на высоком уровне профессионализма всех задействованных в торгах лиц.

В наши дни российский фондовый рынок все еще активно развивается и формируется. Однако крупные биржи Российской Федерации все же демонстрируют высокий уровень своей работы, и принимать участие в их деятельности уже ни капли не сложнее, чем на иных подобных мировых фондовых площадках [1].

В современных условиях насчитывается 10 фондовых бирж РФ, но большинство торгов проходят на двух Петербургских и двух Московских биржах.

1. Московская биржа (ММВБ - РТС). Это крупнейший российский биржевой холдинг, созданный в 2011 году в результате слияния ММВБ (Московской межбанковской валютной биржи), основанной в 1992 году, и биржи РТС (Российской торговой системы), открытой в 1995 году. Московская биржа является организатором торгов акциями, облигациями, производными инструментами, валютой, инструментами денежного рынка, драгоценными металлами и зерном [2].

Как и большинство бирж, Московская Биржа делится на несколько рынков:

Фондовый. На фондовом рынке торгуются акции, паи, депозитарные расписки. Сделки проходят по схеме Т+2: Т — день сделки, инвестору необязательно иметь на счете всю сумму для ее совершения, только залог — гарантийное обеспечение. А на второй день после торгов, к 17:00, инвестор должен внести на счет оставшуюся сумму для сделки. Обычно этим пользуются активные трейдеры, которые покупают ценные бумаги без 100 % оплаты сделки и тут же продают по более выгодной цене. Поэтому они не вносят на счет полную сумму для закрытия сделок.

Срочный. Эта площадка предназначена для торговли фьючерсами и опционами на акции, индексами, и валютными парами.

Валютный. Здесь участники торгов заключают сделки с иностранной валютой. Как раз с валютного рынка Московской Биржи в последнее время нам приходят новости о курсе рубля по отношению к доллару и евро. На валютном рынке доступны сделки: доллар - рубль, евро - доллар, евро - рубль, китайский юань - рубль, а также белорусский рубль, украинская гривна и казахский тенге. Здесь же проходят сделки с драгметаллами.

Денежный. Этот рынок предназначен для сделок РЕПО. Это механизм для профессиональных трейдеров: они получают ссуду на торговлю ценными бумагами и через оговоренное время возвращают ее с процентами [3].

2. Санкт - Петербургская биржа. Эта валютная биржа, создалась в 1992 году, ведущими Санкт – Петербургскими банками и Комитетом по внешним связям Мэрии Санкт - Петербурга. В ноябре 2014 года на Санкт - Петербургской бирже состоялся старт торгов иностранными ценными бумагами. Сделки заключаются в рамках российского правового поля и рассчитываются в долларах США. Данная площадка предлагает доступ к торгам в основном товарными фьючерсами, здесь формируются российские цены на пшеницу, кукурузу, дизельное топливо, хлопок, соевые бобы, и др [4,5].

3. Фондовая биржа «Санкт - Петербург». Работает с 1997 года, и имеет свою особенность – все торговые операции проходят в анонимном режиме, и по принципу непрерывного двойного аукциона встречных заявок. В основном, на фондовой бирже «Санкт – Петербург» торгуют акциями, и проводят листинг ПАО «Газпрома» (их можно приобрести только на бирже РТС). Так же, встречаются торги облигациями г. Санкт – Петербурга и других ликвидных акций.

4. Московская фондовая биржа (МФБ). Была создана на основе некоммерческого партнерства, но позже, Московская фондовая биржа стала открытым акционерным обществом. Московская фондовая биржа первая в списке товарных бирж Российской Федерации. Здесь проходят торги черными металлами, цементом, сельскохозяйственной продукцией, удобрениями и другими [5].

Таким образом, фондовый рынок России достаточно молод. Но в современных условиях достаточно активно растет и развивается, в результате чего выделим его основные преимуществами, по сравнению с американским:

1. Более низкий порог входа. Формально российский фондовый рынок можно выйти и с 10000 руб., но тогда будет очень высокой доля комиссионных издержек. При сумме от 50000 руб. можно уже совершать доходные операции. У брокеров предоставляющих доступ россиянам к американской бирже достаточно высокий порог входа и составляет, как правило, от 5 000 - 10 000$.

2. Более простой старт. Для того, чтобы заключить договор с брокером, завести деньги на рынок и начать работать нужно 1 - 2 дня, в то время как выход на американский рынок через российского брокера займет минимум 5 дней. Такое же время требуется на вывод средств с биржи.

3. Меньшие комиссионные расходы. При работе на российском рынке – Вы платите комиссию только российскому брокеру и бирже. При работе на американском фондовом рынке у Вас будет комиссия российского брокера, иностранного брокера, а также комиссия американской биржи.

4. Отсутствует языковой барьер. Многие российские брокеры предоставляют доступ к торгам на американских биржах с единого брокерского счета и Вам не придется взаимодействовать напрямую с англоязычным персоналом иностранных брокеров. Тем не менее, при работе с американскими ценными бумагами, остается потребность в поиске информации на английском языке, чтении отчетности, подписании подтверждающих документов и т.д.

5. Государственная поддержка инвесторов. С 2015 года все российские граждане, уплачивающие НДФЛ могут вернуть налог в виде 13 % от суммы средств инвестированных на Московской бирже через Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) [6].

Современные российские фондовые биржи ставят перед собой задачи эффективного обращения отечественных и иностранных ценных бумаг, развития финансового рынка в целом, совершенствования биржевых технологий, привлечения все большего количества инвесторов и ресурсов, а также повышения инвестиционного климата в стране и финансовой грамотности граждан.

Список использованной литературы:

1. Основные российские биржи. [Электронный ресурс]. — URL: http: // fb.ru / article / 323164 / osnovnyie - rossiyskie - birji
2. Московская биржа. [Электронный ресурс]. — URL: https: // ru.wikipedia.org / wiki / Московская _ биржа
3. Фондовые биржи России. [Электронный ресурс]. — URL: http: // money.tradernet.ru / fondovye - birzhi - rossii /
4. Фондовые биржи России – площадки, которые функционируют в настоящее время. [Электронный ресурс]. — URL: http: // stock - list.ru / russian - stock - exchanges.html
5. Фондовая биржа России. [Электронный ресурс]. — URL: https: // gerchik.ru / fondovaya - birzha - rossii
6. Российский фондовый рынок или американский – что выбрать? [Электронный ресурс]. — URL: http: // fin - plan.org / blog / investitsii / rossiyskiy - fondovyy - rynok - ili - amerikanskiy - chto - vybrat /

© И.А. Харламов, 2019

УДК 336

И.А. Харламов
Магистрант 1 курса, ТИУ
г. Тюмень, РФ
E - mail: ily3a24@yandex.ru

ОТЛИЧИЯ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА ОТ ФОНДОВОГО РЫНКА США

Аннотация

В данной статье рассматриваются отличительные особенности российского и американского фондового рынка. Сегодня многие трейдеры и инвесторы отдают предпочтение американским фондовым биржам. Они считаются более стабильными, можно пользоваться большим количеством инструментов, появляются большие возможности для анализа.

