

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА**

2019

2019



**Калужский филиал
федерального государственного образовательного
бюджетного учреждения высшего образования
«Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»**

**Материалы 6-й межрегиональной
научно-практической конференции
молодых ученых**

**«Актуальные проблемы
теории и практики развития
экономики региона»**

МОСКВА – 2019

ББК 65.04
УДК 332.1
А 43

Печатается по решению
Оргкомитета конференции

Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона: сборник научных статей по материалам **6-й межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых** / под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Москва: Издательство: ООО "ТРП", 2019. – 392с.

ISBN 978-5-6041894-9-8

В сборник включены статьи по результатам работы **6-й межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых «Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона»**, прошедшей в Калуге 21 мая 2019 года.

Сборник предназначен для студентов, магистрантов, аспирантов экономических специальностей, преподавателей высших учебных заведений экономического профиля, специалистов, занятых в производственных и экономических структурах.

© Авторы, 2019
© Финуниверситет, 2019



**Проблемы социально-экономического
развития региона:
история и современность**

РОЛЬ И МЕСТО МУКОМОЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Холбекова Ф. Р., докторант

Ташкентский государственный экономический университет, Ташкент

Аннотация. В данной статье рассмотрены вопросы место предприятий по хранению и переработке зерна в обеспечении продовольственной безопасности региона. Изучены балансы обеспечения государства зерном и зерновыми продуктами, технология изготовления и хранения хлебных изделий, проблемы потребности.

Ключевые слова: хлебных изделий, потребности населения, здоровье населения, баланс обеспечения, переработке зерна, себестоимость.

Высокая доля в промышленности переработки сельскохозяйственной продукции имеют предприятия по хранению и переработке зерна. Республика Узбекистан занимает один из передовых мест в мире по уровню потребления населением хлебных изделий. В нашей республике на душу населения приходится в среднем 170 кг муки и мучных изделий в год (в России - 122 кг, США - 57 кг) [2].

Имеются проблемы, связанные с увеличением с каждым годом спроса на муки и мучные изделия, являющиеся основной продовольственной продукцией для населения республики. Если анализировать показатели производства зерна и динамики роста населения, то увидим значительное превышение уровня роста населения по отношению к посевной площади и урожайности зерна. Поскольку Республика Узбекистан территориально ограничен в определенной рамки, то возможности расширения посевной площади зерна в сельском хозяйстве также ограничены. А это, в свою очередь, рождает проблем с обеспечением зерном и заставляет экономного использования пшеницы.

В период провозглашения независимости, первый Президент Республики Узбекистан И.А. Каримов отметил: “Не стоит наверно говорить о важности удовлетворения потребностей в зерне путем своих сил для Узбекистана, нашего народа, для достижения экономической независимости. Ведь, до каких пор за счет золота и хлопка мы будем завозить из-за рубежа пшеницу. Пока мы не достигнем зерновой независимости, говорить о независимости пока рано” [1]. Все это направлено на развитие выращивания зерна и развитие сферы по полному обеспечению населения зерновой продукцией, а также задачи по непреклонному осуществлению экономических реформ в этой сфере.

При выполнении этих задач приходится непреклонно осуществлять экономические реформы в двух, связанных между собой, сферах. Один из них, повышение урожайности зерна путем применения передовых достижений науки в сельском хозяйстве, второе - достижение эффективности на основе современных технологий при хранении и обработке зерна.

До 20-х годов XX века зерно, выращиваемое в Узбекистане, в основном направлялось для местных потребностей. Население хранило зерна, выращенное им и расходуемое для собственных нужд, местным способом в глубоких и сухих ямах, больших глиняных кувшинах и специальных хранилищах. В 1906 году в Ташкенте было начато строительство первого современного элеватора с ёмкостью 3000 тонн, и он был сдан в эксплуатацию в 1909 году. А сегодня ёмкость такого современного элеватора составляет 27000 тонн.

В Узбекистане мукомольные предприятия, основанные на специальной технологии, появились в конце XIX века, а до этого население пользовалось маленькими водяными мельницами. В 1870 году на территории Узбекистана имелись свыше 5 тыс. мельниц для помола отрубной местной пшеницы с производительностью несколько центнеров в день.

В настоящее время вместо таких мельниц функционируют крупные предприятия по производству муки с мощностью до 500 тонн в день, оборудованные современными технологиями.

В 2018 сельскохозяйственном году было произведено всего 7 млн. 600 тыс. тонн зерна. А объем государственных закупок составил 3 млн. 100 тыс. тонн. Значит, зерно, выращиваемое в сельском хозяйстве республики, полностью обеспечивает потребности населения в муку и мучных изделиях.

Уровень строения экономической основы общества определяется, прежде всего, уровнем эффективности производственных предприятий, функционирующих в экономики страны. А уровень жизни населения, безопасность его здоровья зависит от видов, качества, объема потребляемой продовольственной продукции. Поэтому, полное и качественное удовлетворение потребности населения в зерна и зерновые продукты, обеспечение потребительской безопасности является одним из основных задач, стоящих перед нашим государством.

Обеспечение населения продовольственной продукцией имеет ряд особенности. Во-первых, снижение уровня социальной жизни из-за несвоевременного и недостаточного обеспечения населения этой продукцией отрицательно влияет уровню развития общества и эффективности производства.

Во-вторых, поскольку срок годности продовольственной продукции составляет очень короткий промежуток времени, то ее производства, хранение и реализация осуществляется в определенном периоде, то есть процесс

цепочки «производства – хранение – транспортировка – потребление» требует определенного времени.

В-третьих, здоровье населения во многом зависит от видов, качества, объема потребляемой продовольственной продукции, технологий ее изготовления и хранения, а также соблюдению сроков годности. А это, в свою очередь, требует особой осторожности при хранении и переработки зерна и при отправке полученной продукции потребителям. Например, превышение нормы в скирде зерна смеси семян сорных и ядовитых растений (по норме до 0,2%, в том числе семена ядовитых растений до 0,05%) может привести к отравлению человеческого организма.

В-четвертых, себестоимость или цена продовольственной продукции является фактором, непосредственно влияющим на уровень жизни населения. Основную часть продовольственной продукции, особенно, как мы отмечали, для населения Узбекистана составляет мука и мучные изделия. Мука и мучные изделия воплощает в себе все особенности производства, хранения и отправки потребителям продовольственной продукции.

Мука является бесценной продовольственной продукцией, содержащей основных витаминов и химических соединений, необходимых для человеческого организма. Мукой пользуется в основном в изготовлении хлеба, хлебобулочных, кондитерских и макаронных изделий, а также в малом количестве в текстильной и химической промышленности. По мнению историков и археологов, использование муки связано с появлением огня в жизни человека.

Ещё одной особенностью обеспечения населения зерном и зерновыми продуктами является то, что в сельском хозяйстве зерно выращивается один раз в год, но им пользуется в течение года.

В целях непрерывного обеспечения населения зерном и зерновыми продуктами составляется план обеспечения. План обеспечения формируется на основе следующих сведений:

- 1) потребность государства в зерновых продуктах по сортам и видам продукции;
- 2) возможность государства для выращивания зерна;
- 3) количества излишков или дефицита в обеспечении государства зерном и зерновыми продуктами.

На основе плана обеспечения составляется баланс обеспечения, при составлении которого основными источниками являются:

- 1) остаток зерна и зерновых продуктов на начало отчетного периода;
- 2) поступление зерна государству по обязательству изготовления зерна;
- 3) импорт зерна и зерновых продуктов;
- 4) поступление зерна за счет других источников;
- 5) распределение зерна и зерновых продуктов.

При составлении баланса обеспечения государства зерном и зерновыми продуктами огромное значение имеют источники и сведения распределения зерна. Источниками распределения зерна являются:

- 1) производство муки и мучных изделий;
- 2) производство крупы;
- 3) использование зерном в других промышленных предприятиях (для получения спирта, пива, масла, крахмала);
- 4) производство комбикорм;
- 5) для экспорта;
- 6) для семян;
- 7) для других целей.

Баланс обеспечения государства зерновыми ресурсами составляется для каждого сельскохозяйственного года. При составлении баланса производственные затраты учитываются по всем статьям, затем определяются ресурсы. По мере увеличения расходов по ресурсам увеличивается объем импорта зерна или зависимость от резервного фонда государства.

Из вышесказанных следует, что в связи с увеличением спроса населения в зерновых продуктах по мере развития общества, роста населения повышение эффективности отрасли хранения и переработки зерна является одним из основных задач в условиях рыночных отношений.

На муку размалывают в основном пшеницу и рожь и в значительно меньших количествах ячмень, рис, кукурузу и другие зерновые культуры. Для потребления используется в основном пшеничная мука. Применением сложных технологий получают разные сорта муки. Одним из особенностей отрасли является получение из одного сырья одновременно несколько сортов изделий. Кроме того из этого сырья получается несколько видов корм. Поэтому этой отрасли можно называть безотходным производством.

Предприятия по хранению и переработке зерна являются крупной отраслью, основанной на длинно цепочной технологии, производящей продукции различного ассортимента. Как мы уже отмечали, зерно, выращиваемое в сельском хозяйстве, принимается один раз в год для хранения и из него используется в течение года. Сырья, находящиеся в резерве не сразу отпускается для производства и срок хранения по каждой принятых партий зерна устанавливается отдельно. Значит, предприятия по хранению и переработке зерна являются также отраслью, обеспечивающей продовольственного резерва республики. А также эта отрасль наряду с производством муки занимается и производством комбикорм для сельскохозяйственных животных.

Ещё одна особенность предприятий по хранению и переработке зерна – высокая естественная потеря в количестве хранящего зерна. Исходя из этого, для каждого вида зерна в зависимости от срока хранения и вида

устанавливаются нормы естественной потери. По этим нормам естественная потеря как издержка включается в себестоимость производства продукции, а потеря сверх нормы взыскивается с ответственных лиц. Как отмечали выше, в продукции, произведенной в этой отрасли, высокий удельный вес сырья. А это свидетельствует о возможности снижения себестоимости продукции при экономном использовании этого сырья.

Особенности этой отрасли, сложная технология, в свою очередь, приводит к усложнению системы учета в ней.

В настоящее время в ведении учета в этой отрасли используются более 170 первичных документов. Из них около 100 относятся к учету и контролю расходов непосредственного производства.

Выполнение указанных задач начинается с приема для хранения зерна, выращенного в сельском хозяйстве. Принимаемое зерно должно отвечать следующим требованиям: влажность – до 13-14%, количества другой смеси – до 2%, вредные смеси – до 0,2%, из них смеси семян ядовитых растений – 0,05%, другие зерновые смеси – до 5%, пустые зерновые смеси – до 1% [4].

По нашему мнению, все подчеркнутые технологические особенности и требования определяют качественные показатели отрасли. “Качества продукции – это комплекс особенностей, определяющих пригодности изделия для пользования в определенных целях” [3]. Так, обеспечение безопасности потребления зерновых продуктов также является одним из качественных показателей отрасли. Качественные и количественные показатели, являясь не взаимоисключающими, во многих случаях находятся в отношении обратной пропорциональности, то есть рост качества приводит к уменьшению количества или увеличение количества приводит к снижению качества. Качественные показатели оказывают большее влияние в количественные показатели.

Литература

1. Каримов И.А. Довести до конца начатое дело. - Т.: «Узбекистан», 1994, с. 17.
2. Газета «Труд» 23.11.95, № 217.
3. Моисеев А.В. Экономический словарь-справочник рабочего.- М.: Политиздат, 1984.- 240 с.
4. Холбеков Р.О. Организация учета и контроля естественной убыли при перевозках и хранении зерна. // Международный сельскохозяйственный журнал, 2005, № 4.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПО ОСВОЕНИЮ В ПРОИЗВОДСТВЕ КОНСТРУКЦИИ МОДУЛЯ ДЛЯ РАЗДЕЛЬНОГО СБОРА БЫТОВЫХ ОТХОДОВ

Бекиш Т.Н. бакалавр 4-го курса

Руководитель **Гораева Т.Ю.**, к.э.н., доцент

Гродненский государственный университет им. Янки Купалы, Гродно

Аннотация. В статье приведена идея инвестиционного проекта, обосновывается значимость его реализации, как для дальнейшего развития предприятия, так и для решения экологических проблем современного общества.

Ключевые слова: инвестиционный проект, инвестиционная деятельность, инвестиционные вложения, экологическая безопасность, система раздельного сбора бытовых отходов.

В условиях рыночной экономики все без исключения хозяйствующие субъекты стремятся к росту и развитию. В большинстве случаев обеспечение эффективности работы и стабильного функционирования неразрывно связано с осуществлением вложений в строительство, реконструкцию, модернизацию и обновление оборудования, внедрение новых видов продукции.

С целью развития предприятия осуществляют инвестиционные вложения в какие-либо объекты, то есть ведут инвестиционную деятельность, которая в свою очередь реализуется благодаря разработке и внедрению на предприятии инвестиционных проектов [1].

Отметим, что одной из основных проблем современного общества является экологическая. Каждое государство в той или иной степени проводит мероприятия, реализует программы, которые направлены на снижение вредного воздействия человечества на окружающую среду. Те ресурсы, которые можно подвергать вторичной переработке, не должны попадать в общую массу бытового мусора.

Вторичное использование ресурсов главным образом обеспечивается за счет развития системы раздельного сбора бытовых отходов, которая, тем не менее, сталкивается с некоторыми проблемами и препятствиями. С целью выявления таких причин был проведен опрос среди населения, в котором приняли участие более 120 респондентов возрастом свыше 18 лет. В результате нами были получены следующие выводы.

Более 57% опрошенных указали на необходимость наличия в домохозяйствах отдельных емкостей для сбора различных категорий отходов, что, по их мнению, является неудобным и усложняет раздельный сбор и сортировку. Одной из основных проблем считают недостаток и неудобное

расположение мусорных контейнеров в жилых застройках (32,8% человек отметили наличие данного узкого места системы). Около 13% ответов затронули проблему больших временных затрат на сортировку. Кроме того были отмечены затруднения с идентификацией контейнеров для отдельных категорий отходов, а так же проблемы с их переполненностью из-за отсутствия регулярной утилизации. В качестве одной из основополагающих причин выделили недостаточное развитие эко-культуры населения.

Однако, несмотря на это экологическая ответственность граждан в последние годы становится все больше: 98% опрошиваемых согласны с утверждением, что в настоящее время остро стоит проблема экологической безопасности. Из них 82% всерьез обеспокоены состоянием окружающей среды и в той или иной степени занимаются раздельным сбором ресурсов.

Проанализировав категории отходов, подлежащих вторичной переработке, заметим, что наибольшую долю в их раздельном сборе среди населения занимает пластик и стекло – около 78% и 72% соответственно. Менее 55% – отходы бумаги и картона.

Итак, в настоящее время прослеживается большая заинтересованность государства в охране окружающей среды, наблюдается тенденция повышения экологической активности населения. На основании проведенного и изложенного выше исследования нами были определены существующие проблемы, связанные с сортировкой вторсырья, выявлены основные тенденции сбора мусора среди населения.

Возникает необходимость в поиске инновационной идеи, позволяющей поддерживать программу раздельного сбора и сортировки отходов и активно развивать ее. В качестве такой идеи выступил следующий инвестиционный проект – «Освоение в производстве конструкции модуля для раздельного сбора бытовых отходов». Реализация данного проекта позволит обеспечить удобство разделения вторичного сырья по категориям населением в домохозяйствах. Кроме того для этого потребуются минимальные временные затраты, поскольку каждой категории отходов будет соответствовать отдельная емкость.

Конструкция планируемого к освоению в производстве модуля представляет собой три разъемных контейнера, предназначенных для сбора следующих видов отходов: бытового мусора, стекла, пластика. Объем контейнеров составит по 10 литров каждый. Контейнер представляет собой пластиковую емкость, формы прямоугольного цилиндра, с закрытым основанием (дном) и открытым верхом. Благодаря своей прямой конструкции контейнеры хорошо штабелируются друг в друга, образуя цельный модуль. Краткая характеристика проектируемого модуля представлена в таблице 1.

Таблица 1. Характеристика модуля для раздельного сбора бытовых отходов

Номинальная вместимость	30 литров
Полная вместимость	36 литров
Метод изготовления	Литье под давлением
Материал модуля	Вторичный полиэтилен с возможным добавлением вторичного полипропилена
Цвет модуля	Контейнер для стекла – синий цвет; Контейнер для пластика – желтый цвет; Контейнер для смешанных отходов – серый либо черный цвет
Температура хранения и эксплуатации	от -30 до +40 °С.
Гарантийный срок эксплуатации	15 месяцев со дня отгрузки изготовителем

Для выявления заинтересованности конечного потребителя в такого рода продукте, в ходе проведения анкетирования населению была озвучена идея инвестиционного проекта. В конечном итоге в ходе исследования были получены следующие результаты: более 85% опрошенных высказали заинтересованность в данном товаре, из их числа 25% готовы купить товар, 60,9% – задумались бы о покупке. Оставшаяся часть населения не видит необходимости в приобретении модуля. На основе проведенного анализа потенциальных потребителей имеем высокую степень заинтересованности в продукте и предполагаем, что планируемый к освоению модуль будет иметь достаточно высокий спрос на рынке.