Ключевые слова
Фондовый рынок, финансовый рынок, биржевая торговля, рынок ценных бумаг, Россия, США.

В России на фондовом рынке весь взор сосредоточен на ценных бумагах главных игроков таких как: ВТБ, Газпром, ЛУКОЙЛ, Роснефть, Сбербанк и т.д. В основном все они тесно связаны друг с другом. В США мы наблюдаем обратную картину: ликвидных ценных бумаг на порядок больше чем в России и они не имеют никаких функциональных связей. Все это позволяет свободно проводить диверсификацию [1].

Исходя из той рыночной ситуации во всем мире, которую сегодня можем наблюдать, специалистами были проанализированы российский и американский фондовые рынки. Рассмотрим основные возможности этих рынков, исходя из необходимых составляющих для успешной торговли [2].

Основные различия фондовых бирж России и США:

1. Ликвидность

Российская фондовая биржа обладает высоким потенциальным ростом для долгосрочных вложений с дальнейшей перспективой роста. Это, пожалуй, ее основной плюс. Минус в том, что компаний, которые торгуют своими акциями на фондовом рынке РФ - чуть больше 300. Для сравнения - число акций мировых компаний на крупных американских биржах более 5000 и увеличивается с каждым днем. Еще одним важным недостатком у российского фондового рынка считают его зависимость от цены на нефть. В случае ее изменения он реагирует самый первый, что негативно сказывается на стоимости ценных бумаг. Также российские биржи на 80 % зависят от политической ситуации в стране. Политизированность американских бирж менее 30 % . В случае изменений в экономике страны акции России перестают расти. В Америке даже финансовый кризис не может повлиять на рост цен большинства акций. Около половины всего мирового фондового рынка приходится на США. Комиссия российских бирж намного выше американских. На американском рынке доходность составляет 30 % и более годовых [2].

2. Безопасность

По надежности стоит отметить, что и российское и американское законодательство защищает от мошенничества на биржах своих граждан. Правда, инвестиции на фондовом рынке США автоматически и бесплатно для инвестора защищены от внерыночных рисков. И в России и в Америке существуют свои наказания за нарушения правил, которые значатся в кодексах. Это либо штраф, либо лишение свободы. Но все вклады на фондовые биржи США страхуются государственной Американской Корпорацией Защиты Инвестиционных Вкладов (SIPC) и в случае непредвиденных ситуаций трейдеры получают компенсации [2].

3. Надежность

Хоть российский фондовый рынок и перспективный, в виду того, что он еще слишком молод, заниматься торговлей акциями там тяжело. Для этого нужно выбирать биржи США, где можно купить сверхликвидные акции крупнейших корпораций. Именно поэтому торговать ценными бумагами лучше всего на американской бирже [2].

Также в качестве преимуществ фондовых бирж США стоит выделить:

- Объем торгов. Акции американских компаний обладают высокой надежностью, к тому же американская биржа имеет большой финансовый оборот, все это позволяет беспрепятственно реализовывать акции большинства компаний.

- Регулирование рынка. Контроль фондовых рынков в Америке достаточно строгий и признан самым эффективным. За счет этого рынок ценных бумаг прозрачный и

регулируемый. Все мы знаем, что у нас крупные трейдеры получают информацию к которой остальные участники рынка просто не имеют доступа. В США за применение инсайда весьма высокие размеры штрафов, а так же предусмотрено тюремное заключение до 20 лет. На российском рынке возможен вывод крупным акционером основных фондов, используя различные схемы, что приводит к обрушению стоимости акций и стоимости всего предприятия. Акционер узнает это только тогда, когда акции уже упали в цене. В Америке аналогичное не произойдет.

- Удобное время торговли. Торговля на американском рынке начинается в 17:30 по московскому времени. Завершение торгов приходится на 00:00 по московскому времени.

- Анализ ценных бумаг. Технический и фундаментальный анализ на рынке США функционирует лучше.

- Выбор стратегии. В силу того, что на российской бирже существует нехватка инструментов, то для успешной торговли трейдер обязан владеть различными стратегиями и подходами. Но научиться быть универсалом не простая задача. Все это приводит к нечеткости понимания выбранной стратегии, часто меняется подход и, в конце концов, тяжело оценить выгоду определенной стратегии.

- Валютный риск. В России на фондовом рынке депозиты выражены в национальной валюте. В случаи девальвации либо крушении курса национальной валюты депозит теряет свою реальную стоимость.

- Языковой барьер. Американский рынок не требует обязательного знания английского языка [1].

Российский фондовый рынок функционирует с 1990 - х годов и ещё очень молод по сравнению с ведущими мировыми фондовыми рынками, однако экономические и организационные основы для его дальнейшего развития заложены, и необходимо их правильное развитие с учётом мирового опыта.

Список использованной литературы:

1. Разница фондовых рынков США и РФ. [Электронный ресурс]. — URL: https: // utmagazine.ru / posts / 2681 - raznica - fondovyh - rynkov - ssha - i - rf.html
2. Сравнение российского и американского фондовых рынков. [Электронный ресурс]. — URL: https: // sdg - trade.com / market / stati / sravnenitelnyij - analiz - rossijskogo - i - amerikanskogo - fondovyix - ryinkov

© И.А. Харламов, 2019

УДК33

А.Г. Чусовитина
Студент магистратуры Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации,
г. Екатеринбург

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация: в статье рассмотрены основные тенденции и этапы развития саморегулирования в сфере строительства, проектирования и инженерных изысканий за

период 2009 - 2018 годы. Проведен анализ и определены проблемы саморегулирования в сфере строительства, проектирования и инженерных изысканий. Обозначены изменения федерального законодательства, его позитивные стороны. Автор обосновывает вывод о том, саморегулирование в строительной отрасли необходимо для повышения качества строительства и обеспечения договорных обязательств.

Ключевые слова: саморегулирование в сфере строительства, проектирования и инженерных изысканий, единый реестр членов саморегулируемой организации, компенсационные фонды, ответственность членов саморегулируемой организации, государственные и муниципальные заказчики, конкурентные способов определения поставщиков.

С 1 января 2009 года Федеральным законом от 22.07.2008 № 148 - ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» было отменено лицензирование в строительной отрасли [2]. С 1 января 2010 года право на ведение работ, оказывающих влияние на безопасность, объектов капитального строительства давало свидетельство о допуске, к определенным видам работ, выдаваемое саморегулируемой организацией. С 1 июля 2017 года, согласно требований Градостроительного кодекса Российской Федерации (статьи 47, 48 и 52) работы по договорам о выполнении инженерных изысканий, архитектурно - строительного проектирования и строительства должны выполняться только индивидуальными предпринимателями или юридическими лицами, которые являются членами саморегулируемых организаций в области инженерных изысканий, архитектурно - строительного проектирования и строительства [1].

Подтверждением членства в саморегулируемой организации, в настоящее время, является выписка из реестра членов Саморегулируемой организации, срок действия выписки из реестра членов саморегулируемой организации составляет один месяц с даты ее выдачи, в отличии от допуска к определенным видам работ, который выдавался при вступлении и действовал на протяжении всего членства в саморегулируемой организации. Хотелось бы отметить, то что выписку из реестра членов саморегулируемой организации может получить любое заинтересованное лицо, это дает возможность заказчикам самостоятельно проводить дополнительную проверку соответствия индивидуального предпринимателя или юридического лица требованиям на выполнение работ.

Система саморегулирования, введенная в строительную отрасль, служит интересам повышения качества и безопасности строительства, поэтому, прежде всего она нацелена на предотвращение причинения вреда жизни или здоровью физических лиц, имуществу физических или юридических лиц, государственному или муниципальному имуществу, окружающей среде, жизни или здоровью животных и растений, объектам культурного наследия (памятникам истории и культуры) народов Российской Федерации вследствие недостатков работ, оказывающих влияние на безопасность объектов капитального строительства и выполняемых членами саморегулируемых организаций[1].

Государством перед саморегулированием была поставлена еще одна цель – это обеспечение исполнения членами саморегулируемых организаций обязательств по договорам подряда на выполнение инженерных изысканий, на подготовку проектной документации, договорам строительного подряда, заключенным с использованием конкурентных способов определения поставщиков в соответствии с законодательством Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд[1]. Задачи по реализации данной

цели поставлены серьезные, это качественное выполнение строительных работ и ответственность членов саморегулируемых организаций и самих саморегулируемых организаций за ненадлежащее исполнение по договорам подряда заключенных с государственными и муниципальными заказчиками.

В рамках реализации поставленных целей, саморегулируемые организации разрабатывают и утверждают стандарты требования и правила саморегулирования. Вырабатывают принципы и способы дисциплинарного воздействия на участников саморегулируемой организации, которые не соблюдают требования, предъявляемые к членству в саморегулируемой организации.

Требования и стандарты саморегулируемой организации имеют своей целью повышение качества строительства, необходимого в первую очередь заказчику и конечному потребителю строительных работ и услуг.

Саморегулирование в строительной сфере очень динамично развивается, с 2009 года практика выявила слабые и сильные стороны деятельности саморегулируемых организаций в строительной сфере, в связи с чем возникает необходимость внесения изменений в нормативно правовые акты. Поправки, внесенные Федеральным законом от 3 июля 2016 года № 372 - ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» существенно изменили требования к саморегулируемым организациям и к ее членам.

Данные изменения были продиктованы опытом, полученным в ходе осуществления деятельности саморегулируемых организаций. В профессиональной среде в сфере строительства часто обсуждается вопрос, а необходимо ли вообще саморегулирование в строительной сфере, может ли оно в полной мере реализовать поставленные перед ним задачи для достижения основной цели: повышение качества строительства и предупреждение причинения вреда.

Государственные органы, уполномоченные осуществлять контроль за саморегулируемыми организациями утверждают, что саморегулируемые организации фактически не осуществляется полный, качественный контроль за деятельностью своих членов, все проверки проходят формально, фактически главной целью саморегулируемых организаций становиться пополнение своих счетов за счет оплаты целевых, членских взносов и использования средств компенсационных фондов не по назначению.

За период с 2009 - 2018 годы было зарегистрировано в едином реестре саморегулируемых организаций 547 объединений, из них в области строительства - 298, в области архитектурно - строительного проектирования – 204 и в области инженерных изысканий – 45. Отозван статус за этот период был у 113 организаций, из них в области строительства - 75, в области архитектурно - строительного проектирования – 33 и в области инженерных изысканий – 5, 90 % из этих организаций были лишены статуса за нарушения требований Градостроительного кодекса Российской Федерации, в частности за отсутствие средств компенсационных фондов.

Отсутствие сформированных в полном объеме компенсационных фондов в саморегулируемых организациях, это одна из основных проблем по состоянию на сегодняшний день. Министерство строительства и Ростехнадзор, как регуляторы и контролирующие органы саморегулируемых организаций в градостроительной сфере, акцентируют свое внимание на данной проблеме и высказывают свое отрицательное отношение по поводу введения саморегулирования.

Есть еще одни участники системы саморегулирования - это строители, проектировщики они же в виду рабочей загруженности зачастую просто не замечают всех преимуществ и

особенностей новой системы. Тех, кто понимает суть новой системы прежде всего интересует, какие плюсы заключает в себе саморегулирование?

Во - первых, повышается коммерческая привлекательность членов саморегулируемых организаций в своем сегменте рынка за счет новых инструментов ответственности, таких как субсидиарная материальная ответственность саморегулируемых организаций за счет создания компенсационных фондов и введения системы страхования гражданской ответственности и иных связанных с выполнением строительно - монтажных работ рисков, использования добровольной сертификации, гарантирующей надежность и качество строительства.

Во - вторых, строительный рынок избавился от фирм, выигрывающих тендеры на аукционах за счет заниженных цен и покровительства чиновников, что провоцирует незавершенное строительство, плохое качество выполняемых работ и связанную с этим аварийную опасность объектов.

Нельзя не сказать о интересах заказчиков, именно они хотят получить гарантированное качество по итогам деятельности строителей и проектировщиков. Какие плюсы могут найти заказчики, которые должны стать наибольшими сторонниками саморегулирования? Во - первых, гарантии добросовестного и своевременного выполнения работ, обозначенных контрактом, подрядчиками, членами саморегулируемой организации, за счет особых условий ответственности, предусмотренных в рамках саморегулирования. Законы о саморегулировании позволяют добросовестным подрядчикам самостоятельно определять правила саморегулирования на своей территории. Во - вторых, в системе саморегулирования заложены инструменты, обеспечивающие за счет страхования, полную компенсацию за ущерб, нанесенный заказчику в результате недостатков работ, выполненных подрядчиком, членом саморегулируемой организации.

Повышенная ответственность за выполняемые работы закреплена Федеральными законами и включает в себя материально - имущественную ответственность, путем формирования компенсационных фондов, а также страхование гражданской ответственности.

С принятием Федерального закона от 22.07.2008 № 148 - ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» саморегулируемой организации предоставлено исключительное право допуска предприятий на строительный рынок. Саморегулируемые организации могут предусмотреть своими учредительными документами дополнительные требования к членам саморегулируемой организации, например, в качестве обязательного условия может быть предусмотрено внедрение стандарта СМК ISO в организации.