В качестве объекта реализации проекта было предложено предприятие-переработчик полимерных отходов и изготовитель изделий из них ОАО «Белвторполимер», расположенное в г. Гродно (Республика Беларусь). Такой выбор обусловлен тем, что завод обладает рядом преимуществ, которые позволяют занимать лидирующие позиции в отрасли.

К сильным сторонам деятельности предприятия следует отнести: существующие возможности обеспечения сырьевыми ресурсами, наличие высококвалифицированного персонала, более чем 30-летний опыт работы в отрасли, практически безотходное производство (минимальный брак перерабатывается и вновь становится пригодным сырьём), наличие производственных помещений, квалифицированных вспомогательных и ремонтных служб, грамотная инвестиционная политика значительно повышают шансы

предприятия в конкурентной борьбе и существенно сокращают расходы на осуществление проекта [2].

Однако, как и любой другой субъект хозяйствования, оно имеет слабые стороны деятельности. Для того чтобы наращивать уже имеющиеся преимущества, а так же устранять слабые стороны, руководству предприятия необходимо непрерывно проводить мероприятия, направленные на развитие завода.

Так, при реализации представленного выше инвестиционного проекта, хозяйствующий субъект может добиться повышения объема продаж, уровня прибыльности и рентабельности, что тем самым будет способствовать повышению эффективности деятельности, а также расширению доли рынка и укреплению конкурентных позиций.

Кроме того, реализация проекта имеет ярко выраженную экологическую и социальную значимость, так как он направлен на выполнение задачи по снижению вредного воздействия бытовых отходов на окружающую среду, ведет к развитию системы раздельного сбора мусора.

Итак, представленная тема научной статьи затрагивает две проблемы, которые являются актуальными в настоящее время: с одной стороны необходимость наращивания масштабов производственно-хозяйственной деятельности предприятий, с другой – обеспечение экологической безопасности окружающей среды. Объединить два представленных вопроса и способствовать решению каждого из них позволит инвестиционный проект по освоению в производстве нового инновационного вида продукции, а именно конструкции модуля для сортировки и раздельного сбора бытовых отходов.

Литература

1. Досуева, Е.Е. Основные принципы реализации инвестиционного проекта / Е.Е. Досуева, Ю.В. Кириллов // Науковедение. – 2014. – № 1. – С. 90-97.
2. Официальный сайт ОАО «Белвторполимер» [Электронный ресурс] // <http://belvtorpolimer.by> (Дата обращения: 23.04.2019).

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ РЕГИОНА

Войшнарович Д.Ю., бакалавр 4-го курса

Руководитель **Гораева Т.Ю.**, к.э.н., доцент

Гродненский государственный университет им. Я. Купалы, Гродно

Аннотация. В работе отражены показатели оценки экономической эффективности деятельности предприятий общественного питания на примере кафе «Галактика» г. Ошмяны Гродненской области. Предложено мероприятие для повышения эффективности деятельности кафе.

Ключевые слова: экономическая эффективность, предприятия общественного питания, рестайлинг.

Эффективность развития региона во многом зависит от предприятий, которые в нем расположены. Ведь именно они способствуют притоку капитала в регион и отрасль, также они являются налогоплательщиками. Таким образом, часть их доходов направляется в бюджет региона, который используется для его развития. Кроме этого предприятия способствуют уменьшению безработицы и повышению уровня заработной платы населения. Такими предприятиями являются организации не только промышленности, сельского хозяйства, но и сферы услуг. Поэтому рассмотрим экономическую эффективность предприятий общественного питания на примере конкретного кафе.

Предприятия общественного питания в настоящее время играют значительную роль в жизнедеятельности страны, они удовлетворяют потребности населения не только в качественном питании, но и создают условия для их досуга в кругу знакомых и близких людей, освобождая их время на другие важные дела.

Общественное питание рассматривается как отрасль экономики, специфический вид деятельности, который связан с производством, реализацией и организацией питания продуктами, как собственного производства, так и покупными с целью удовлетворения потребностей потребителей в сфере внедомашнего питания и получения прибыли [1, с. 69].

Предприятие общественного питания, в свою очередь, - это предприятие, основным назначением которого является предоставление услуг по производству, реализации и организации питания потребителей [2, с. 11].

Важным моментом в функционировании любого предприятия является оценка эффективности его деятельности. В настоящее время суще-

стует достаточно много определений понятия «экономическая эффективность». Так, белорусский ученый, Ильин А.И. дал следующее определение: «Экономическая эффективность деятельности предприятия представляет собой результативность всей его производственно-хозяйственной деятельности и представляет собой соотношение между тем, что было достигнуто за определенный период и затратами, понесенными для получения данного результата» [3, с. 215].

Все показатели экономической эффективности деятельности предприятий общественного питания можно разделить на следующие группы:

1) обобщающие показатели эффективности:

- ресурсоотдача, которая определяется как отношение товарооборота к среднегодовой стоимости основных и оборотных средств;
- доходность ресурсов, которая определяется отношением дохода от реализации к среднегодовой стоимости основных и оборотных средств умноженное на 100;
- рентабельность ресурсов определяется как отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных и оборотных средств умноженное на 100;
- товарооборот на рубль текущих затрат рассчитывается отношением товарооборота к расходам общественного питания;
- рентабельность текущих затрат определяется как отношение прибыли к расходам общественного питания умноженное на 100;

2) частные показатели эффективности использования основных средств: фондоотдача, фондоемкость; фондовооруженность; рентабельность основных средств;

3) частные показатели эффективности оборотных средств: оборачиваемость оборотных средств; рентабельность оборотных средств;

4) частные показатели эффективности использования трудовых ресурсов: производительность труда, которая может быть измерена товарооборотом, чистой продукцией и прибылью.

5) показатели эффективности использования материальных ресурсов: материалоотдача и материалоёмкость;

6) товарооборот на рубль фонда заработной платы рассчитывается как отношение товарооборота к фонду заработной платы;

7) рентабельность фонда заработной платы определяется отношением прибыли к фонду заработной платы умноженное на 100;

8) рентабельность [4, с. 334-335].

Проведем оценку экономической эффективности деятельности предприятий общественного питания на примере кафе «Галактика», которое размещено в небольшом городе Ошмяны Гродненской области в Республике

Беларусь. Оно открыто в 2003 году на базе ОАО «Ошмянскиймясокомбинат». Выбор данного кафе обусловлен тем, что оно уже как минимум три года работает в убыток. Таким образом, результаты расчета показателей, перечисленных выше, приведены в таблице.

Таблица. Показатели экономической эффективности кафе «Галактика»

Показатель	Годы		
	2016	2017	2018
Эффективность использования основных средств			
Фондоёмкость	0,5	0,6	0,68
Фондоотдача	2	1,66	1,47
Фондовооруженность	4532	4843,1	4555,8
Рентабельность основных средств,%	-28,48	-20,38	-28,85
Эффективность использования материальных ресурсов			
Материалоотдача	15,7	11,55	9,13
Материалоёмкость	0,06	0,09	0,11
Эффективность использования трудовых ресурсов			
Производительности труда , руб./ чел.	9059,4	8038,9	6701,3
Рентабельность и другие показатели			
Рентабельность продукции %	-12,47	-10,93	-16,40
Рентабельность продаж, %	-14,25	-12,28	-19,61
Рентабельность фонда оплаты труда %	-36,56	-33,91	-53,62
Товарооборот на рубль себестоимости продукции	0,88	0,89	0,84
Товарооборот на рубль фонда оплаты труда	2,57	2,76	2,73
Товарооборот на 1 м2 торговой площади бел.руб./м2	1540,1	1205,8	1005,19
Количество мест в расчете на 1 работника	2,76	3,13	3,13
Прибыль(убыток) на 1 м2 торговой площади бел. руб./м2	-219,42	-148,03	-197,14
Прибыль (убыток) на 1 работника ,бел.руб./чел.	-1290,7	-986,89	-1314,3
Коэффициент трудоёмкости чел/руб.	0,0001	0,0001	0,00015

Как видно из расчета, фондоотдача за 2016-2018 гг.уменьшилась на 26,42%. Фондоёмкость в свою очередь увеличилась с 0,5 в 2016 до 0,68 в

2018 (+35,9%). Она показала, что в 2016 году на единицу продукции приходилось 0,5 руб. основных средств, в 2017 –0,6 бел.рублей, в 2018- 0,68 бел.рублей. Фондовооруженность труда возросла с 4532 бел.руб./ чел. в 2016 году до 4555,8 бел.руб. /чел. в 2018 (+0,53%) и показала, что в 2016 году на одного работника приходилось 4532 бел.руб. основных средств, в 2017 – 4843,09 бел.руб., а в 2018 - 4555,80 бел.руб. Рентабельность основных фондов за 2016-2018 года отрицательна и составила в 2016 году -28,48%, в 2017 - -20,38%, в 2018 - -28,85%. Это связано с тем, что предприятие работает в убыток. Таким образом, на основании исследования получено, что основные средства используются неэффективно.

За период 2016-2018 гг. материалоотдача снизилась с 15,7 до 9,13 (-41,87%), а материалоемкость, наоборот увеличилась на 0,005 (+71,91%). Такая динамика свидетельствует о неэффективном использовании материальных ресурсов.

Производительность труда уменьшилась с 9059,43 рубля на человека в 2016 до 6701,26 рубля на человека в 2018 (-26,03%). Уменьшение рассматриваемого показателя является неблагоприятным, так как от производительности труда зависит заработная плата рабочих.

Рентабельность продукции отрицательна и уменьшилась с -12,47% в 2016 году до -16,4% в 2018 (-23,85%), рентабельность продаж с -14,25% в 2016 до -19,61% в 2018 году (-27,36%), рентабельность фонда оплаты труда снизилась с -35,56% в 2016 году до -53,62% в 2018 (-31,81%).

Товарооборот на рубль себестоимости продукции снизился с 0,88 в 2016 году до 0,84 (-4,49%). Товарооборот на рубль фонда оплаты труда увеличился на 0,16 (+6,54%) , при этом за 2017 – 2018 гг. наблюдается снижение на 0,03 (-1,1%). Товарооборот на 1м² торговой площади также уменьшился на 534,91 бел.руб./м² (-34,73%).

Убыток на 1м² торговой площади снизился с 219,42 руб./м² до 197,14 руб./м² (-11,3%), убыток в расчете на одного работника увеличился с 1290,69 руб./чел. до 1314,28 руб./чел. (+1,83%).

Коэффициент трудоемкости, в свою очередь, увеличился с 0,00011 до 0,00015, что является негативным в деятельности любого предприятия, так как чтобы заработать рубль прибыли работникам необходимо приложить больше усилий.

Снижение данных показателей является негативной тенденцией в деятельности кафе и свидетельствует о снижении экономической эффективности деятельности кафе «Галактика» за рассматриваемый период.

Одной из проблем деятельности рассматриваемого кафе является невостребованность услуг населением в виду отсутствия единого стиля в оформлении и отсутствия комплексного подхода к обслуживанию населения. В качестве основного направления повышения экономической эффек-

тивности деятельности кафе «Галактика» было предложено провести рестайлинг в кафе-караоке. под которым понимается смена логотипа и других визуальных атрибутов, которые сопровождают данный бренд, в связи с новыми характеристиками. При этом предложено создать заведение, ориентированное на молодежь и взрослое население, где можно будет не только вкусно покушать, но и хорошо провести время с близкими людьми. Для этого будет изменен интерьер используемого помещения и создан фирменный стиль кафе в стиле стимпанк. Также целесообразно изменить название, так как существующее уже имеет свою репутацию, а при изменении будет создано заведение, ориентированное на другие слои населения. При изменении концепции кафе появляется необходимость смены меню, при которой будет пересмотрено существующее, а также расширена алкогольная карта.

Таким образом, для реализации данного мероприятия капитальные затраты составят 44840,4 бел.руб. и включают в себя: ремонт торговой площади, мебель для зала, оборудование для кухни, новая вывеска, готовое меню, визитки, счет-папка, бонусные карты. Предполагаемый размер товарооборота - 446465,22 бел.руб., чистая прибыль - 73421,63 бел. руб.

Общая экономическая эффективность капитальных вложений определяется коэффициентом общей экономической эффективности капитальных вложений и сроком их окупаемости.

Коэффициент общей экономической эффективности рассчитывается путем деления суммы чистой прибыли за год на сумму капитальных вложений и составляет:

$$73421,63/44840,4=1,64$$

Срок окупаемости капитальных вложений – это обратное отношение рассмотренных выше показателей. Он равен:

$$44840,4/73421,63=0,61$$

Рестайлинг кафе окупиться примерно через 6 месяцев.

Таким образом, эффективное развитие региона во многом зависит от деятельности предприятий, которые осуществляют свою работу на данной территории. В настоящее время существует достаточно много показателей оценки экономической эффективности организаций общественного питания. При этом кафе «Галактика» имеет отрицательную динамику по всем изученным показателям. Предложенное мероприятие позволит поучить прибыль и окупиться примерно через 6 месяцев.

Литература

1. Экономика предприятия (торговли и общественного питания): учебник / С.Е. Метелев [и др.]. – Омск: Омский институт РГТЭУ, 2011. – 474 с.
2. Ефимова, О.П. Экономика гостиниц и ресторанов: учеб. пособие / О.П. Ефимова, Н.А. Ефимова, Т.А. Олефиренко. - 2-е изд., испр. – М.: Новое знание, 2005. – 392 с.

3. Ильин, А.И. Экономика предприятия: краткий курс / А.И. Ильин. – Минск: Новое знание, 2007. – 236 с.
4. Емельянова, Т. В. Экономика общественного питания: учебник / Т. В. Емельянова, В.П. Кравченко.- Минск: Выш. шк., 2008. – 383 с.

ПРОБЛЕМА ВОЗРАСТНОЙ ДИСКРИМИНАЦИИ В СФЕРЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Погосян М.Г. бакалавр 3-го курса
Руководитель: **Шелкоплясова Н.И.**, к.и.н.
Тульский филиал Финуниверситета, Тула

Аннотация. В статье проводится анализ проблемы дискриминации в трудовой сфере по возрастному признаку в отношении молодых и пожилых людей. Рассматриваются причины, по которым дискриминируются обе группы работников. Отдельным вопросом рассматривается правовое регулирование в сфере труда и оценивается, как законодатель борется с проблемой дискриминации по признаку возраста.

Ключевые слова: дискриминация; возрастная дискриминация; сфера труда; трудоустройство.

Проблема дискриминации определённых категорий граждан по отношению к другим категориям всегда вызывала особый интерес, поскольку она затрагивает совершенно все сферы жизни общества без исключения. Особую значимость на сегодняшний день приобрела проблема дискриминации гражданина именно в сфере трудовых отношений.

На современном этапе развития общества выделяется достаточно большое количество видов дискриминации в данной сфере. Согласно проведенному порталом JOB.RU опросу, в РФ сегодня лидирует дискриминация по возрастному признаку – так ответили 61,7 % опрошенных. Далее, 11,6 % – по половому признаку (гендерная), 8,8 % – по семейному положению, 2,4 % – по принадлежности к профсоюзным организациям [7].

Возрастная дискриминация трактуется как относительно «молодое» направление дискриминации и значительно отличается от других ее форм.

Если в основе дискриминации по полу или национальной принадлежности лежат признаки, данные человеку от рождения, то возраст – понятие относительное. Принадлежность к дискриминируемой возрастной группе не predetermined обстоятельствами рождения или воспитания

лица, поэтому потенциальной жертвой такой дискриминации может стать любой человек в любой период своей жизни [5].

Стоит отметить, что буквального определения понятия «возрастная дискриминация» в трудовом праве Российской Федерации на сегодняшний день не существует. В п. 2 ст. 19 Конституции РФ не говорится о запрете ограничения прав граждан по признаку возраста. Но в статье 2 Трудового кодекса РФ закреплён один из основных принципов правового регулирования трудовых отношений - запрет дискриминации в сфере труда, который подробно раскрывается в статье 3 ТК РФ. Согласно статье 3 части второй Трудового кодекса РФ «Запрещение дискриминации в сфере труда», «никто не может быть ограничен в трудовых правах и свободах или получать какие-либо преимущества в зависимости от пола, расы, цвета кожи, национальности, языка, происхождения, имущественного, семейного, социального и должностного положения, возраста, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности или непринадлежности к общественным объединениям или каким-либо социальным группам, а также от других обстоятельств, не связанных с деловыми качествами работника» [2].

Данный дискриминационный признак может распространяться как на молодых людей, так и на людей предпенсионного и пенсионного возраста.