Качественный рост всего строительного сегмента России будет обеспечен единым, добросовестным исполнением строителями и проектировщиками требований, стандартов и правил, утвержденных в саморегулируемых организациях и в тоже время обязательного исполнения законодательных норм саморегулируемыми организациями. Последние оценки позволяют предполагать, что ситуация кризиса позволит строительному бизнесу отбросить инертную наивность и стать прагматичней, активней и организованней при создании эффективного управления и самоорганизации, а саморегулирование в строительстве выступит в роли стабильной опоры и принесет несравнимую пользу.

Список использованной литературы

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2004 № 190 - ФЗ. Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».

2. О саморегулируемых организациях: Федеральный закон от 01.12.2007 № 315 - ФЗ. Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».
3. О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 03.07.2016 г. № 372 - ФЗ. Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51 - ФЗ (ред. от 06.12.2011). Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Федеральный закон от 04.05.2011 № 99 - ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности». Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».
6. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7 - ФЗ «О некоммерческих организациях». Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».
7. Андрианов В. Саморегулируемые организации как механизмы устойчивости и равновесия на микроэкономическом уровне // Маркетинг. - 2017. - № 3. - С. 3 - 15.
8. Грачев Д.О. Саморегулируемые организации и ассоциации в России и за рубежом // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. - 2018. - № 2. - С. 45 - 48.
9. Закупень Т.В. Саморегулируемые организации - временное явление российского законодательства переходного периода или оправдавший себя институт действенной защиты прав предпринимателей // Право и образование. - 2018. - № 7. - С. 62 - 72.
10. Князев С.Я. Формирование эффективной системы управления производственно - экономическим потенциалом строительных организаций региона: автореф. дисс. кандидата экономических наук. - СПб., 2018. - 19 с.
11. Управление современными социально - экономическими процессами: динамика, проблемы, перспективы. Сборник научных статей. - М.: Изд - во РАГС, 2017. - 411 с.
12. Хованская Т. «Все за одного» - новые правила в строительной отрасли // Корпоративный юрист. - 2018. - № 1. - С. 21 - 27.

© А.Г. Чусовитина

УДК37

М.Ю. Шадиева
канд. экон. наук, доцент ИнгГУ,
г.Магас, РФ E - mail: moli07@mail.ru
М.Р.Татарова
студентка эконом, факультета ИнгГУ,
г.Магас, РФ E - mail:
tatarova.markha@mail.ru

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация: *В статье рассматриваются основные понятия, относящиеся к мировой торговле и к системе государственного регулирования торговли. Также разделено на два направления развития экономике мировой торговли, и выделим тарифные методы каждого из них. Выделены основные методы государственного регулирования мировой торговли.*

Ключевые слова и фразы: *мировой рынок, торговля, финансы, отрасль экономики, бюджет.*

Торговля - одна из основных составляющих отраслей экономики, которая обеспечивает население товарами общего потребления.

В этой отрасли учитываются и интересы продавцов и покупателей, через спрос и предложение, посредством которых закрепляются блага и услуги, необходимые для населения. Торговля и рынок торговли является одним из основных и главных ресурсов при развитии бизнеса и увеличения доходов государственной казны, в ней развиваются сфера труда.

Современная экономика контролируется и регулируется государством за счет специальных мер, правотворческого, исполнительного и законодательного характера. Все эти меры применяются через специальные государственные учреждения, имеющие права на их применение и осуществление контроля, для улучшения и стабилизации рынка торговли.

В системе государственного регулирования торговли есть свои основные задачи и направления, к ним относятся:

– Развитие российского конкурентоспособного рынка;
– Защита и развитие внутренней сферы рынка торговли;
– Поддержка отечественного производителя;
– Легализация теневого оборота;
– Защита прав и интересов потребителей;
– Развитие и закрепление нормативных правовых актов в сфере торговли и бизнеса.

Торговая политика - это политика государства, с целью контроля и влияния на торговлю, с применением налогов, субсидий, ограничений или наоборот разрешений и расширений импорта и экспорта.

Государственное регулирование торговых экономических связей - это использование государством и государственными органами возможностей, методов, воздействия на торговые и экономические взаимоотношения между странами, учитывая при этом свои интересы.

Принятие законов, постановлений относится к регулирующей функции государства на арене мировой торговли.

Государство использует и имеет в своем арсенале различные виды инструментов и способов воздействия на рынок торговли, перечислим некоторые из них:

– Применение собственных тарифов на таможне
– Условия ограничения ввоза и вывоза товаров
– Различные соглашения и договоры, заключаемые между странами
– Развитие импорта и экспорта

В мировой практике известно два направления развития торговли и экономики это:

Фритредерство - это политика государства, представляющая собой свободную торговлю, при которой не собираются дополнительные налоги и пошлины за экспорт и импорт товаров и услуг. При этом органы таможни выполняют только лишь функцию регистрации ввозы и вывоза.

Родоначальников свободной торговли была Англия в 19 веке, основоположников стал Рикардо. Фритредерство могут проводить лишь страны с развитым хозяйством и экономикой, так как лишь в этом случае, предприниматели выдержат конкуренцию.

Протекционизм - это политика, при которой отечественные предприниматели создают льготные условия деятельности.

Существуют 2 вида протекционизма:

– Тарифные методы.
– Нетарифные методы.

Тарифные методы заключаются в применении таможенного тарифа (пошлины).

Таможенный тариф - это список пошлин и налогов, которые использует государство на некоторые виды товаров импорта и экспорта.

Таможенные пошлины - это вид налога, который берется государством за ввоз или вывоз товаров через государственную границу.

Таможенный тариф имеет следующие функции:

– фискальная (пополнение доходов бюджета);
– защитная (защита отечественных производителей от конкуренции);
– регулирующая (регулирует ввоз и вывоз товаров);
– торгово - политическая.

Конечно, таможенные тарифы приносят и свои минусы, например после выплаты импортер повысит за счет своего расхода цену на товар.

Также таможенный тариф имеет и свои ограничения, что в свою очередь уменьшает возможности потребителя.

Нетарифные методы делятся на группы:

– методы административных мер и лицензирования деятельности;
– методы технического оформления и регистрации товара;
– методы экономического воздействия.

Количественные ограничения - это нормы, применяемые государством, которые определяют количество товара для импорта и экспорта.

Помимо ограничения на вид и количество ввозимого товара, существует и ограничения на список стран, откуда этот товар можно ввезти.

Это вид ограничения применяется лишь в крайних случаях, по причине ответных мер на действия других стран или же уравнивания баланса торгового рынка.

Существует также и ограничения на экспорт товаров из страны, этот вид контроля применяется государством, лишь на те виды товаров, в которых сильно нуждается сама страна, и находится в ограниченном государственном запасе.

Контингентирование - это контроль за импортом или экспортом товаров, связанный с их ограничением, лишь на определенный отрезок времени.

Квотирование - это уменьшение количества импорта и экспорта товаров определенного вида.

Без лицензии импорт и экспорт товара является незаконным, и преследуется по закону. Лицензия дается государством лишь на определенный вид товара, и действует на определенный отрезок времени, по истечении которого, она является недействительной.