Молодые работники претерпевают дискриминацию из-за отсутствия опыта работы. Большинство людей данной возрастной категории обучаются в образовательных учреждениях, поэтому работодатели испытывают сомнения в том, смогут ли работники совмещать учебу с работой, не принося убытки. Распространённым стереотипом является и то, что молодые специалисты являются ненадёжными и обладают низким уровнем ответственности. Значительное количество работодателей часто отказывают молодым девушкам в приеме на работу, по причине того, что женщины детородного возраста могут уйти в отпуск по беременности и родам, и в последующем – по уходу за ребенком, и, следовательно, работодателю придётся оплачивать декретный отпуск сотруднице.

Работникам старшего поколения также часто отказывают в приёме на работу. Самыми распространёнными причинами того, что работодатель не желает рассматривать в качестве кандидатов на должности граждан данной возрастной категории, являются следующие факторы:

- 1) сотрудники, в большинстве своём, хуже обучаются новым технологиям;
- 2) имеют проблемы со здоровьем;
- 3) их квалификация зачастую оказывается выше, чем у непосредственного начальника [7].

Российские работодатели чаще всего устанавливают возрастные границы 25–45 лет в качестве предпочтительных для работников-мужчин, и

30–45 лет для женщин, руководствуясь стереотипом о том, что молодые специалисты, только что закончившие обучение, оказываются недостаточно компетентны, а кандидаты в возрасте зачастую не умеют применять на практике новые технологии [6]. Нижняя граница возраста установлена в соответствии с отсутствием опыта работы у молодых специалистов, а верхняя - в соответствии с возникающими сложностями в обучении лиц старше 50 лет.

На наш взгляд, важным условием формирования успешного бизнеса является разновозрастная структура рабочего коллектива. Если в отдельно взятой компании будет работать разновозрастной кадровый состав, то это благоприятно скажется на развитии бизнеса в целом, поскольку представители старшего поколения смогут поделиться своим профессиональным опытом и знаниями, а молодое поколение, в свою очередь, будет быстро обучаться, так как обладает высоким уровнем мотивации в достижении карьерных успехов. Стоит также учитывать и демографические тенденции в современных российских реалиях: снижение рождаемости, общее старение нации, увеличение продолжительности жизни постепенно приводит к дефициту молодой рабочей силы и увеличению трудоспособного возраста. А это значит, что средний возраст не только работающих, но и потенциальных работников будет неуклонно возрастать. Демографический фактор уже давно взяли на вооружение в странах Европы, где работники в возрасте 50-60 лет представляют собой крайне ценный человеческий ресурс. В дальнейшем эта тенденция все ярче и ярче будет проявляться в России. Следовательно, работодатели, которые уже сегодня смогут преодолеть стереотипы и исключить из своей кадровой политики возрастную дискриминацию в долгосрочной перспективе окажутся в выигрыше.

Устранение возрастной дискриминации — это важнейшая задача каждого современного государства, которая должна быть выполнена как можно скорее, прежде всего для того, чтобы люди имели возможность беспрепятственно выбирать свою профессиональную среду, развивать свои способности и таланты, а также получать вознаграждение в соответствии со своими реальными заслугами и достижениями [5].

На сегодняшний день, когда пенсионная система РФ претерпела значительные изменения, государство разработало ряд законодательных актов по защите лиц предпенсионного возраста.

3 октября 2018 года Президент России подписал Федеральный закон № 352-ФЗ «О внесении изменения в Уголовный кодекс Российской Федерации», тем самым дополнив его новой статьей - 144.1 «Необоснованный отказ в приеме на работу или необоснованное увольнение лица, достигшего предпенсионного возраста». Данной нормой определено, в каких случаях необоснованное увольнение (или отказ в трудоустройстве) предпенсионера является преступлением, а также, какое наказание за него грозит.

Статья 144.1 УК РФ предусматривает различные санкции для лиц, допустивших необоснованное увольнение работника предпенсионного возраста:

- 1) денежный штраф до 200 000 рублей;
- 2) денежный штраф в размере заработка или другого дохода, осужденного за 1,5 года;
- 3) обязательные работы – сроком до 360 часов [1].

Следует подчеркнуть, что карается не любое увольнение сотрудника предпенсионного возраста, а только необоснованное лишение его должности. Под необоснованностью понимается отсутствие объективных причин, препятствующих дальнейшему исполнению трудовых обязанностей сотрудником-предпенсионером. Если же у работодателя есть одно из оснований, перечисленных в статье 81-й Трудового кодекса РФ, он вправе уволить пожилого работника по собственной инициативе [2].

Тем не менее, помимо реализации вышеназванного законодательного акта для предотвращения возрастной дискриминации на современном этапе развития также необходимо принять следующие меры:

1. Государство в силах решить данную проблему путем распределения молодых работников, преимущественно выпускников, на рабочие места на основе конкурсного отбора. Распределение работников старшего поколения на предприятия должно осуществляться с учетом их профессиональных навыков, квалификации и образования [3].

2. На пути к решению данной проблемы камнем преткновения зачастую становятся отрицательные стереотипы работодателей в отношении категорий молодых и пожилых специалистов, для ликвидации которых прежде всего требуется качественное развитие информационной политики в СМИ.

Таким образом, устранение возрастной дискриминации является стратегически важным шагом в борьбе за устранением дискриминации в сфере трудовых отношений, который снизит опасность конфликтов между работниками и работодателями, повысит совокупную производительность труда и ускорит рост экономики РФ в долгосрочной перспективе, а также активно способствует процессу демократизации рынка труда.

Литература

1. Белецкий М.Д. Ключевые аспекты проблемы трудоустройства инвалидов в России // Дискуссия. 2017. №7 (81).
2. Гайдидей Юлия Михайловна, Белокопытова Наталья Юрьевна Проблемы правового регулирования труда инвалидов // Государство и право в XXI веке. 2017. №4.
3. Доморников Алексей Николаевич Проблемы и перспективы трудоустройства инвалидов в современных реалиях // Символ науки. 2016. №11-4.

4. Зайцева Татьяна Вячеславовна, Халуторных Ольга Николаевна Трудоустройство инвалидов в РФ, или что делать с равными правами человека на труд? // Государственное управление. Электронный вестник. 2018. №71.
5. Жаворонков Роман Николаевич Позиции судов по вопросам применения законодательства о квотировании рабочих мест для инвалидов // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина. 2017. №10 (38).
6. Инвалидность и социальное положение инвалидов в России / под ред. Т. М. Малевой. — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2017. — 256 с.
7. Комиссаров Николай Николаевич Государственная политика в сфере реализации и защиты трудовых прав инвалидов // Universum: экономика и юриспруденция. 2015. №3 (14).
8. Софронова Т. В. Реализация права на труд лицами с инвалидностью. История и современность // Вестник ННГУ. 2014. №3-2. [Электронный ресурс] URL: https://tularegion.ru/presscenter/press-release/?ELEMENT_ID=97737 (дата обращения: 22.03.2019)

ИНВЕСТИЦИИ И ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА В РАЗВИТИИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Потапова А.В. бакалавр 2-го курса
Руководитель **Андрейченко В.И.**, к.э.н., доцент
КФ РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, Калуга

Аннотация. В работе обобщено понятие цифровой экономики. Рассмотрены размеры инвестиций в экономику Калужской области, планы и задачи по развитию промышленного комплекса Калужской области на 2019 год, направления стимулирования процесса цифровизации. Проведены расчеты на перспективу по инвестированию экономики Калужской области до 2030 года.

Ключевые слова: цифровая экономика, инвестиции в экономику, экономический рост, процесс цифровизации,

В последнем десятилетии XX века появилась концепция цифровой экономики, основоположником которой является американский специалист в области информационных технологий Николас Негропonte, использовавший в 1995 году метафору о переходе от обработки атомов к обработке битов, он отмечал недостатки классических товаров в «физическом» воплощении и преимущества новой экономики.

В утвержденной в России «Стратегии развития информационного общества РФ на 2017-2030 годы» дано следующее определение цифровой экономики: «Цифровая экономика – это хозяйственная деятельность, ключевым фактором которой являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых, по сравнению с традиционными формами хозяйствования, позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки, товаров и услуг» [4]. Вклад цифровой экономики в ВВП России оценивается в 2,8%.

В 2017 – 2020 годах на реализацию программы «Цифровая экономика» были запланированы следующие ассигнования из федерального бюджета: в 2017 году – 2,0 млрд. руб.; в 2018 году – 2,4 млрд. руб.; в 2019 году – 1,8 млрд. руб.; в 2020 году – 1,6 млрд. руб. [3].

Александр Архангельский, министр цифрового развития Калужской области, считает, что: «Цифровая экономика – это только один из инструментов, чтобы сделать Калужскую область максимально привлекательной для инвесторов. Инвесторы идут туда, где все процессы идут просто, открыто и оперативно, а также туда, где они могут получить все необходимые для них данные». «Оцифровка» уже существующих процессов и создание новых решений – это и есть тот механизм, с помощью которого все системы управления становятся более прозрачными.

По итогам 2018 года объем инвестиции в экономику Калужской области составил 86 млрд. рублей, в том числе в цифровую экономику около 2 млрд. рублей. В эксплуатацию была введена первая в регионе и четвертая в России цифровая электроподстанция «Созвездие» в индустриальном парке «Ворсино», новая подстанция «Войлово» на людиновской площадке особой экономической зоны «Калуга», реализация которых позволила снять инфраструктурные ограничения для развития крупных проектов. В 2018 году в Калужской области начата реализация 14 инвестиционных проектов, введено в эксплуатацию 9 новых производств, сегодня наш регион предлагает инвесторам для размещения своих производств 12 индустриальных парков, две площадки ОЭЗ «Калуга», территорию опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) в моногороде Сосенский [2].

Планы и задачи по развитию промышленного комплекса Калужской области на 2019 год: повышение доступности мер федеральной поддержки для предприятий; совершенствование региональных мер поддержки; содействие предприятиям в увеличении объемов экспорта и расширении рынков сбыта; выполнение планов по повышению производительности труда; формирование кластеров, стимулирующих отраслевую кооперацию.

Президент Российской Федерации В.В. Путин поставил такую задачу, как достижение экономического роста, превышающего общемировые пока-

затели, для реализации которой необходимо быстрее перейти к ускоренному росту инвестиций в основной капитал предприятий и в человеческий капитал. Однако в последние годы они в Калужской области снижаются (на – 26,5% к 2016 году).

Бытует мнение в различных структурах власти, что на инвестиции нет спроса, их увеличение приведет к инфляции или просто все разворуют. Академик РАН и заведующий кафедрой РАНХиГС – Абель Аганбегян опроверг существующие мифы об инвестициях [1, с. 22]:

1. На инвестиции нет спроса (Инвестфонд Минпромторга выдает кредиты под 5% годовых, поэтому спрос на инвестиции есть, нет условий для его удовлетворения, которые нужно создать в кратчайший срок);
2. Вырастает инфляция (подавляющая часть инвестиций идет на приобретение машин и оборудования, на оплату строительства, транспорта, энергии, а не на потребительские товары, цены на которые определяют показатель инфляции);
3. Все разворуют (если инвестиции станут поступать в виде кредитов надёжных банков или в виде частных вложений, то для них будут установлены сроки возврата или окупаемости, и махинации будут минимальными).

Направления стимулирования процесса цифровизации:

- развитие людей, включающее как воспитание квалифицированных ИТ специалистов, так и повышение информационной грамотности населения;
- развитие информационных технологий и инфраструктуры;
- формирование прозрачных и предсказуемых норм регулирования.

По расчетам авторов, осуществленным по разработанной инфографике Константина Кочеткова «Направления дополнительных вложений к 2030 году» в основной капитал и в экономику знаний, объем инвестиций в Калужской области может быть: в 2016 году – 117 млрд. руб.; в 2020 году – 116 млрд. руб.; в 2025 году – 169 млрд. руб.; в 2030 году – 227 млрд. руб.

Это позволит увеличить объемы инвестиций и внедрение цифровой экономики. Их удельный вес в общем объеме инвестиций должен быть в 2016 году – 2,8 % или 3,2 млрд. руб.; в 2020 году – 3,5 % или 4 млрд. руб.; в 2025 году – 4,2 % или 7,1 млрд. руб.; в 2030 году – 5 % или 11,4 млрд. руб.

Совокупность инвестиций в основной капитал предприятий, человеческий капитал и цифровую экономику Калужской области позволит укрепить лидирующую роль в экономике страны и достичь экономического роста 6 % в год, превышающего общемировые показатели.

Цифровая экономика – это новый мировой вид экономических отношений, который развивается каждый день, и в ближайшем будущем имеет все шансы стать основным видом товарно-денежных обменов на мировой

арене. С помощью цифровой трансформации наш регион достигнет большего успеха в экономической, технологической и социальной сферах. В данный момент, пока только начинается развитие «цифровой экономики» как системы, самое главное Калужской области выстроить собственные приоритетные ниши для цифровых инноваций, в которых можно будет добиться самостоятельности на рынке, но и стать лидером в этом вопросе среди других регионов.

Литература

1. «Аргументы и факты» №3, январь 2017 [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://pressa-vsem.ru/paper/5488-argumenty-i-fakty-3-yanvar-2017.html>
2. Инвестиционный портал Калужской области [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://investkaluga.com/media/news/obem-investitsiy-v-ekonomiku-kaluzhskoy-oblasti-sostavil-86-mlrd-rublej-posito-gam-2018-goda/>
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. №1632-р Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221756/
4. Стратегия развития информационного общества в РФ на 2017 – 2030 годы (проект) – с. 20.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Кондрахина Ю.С., студентка 3 курса
Руководитель **Мишакова С.А.**
КФ РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, Калуга

Аннотация. Статья посвящена анализу основных видов продукции сельскохозяйственных организаций. Изучена товарная продукция, валовая продукция, затраты, которые несут сельскохозяйственные организации.

Ключевые слова. Сельское хозяйство, анализ, организация, государственная поддержка, экономические показатели, прибыль, рентабельность.

Основной целью финансово-экономического анализа является получение небольшого числа ключевых параметров, дающих объективную и точ-

ную картину финансового состояния хозяйствующего субъекта, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Нами был проведен анализ выпуска продукции сельскохозяйственных организаций, который указал на то, что объем валовой продукции за исследуемый период в разрезе различных категорий хозяйств Калужской области растет по сельскохозяйственным организациям и снижается по КФХ и хозяйствам населения. В разрезе производства различных видов сельскохозяйственной продукции выявлена тенденция наращивания объемов производства по таким видам продукции как овощи, скот и птица, молоко по всем видам хозяйств. Сокращаются объемы производства зерна, причем если по сельскохозяйственным организациям отклонение отчетного года от базисного составляет 11,35%, то по КФХ и хозяйствам населения этот показатель достигает значения 13,78%, что связано с уменьшением площади посева зерновых культур и погодными условиями. Если анализировать объемы производства продукции по отраслям сельскохозяйственного производства, то наблюдается стабильный рост производства отрасли животноводства по всем категориям хозяйств области. Связано это с увеличением поголовья скота, интенсификацией отрасли и финансовой государственной поддержкой.

Одним из показателей финансово-экономического анализа, характеризующего способность хозяйствующего субъекта участвовать в товарно-рыночных отношениях, является объем и структура товарной продукции.

Таблица 1. Структура товарной сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств Калужской области

Вид продукции	Сельскохозяйственные организации								КФХ и хозяйства населения							
	2015 г.		2016 г.		2017 г.		2018г.		2015 г.		2016 г.		2017 г.		2018г.	
	млн.р.	%	млн.р.	%	млн.р.	%	млн.р.	%	млн.р.	%	млн.р.	%	млн.р.	%	млн.р.	%
Зерно	7179,53	40,34	7293,34	39,06	6364,67	32,58	6206,11	25,92	1090,04	13,87	989,6	34,41	129,87	6,36	1098,2	34,86
Скот и птица	4107,54	23,08	4207,5	22,53	4572,07	23,41	4960,00	20,72	769,9	9,80	739,97	25,73	839,27	41,08	878,74	27,89
Молоко	6510,4078	36,58	7173,2252	38,41	8596,6598	44,01	12775,86	53,36	5999,91	76,34	1146,38	39,86	1074	52,57	1173,6	37,25
Итого	17797,478	100	18674,065	100	19533,4	100	23941,96	100	7859,85	100	2875,95	100	2043,14	100	3150,5	100

Проанализировав структуру товарной продукции по категориям хозяйств области можно сделать вывод, что наибольший удельный вес занимает реализация молока, за анализируемый период приходится в среднем от 36% до 53% по сельскохозяйственным организациям, и в пределах 76% по КФХ и хозяйствам населения. За анализируемый нами период стоимость товарной продукции по сельскохозяйственным организациям Калужской области возросла на 25%, по КФХ и хозяйствам населения снизилась на 9%. Такой результат напрямую зависит от объемов производства сельскохозяйственной продукции в регионе.

На основе анализа объемов производства и реализации сельскохозяйственной продукции товаропроизводителями Калужской области, нами были рассчитаны такие показатели как прибыль и рентабельность (таблица 2).

Динамика представленных показателей отражает ситуацию производства и реализации продукции, а также затраты, понесенные в результате ведения хозяйственной деятельности. Снижение объемов производства и реализации отрасли зернопроизводства отразилось на снижении объемов прибыли, а соответственно и рентабельности с 35,69% до 9,37% по сельскохозяйственным организациям и с 39,36% до 9,98% по КФХ и хозяйствам населения. Положительная динамика показателей прибыли и рентабельности наблюдается по овощепроизводству.

Уровень рентабельности в молочном скотоводстве увеличивается в динамике по всем категориям хозяйств.

Это связано с увеличением объема реализованной продукции данного вида. В целом по отрасли животноводства основные экономические показатели имеют положительную динамику.

Таблица 2. Экономические показатели деятельности производителей сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств Калужской области (прибыли (П)/ рентабельности (R))

Вид продукции	Сельскохозяйственные организации								КФХ и хозяйства населения							
	2015 г.		2016 г.		2017 г.		2018 г.		2015 г.		2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	П	Р	П	Р	П	Р	П	Р	П	Р	П	Р	П	Р	П	Р
Зерно	1888,30	35,69	1918,24	35,69	897,76	16,42	531,95	9,37	286,70	39,36	279,81	39,42	-75,90	-8,54	94,13	9,98
Скот и птица	128,50	3,23	8,74	0,21	4,41	0,10	-286,15	-5,45	24,06	5,75	1,50	0,20	0,82	1,10	-50,70	-4,36
Молоко	4508,25	225,17	5021,26	233,33	6084,32	242,18	9164,22	253,74	5641,37	1573,42	802,46	241,65	760,13	248,37	841,83	259,5
Итого	6525,06	57,89	6948,23	59,26	6986,48	55,68	9410,02	64,75	3952,13	312,00	1083,77	60,47	1,65	0,08	885,26	39,08

Подводя итоги проведенного исследования, можно говорить о том, что несмотря на то, что продукция сельского хозяйства в большинстве своем имеет сезонный характер, а результат деятельности зависит от многих внешних факторов, при сокращении объемов производства, реализации и финансовых результатов деятельности по отдельным видам продукции, в целом финансово-экономическое состояние хозяйствующих субъектов Калужской области в комплексной оценке имеет положительную динамику.

Литература

1. Федеральная служба государственной статистики – электронный ресурс (<http://www.gks.ru>).

ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Шукаева Е.М., студентка 3 курса
Руководитель Овчаренко Я.Э., к.э.н.
КФ РГАУ-МСХА имени К. А. Тимирязева, Калуга

Аннотация. Статья содержит общую характеристику управленческих решений как основного элемента труда руководителя. Включает анализ особенностей принятия управленческих решений на сельскохозяйственном предприятии, в результате которого выявляются основные недостатки процесса принятия решений в СПК «Угра».

Ключевые слова: управленческие решения, процесс принятия решений, формы решений.

Принятие управленческих решений – одна из основных задач стоящих перед руководителем всех уровней управления. Принятие решений составляет основное содержание труда руководителя, реализуется при выполнении любых функций управления.

Управленческое решение – это выбор альтернативы, осуществленный руководителем в рамках его должностных полномочий и компетенции и направленный на достижение целей организации [1]. Актуальность работы объясняется тем, что успех любого предприятия, организации во многом зависит от качества принимаемых решений, поэтому анализ эффективности управленческих решений позволит в будущем учесть существующие ошибки, а также усовершенствовать структуру управления для достижения наиболее оптимального результата деятельности предприятия.

Процесс принятия управленческих решений является важнейшей составной частью управления любой организации. Следовательно, анализ принятия решений во многом связан с исследованием процесса управления.

В современных условиях стало значительно сложнее принимать решения, что связано как с непредсказуемостью окружающей среды, инновационной активностью фирм-конкурентов, так и с ростом конкуренции, ограниченностью ресурсов, различными стратегическими неожиданностями и т. д. Такие условия приводят к тому, что методы и методология традиционной теории принятия управленческих решений не в полной мере отвечают принципам и особенностям управления в экономических системах (категория «экономическая система» может подразумевать и отдельную фирму, и индивидуального предпринимателя, и мощное производственное предприятие, и транснациональную корпорацию и банковскую систему).

На примере СПК «Угра» было проведено исследование о процессе принятия управленческих решений. На основе данного исследования можно сделать вывод, что на данном предприятии, процесс слабо формализован. Большинство принятых решений (90%) не фиксируется на бумажных или иных носителях информации.

Нужно указать на то, что в СПК «Угра» процесс принятия решений зачастую упрощен, и большинство решений принимаются интуитивно теми руководителями, в чью сферу ответственности входит данное управленческое решение. Интуитивно принимаются оперативные решения. Это связано с тем, что принятие оперативных решений должно занимать как можно меньше времени. Если для стратегических решений наиболее важной характеристикой является их качество, то при принятии оперативных решений руководитель вынужден идти на компромисс между качеством и скоростью принятия. Следовательно, такие решения не проходят этапов согласования, предварительного анализа и оценки, что сказывается на их качестве. Оперативные решения принимаются зачастую в виде устных указаний и не фиксируются в организационных документах, что также является недостатком.

Необходимо отметить, что в организации руководители одного уровня управления при решении определенных проблем не осуществляют функциональное взаимодействие для принятия решения, а предпочитают идти к генеральному директору, что негативно сказывается на оперативности разработки решений.

В зависимости от конкретно стоящих условий в СПК «Угра» используются формы разработки управленческих решений, такие как: приказ, распоряжение, указание, акт, протокол, инструкция, договор, соглашение, план и другие (см. табл. 1).

Таблица 1. Формы управленческих решений в СПК «Угра»

Форма решения	Содержание
Указание	решения методического, технологического характера, рекомендуемые для разъяснений, наставлений.
Приказ	решения руководителей, облеченных властными полномочиями, обязательные для выполнения.
Распоряжение	решения руководителей, обязательные для исполнения непосредственно подчиненными, действительное до момента исполнения
Протокол	решения об отражении какого-либо события, обстоятельства.
Инструкция	решения, устанавливающие порядок и способы осуществления какого-либо действия.
Договор	решения о проведении совместной работы, содержит указание на взаимные права и обязанности сторон.

После проведенного анализа разработки и реализации управленческих решений, мы выявили следующие недостатки:

1. отсутствие четкой схемы принятия и реализации управленческих решений;
2. загруженность руководителя «лишними» функциями, в том числе в информационном;
3. слабое участие работников при разработке управленческих решений;
4. отсутствие научного подхода при разработке и реализации управленческих решений.

Эти недостатки могут вести СПК «Угра» к определенным экономическим потерям, так как зачастую решения принимаются с опозданием, без достаточного обоснования, некоторые решения не соответствуют интересам организации а отражают интересы отдельных руководителей. Устранение данных недостатков позволит повысить эффективность организации за счет совершенствования процесса принятия решений в организации.

Литература:

1. Глухов В.В. Менеджмент для вузов. 3-е изд./ Глухов В.В. - СПб.: Питер, 2007. - 515 С.

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СНАБЖЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

Федорова Е.В., студентка 3 курса
Руководитель **Овчаренко Я.Э.**, к.э.н.
КФ РГАУ-МСХА имени К. А. Тимирязева, Калуга

Аннотация. В статье рассмотрены основные теоретические аспекты материально-технического снабжения предприятий АПК. Перечислены важнейшие составляющие материально-технического снабжения. Приведена краткая характеристика особенностей материально-технического снабжения на сельскохозяйственном предприятии.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, материально-техническое снабжение, основные средства

Материально-техническое снабжение является важнейшим звеном в деятельности организации, так как от него зависит успешное осуществление производственной деятельности. Для руководства любого предприятия АПК управление материально-техническим снабжением относится к одной

из частных функций управления, необходимой, поскольку производственно-хозяйственная деятельность предприятий АПК нуждается в системе финансового, кадрового, информационного и материально-технического обеспечения. Из вещественных элементов организации АПК прежде всего, нуждаются в средствах производства: машинах, оборудовании, энергоресурсах, сырье, материалах и т.д. Процесс обеспечения предприятий материально-техническими ресурсами называется материально-техническим снабжением (МТС).

Данный процесс характеризуется наличием определённого набора функций, работ, действий, зависящих от формы собственности, особенностей системы распределения и обмена результатами материального производства и состоит не только из материально-технического снабжения, но и целого комплекса услуг по техническому обслуживанию с/х производства.



Рисунок 1 – Материально-техническое обеспечение предприятий АПК

Система снабжения предприятий агропромышленного комплекса материально-техническими ресурсами и другими товарами производственного назначения предназначена для полного и своевременного удовлетворения нужд сельхозтоваропроизводителей в материальных ресурсах, максимального снижения вызванных этим процессом затрат, повышения качества новой техники и других производственных ресурсов, использования новых

технологий, организации своевременного предпродажного и послепродажного обслуживания техники, повышения ответственности изготовителей и посреднических структур за реализацию договорных обязательств перед сельскими товаропроизводителями и другими организациями АПК.

Система снабжения предприятий агропромышленного комплекса материально-техническими ресурсами и другими товарами производственного назначения предназначена для полного и своевременного удовлетворения нужд сельхозтоваропроизводителей в материальных ресурсах, максимального снижения вызванных этим процессом затрат, повышения качества новой техники и других производственных ресурсов, использования новых технологий, организации своевременного предпродажного и послепродажного обслуживания техники, повышения ответственности изготовителей и посреднических структур за реализацию договорных обязательств перед сельскими товаропроизводителями и другими организациями АПК.

Управление материально-техническим снабжением сельского хозяйства должно основываться на учете целого ряда специфических особенностей сельскохозяйственного производства, которые отличают его от других отраслей и непосредственно влияют на потребление материальных ресурсов.

На примере предприятия ООО «Родники» в Юхновской районе проведем анализ материально-технического обеспечения сельскохозяйственного предприятия, в части использования основных средств.

В ООО «Родники» ответственными за сохранность основных средств являются: Исполнительный директор и Заведующий мастерскими.

К началу проведения инвентаризации все расходные и приходные документы на основные средства сдаются в бухгалтерию, и все основные средства, поступившие на ответственность Исполнительного директора и Заведующего мастерскими оприходованы, а выбывшие списываются в расход.

Таблица 1. Инвентаризационная опись основных средств на 2017 год

Номер	Наименование, назначение и краткая характеристика объекта	Количество, шт.	Стоимость, руб.коп.
1	Мехмастерские (д. Упрямово)	1	4404,00
2	Ангар (д. Упрямово)	1	7348,00
3	Коровник (д. Упрямово)	1	63764,00
4	Котельная (д. Упрямово)	1	162050,00
5	Грабли-ворошилка	1	270000,00
6	Жилой дом (незаверш.)	1	34998,00
7	Ноутбук	1	33820,00
8	Полуприцеп ПСТ-6	1	170000,00
9	Трактор МТЗ-82, 1	1	400000,00
Итого		9	1146384,0

Из таблицы мы видим, каким материально-техническим обеспечением в части основных средств располагает ООО «Родники» на 2017 год. Общее количество основных средств на предприятии – 9 шт., а общая стоимость основных средств составляет 1 146 384 руб. Организация по своим размерам является малой, поэтому количество основных средств ограничено. Имеющиеся основные средства организация использует в своей деятельности, эффективность их использования будет рассмотрена в последующих работах.

Литература

1. Кизилов А. Н., Удалова З. В. Учет материально-производственных запасов в сельскохозяйственных организациях // Финансы и статистика. Москва. 2011. 352 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ БЕЗРАБОТИЦЫ НАСЕЛЕНИЯ: ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЁ СНИЖЕНИЯ

Хайдарова А.М., студент

Руководитель **Фасенко Т. Е.**, к. экон. н., доцент,
Алтайский филиал Финуниверситета, Барнаул

Аннотация. Безработица – важнейшая форма проявления макроэкономической нестабильности. Снижение уровня безработицы является важным вопросом макроэкономической политики государства. В статье проанализирован уровень безработицы по регионам и по отдельному субъекту. Рассмотрены пути снижения безработицы, также выявлено, что решение проблемы снижения уровня безработицы необходимо искать на путях роста заработной платы и повышения жизненного уровня населения.

Ключевые слова: уровень безработицы, заработная плата, рабочая сила, экономический рост, занятость, рынок труда.

Проблема безработицы затрагивает большинство развитых стран, а вопросы её снижения являются важнейшими вопросами макроэкономической политики государства. Безработица имеет не только экономический, но и социальный оттенок. Социальные проблемы безработицы заключаются в том, что увеличивается число преступников, наркоманов. Безработица – это всегда снижение уровня жизни. Поддержание занятости является важнейшей целью экономической политики. Безработица – это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активного населения) не занята в производстве товаров и услуг. Безработица ха-

рактирует несоответствие рынка труда, вызванное превышением предложения труда над спросом. Существует несколько основных форм безработицы: фрикционная, структурная, сезонная, циклическая и скрытая. Безработица вызывает серьезные экономические и социальные последствия, такие как: низкая самооценка, депрессия, самоубийство психические заболевания, отставание роста реального объема производства, увеличение расходов государства. [1] Таким образом, безработица считается важнейшей проблемой современного общества, поэтому государство должно активно вмешиваться в процесс ее снижения.

Ростат подвел итоги выборочного обследования рабочей силы по состоянию на вторую неделю января 2018 года.

Численность рабочей силы в возрасте 15 лет и старше в январе 2018г. составила 75,8 млн. человек, из них 71,9 млн. человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 3,9 млн. человек – как безработные. Уровень безработицы в январе 2018г. составил 5,2%. Уровень занятости населения в январе 2018г. составил 59,3%. (рисунок 1)

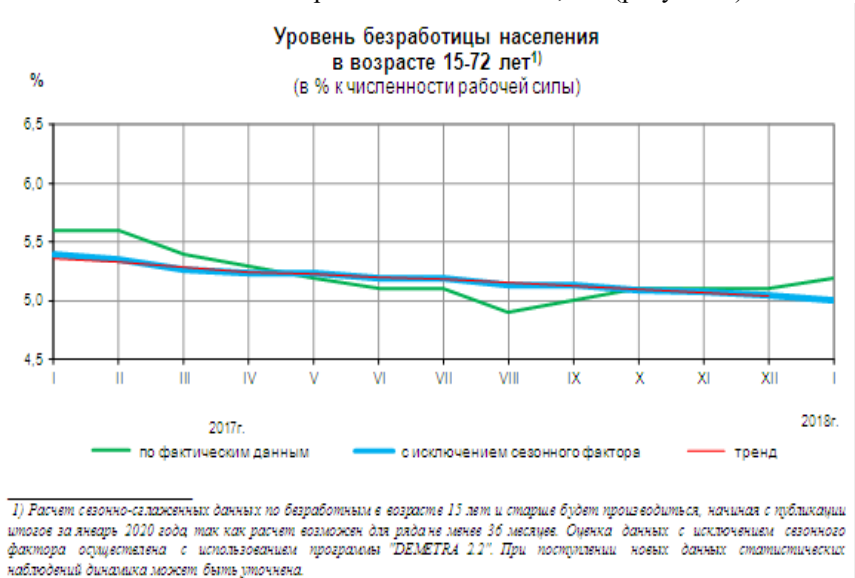


Рисунок 1

На конец октября 2018 года, по данным Министерства труда и социальной защиты Алтайского края, численность граждан, не занятых трудовой деятельностью, составила 15,1 тыс. человек. Численность официально зарегистрированных безработных граждан составила 12,9 тыс. человек, из них пособие по безработице получали 11,0 тыс. человек, или 85,0%.

Численность безработных граждан уменьшилась по сравнению с сентябрем 2018 года на 1,2 тыс. человек, или на 8,7%, по сравнению с октябрем 2017 года – на 1,4 тыс. человек, или на 9,6%. (рисунок 2) [2]

**ДВИЖЕНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ БЕЗРАБОТНЫХ, ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ
В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ СЛУЖБЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ
(тыс. человек)**

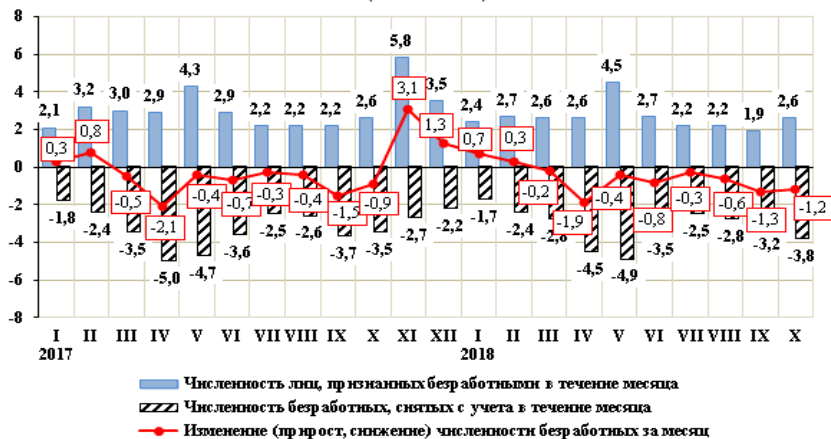


Рисунок 2

Таким образом, снижение уровня безработицы нужно искать на путях роста заработной платы и повышения уровня жизни населения. Государству необходимо уделять больше внимания этой проблеме.