Самая распространенная система воздействия на рынок товаров, включает в себя повышение экспорта, контроль импорта, поддержка экспортеров.

Главную роль в этой сфере играют кредитные и финансовые способы воздействия, а именно:

Кредитные способы используются в 2 формах:

– выдача кредитов для экспорта на хороших условиях;
– экспортные операции проходят страховку, и банки дают их на льготных условиях.

Главной составляющей контроля экспорта являются налоговые льготы и субсидии.

Экспортеры, получая помощь от государства, улучшают свою коммерческую деятельность и повышают конкуренцию, при этом появляется возможность продавать товар на внешнем рынке, по меньшей цене, по сравнению с внутренним.

Продажа товара на внешнем рынке по более низким ценам, чем на внутреннем или дешевле стоимости его производства, называется демпингом.

Список использованной литературы

1. Фамичев С.В. Учебник по международной торговле. - М.2015.
2. Куреев А.Б. Международная арена торговли. - М.2016.
3. Вилкова С.А. Понятия и определения в торговле. - М.2016.
4. « Российский статистический ежегодник», Госкомстат РФ, М:2016.
5. « Россия в мировой экономике», Андруанов В.Д.,М:2015.
6. « Россия на пути в ВТО. Рынок финансовых услуг», Смирнов П.С., М:214
7. « Экономика мирохозяйственных связей», Линдерт П.Х., М: 2012.

© М.Ю. Шадиева , М.Р.Татарова

УДК 338.012

Н.Н. Шилова
д - р. экон. наук, профессор ТИУ
г. Тюмень, РФ
Э.Н. Брагина
старший преподаватель ТИУ
г. Тюмень, РФ

НЕДОСТАТКИ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация

В статье определены недостатки механизма реализации государственной экономической политики для выявления направлений корректировки регламентирующих реализацию государственной экономической политики правовых актов. Основным направлением их нивелирования предлагается систематизация системы стратегического и текущего планирования социально - экономического развития государства, как комплекс нормативно - правовых и организационно - управленческих мер, охватывающих все уровни управления государственной экономикой и определяющих эффективность механизмов реализации государственной экономической политики.

Ключевые слова:

Государственная экономическая политика, механизм реализации государственной экономической политики, проблемы реализации государственной экономической политики, повышение эффективности реализации государственной экономической политики

Механизм реализации государственной экономической политики основывается на комплексе нормативно - правовых и организационно - управленческих мер, воплощенных в стратегиях, прогнозах и программах различного уровня и длительности, сопровождаемых финансово - экономической и социальной поддержкой. При этом реализация государственной экономической политики должна осуществляется в соответствии с традиционным алгоритмом (рис.1), обеспечивающим системность и ресурсоэффективность этого процесса.

Рис. 1. Алгоритм формирования нормативно - правового и организационно - управленческого обеспечения реализации государственной экономической политики

Реальный уровень системности реализации государственной экономической политики, как динамического процесса достижения поставленных государством целей можно оценить на основе анализа нормативно - методической документации, регламентирующей этот процесс (таблица 1).[1]

Таблица 1. Система документации, регламентирующей реализацию государственной экономической политики

Уровень управления	Система документации, регламентирующей реализацию государственной экономической политики			Временной горизонт
Федеральный уровень	Ежегодное послание Президента РФ Федеральному собранию РФ			Текущий
	Национальные проекты		Приоритетные проекты	Долгосрочный
	Прогноз научно - технологического развития РФ	Стратегический прогноз РФ	Бюджетный прогноз РФ на долгосрочный период	Долгосрочный
	Прогноз социально - экономического развития РФ на долгосрочный период			
	Прогноз социально - экономического развития РФ на среднесрочный период			Среднесрочный
	Стратегия национальной	Стратегия социально -	Стратегия пространственн	Долгосрочный

	безопасности РФ	экономического развития РФ	ого развития РФ	
	Отраслевые документы стратегического планирования РФ			
	Государственные программы РФ	Документы государственных корпораций		Текущий
Уровень федеральных округов	Стратегии социально - экономического развития макрорегионов			Долгосро чный
Уровень субъекта РФ	Государственные программы субъекта РФ			Текущий
	Стратегия социально - экономического развития субъекта РФ			Долгосро чный
	Прогноз социально - экономического развития субъекта РФ на долгосрочный период			
	Бюджетный прогноз субъекта РФ			
	Прогноз социально - экономического развития субъекта РФ на среднесрочный период			Среднеср очный
Уровень муниципалитет а	Стратегия социально - экономического развития муниципалитета			Долгосро чный
	Прогноз социально - экономического развития муниципалитета на долгосрочный период			
	Прогноз социально - экономического развития субъекта РФ на среднесрочный период			Среднеср очный
	Муниципальные программы			Текущий

Исходя из результатов анализа таблицы 1, можно сделать следующие выводы. 1. Организационно - нормативное обеспечение стратегирования социально - экономического развития государства разработано неравномерно, на уровне субъекта и муниципалитета детализации рекомендаций не достаточно, хотя это определяет высокий уровень понимания целей и задач реализации государственной политики на местах и должно быть откорректировано. 2. Нарушен порядок реализации стратегических целей, поскольку текущие документы (Послание и Указы президента РФ, национальные и государственные проекты и программы) фактически считаются приоритетными, хотя должны быть интегрированы в стратегические документы как одна из мер (комплекс мер) для достижения стратегических целей реализации государственной экономической политики. Все это превращает стратегические документы в рекомендательные, носящие лишь формальный характер.

Список использованной литературы:

1. Sidorenko E.V., Krasnov O.S., Lenkova O.V. Technology of operational controlling at a gas transportation company // International Journal of Applied Business and Economic Research. 2015. № 14. с. 5901.

© Н.Н. Шилова, Э.Н. Брагина, 2019

УДК 339.91

И. В. Шрамко
Студентка 4 курса ГБОУ РК КИПУ,
г. Симферополь, РФ
E - mail: 1r1shkashramko0@gmail.ru
Научный руководитель: Г. Х. Аджимет
к. э. н, доцент кафедры мировой экономики и экономической теории
ГБОУ РК КИПУ
г. Симферополь, РФ
E - mail: nauka.kipu@list.ru

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Аннотация
В данной статье рассмотрены причины и особенности международной миграции рабочей силы, а так же её регулирование в мировой экономике.

Ключевые слова
Рабочая сила, трудовые ресурсы, международная миграция, регулирование.

Миграция рабочей силы или миграция трудовых ресурсов представляет собой перемещение из одной страны в другую трудоспособного населения в поисках работы более, чем на год. Если перемещение происходит внутри государства, то это носит название внутренней миграции, а если для перемещения в поисках работы требуется пересечение границы, то трудовая миграция называется международной.

Международная миграция рабочей силы делится на два вида, представленных на рисунке 1.

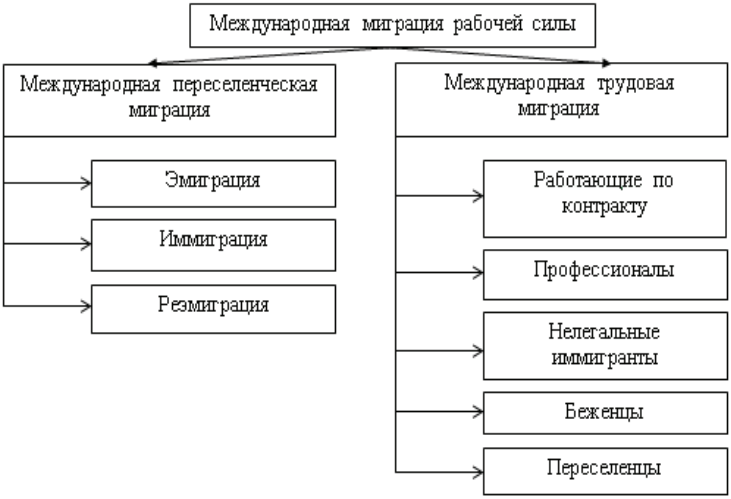

Рисунок 1. Виды международной миграции рабочей силы

Из рисунка 1 следует, что международная миграция рабочей силы делится на международную переселенческую миграцию (эмиграция, иммиграция, реэмиграция) и на международную трудовую миграцию (работающие по контракту, профессионалы, нелегальные иммигранты, беженцы, переселенцы).

Международные переселенческие миграции связаны с перемещением людей в другую страну для постоянного места жительства, при этом иммиграция - это въезд в страну иностранных граждан, эмиграция – выезд из данной страны за рубеж. Возвращение иммигрантов в страну эмиграции называют реэмиграцией [1, с. 205].

Из этого следует, что международная миграция рабочей силы представляет собой экспорт и импорт трудоспособного населения.

Второй вид международной миграции рабочей силы является международная трудовая миграция, которая классифицируется на:

- работающих по контракту (устанавливается определенный срок пребывания в принимающей стране);
- профессионалов (наличие соответствующего образования и высокий уровень подготовки);
- нелегальных иммигрантов (просроченная виза);
- беженцев (иммиграция из стран из - за угрозы жизни и деятельности);
- переселенцев (переезд на постоянное местожительство).

Существуют две основные причины миграции: экономическая и неэкономическая.

К экономическим причинам миграции относят различия в уровнях экономического развития стран, соответствие национального рынка труда, несоответствие материально - технической базе национального производства количественных и качественных характеристик трудовых ресурсов, а так же различия в уровне обеспеченности трудовыми ресурсами отдельных стран.

Неэкономическими причинами миграции считают причины, которые носят внезапный и массовый характер (национальные, религиозные, политические, семейные и другие).

Интенсивность международной миграции, в основном, зависит от ряда факторов. Основные факторы представлены на рисунке 2.

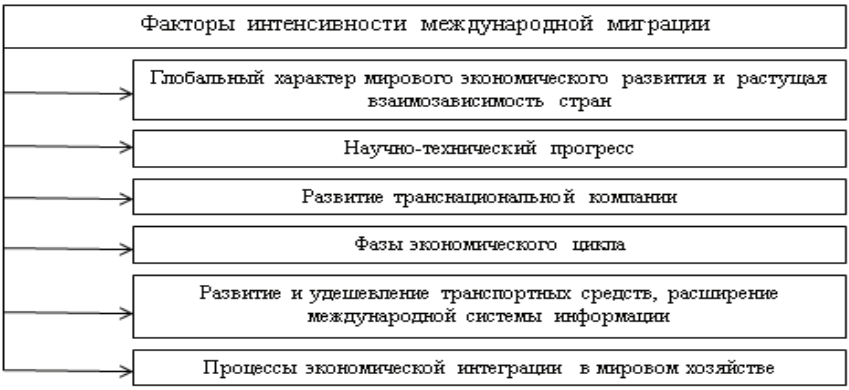

Рисунок 2. Факторы интенсивности международной миграции

На данном рисунке 2, мы видим, что существует ряд факторов, от которых зависит интенсивность международной миграции. Одним из таких факторов является научно - технический прогресс. Из - за его развития происходит структурная перестройка экономики, появляются новые профессии, и меняется спрос на уже имеющиеся профессии. Вторым фактором является глобальный характер мирового экономического развития и растущая взаимозависимость стран. Следующими факторами считаются развитие ТНК, фазы экономического цикла (в фазе подъема спрос на рабочую силу возрастает, в фазе кризиса – падает), процессы экономической интеграции в мировом хозяйстве (стимулируют международную миграцию рабочей силы между объединяющимися странами), осознание людьми широких экономических возможностей, расширение международной системы информации, развитие и удешевление транспортных средств.

В мировой практике существует определенная классификация форм миграции рабочей силы (рисунок 3).

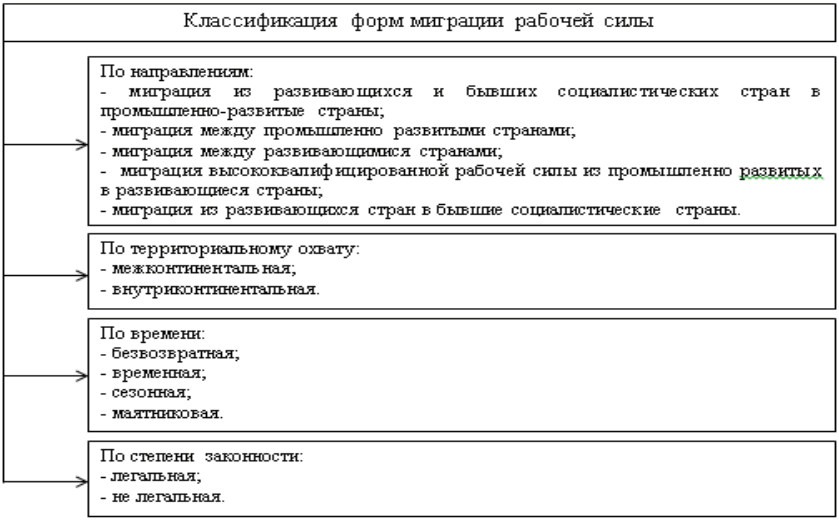

Рисунок 3. Классификация форм миграции рабочей силы

Из рисунка 3 видно, что формы миграции рабочей силы классифицируются по четырём критериям:

- по направлениям;

- по территориальному охвату. В свою очередь, делятся на межконтинентальную форму и внутриконтинентальную форму.

- по времени, различают безвозвратные (межконтинентальные), временная форма (внутриконтинентальная), сезонная форма (поездки на заработки), маятниковая форма (ежедневная поездка за пределы своего населенного пункта или страны к месту работы).

- по степени законности.