Литература

1. Стрепкова Н. С. Анализ проблем занятости и безработицы в России [Текст] / Н. С. Стрепкова, Н. В. Алексеева // Новое слово в науке: перспективы развития: материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 15 янв. 2016 г.). В 2 т. Т. 2 / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – С. 216.
2. Федеральная служба государственной статистики – официальный сайт – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http:// www.gks.ru/](http://www.gks.ru/) (Дата обращения: 16.01.2019).

СТАТИСТИЧЕСКАЯ МЕТОДОЛОГИЯ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Глухова А.А., студентка 2 курса
Руководитель Гореева Н.М.

КФ РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, Калуга, Россия

Аннотация. Процессы принятия решений в экономике строятся на использовании широкого круга эконометрических методов, в составе которых особое внимание уделяется методам изучения взаимосвязи, в том числе применению корреляционного и регрессионного анализа.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, факторный анализ, корреляционно-регрессионный анализ.

Трудовые ресурсы – совокупность работников разных профессий. Достаточная обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокая производительность труда имеют большое значение для эффективности производства, особенно в сельском хозяйстве, где наблюдается сезонность работы.

Все явления и процессы хозяйственной деятельности предприятий находятся во взаимосвязи. Одни связаны непосредственно, другие косвенно. Отсюда важным методологическим вопросом в экономике является изучение влияния факторов на результат исследования. Факторный анализ – раздел многомерного статистического анализа, объединяющий методы оценки множества наблюдаемых переменных. Данный вид анализа помогает описать предмет измерений как кратко, так и всесторонне.

Целью анализа является проведение статистического исследования эффективности использования трудовых ресурсов по совокупности сельскохозяйственных предприятий. В соответствии с поставленной целью решаются следующие задачи: отбор факторов в модель, выявление причинно-следственных связей; проведение параметризации моделей и верификация результатов исследования. Информационной базой для исследования послужили данные годовой бухгалтерской отчетности, включая специализированные формы отчетности сельскохозяйственных организаций за период с 2015 по 2017 год. Связь бухгалтерского учёта и статистики позволяет комплексно получать прозрачную информацию и на прикладном уровне её обрабатывать [1]. Для облегчения расчетов была использована программа для работы с электронными таблицами Microsoft Excel.

На эффективность использования трудовых ресурсов оказывает влияние множество причин. Экономисты выделяют четыре группы факторов:

естественные, социальные, технико-экономические и организационно-экономические. Для проведения анализа в качестве резульативного признака был использован показатель - годовая выработка одного работника. На первом этапе в качестве факторных признаков были включены такие показатели, как удой от одной коровы; доля работников, занятых в сельскохозяйственном производстве в общей численности; специализация организации (структура выручки); плотность поголовья; доля сельскохозяйственных угодий в земельной площади; оплата одного человеко-часа; окупаемость продукции основного направления; затраты труда на единицу обслуживаемых сельскохозяйственных животных; доля основного вида продукции предприятия в общем объеме реализуемой продукции по Калужской области. Для построения модели и её интерпретации была использована программа «Анализ данных «Excel», инструмент «Регрессия». Анализ оценки коэффициентов регрессии по критериям Стьюдента показал, что значимыми являются следующие факторы: доля работников, занятых в сельскохозяйственном производстве в общей численности; оплата одного человеко-часа и доля основного вида продукции предприятия в общем объёме по Калужской области. Остальные факторы были исключены из модели.

За все три года множественный коэффициент корреляции R варьирует в пределах от 0,7 до 0,8, что говорит о тесной связи между признаками. Множественный коэффициент детерминации показывает, что в 2015 году около 60%, в 2016 – 65%, в 2017 – 49% вариации зависимой переменной учтено в модели и обусловлено влиянием включенных факторов и на 40%, 35% и 51%, соответственно, другими факторами, которые не были включены в модель [2].

Расчёты зависимости производительности труда от доли работников, занятых в сельскохозяйственном производстве в общей численности, от оплаты одного человеко-часа и доли основного вида продукции предприятия в общем объеме по Калужской области представлены в таблице 1. Табличное значение критерия Стьюдента при 10% ошибке равно 1,74. Практически все переменные значимы [3]. Можно сделать вывод, что существует тесная взаимосвязь между уровнем производительности труда и долей работников, занятых в сельскохозяйственном производстве в общей численности, оплатой одного человеко-часа, а так же долей основного вида продукции предприятия в общем объёме реализации по Калужской области.

Таблица 1. Регрессионная статистика

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Коэффициент множественной корреляции R	0,7729889	0,804684	0,69807501

Коэффициенты чистой регрессии	a_0	3873,2383	5216,0402	3826,55745
	a_1	-42,11146	-49,78865	33,782014
	a_2	10,10906	5,8280383	6,62571205
	a_3	99,426664	79,456105	81,8285008
Критерии Стьюдента	t_{a_0}	2,4482561	3,5311976	2,54097496
	t_{a_1}	-3,236572	-3,925477	-2,5292723
	t_{a_2}	1,8521506	1,5019684	1,77822462
	t_{a_3}	1,1042325	0,9933987	1,89914169
Критерий Фишера $F_{\text{факт.}}$		7,9175755	9,7973928	5,06928826

Таким образом, основное влияние на эффективность использования трудовых ресурсов оказывает доля работников, занятых в сельском хозяйстве. Для привлечения рабочей силы в сельскохозяйственные предприятия необходимо внедрять новые прогрессивные технологии. Это поднимет уровень развития бизнеса, увеличит уровень заработной платы, а это значит, что сельское хозяйство станет более перспективной отраслью. При анализе была выявлена обратная связь между производительностью труда и удельным весом работников, занятых в сельскохозяйственном производстве. Это объясняется тем, что увеличение доли работников занятых в сельскохозяйственном производстве порождает увеличение доли «серых воротничков», то есть рост производства обусловлен экстенсивностью, а не интенсивность. Одним из методов решения этой проблемы является повышение квалификации персонала. Повышение мастерства работников, большой стаж и рост уровня инноваций позволяют уменьшить затраты на единицу продукции. Особенность сельскохозяйственной отрасли состоит в том, что она в отличие от промышленных предприятий производит различную продукцию. В условиях совершенной конкуренции на товаропроизводителя большое влияние оказывает рыночная ситуация. Оплата одного человеко-часа так же оказывает влияние на производительность труда. В России средняя заработная плата работников сельского хозяйства составляет 33707 рублей, в Калужской области 26667,9 рублей. Несмотря на то, что в совокупность были подобраны предприятия со средней заработной платой выше оплаты труда работников сельского хозяйства по Калужской области, оплата труда отрасли сельское хозяйство крайне низка.

Доля затрат на оплату труда в общем объеме материально – денежных затрат за исследуемый период времени практически не меняется (рис.1), но

при этом по сравнению с заработной платой по Калужской области повышение имеет место быть.

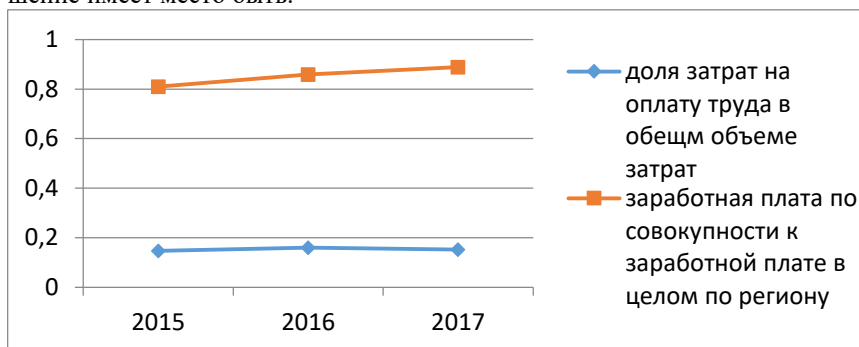


Рис.1 Доля затрат на оплату труда в общем объёме затрат и соотношения заработной платы по совокупности сельскохозяйственных организаций к заработной плате в целом по региону

Это увеличение происходит потому, что уровень заработной платы в сельском хозяйстве настолько низок, что необходимо его увеличивать. Направления по изменению данной ситуации должны быть связаны с повышением квалификации работников и привлечением свободных финансовых ресурсов для роста заработной платы.

Кроме того, рост заработной платы обеспечит работающему персоналу хорошее материальное положение, повысит их интерес и стремление к усовершенствованию навыков. Это приведет к повышению ответственности к труду, заинтересованности в стимулировании производительности труда, сокращению трудоемкости, а так же к увеличению выпуска продукции, прибыли и устойчивой конкурентоспособности.

В настоящий момент урегулирование этих вопросов необходимо увязать с созданием условий для развития человека, творческого потенциала личности на уровне государственных рычагов. Сочетание их с экономическими механизмами в государственной политике государства позволит формировать не просто индивид, а модель экономического человека, имеющего собственное мнение, восприимчивого, действующего. Создание такой модели обусловлено необходимостью дальнейшего совершенствования новых и новейших технологий, инновационного пути развития экономики страны и мотивации в хозяйственной деятельности человека [4].

Литература

1. Гореева Н.М, Демидова Л.Н., Савчина О.В. Статистические методы анализа структурных различий в формировании финансовой отчетности орга-

- низаций Российской Федерации в условиях международных стандартов финансовой отчетности//Вестник Российского нового университета. – 2019. - №1. – с.13-20
2. Гореева Н.М., Демидова Л.Н. Статистика: учебник.–М.: Прометей, 2019. – 496 с.
3. Гореева Н.М., Демидова Л.Н., Клизогуб Л.М., Орехов С.А., Сердюкова Н.А., Швецова С.Т.// Эконометрика в схемах и таблицах. – 2008. с. 71-76.
4. Гореева Н.М., Демидова Л.Н., Черняев С.И. О влиянии государственной антиинфляционной политики на уровень бедности в России и других странах.// Управленческие науки. – 2019. – № 2. Т.8 - с. 6 – 18.
5. Трудовой кодекс Российской Федерации: Федер. закон: принят Гос. Думой 21 дек. 2001 г. // Правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, свободный.
6. Сайт федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс].2019 – Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Антонян Т.Х., бакалавр 3-го курса,
Руководитель **Костина О.И.**, к.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: в данной статье рассматриваются опыт инновационного развития Калужской области, анализируются подходы к формированию и реализации инвестиционной политики региона.

Ключевые слова: инновационное развитие Калужской области, инвестиционная политика, инновационная деятельность, уровень жизни.

В условиях достаточно низкой развитости инфраструктуры и инвестиционной привлекательности для последовательного стабилизированного развития экономики страны необходим переход на инновационное развитие.

Главное направления пути развития федеральной и региональной экономик, которое выстроило руководство страны, - «от инвестиций к инновациям». В современном мире целесообразно создавать, реализовывать, и продавать новейшие технологии, поскольку экстенсивный путь развития может затормаживать процессы развития.

Инновационное возобновление технологий и продукции, которые являются базой для экономического роста и удовлетворения потребностей

общества, является главной особенностью развития экономики и материально-производственной базы. Обеспечение реализации этой политики непосредственно связано с созданием единой национальной инновационной системы, что обеспечивает эффективность региональных инновационных процессов. [1, с. 241]

Некоторые субъекты Российской Федерации все еще не используют данную политику, следовательно, важно рассмотрение инновационного развития Калужской области как региона, базирующегося на успешной инновационной системе и обладающего высоким научным потенциалом.

Научно-технический потенциал является фундаментом инновационного развития Калужской области. Придание инвестициям инновационный характер – главная задача инвестиционной политики, что позволит сформировать базу для инновационного развития.

Такое решение основывается на соответствующем научном и инновационном потенциале Калужской области, которая включает в себя 41 предприятие инновационной направленности и 34 научно-исследовательские и опытно-конструкторские организации. [2, с. 75] Также наличие многопрофильного научно-образовательного комплекса, способного разработать и внедрить современные технологии высокого уровня, является отличительной особенностью калужского региона.

На основе анализа развития Калужской области можно сделать вывод о том, что иностранные инвестиции, большую часть которых составляют прямые инвестиции, позволяют провести повторную индустриализацию в регионе. За 2014-2018 гг. построено свыше 1 млн. квадратных производственных площадей, в разы увеличен объем промышленного производства. Изменения подобного рода в калужском регионе выявлены впервые за советский и постперестроечный период.

Конкурентная среда в Калужской области создана за счет открытия крупных компаний в регионе, которые играют важную роль в инвестиционной деятельности. Например, Samsung, KT&G, Hemofarm, L`Oreal, General Electric, SAB-Miller и другие. [3, с. 283]

Однако, в результате таких изменений появились проблемы, которые связаны с высокими темпами роста инновационной деятельности в калужском регионе. В их числе следующие:

- Предприниматели в сфере инноваций считают важным покупку нового оборудования и машин, тогда как следует уделять внимание новым разработкам, как это делают известные мировые фирмы.
- Иностранные инвесторы делают упор на формирование промышленных зон, когда предпочтительнее было бы разработать новый цикл, включающий в себя создание, разработку, производство, реализацию и внедрение продукции.

- Увеличение нагрузки на региональную инфраструктуру инженерии и транспорта при условии ее неполной развитости.
- Ощутимый дефицит провайдеров и поставщиков при незначительном уровне интеграционных связей.
- Рост требований к качеству городской среды.
- Появление новых требований к качеству социальной инфраструктуры.
- Неспособность должным образом стимулировать сокращения неиспользуемых площадей и мощностей, основных показателей деятельности предприятий традиционной промышленности.
- Различные слои населения придерживаются разного мнения о влиянии инновационной и инвестиционной деятельности на уровень жизни населения калужского региона. [4, с. 99]

Принятая ведомственная целевая программа «Комплексное развитие инновационной системы Калужской области» выдвигает меры по устранению указанных проблем. Программа гласит, что инновационное развитие в калужском регионе должно сопровождаться переходом экономики к развитию наукоемких отраслей, которые основаны на новейших технологиях.

На сегодняшний день в Калужской области существует своего рода «законодательный каркас» инновационной деятельности, называемый Агентством инновационного развития Калужской области. Обеспечение инновационного развития региона, создание среды, необходимой для разработки и реализации инноваций, формирование экосистемы развития инновационного бизнеса в регионе, - являются основными целями деятельности данного Агентства. Оно создает инновационные кластеры на территории области и содействует развитию технопарков, обеспечивает привлечение прямых инвестиций, способствует созданию и внедрению кластерных проектов, развивает международное сотрудничество, принимает непосредственное участие в формировании инновационного имиджа области. [6]

Главными направлениями осуществления инновационной деятельности являются следующие:

- обеспечение стимулирования организаций к использованию инноваций разной направленности;
- обеспечение стимулирования увеличения субъектов инновационной деятельности;
- формирование благоприятной инфраструктуры для обеспечения поддержки инноваций;
- привлечение иностранных инвестиций в сферу высоких технологий;
- рост уровня и качества инфраструктуры в регионе.

В целях осуществления представленных мероприятий в калужском регионе стремительно создаются бизнес-инкубаторы. Например, Калуга, Обнинск, Малоярославец, Людиново, Воротынок и другие.

Венчурное финансирование инновационных проектов области продолжится и в этом году при общем объеме денежных средств фонда в 280 млн. рублей, из которых 126 млн. рублей выделено на инновационные проекты.

В областном бюджете в 2018 г. на поддержание инновационных проектов выделено 100 млн. рублей, а также 150 млн. рублей на развитие предпринимательской деятельности. Это позволит молодым ученым получить дополнительные средства из бюджета, а начинающим предпринимателям – областную субсидию и возможность размещения производства в одном из бизнес-инкубаторов области.

Калужская область – один из восьми соучредителей Ассоциации инновационных регионов Российской Федерации, цель которой дальнейшее инновационное развитие. Ежегодно федеральные эксперты отбирают 5 наилучших инновационно активных регионов для того, чтобы оказать им финансовую помощь в реализации инновационных проектов. Наш регион имеет шанс воспользоваться данной возможностью и развить свою инновационную деятельность. [5, с. 96]

Наряду с этим, калужский регион активно взаимодействует с акционерным обществом «Роснано», стимулируя спрос на нанотехническую продукцию посредством совместных усилий. В ближайшее время Калужская область планирует стать партнерами с инновационным центром «Сколково».