Одной из самых сложных проблем международной миграции рабочей силы является ее регулирование (управляемость). Применяют различные методы и формы регулирования

международной миграции рабочей силы для достижения различных целей, которые ставят перед собой страны - экспортеры и импортеры рабочей силы [2].

К основным методам регулирования международной миграции рабочей силы относят административно - правовые и экономические методы.

Административно - правовые методы включают в себя:

- законодательство о политическом статусе иммигрантов, а так же юридическом и законодательном;
- национальные службы иммигрантов (проводят контроль за въездом иммигрантов в страну, выдают разрешения на въезд на работу и на пребывание иммигрантов в стране);
- межправительственные соглашения по регулированию миграции рабочей силы.

Второй метод регулирования международной миграции рабочей силы является экономический метод. Он включает в себя:

- привлечение иностранных рабочих (при этом, используют в качестве стимулов: предоставление работы, жилищные условия, сравнительно высокий уровень заработной платы, медицинское обслуживание и т.д) и частных посредников к вербовке иммигрантов;
- выдачу лицензий (данная лицензия позволяет вербовать рабочих за рубежом).

Существует две основные формы регулирования международной миграции со стороны государства.

Первая из них - установление количественных квот на въезд иммигрантов в страну. При этом обеспечивается постепенность наплыва иммигрантов в страну и исключается их бесконтрольный въезд. В следствии этого, сводятся к минимуму возможные негативные внешние эффекты. В пределах установленной квоты, страны, которые принимают рабочую силу отбирают иммигрантов для допуска в страну (предпочтением считаются обладание значительными человеческими и финансовыми капиталами).

Вторая форма регулирования международной миграции рабочей силы - это ограничения по состоянию здоровья (больные СПИДом, имеют психические заболевания, наркоманам) а так же затруднена или запрещена иммиграция лицам, имеющие криминальное прошлое.

Итак, из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что международная миграция рабочей силы влияет на экономику, как отдельных стран, так и целых регионов. Существуют, как положительные, так и отрицательные стороны. Например, приток квалификационных кадров из - за рубежа «двигает» экономику и научно - технический прогресс, без затрат на образование своих специалистов. При этом регулирование международной миграции рабочей силы является одной из самых сложных проблем.

Список использованной литературы

1. Алексей Киреев. Международная экономика. Ч. 1. - М.: «Международные отношения», 2015. - 416 с.

2. Растопчина Ю.Л.: Мировая экономика и международные экономические отношения. - Белгород: НИУ БелГУ, 2016. - С. 111 - 113.

© И. В. Шрамко

СОДЕРЖАНИЕ

З.Р. Абдрахимова, Н.Г. Вишневская
УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ 3

Н.А. Абильтарова
ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ:
ОСОБЕННОСТИ И СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ 5

С.Г. Абрамов
РАЗВИТИЕ ДОГОВОРНЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ –
СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СУБЪЕКТОВ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ 11

М. А. Абрамян, О.С.Коледаев, А.Д. Любченко
ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА
В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ 12

Ю.Ю. Аксентьева
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ
ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ 15

Алёхина Ю. А.
НАЛОГОВЫЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ЛЬГОТЫ УЧАСТНИКОВ
ТЕХНОГЕННЫХ КАТАСТРОФ В РФ 17

Анипко К. А.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА,
НА ПРИМЕРЕ ООО «АССОРТИ» 22

Анипко К. А.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА
В КОММУНИКАЦИЯХ С ПОТРЕБИТЕЛЕМ 24

А.О. Антонычева, Е.В. Третьякова
МЕТОДЫ АНАЛИЗА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ 26

А.О. Антонычева, Е.В. Третьякова
ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ВИДЫ АУДИТА
БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ 28

А.А. Афанасьев, М.В. Макин
АНАЛИЗ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ
ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ 31

Д.А. Ахметова, Е.В. Бабкина
ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 33

М.Д.Бекова
РОССИЙСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК:
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ 36

Я. И. Белоусова, М. В. Вакушин, И. Ю. Крылова
ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ 38

А.В. Боженкова
ВНУТРЕННИЕ ВЫЗОВЫ И УГРОЗЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА УРОВНЕ РЕГИОНА
(НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ)
INTERNAL CHALLENGES
AND THREATS TO ECONOMIC SECURITY AT REGIONAL LEVEL
(ON THE EXAMPLE OF THE OMSK REGION) 41

В.И. Борисов
МЕТОД МАКСИМАЛЬНОГО ПРАВДОПОДОБИЯ
ПРИ РАСЧЕТЕ ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ ДОСТОВЕРНЫХ ОЦЕНОК
ВЕЛИЧИНЫ НЕОБХОДИМОГО ГАРАНТИЙНОГО ФОНДА 43

Бредихина В. А.
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АУДИТА В РОССИИ 2018 – 2021 45

В. В. Волкова, П. И. Моисеева
ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ СПАО ИНГОССТРАХ
В РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГАХ 47

Федосеева Ю.А., Габбасова И.Х.
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ
МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 49

Д.А. Гаген
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ
ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 53

Д.А. Гаген
СОВРЕМЕННЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ
О СУЩНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ 56

А.А. Голенко, В.Е. Рудаенко, И.А. Кислая
ФАКТОРИНГ КАК СПОСОБ ИЗВЛЕЧЕНИЯ ВЫГОДЫ
ИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ 59

А.Н. Гончаров, Н.Ю. Дорогойченко, Я.И. Белоусова
ВИДЫ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ 61

А.Н. Гончаров, Н.Ю. Дорогойченко, Я.И. Белоусова
ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ
МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ 63

А.Н. Гончаров, Н.Ю. Дорогойченко, Я.И. Белоусова
ПОНЯТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 65

А.Н. Гончаров, Н.Ю. Дорогойченко, Я.И. Белоусова
МЕТОД ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ,
SWOT – АНАЛИЗ 67

А.Н. Гончаров, Н.Ю. Дорогойченко, Я.И. Белоусова
РОЛЬ КЛИЕНТСКОЙ ПОЛИТИКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ 69

О.Н. Данилова, И.М. Бортникова
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ
В ОРГАНИЗАЦИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА 71

А.В. Евсеев
АКТУАЛЬНЫЕ КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 73

Буряков Г. А., Ерохина А. В.
МЕХАНИЗМ ВНУТРИФИРМЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СТРУКТУРЫ 75

А.А. Жоголев, Н.В. Тарасова
УЧЕТ ПОСТУПЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ 77

А. И. Забидарова, М. С. Радаев, И. Ю. Крылова
ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ
МИГРАЦИОННОЙ СИСТЕМОЙ РОССИИ 81

А. И. Забидарова, М. С. Радаев, И. Ю. Крылова
МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ:
ГЕНЕЗИС, СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА
И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ 83

Т.А. Зарницына
УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ:
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ
МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
И РОССИЙСКИХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА 85

А.А. Извекова
БАНКОВСКИЙ МАРКЕТИНГ 89

А.М.Ильина
РОЛЬ КРЕДИТНО - ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ
В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 91

Е.С. Карлова
ЧАСТНО - ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО
КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ОПТИМИЗАЦИИ
СИСТЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА
И БИЗНЕС СТРУКТУР 93

В. А. Костарнова, В. Ю. Макарьева
ВНУТРЕННИЙ АУДИТ
КАК ИНСТРУЕМНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ 96

К.В. Купцова, К.А. Калабина
К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СТРАТЕГИИ
СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 98

К.В. Купцова, К.А. Калабина
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СТРАТЕГИИ:
ПОНЯТИЕ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ 100

К.В. Купцова, К.А. Калабина
К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ
БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ 102

К.В. Купцова, К.А. Калабина
ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА:
ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СУЩНОСТЬ 104

К.В. Купцова, К.А. Калабина
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ
СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 106

З.С. Курганова, Е.А. Пасько
ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ
ДОХОДОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ 107

А.Е. Ланкуть
ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ В ЛОГИСТИКЕ 113

А. К. Лутошкина
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ
ИНТЕРНЕТ – МАГАЗИНА 116

Майсигова Л. А., Арсельгова М. А.
ОБ АУДИТЕ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ 118

Маняпова С.Н.
РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ 121

Маняпова С.Н.
КОРПОРАТИВНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ
КАК ОПОРА ДЛЯ ОБОСНОВАНИЯ
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ 124

В.А. Мищенко
УЧЕТ ОПЛАТЫ ТРУДА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ 127

Х.Р. Муртазалиева, М.Р. Муртазалиева, Е.А. Гайдина
УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ 129

А.О.Нечаев
РЕКЛАМА В INSTAGRAM
КАК СПОСОБ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ 131

Г.А. Новрузова
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ 132

Буряков Г.А., Оганесян М. К., Василенко И.Н.
АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ
ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ – ЗАЁМЩИКОВ «ОТП БАНКА» 135

А.В. Орешкина
ОСОБЕННОСТИ УЧЁТА ЗАТРАТ
И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ
ПО СИСТЕМЕ «СТАНДАРТ - КОСТИНГ» 138

Парфененкова А.Н.
БИТКОИНЫ: ПРОБЛЕМЫ ПРЕДСКАЗАНИЯ КУРСА 141

О.Ю. Пащенко
РАЗРАБОТКА РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ
МЕДИАПЛАНИРОВАНИЯ С ЦЕЛЬЮ ПРОДВИЖЕНИЯ
РОССИЙСКИХ БРЕНДОВ ДЕТСКОЙ ОДЕЖДЫ 143

В.В. Покидова, М.Р. Шарафутдинова
ПОНЯТИЕ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ
В УСЛОВИЯХ ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 149

Д.И. Поляк
ЭКОНОМИКО - МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН 152

Д.И. Поляк
РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН 155

Д.И. Поляк
МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ
КАК БАЗОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МСП
ПО РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН 158

М.А.Полякова, В.Н.Хаустова, Н.А.Дровникова
ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ
В СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА 160

А.В. Протасова
ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИИ И ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ 162

А.Е. Разумовская
ОДНА ИЗ ГЛАВНЫХ ПРОБЛЕМ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА
СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ 163

Рахман М.М., Моргун К.О., Шенделева А.Р.
ПРЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ И МАРЖИНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ 166

А. В. Романова, М. С. Радаев, И. Ю. Крылова
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
ФЕДЕРАЛЬНОЙ МИГРАЦИОННОЙ СЛУЖБЫ РОССИИ
ПО УЧЕТУ И РЕГИСТРАЦИИ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН
НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 167

Е. И. Румянцева, О. Г. Соловьева
БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА КИТАЯ:
ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ 170

Т. В. Саблина, Л. А. Николаева, С. С. Горюнов
ПРОБЛЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДНОЙ ЧАСТИ
МУНИЦИПАЛЬНОГО БЮДЖЕТА 173

В. А. Савченко
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ УПРАВЛЕНИЯ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НЕФТЕДОБЫЧИ 180

Р.К. Садыков
СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ
РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РФ 182

Р.Г. Смелик
ВНЕШНИЕ ВЫЗОВЫ И УГРОЗЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА УРОВНЕ РЕГИОНА
(НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ)
EXTERNAL CHALLENGES AND THREATS
TO ECONOMIC SECURITY AT REGIONAL LEVEL
(ON THE EXAMPLE OF THE OMSK REGION 185

М.С. Соломатин
ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ РЕКЛАМНОГО РЫНКА В РОССИИ 187

Е.В. Струкова
ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА
С ПОМОЩЬЮ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ 189

Тлисова Д.Х., Джавадова О.М.
БАНКОВСКИЕ РИСКИ И СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ 191

Троицкая А. В., Субботин В. В.
ВЛИЯНИЕМОТИВАЦИИ НА ПОВЕДЕНИЕ МОЛОДЁЖИ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 196

И.А. Харламов
ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА 200

И.А. Харламов
ФОНДОВЫЙ РЫНОК РОССИИ: ОСНОВНЫЕ РОССИЙСКИЕ БИРЖИ 202

И.А. Харламов
ОТЛИЧИЯ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА
ОТ ФОНДОВОГО РЫНКА США 205

А.Г. Чусовитина
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ
В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ 207

М.Ю. Шадиева, М.Р.Татарова
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ 211

Н.Н. Шилова, Э.Н. Брагина
НЕДОСТАТКИ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ 214

И. В. Шрамко
МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ 217

АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

https://aeterna-ufa.ru
info@aeterna-ufa.ru
+ 7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
450076, г. Уфа, ул. Гафури 27/2

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 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 **Ulruch's Periodicals Directory.**

Все статьи индексируются системой **Google Scholar.**

Рецензируемый междисциплинарный международный научный журнал «Инновационная наука»

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

Размещение в "КиберЛенинке" по договору №32505-01
Размещение в Научной электронной библиотеке elibrary.ru
по договору №103-02/2015

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

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА В СОВРЕМЕННЫХ КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
15 января 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 17.01.2019 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 13,5. Тираж 500. Заказ 915.

АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

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

АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

https://aeterna-ufa.ru
info@aeterna-ufa.ru
+ 7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
450076, г. Уфа, ул. Гафури 27/2

ПОЛОЖЕНИЕ

о проведении
15 января 2019 г.
Международной научно-практической конференции
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА
В СОВРЕМЕННЫХ КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

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) Апробация 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) Мухамадеева 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 Рафаэллович, 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) Инновационо-инвестиционный механизм развития экономки 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 «Аэтерна»
к.э.н. , доцент

Сукиасян
Асатур Альбертович

АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

https://aeterna-ufa.ru
info@aeterna-ufa.ru
+ 7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
450076, г. Уфа, ул. Гафури 27/2

АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции

«ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА В СОВРЕМЕННЫХ КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ»,

состоявшейся 15 января 2019

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

2. На конференцию было прислано 96 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 82 статьи.

3. Участниками конференции стали 123 делегата 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