Таким образом, подводя итог выше сказанному, можно сделать вывод о том, что наилучший способ усовершенствования и модернизации социально-экономического развития региона и благополучия населения – это реализация инновационной деятельности области. Открытие новых возможностей для региона – это во многом результат инновационного развития Калужской области. Оценка проделанной работы позволит выявить «болевые точки» функционирования региона, усердная работа над которым поможет нарастить действующий инновационный потенциал и поспособствует обеспечению социально-экономического развития субъекта и государства в целом в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Литература

1. Антонян Т.Х., Современные финансовые инструменты и способы инвестирования // «Финансовая грамотность и финансовая свобода. Диалог во имя будущего: Материалы Всероссийской научно-практической конференции Том II (Уфа, 24 октября 2018 г.) – Уфа: ООО «Первая типография», 2018. – с.241-243

2. Антонян Т.Х., Социально-экономическая характеристика Калужской области // Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона: сборник научных статей по материалам 5-й межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых / под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Москва: Издательство: ООО "ТРП", 2018. – с.74-77
3. Костина О.И. Инвестиционная политика Калужской области: проблемы и перспективы // Экономическое развитие регионов и приграничных территорий Евразийского экономического союза (ЕАЭС): материалы международной научно-практической конференции г. Брянск, 22 ноября 2016 г.: в 2 т./– Брянск: БГТУ, 2017. – с. 80-288.
4. Костина О.И. Обеспечение финансовой безопасности Калужской области в условиях экономической нестабильности Материалы Научно-практической конференции КФ РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева с международным участием. – Калуга: ИП Якунин А.В., 2018. – с.98-102.
5. Крыгина Е.С., Костина О.И. Анализ влияния иностранных инвестиций на налоговый потенциал Калужской области // Экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия и развития: сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции / под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. – Москва: Издательство: ООО "ТРП", 2018. – с.95-96.
6. Официальный сайт АО «Агентство инновационного развития – центр кластерного развития Калужской области». [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.airko.org/> (Дата обращения: 25.03.2019)

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Алешина К.С. бакалавр 2-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В представленной работе охарактеризованы направления инвестиционной политики Калужской области и ее результаты, обозначены важнейшие события, произошедшие в регионе, и перспективы социально-экономического развития области.

Ключевые слова. Инвестор, инвестиционная политика, производство, регион, индустриальные парки, особые экономические зоны, кластеры, институты развития, предприятия, правительство, кластерный подход, инфраструктура.

На территории Калужской области созданы максимально благоприятные условия для развития крупных, малых и средних производств. Инвестиционная политика области, по мнению инвесторов, которые разместили свои производства на калужской земле, отвечает лучшим мировым стандартам, так как безопасность капиталовложений гарантируется нормативно-правовыми базами региона.

108 новых предприятий открыто в Калужской области с 2006 года, благодаря этому, создано более 30.000 рабочих мест. В том числе, в 2018 году 9 новых производств начали свою работу. Также стоит отметить, что около 200 проектов со всего мира реализуются на территории области. Поэтому регион является одним из лидеров по экономическому развитию на территории РФ. [2]

За последнее время произошло немало значимых событий, оказавших значительное позитивное влияние на социально-экономическую устойчивость региона, среди них:

- 1) визит губернатора Калужской области вместе со своей делегацией в Швецию по инициативе концернов AstraZeneca и Volvo, имеющих предприятия на территории Калужской области;
- 2) выпуск на заводе Volkswagen, находящемся в пригороде Калуги, 500-тысячного автомобиля Volkswagen Polo;
- 3) 10-е место по привлекательности рынка труда для пенсионеров.

В Калужской области были созданы институты развития для сопровождения инвестиционных проектов.

Немалую финансовую поддержку бизнесу оказывает правительство области. Система преференций и налоговых льгот доступна любому инвестору вне зависимости от отраслевой направленности бизнеса. [1]

Размещение производств в 12 индустриальных парках и на двух площадках Особой экономической зоны в Людиново и Боровске, которые вошли в первую десятку самых инвестиционно привлекательных ОЭЗ РФ - главный продукт, который регион предлагает инвесторам. Любой из этих объектов — участок земли, со всей необходимой инфраструктурой и коммуникациями: электроснабжением, газоснабжением, водопроводом и очистными сооружениями. Именно в индустриальных парках свои проекты реализовали знаменитые компании Nestle, Continental, Fuyao Glass, Samsung, L'Oreal, General Electric, Magna и др.

С 2009 года на территории Калужской области ведется активная работа по созданию инновационных кластеров. Правительство Калужской области еще в 2009 г. приняло стратегию социально-экономического развития до 2030 года, в которой принят кластерный подход в качестве главной модели развития региона. [3]

Таким образом, инвестиционная политика Калужской области крайне продуктивна и именно поэтому новые инвесторы довольно часто

“приходят” в наш регион, ведь условия созданные для бизнеса очень благоприятные. Стоит отметить, что если развитие в данном направлении будет продолжаться, то есть шанс стать регионом - лидером, а это в свою очередь значительно повысит уровень жизни жителей области.

Литература

1. Инвестиции: учебник для вузов / под ред. Л.И. Юзвович, С.А. Дегтярева, Е.Г. Князевой. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 543 с.
2. Макроэкономика / [Электронный ресурс]. – URL: <http://kalugastat.gks.ru> / (Дата обращения 30.03.2019).
3. Турсунмухамедов И.Г. Точки роста инвестиционного потенциала в стратегии развития экономики региона. Экономика. Налоги. Право. 2016. Т.9. № 4. С.118-124.

ФАКТОРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРИДНЕСТРОВСКОЙ МОЛДАВСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Артемова А.Н., Прохоренко С.В. бакалавры 2-ого курса
Руководитель **Осьминин Е.П.**, к.п.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Целью нашей работы стал анализ главных проблем, встающих на пути экономического развития непризнанного государства Приднестровской Молдавской Республики.

Ключевые слова: монополия, непризнанный статус, миграция, Приднестровье.

Приднестровская молдавская республика — это одно из самых молодых государств на современной политической карте мира. Поэтому в отличие от большинства стран (которые обладают многовековой историей самостоятельного развития) республике приходится ускоренно двигаться вперед, для того, чтобы занять свое место на мировой арене и обеспечить население всеми возможностями для комфортной жизни.

Однако, на сегодняшний момент времени существует целый ряд факторов, сдерживающих процесс экономического роста Приднестровья.

1. Основной причиной экономического застоя в Приднестровье можно считать низкий уровень жизни населения, из которого вытекают все остальные негативные последствия. Главными факторами, которые

отрицательно влияют на уровень жизни, можно назвать низкую заработную плату, трудности в ведении своего дела в связи с ужесточением правил для предпринимателей, а также увеличение налогов. [2] Номинальная оплата труда в целом по республике за 2018 год выросла на 3,5%, составив 3977 руб., но при учёте удорожания жизни реальная её величина сократилась по отношению к базовому периоду на 4,4 %. В долларовом эквиваленте её размер соответствовал 297долл. США, сократившись на 13,2 % к уровню 2017 года. [1] Снижение оклада вынуждает людей покидать свои рабочие места в поисках лучших предложений работы в других странах мира. Основными странами реципиентами являются Россия, Молдова, Германия и Италия. Множество людей мигрирует в эти страны, оставаясь на ПМЖ. В настоящее время, по разным оценкам экспертов, количество приднестровских трудовых мигрантов колеблется от 100 до 170 тыс. человек [2]. Численность населения в 509,4 тыс., а его вовлеченность в трудовую миграцию составляет от 20 до 33% всего населения [1]. Количество людей, желающих переехать, растёт с каждым годом, при этом, большинство из них составляет трудоспособное население. Следствием таких событий становится старение населения, которое значительно ухудшает экономическую обстановку в стране. Одним из решений данной проблемы могла бы стать активизация производственных структур. Многие заводы в республике нуждаются в изменениях, в активизации их деятельности. Это позволит открыть множество новых рабочих мест, а также откроет возможности экспорта дополнительных объемов продукции в другие страны.

2. Можно отметить, что огромную роль в застое экономики играет монополизация рынка. Большое количество людей не имеет возможности открыть своё дело, так как основные сферы деятельности заняты одной компанией. Главным монополистом в государстве является холдинг «Шериф». Он включает в себя точки продажи продуктов, телекоммуникации, медицинское обслуживание и спортивный сектор. Главной проблемой становится невозможность стать его конкурентом. Это приводит к тому, что основные денежные потоки находятся в руках одной организации. Она же может диктовать цены, а, следовательно, контролировать рынок.

3. Как было сказано ранее, в ПМР наблюдается сильная миграция местного населения в соседние страны, что вызывает резкое сужение внутреннего рынка. В этой ситуации единственной возможностью сбыта произведенной продукции становится экспорт. Это порождает сильную экономическую зависимость от соседей как от основных импортеров (согласно отчету Министерства экономического развития ПМР за 1-ое полугодие 2018 года более 60% экспорта республики приходится на Молдавию, Украину и Россию). А любая зависимость подразумевает под собой сильную опасность

— пока у партнеров наблюдается экономический рост, развитие ПМР также идет активно, но как только произойдет спад или кризис, это мгновенно отрицательно отразится и на Приднестровье.

Сильная зависимость от соседей выражается также и в транспортной сфере: ПМР не имеет выхода к морю, поэтому для осуществления экспорта республике необходимо, чтобы товары, произведенные на ее территории, беспрепятственно пересекали соседние государства и далее отправлялись во множество стран мира. Но свободное пересечение границ товарами ПМР часто затруднено ввиду сложных отношений с Молдовой и Украиной (экономическая блокада 2006 года) [1]

4. Еще одним фактором, сдерживающим развитие республики, является ее непризнанный статус — он порождает сразу несколько серьезных проблем в экономической сфере страны:

- не дает возможности мировому сообществу вмешаться в урегулирование конфликтов между республикой и соседями, что способствует сохранению экономической напряженности в регионе;

- создает преграды для инвестирования — экономика республики незнакома иностранным инвесторам, что повышает риск вложений, а, следовательно, и возможности «прогореть» - потерять вложенные средства (источниками около 98,1% инвестиций в основной капитал являются внутренние ресурсы страны) [3]

При этом иностранные инвестиции, как правило, подразумевают под собой большие денежные вливания, способные дать мощный толчок экономическому развитию, с их помощью возможно:

- строительство новых предприятий перерабатывающей промышленности (готовая продукция, а не сырье, смогла бы увеличить стоимость товара, а также обеспечить население новыми рабочими местами [3]);

- проведение модернизации или реконструкции крупных предприятий, многие из которых являются наследием Советского союза [3];

- оказание поддержки экономическим субъектам.

В заключении можно сделать вывод, что республика нуждается в корневых изменениях, связанных с увеличением рабочих мест и независимости от других государств.

Литература

1. Базовые проблемы Приднестровья [Электронный ресурс] — Режим доступа — <http://newspmr.com/novosti-pmr/politika/12901> (дата обращения 10.12.2018)
2. Будет ли расти экономика Преднистрвья и от чего это зависит: интервью с кандидатом экономических наук Иваном Узуном [Электронный ресурс] — Режим доступа — <https://novostipmr.com/>

ru/news/17-12-29/budet-li-rasti-ekonomika-pridnestrovyya-i-ot-chego-eto-zavisit (дата обращения 10.12.2018)

3. Отчёт о деятельности Министерства экономического развития за I-ое полугодие 2018 года [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://mer.gospmr.org/otchet-o-deyatelnosti/otchet-o-deyatelnosti-ministerstva-ekonomicheskogo-razvitiya-za-i-oe-polugodie-2018-goda.html> (дата обращения 10.12.2018)
4. Отчёт о деятельности Министерства экономического развития за 2017 год развития [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://mer.gospmr.org/otchet-o-deyatelnosti/otchyot-o-deyatelnosti-ministerstva-ekonomicheskogo-razvitiya-za-2017-goda.html> (дата обращения 10.12.2018)

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ В СОВЕТСКОМ СОЮЗЕ И РОССИИ

Бучарская Н.С. магистрант 2-го курса
Руководитель **Губанова Е.В.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрены проблемы основных направлений социально-экономического развития Калужской области, с которыми сталкивался регион с момента образования и до нашего времени.

Ключевые слова: Калужская область, регион-лидер, демография, промышленность, агропромышленный комплекс, туризм.

Сегодня Калужская область - динамично развивающийся регион, с высоким уровнем социально-экономического развития, который занимает лидирующие позиции в России по темпам роста промышленности, объемам инвестиций на душу населения, темпам роста реальных доходов населения и уровню ежегодно внедряемых в производство передовых технологий [3].

Калуга - город с развитой инфраструктурой, крупный транспортный узел, один из научных, культурных, экономических и духовных центров Центрального федерального округа России. Город является одним из исторических центров России, где сохранилось много памятников культурного наследия страны.

Калужская область была образована – в середине 1944 г.

В ходе исторического развития возникали свои характерные социально - экономические проблемы.

Можно выделить два основных периода расцвета – это возрождение после ВОВ и возрождение после 90х г.г., когда Правительство Калужской области разработало целостную систему поддержки инвестиционной деятельности.

Демография. Численность населения в области сократилась за период ВОВ. В послевоенное время население возросло на 20%. Удельный вес городского населения удалось увеличить в связи с ростом промышленного производства. По данным 1956г – население Калужской области составляло 120 тыс.человек. В 90х г.г. был пик естественной убыли из-за постарения населения. В середине 1990-х г.г., когда массовые миграции населения были максимальны, приток мигрантов компенсировал естественную убыль. Так, в 1995 г. коэффициент миграционного прироста сбыл равен 11%, а коэффициент естественной убыли составлял 8,5%. В конце 90х наблюдалось снижение уровня миграций из стран ближнего зарубежья, а в начале 2000-х коэффициент миграционного прироста был ниже общего коэффициента по стране. Миграционная привлекательность Калужской области обусловлена, прежде всего, географической близостью к Москве и относительно невысокой стоимостью жизни.

Таблица 1. Динамика численности населения 1956-2019гг

Год	Население, тыс. человек
1956	120,00
1976	250,00
1989	311,4
2003	334,8
2008	326,9
2019	342,0

Промышленность. По данным 1970 г в области было более 300 предприятий. Ведущими отраслями являлись машиностроение, металлообработка, приборостроение. Предприятия выпускали тепловозы, мотодрезины, автопередвижные мастерские, приборы средств автоматизации, автотракторное электрооборудование, радиоприборы, телеграфную аппаратуру. Топливная промышленность была представлена добычей бурого угля. Химическая промышленность выпускала продукты тонкого органического синтеза, стирально-моющие, прозрачную пленку. Промышленность строительных материалов выпускала сборные железобетонные конструкции, кирпич, известь, стекло, щебень, асфальт. Лесная и деревообрабатывающая

промышленность выпускала бумагу, пиломатериалы, мебель, спички, фанеру. Промышленную продукцию области не только вывозили в другие районы, но и экспортировали более, чем в 60 стран мира.

В 1990-е гг. объем производства упал сильнее по сравнению со средним спадом по стране. Многие предприятия прекратили свое существование. В начале 2000х в результате импортозамещения регион достиг среднего уровня восстановления промышленности по стране, последующие пять лет динамика промышленного производства совпадала с этим трендом. Глобальные изменения начались с 2007 г. в связи с крупными инвестиционными проектами: за год объем производства вырос на 18%, а в 2008 г. – почти на треть (1-е место в стране). Благодаря этому объем промышленного производства не только достиг уровня 1990 г., но и превысил его на 16%. Влияние нового экономического кризиса проявилось в области с полугодовым запозданием, объем промышленного производства начал сокращаться только с мая 2009 г., но достаточно быстро: в мае – на 17%, в июне – на 21% к соответствующему месяцу предыдущего года.

В настоящее время основой промышленности региона являются предприятия традиционной экономики оборонно-промышленного комплекса и инвестиционные компании автомобильной и фармацевтической отраслей.

Местным промышленникам пришлось повышать конкурентную способность. Присутствие в регионе производителей с мировым именем дало стимул выйти на качественно новый уровень: уделить большее внимание корпоративной культуре, модернизировать оборудование, работать по мировым стандартам. Открылись совместные производства. Например, на базе Калужского завода автомобильного электрооборудования открылось совместное российско-испанское предприятие «СИ-АЙ-И-АВТОКОМ», сегодня это полностью российская компания «Завод «МПК», которая поставляет автокомпоненты на заводы FAURECIA, Reydel и Lear.

Агропромышленный комплекс.

В советские времена сельское хозяйство области специализировалось в основном на животноводстве, производстве картофеля, овощей, частично льна. В 70-е гг наблюдалась динамика роста поголовья крупного рогатого скота и птицы, производства мяса и молока. В 1969г производство мяса составляло 52 тыс.тонн, а молока 647 тыс.тонн. Развитию животноводства способствовало создание специализированных животноводческих совхозов.

В настоящее время сельское хозяйство не вышло из кризиса. По объему производства сельскохозяйственной продукции область уступает большинству регионов ЦФО.

Агропромышленный комплекс города включает 4 сельскохозяйственных предприятия, из них одно предприятие по выращиванию цветочно-де-

коративных культур, 7 фермерских хозяйств, 16 предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности. Несмотря на то, что по отдельным направлениям в сельскохозяйственной отрасли достигнуты положительные результаты, потенциал аграрной отрасли пока еще используется не в полной мере.

Туризм. Развитие туризма играет большую роль для социально-экономического региона. В настоящее время развитие туристско-рекреационного кластера является одним из приоритетных направлений. Если в советские и постсоветские времена направление туризма было, в основном, культурно-познавательное: паломнический (религиозный) туризм – монастыри и церкви и исторический - история русского космизма, литературные прогулки – все, что связано с богатой культурной историей Калужского края. В настоящее время широкое распространение получил аграрный туризм. На территории Калужской области реализуется несколько крупных инфраструктурных туристических проектов, таких как культурно-познавательный центр «Этномир», парк птиц «Воробьи», центр культуры и туризма «Высокие берега».

Проводятся крупные культурные мероприятия: музыкальный фестиваль «Дикая мята», международный музыкальный арт-фестиваль «МАМО-КАБО», фестиваль ландшафтных объектов «Архстояние», международный фестиваль «Мир гитары».

В настоящее время Калужская область имеет высокий уровень социально-экономического развития во многом благодаря грамотно расставленным стратегическим приоритетам.

Литература

1. Атлас Калужской области. – М., 1971
2. Атлас Калужской области. – Калуга: Золотая аллея, 2002.–176 с.
3. Инвестиционный портал Калужской области. URL: <http://investkaluga.com> (дата обращения: 10.04.2019).
4. Официальный портал органов власти Калужской области. URL:<http://www.admoblkaluga.ru> (дата обращения: 10.04.2019).
5. Стратегия социально-экономического развития Калужской области до 2030 года «Человек – центр инвестиций». URL: <http://www.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc&base=RLAW037&n=30274#> (дата обращения: 08.04.2019).
6. Официальный сайт Агентства стратегических инициатив. Национальный рейтинг инвестклимата в 2018 году. URL: <https://asi.ru/news/91678/> (дата обращения: 12.04.2019).

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2018 ГОД

Гамидова А.Р., Кондрашова Е.Е., бакалавры 3-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассматривается динамика развития банковского сектора, который за последние несколько лет стремительно развивается, что позволило значительно расширить предложение банковских услуг в Калужской области.

Ключевые слова: банковский сектор, темпы развития, банковские услуги, кредитование, Калужская область.

Развитие региональной экономики было бы невозможно без эффективного функционирования финансово-кредитной инфраструктуры. Региональный банковский сектор является важным вкладом в развитие национальной банковской системы, и банковский сектор в Калужской области не является исключением. [1]

По словам представителей инфраструктурного подхода, банковский сектор на региональном уровне является сектором инфраструктуры региональной экономики. Существует ряд проблем, которые мешают развитию банковского сектора в регионах:

- сокращение собственной ресурсной базы региона;
- уменьшение объема кредитных операций. [2]

Следует обратить внимание на развитие банковской системы в регионе, как в целом, так и в частности на развитие банковских услуг, предоставляемых в регионе.

В 2018 году общее количество банковских учреждений, предоставляющих услуги в Калужской области, уменьшилось на 29 единиц и составило 202.

Остаток средств, привлеченных банками, расположенными в регионе, от клиентов, не являющихся кредитными организациями, на 10.10.2017 г. увеличился или на 8,4% по сравнению с 10.10.2017 г. и составляет 214,7 млрд. рублей. Остаток по вкладам (депозитам) физических лиц по состоянию на 10.01.2018. По сравнению с 01.10.2017 г. увеличился или на 8,5% (в ЦФО - на 9,2%, в России - или на 8,7%). [3]

Вклады физических лиц (частные депозиты) привлечены 3 региональными кредитными организациями (9,7% от всех депозитов), 4 кредитными организациями, расположенными на другой территории, с филиалами в Калужской области (68,5% от всех депозитов), 31 кредитное учреждение, расположенное на другой территории и не имеющее филиалов на территории Калужской области (21,8% от общего объема депозитов).

Средний уровень процентных ставок банков региона по вкладам и депозитам не имеет особых отличий от уровня ставок в среднем по России. Остаток привлеченных средств на депозитах юридических лиц на 01.10.2018 по сравнению с 01.10.2017 снизился на 1,7% (в ЦФО - на 20,7%, в России - на 20,3%). 78,9% занимают депозиты в валюте Российской Федерации в депозитах юридических лиц. Наибольшие объемы депозитов юридических лиц были привлечены кредитными организациями, расположенными на другой территории, имеющими филиалы на территории Калужской области, – 52,3% от общего объема депозитов. [3]

Кредитные организации, расположенные на другой территории и не имеющие филиалов в Калужской области, привлекли 44,7% от общего объема депозитов. Региональные кредитные организации привлекли 3% от общего объема депозитов.

Объем кредитов, выданных юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, за период январь–сентябрь 2018 года увеличился на 4,4%. По сравнению с аналогичным периодом 2017 года (в ЦФО - на 27,4%, в России - на 17,2%) и составил 107,8 млрд руб. Региональные кредитные организации предоставили 2,3% от общей суммы кредита, кредитные организации, расположенные на другой территории, имеющие филиалы в Калужской области - 45,1%, кредитные организации, расположенные на другой территории и не имеющие филиалов в Калужской области, - 52,6%. [3]

В январе–сентябре 2018 года по сравнению с аналогичным периодом 2017 года объем кредитов в оптовой и розничной торговле увеличился на 9,6 млрд рублей; ремонт автомобилей, мотоциклов, бытовых вещей и предметов личного пользования, сельского и лесного хозяйства и охоты - 4,9 млрд рублей, для обрабатывающей промышленности - 3 млрд рублей, для производства и распределения электроэнергии, газа и воды - 1,1 млрд рублей, по транспорту и связи – на 437,2 млн рублей.

Значительное сокращение кредитов произошло в строительном секторе – на 6,8 млрд рублей, по виду деятельности сделки с недвижимостью, аренда и оказание услуг – на 3,8 млрд рублей. В январе–сентябре 2018 года кредиты субъектам малого и среднего предпринимательства (далее - МСП) в объеме кредитов, предоставленных юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, составили 21,6% (в январе–сентябре 2017 года – 20,3%) или 23,3 млрд рублей.

Региональные кредитные организации предоставили 7,5% от общего объема кредитов, кредитные организации, расположенные на другой территории, имеющие филиалы на территории Калужской области, – 47,4%, кредитные организации, расположенные на другой территории и не имею-

щие филиалов на территории Калужской области, – 45,1%. В январе-сентябре 2018 года кредиты МСП увеличились на 11,4% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года (в ЦФО - на 6,9%, в России - на 10,2%).

По сравнению с 01.10.2017 на 01.10.2018 задолженность по кредитам, предоставленным юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, увеличилась на 0,4% и составляет 150,1 млрд. рублей. Сумма просроченной ссудной задолженности увеличилась в 1,8 раза и составила 32,7 млрд рублей. Доля просроченной задолженности на 01.10.2018 составила 21,8% (на 01.10.2017 – 12%, на 01.10.2018 по ЦФО – 6,7%, по России – 6,8%). В обрабатывающей промышленности доля просроченной задолженности в общей сумме задолженности составила 42,4% (10,7% на 01.10.2017). В строительном секторе доля просроченной задолженности увеличилась с 17% на 01.10.2017 до 29,2% на 01.10.2018. По виду деятельности сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство на 01.10.2018 по сравнению с 01.10.2017 просроченная задолженность снизилась на 4,4 млрд рублей, ее доля в сумме общего долга составила 4,4%.

Ссудная задолженность по кредитам МСП в объеме ссудной задолженности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей на 01.10.2018 составила 20,5% (на 01.10.2017 – 21%) или 30,7 млрд рублей и по сравнению с 01.10.2017 снизилась на 1,9%. Доля просроченной ссудной задолженности МСП в общей сумме задолженности на 01.10.2018 составила 8,1% (на 01.10.2017 – 12,8%, на 01.10.2018 по ЦФО – 14%, по России – 12,7%). В январе-сентябре 2018 года объем кредитов, выданных физическим лицам, составил 61,8 млрд рублей, или в 1,5 раза больше, чем за аналогичный период 2017 года (по ЦФО и по России объемы кредитования физических лиц увеличились в 1,4 раза).

Региональные кредитные организации предоставили 1,7% от общего объема кредитов физическим лицам, кредитным организациям, расположенным на другой территории, с филиалами в Калужской области - 52,2%, кредитным организациям, расположенным на другой территории и не имеющим филиалов в Калужской области, 46,9%.

Ипотечные жилищные кредиты от суммы кредитов, выданных лицам, зарегистрированным в Калужской области на 01.10.2018 составили 27,9% (на 01.10.2017 – 24,7%). В январе-сентябре 2018 года выдано 8530 таких кредитов на сумму 17,2 млрд рублей (1-е место в ЦФО в расчете на душу трудоспособного населения по количеству и 3-е – по объему долга). По сравнению с январем-сентябрем 2017 года объем ипотечного жилищного кредитования увеличился в 1,7 раза (по ЦФО и по России – в 1,6 раза), средневзвешенная ставка по сравнению с аналогичным периодом 2017 года снизилась на 1,5 процентного пункта и составила 9,48%.

Кредитными организациями, расположенными на другой территории, имеющими филиалы на территории Калужской области, предоставлено 70,1% от общего объема ипотечных жилищных кредитов, в том числе ПАО Сбербанк - 59,8%, АО «Россельхозбанк» - 9,2%, АО «КОШЕЛЕВ-БАНК» - 0,7%, АКБ «ФОРА-БАНК» (АО) - 0,4%; кредитными организациями, расположенными на другой территории, не имеющими филиалов на территории Калужской области, - 29,8%, в том числе Банком ВТБ (ПАО) - 15,6%, Банком ГПБ (АО) - 2,3%, АО «КБ Дельтакредит» - 2%; региональными кредитными организациями - 0,1%. По состоянию на 1 октября 2017 г. ссудная задолженность по кредитам физическим лицам увеличилась на 25% по сравнению с 01.10.2017 г. и составила 106,6 млрд рублей.

Сумма просроченной задолженности физических лиц составила 5 млрд. рублей и снизилась по сравнению с 01.10.2017 на 0,3%. Ее доля в объеме ссудной задолженности физических лиц составила 4,7% (на 01.10.2017 - 5,9%, на 01.10.2018 по ЦФО- 5,9%, по России - 5,8%).

Размер ссудной задолженности по жилищным ипотечным кредитам составил 50,6 млрд рублей, ее доля в ссудной задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам, - 47,5% (на 01.10.2017 - 46,7%). По сравнению с 01.10.2017 ссудная задолженность по ипотечным жилищным кредитам увеличилась на 27%.

Остаток просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам на 01.10.2018 по сравнению с 01.10.2017 увеличился в 1,8 раза, доля просроченной задолженности в ссудной задолженности составил 1,1% (на 01.10.2017 - 0,8%, на 01.10.2018 по Центральному федеральному округу - 1,6%, по России - 1,2%).

Таким образом, можно сказать, что на 2018 год банковский сектор Калужской области находится в стабильном состоянии. Его развитие происходит во всех областях кредитования. Для наглядности представлены финансовые результаты деятельности кредитных организаций Калужской области в таблице 1.

Одна из проблем развития банковского сектора Калужской области - высокая конкуренция. В целях поддержания и усиления конкурентных процессов в отрасли Банк России с 2018 года перешел на пропорциональное регулирование банковских операций, которое должно гарантировать более соразмерное распределение регулятивной и надзорной нагрузки на банки. В том числе преимущества наиболее крупных банков, не связанные с усилиями руководства по повышению эффективности деятельности организаций, должны быть в известной степени компенсированы дополнительными нагрузками по линии регулирования и надзора. В то же время для небольших банков такой подход облегчит административное регулятивное и надзорное бремя, тем самым способствуя росту конкуренции.

Таблица 1. Финансовые результаты деятельности кредитных организаций [2]

Дата	Общий объем прибыли (+)убытков (-), полученных действующими кредитными организациями, млн. руб.	Объем прибыли кредитных организаций, имевших прибыль, млн. руб.	Удельный вес действующих кредитных организаций, имевших прибыль, %	Объем убытков кредитных организаций, имевших убытки, млн. руб.	Удельный вес действующих кредитных организаций, имевших убытки, %
01.01.2018	93,3	93,3	100,0	0,0	0,0
01.02.2018	151,2	151,2	100,0	0,0	0,0
01.03.2018	264,4	279,7	66,7	15,3	33,3
01.04.2018	11,1	11,1	100,0	0,0	0,0
01.05.2018	-133,0	8,1	33,3	141,1	66,7
01.06.2018	377,2	377,9	66,7	0,6	33,3
01.07.2018	25,1	25,1	100,0	0,0	0,0
01.08.2018	150,5	153,4	66,7	2,9	33,3
01.09.2018	442,4	458,7	66,7	16,3	33,3
01.10.2018	56,9	75,4	66,7	18,5	33,3
01.11.2018	230,9	253,5	66,7	22,6	33,3
01.12.2018	292,7	314,6	66,7	21,9	33,3

В заключение хотелось бы сказать, что финансово-кредитная инфраструктура являются ключевым направлением улучшения экономики региона. Банковский сектор Калужской области хоть и имеет ряд проблем, ограничивающих развитие в регионе, но не перестает развиваться и двигаться вперед.

Литература

1. Турсунмухамедов И.Г. Современная парадигма монетарной политики в России: сборник научных трудов участников X Международной Кондратьевской конференции, посвященной 125-летию со дня рождения Н.Д. Кондратьева. Под редакцией В.М. Бондаренко; Межрегиональная общественная организация содействия изучению, пропаганде научного наследия Н.Д. Кондратьева. 2017. С. 372-375.
2. Кашурин П. В. Тенденции развития банковского сектора России // Молодой ученый. — 2018. — №46. — С. 365-368. — URL <https://moluch.ru/archive/232/53712/> (дата обращения: 14.04.2019).
3. Центральный банк РФ: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru>
4. Официальный портал органов власти Калужской области <http://admoblkaluga.ru/main/>

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТРА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Бойко М.Д. бакалавр 4-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе дается характеристика и направления развития агропромышленного кластера Калужской области. Подробно рассмотрена и проанализирована динамика основных показателей агропромышленного кластера Калужской области, а также динамика основных видов продукции сельского хозяйства.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, инвестиционная деятельность, кластерная политика, инновации.

В настоящий момент Калужская область является одним из передовых регионов по уровню инновационного развития. Немаловажной причиной достижения регионом высоких результатов является создание и проведение органами власти кластерной политики. Сегодня в Калужской области можно выделить десять самостоятельно действующих кластеров. Одним из них является агропромышленный кластер. Это не случайно, поскольку развитие сельского хозяйства, в связи с введением в 2014 году антироссийских экономических санкций, стало одним из приоритетных направлений деятельности, как в Российской Федерации, так и на уровне регионов.

Основным документом, регулирующим направление развития агропромышленного комплекса региона, является государственная программа Калужской области «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Калужской области». До 2019 года действовала программа, утвержденная в 2013 году, сейчас в действие вступила новая программа сроком до 2024 года. Главная цель: устойчивое развитие агропромышленного комплекса и сельских территорий Калужской области. Данная программа состоит из трех подпрограмм.

1. Развитие отраслей агропромышленного комплекса (предполагает увеличение числа субъектов малого и среднего предпринимательства в сельском хозяйстве; обновление материально-технической базы; привлечение инвестиций и стимулирование инновационной деятельности; создание условий для увеличения продуктивности сельскохозяйственных животных и урожайности сельскохозяйственных культур; создание условий для экспорта продукции).

2. Обеспечение условий развития агропромышленного комплекса (создание условий для внедрения цифровых технологий в сельское хозяйство; совершенствование инфраструктуры агропродовольственного рынка; содействие научно-техническому и кадровому обеспечению агропромышленного комплекса).

3. Устойчивое развитие сельских территорий (содействие развитию сельских территорий; повышение уровня развития инфраструктуры, строительство автомобильных дорог, инженерного обустройства в сельских населенных пунктах) [1].

Реализация данной программы:

- позволит повысить конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции Калужской области;
- увеличит валовое производство сельскохозяйственной продукции;
- ускорит импортозамещение основных видов продукции;
- повысит качество жизни сельского населения.

Агропромышленный кластер Калужской области является одним из наиболее динамично развивающихся. Он объединяет 45 крупных и средних предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, в его состав входит 256 организаций, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность, 750 крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ), 110 тысяч личных подсобных хозяйств [3].

За 2018 год рост объема валовой сельскохозяйственной продукции составил 9,9%, что является достаточно высоким показателем, демонстрирующим развитие отрасли. В Таблице 1 подробнее рассмотрены основные показатели агропромышленного кластера Калужской области.

Таблица 1. Основные показатели агропромышленного кластера Калужской области

Показатели	2016	2017	2018	2018 в % к 2016
Объем продукции с/х, млрд. руб.	37,5	38,5	41,3	110,13
Среднемесячная зарплата в с/х, руб.	22843	27213	29182	127,75
Государственная поддержка АПК всего, млн. руб.	2957,9	3720,6	3785,1	127,97
в том числе:				
- федеральный бюджет	2068,3	2877,6	2595,6	125,49
- областной бюджет	889,6	843,0	1189,5	133,71
Общий объем инвестиций в с/х, млрд. руб.	43,8	60,7	75,7	172,67

Составлено автором по данным [2].

Проанализировав таблицу, мы видим, что динамика всех основных показателей демонстрирует положительную тенденцию. Таким образом, объем продукции сельского хозяйства ежегодно увеличивается и в 2018 году составил 41,3 млрд. рублей, что на 10,13% больше, чем в 2016 году, когда значение данного показателя составляло 37,5 млрд. рублей. Отметим, что с 2016 года почти на 30% выросла среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства, в 2018 году данный показатель составил 29,2 тыс. рублей. Продолжается государственная поддержка агропромышленного комплекса, как со стороны федерального бюджета, так и со стороны областного бюджета. Таким образом, федеральный бюджет в 2018 году на развитие сельского хозяйства выделил 2595,6 млн. рублей, что на 25,49% больше, чем в 2016 году, когда значение данного показателя составляло 2068,3 млн. рублей. Из областного бюджета в течение трех последних лет выделялось 889,6 млн. рублей в 2016 году, 843,0 млн. рублей в 2017 году и 1189,5 млн. рублей в 2018 году. Отметим, что общий объем инвестиций в агропромышленный комплекс Калужской области составляет на данный момент 75,7 млрд. рублей, что на 72,67 % больше, чем было в 2016 году. Учитывая динамику развития отрасли, следует ожидать дальнейшего увеличения инвестиций.

Калужская область занимает первое место в России по темпам роста производства молока, в 2018 году он составил 18,1%. За время работы кластера было установлено 128 доильных роботов в 36 хозяйствах. В Таблице 2 рассмотрим подробнее динамику основных видов продукции сельского хозяйства агропромышленного кластера Калужской области.

Таблица 2. Производство основных видов продукции сельского хозяйства

Наименование вида продукции	2016	2017	2018	2018 в % к 2016
Поголовье скота, тыс. гол.	279,7	311,5	313,7	112,16
Скот и птица на убой, тыс. т.	102,4	112,2	127,1	124,12
Молоко, тыс. т.	269,0	295,8	345,8	128,55
Яйцо, млн. шт.	128,8	138,8	167,5	130,05
Овощи закрытого грунта, тыс. т.	13,5	18,1	29,7	220,00
Овощи открытого и защищенного грунта, тыс. т.	120,4	132,4	80,6	66,94
Картофель, тыс. т.	309,0	325,8	190,6	61,68
Зерно, тыс. т.	154,3	218,7	191,4	124,04
Грубые и сочные корма, тыс. т.	324,4	352,7	440,9	135,91

Составлено автором по данным [2].

Проанализировав таблицу, мы видим, что по большей части количество основных видов продукции увеличивается. Таким образом, поголовье скота в 2018 году составило 313,7 тыс. голов, что на 12,16% больше, чем в 2016 году, когда данный показатель составлял 279,7 тыс. голов. Количество скота и птицы на убой также ежегодно увеличивается, в 2016 году данный показатель составлял 102,4 тыс. тонн, в 2017 году он вырос на 9,57% и составил 112,2 тыс. тонн, в 2018 году темп роста составил 13,28 % со значением показателя 127,1 тыс. тонн. Хорошие результаты демонстрирует производство молока, в 2018 году оно составило 345,8 тыс. тонн, что на 28,55% больше, чем в 2016 году, когда значение данного показателя составляло 269 тыс. тонн. Такое увеличение связано, прежде всего, с установлением на производствах доильных роботов. Положительную динамику мы наблюдаем в производстве яиц, данный показатель с 2016 года вырос на 30% и в 2018 году составил 167,5 млн. штук.

Более чем в 2 раза увеличилось производство овощей закрытого грунта. В настоящий момент выращивается 29,7 тыс. тонн, в то время как в 2016 году данный показатель составлял 13,5 тыс. тонн. Отрицательную динамику демонстрирует производство овощей открытого и защищенного грунта, а также картофеля. Количество овощей открытого и защищенного грунта снизилось с 2016 года на 33,06 % и составило в 2018 году 80,6 тыс. тонн. Производство картофеля снизилось на 38,32 % и в 2018 году составило 190,6 тыс. тонн. Увеличилось производство зерна, в 2016 году было собрано 154,3 тыс. тонн, в 2017 году значение данного показателя увеличилось на 41,34% и составило 218,7 тыс. тонн. В 2018 году мы наблюдаем снижение данного показателя на 12,49% до 191,4 тыс. тонн. Положительную динамику демонстрирует производство грубых и сочных кормов, за исследуемый период данный показатель вырос более чем на 35% и в 2018 году составил 440,9 тыс. тонн, что связано с увеличением поголовья скота.

Политика Калужской области направлена не только на поддержку крупных сельскохозяйственных производств, но и на поддержку малых форм хозяйствования. Таким образом, в 2018 году была оказана грантовая поддержка семейных животноводческих ферм в размере 116 млн. рублей и грантовая поддержка начинающих фермеров в размере 17,4 млн. рублей [2].

Подводя итог всему вышеизложенному можно сделать вывод, что агропромышленный комплекс в Калужской области характеризуется динамичным развитием. Действующая программа развития сельского хозяйства позволяет определить приоритетные направления движения отрасли. Реализация программы способствует не только повышению количества и качества производимой продукции, но и выводу производимой сельскохозяйственной продукции на все большее количество внешних рынков сбыта. Особенности успеха Калужская область демонстрирует в производстве мо-

лока (18,1%), мяса (15,5%) и яиц (30,1%). Отметим, что количество инвестиций в данную отрасль продолжает увеличиваться, поэтому стоит ожидать продолжения расширения агропромышленного комплекса. Все это позволяет Калужской области оставаться конкурентоспособным регионом в сельскохозяйственной отрасли.

Литература

1. Постановление Правительства Калужской области от 31.01.2019 Об утверждении государственной программы Калужской области «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Калужской области».
2. Официальный портал органов власти Калужской области // [Электронный ресурс] URL: <https://admoblkaluga.ru> (Дата обращения: 29.03.2019).
3. Инвестиционный портал Калужской области // [Электронный ресурс] URL: <http://investkaluga.com> (Дата обращения: 04.04.2019).

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: АНАЛИЗ, ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Алешина К.С. бакалавр 2-го курса
Руководитель Костина О.И., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В представленной работе охарактеризован уровень финансовой грамотности населения, его тенденции роста и значение для экономики РФ.

Ключевые слова. Финансовая грамотность, население, экономика, финансовая осведомленность, финансовые продукты, Минфин РФ, пенсионное обеспечение, кредитные продукты, кредиторская задолженность, уровень знаний, граждане РФ, пенсионное обеспечение, инвестиционный процесс, рынки.

Финансовая грамотность - это наличие необходимого уровня знаний в сфере финансового поведения, с помощью которого человек улучшает свое благосостояние и повышает тем самым качество жизни.

Любой из нас, кто знаком с основными финансовыми понятиями и умеет применять их, может успешно управлять своими средствами. Человек финансово грамотный ведет учет своих расходов и доходов, не имеет большой кредиторской задолженности, эффективно планирует свой бюджет и

накапливает в процессе своей деятельности сбережения. К тому же необходимо тщательно выбирать товары, работы и услуги, которые предлагают на рынке, использовать их с выгодой для себя, основываясь на продуманном подходе. Кроме всего вышеперечисленного, экономически грамотная личность пользуется накопительными услугами (например, «Копилка для сдачи» от АльфаБанка, «Копилка от СберБанка» и т.п.) и услугами страхования.

Важно отметить, что финансовая грамотность населения страны определяет путь развития ее экономики. Малое количество финансово грамотных граждан приводит к негативным последствиям коммерческие банки, кредитные организации и т.д.

Именно поэтому активно разрабатываются и внедряются программы по усилению финансовой осведомленности населения. При помощи высокого уровня финансовой грамотности происходит всесторонняя стабильность во всех сферах государственной жизни.

В Российской Федерации в последнее время просматривается тенденция роста уровня финансовой грамотности населения. С каждым годом все больше граждан ориентируются в сфере экономики. Благодаря статистике Минфина РФ можно выявить, где именно произошел рост грамотности (сравниваются 2013 год и 2018 год):

1. в 2013 году только 18 % граждан РФ понимали основы пенсионного обеспечения, в 2018 году их доля составила уже 48%;
2. что же касается понимания соотношения «риск-вознаграждение» при выборе финансовых продуктов, то можно отметить, что здесь число понимающих возросло с 66% до 78%;
3. уровень понимания важности наличия «финансового буфера» на случай чрезвычайных и кризисных жизненных ситуаций возрос с 30% до 41%;
4. уверенность потребителей финансовых услуг в справедливом разрешении споров с финансовыми организациями увеличилась с 20% до 25%
5. потребителями финансовых услуг необходимости сравнения альтернативных предложений при выборе кредитных продуктов увеличилось на 5 %
6. понимание населением личной ответственности за понесенные потери на финансовых рынках увеличилось с 37% до 54% и т.д.

Во многом развитию финансовой грамотности РФ, как и в большинстве других стран мира, мешают сложившиеся стереотипы. Так, например, многие граждане считают, что финансовая грамотность необходима только тем, кто профессионально занимается в финансовой сфере. Низкий уровень финансового образования тормозит инвестиционный процесс в экономике, препятствует развитию различного рода рынков (фондового, кредитного и т.д.). Но при помощи проекта Минфина РФ по повышению финансовой грамотности эти “препятствия” почти что получилось обойти.

Среди достижений можно отметить, что РФ заняла 9 место среди стран - участниц группы “G20” в международном исследовании уровня финансовой грамотности взрослого населения.

Также успехов удалось достичь в работе с молодежью: с 2016 года по 2018 год российские школьники в международном рейтинге ОЭСР продвинулись с 10 места на 4 место, обогнав США, Австралию и Нидерланды.

В РФ до 2023 года рассчитана стратегия по повышению финансовой грамотности. Для достижения этой цели объединены усилия федеральных ведомств : Банк России. Министерство Финансов РФ, Пенсионный фонд, Роспотребнадзор, Минобрнауки РФ.

Таким образом, осведомленность жителей РФ в финансовых вопросах значительно выросла, а это в свою очередь помогает развитию экономики России. Необходимо отметить, что государству следует и дальше продолжать проведение политики финансовой осведомленности граждан, так как еще не достигнут ее максимум.

Литература

1. Белехова Г. Оценка финансовой грамотности населения и пути ее повышения // Проблемы развития территории. 2015. Вып. 4(60). С. 96-109.
2. Зеленцова А., Демидов Д., Блискавка Е. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. М.:ЦИПСИР. 2016. 112с.
3. Ибрагимов К., Продолятченко П. Кадровое обеспечение реализации программ повышения финансовой грамотности населения //ДИСКУССИЯ. 2015. 109с.
4. Исследования роста финансовой грамотности / [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.minfin.ru/ru/om/fingram/directions/evaluation/> (Дата обращения 30.03.2019).
5. Исследование рейтинга финансовой грамотности РФ / [Электронный ресурс]. – URL: <https://oecdcentre.hse.ru/> (Дата обращения 30.03.2019).
6. Разработка стратегии повышения финансовой грамотности / [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.minfin.ru/ru/om/fingram/directions/evaluation/> (Дата обращения 30.03.2019).
7. Финансы / [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 30.03.2019)

ПРОГРАММА «ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ГЕКТАР» КАК СПОСОБ РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Пытина А.И. бакалавр 1-го курса
Руководитель **Мигел А.А.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Власть Российской Федерации выделяет огромные средства для развития потенциально прибыльных регионов страны. В данный список входит и Дальневосточный Федеральный округ. Для привлечения людей в данный регион была введена программа по выдаче «дальневосточного гектара».

Ключевые слова: Дальний Восток, гектар земли, безвозмездное предоставление, инфраструктура, информационная сеть, отток населения.

Дальний Восток России – это восточный регион Российской Федерации, обладающий хорошими природными ресурсами, такими как алмазы, вольфрам, олово, древесина, морепродукты и т.д. Соответственно с экономической точки зрения данная территория является потенциально прибыльной при ее должном развитии. Для этого необходимы управленческие, денежные, трудовые ресурсы. Но в настоящее время наблюдается отток населения дальневосточного региона, в следствие чего регион не прогрессирует в своем развитии.

Для решения данной проблемы была предложена программа по предоставлению участка земли на территории Дальневосточного Федерального округа в размере 1 га бесплатно всем желающим.

В истории России похожий механизм раздачи земли и переселения из европейской части страны в Сибирь, Среднюю Азию и на Дальний Восток уже существовал во второй половине XIX – начале XX в. Первая программа была создана после отмены крепостного права в 1861 году, а вторая программа по переселению в Сибирь и на Дальний Восток стала частью аграрной реформы, которую запустил в 1906 году Петр Столыпин. [1]

Первого мая 2016 года Президентом РФ был подписан «Закон о дальневосточном гектаре», по которому любой гражданин России может получить в безвозмездное пользование на пять лет бесплатный гектар земли на Дальнем Востоке. Затем можно подать заявление о предоставлении земли в собственность или аренду на 49 лет. На этой земле можно заниматься любой законной деятельностью: построить себе жилье, создать фермерское хозяйство, открыть торговлю и т.д. [1] Особенности нормативного акта заключаются в том, что:

1. Дальневосточный гектар доступен только гражданину РФ и только один раз.
2. Один гражданин получает земельный участок размером не более 1 га земли.
3. Переезд на постоянное место жительства не обязательно.
4. Для выбора участка и его оформления создана федеральная информационная сеть «На Дальний Восток».
5. Все участки выделяются по упрощенному порядку – без проведения кадастровых работ и вынесения границ на местность.
6. Если участок в течение пяти лет не будет освоен, то он будет изъят у гражданина.

Агентство по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке опубликовало статистику видов использования земельных участков, полученных по программе «Дальневосточный гектар»: 41% участников планируют построить себе жилье, 26% выбрали занятие сельскохозяйственной деятельностью, 13% хотят обустроить дачный участок и личное подсобное хозяйство, около 12% участников программы собираются реализовать проекты в туристической отрасли, а 8% выбрали для себя другие виды предпринимательства, среди которых открытие кафе, магазинов, заправочных станций и многое другое. [2]

Но, несмотря на многие положительные стороны данной программы, в ней присутствуют и определенные недоработки.

Во-первых, есть недочеты в информационной системе «На Дальний Восток». Были случаи, когда желающие получить землю отправляют заявку на приобретение данной территории, но оказывается, что этот участок либо уже занят, либо он находится в природно-охраняемой зоне.

Во-вторых, после получения желанного гектара земли и по приезде на местность люди узнают, что здесь не самое высокое качество сложившейся инфраструктуры, нет хорошо развитых транспортных сетей и тому подобное. В последствие люди не готовы перевозить свои семьи на участки, которые не приспособлены для постоянного проживания.

В-третьих, земля в некоторых случаях оказывается непригодной для цели, ради которой он предоставлялся.

В-четвертых, одного гектара земли для ведения сельского хозяйства ощутимо мало, а для приусадебного участка – много. Помимо прочего, переселенцам нужны серьезные финансовые средства на обустройство территории, строительство жилого дома и хозяйственных построек, закупки техники и т.д. [3]

В-пятых, программа была направлена на привлечение людских ресурсов в дальневосточный регион, но на данный период времени все равно наблюдается отток населения из данного округа в довольно больших масштабах, о чем свидетельствуют показатели таблицы 1.

Таблица 1. Динамика миграции из ДФО в 2016-2017 гг.

	Прирост / убыль в 2017 г.	Прирост / убыль в 2016 г.	Выбыло в 2017 г.	Выбыло в 2016 г.
Амурская область	-1647	-2405	26473	27054
Приморский край	-5367	-2337	74863	73730
Еврейская АО	-1713	-1465	5763	5950
Хабаровский край	-3855	-1304	55323	54385
Магаданская область	-1126	-743	8535	7905

Источник: данные Росстата

Подводя итог вышесказанному можно отметить, что программа «Дальневосточный гектар» выступает одним из способов привлечения человеческих ресурсов в развитие проблемного региона РФ. Однако, на данном этапе программа требует корректив и улучшения качества ее реализации.

Литература

1. Адамчук О. Программа раздачи дальневосточной земли так и не стала массовой / О. Адамчук. // Ведомости. – 2018. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2018/09/10/780491-razdachi-zemli> (Дата обращения: 10.04.2019)
2. Брагин П. Статистика: для чего россияне берут «дальневосточный гектар» / П. Брагин // Министерство РФ по развитию Дальнего Востока. Пресс – служба. – 2018. – Режим доступа: <https://minvr.ru/press-center/news/15810/> (Дата обращения: 11.04.2019)
3. Горюнов А. Успешный провал: бесплатный гектар не спасает Дальний Восток от запустения / А. Горюнов. // Информационный портал «Deita.ru». – 2018. – Режим доступа: <https://deita.ru/ru/news/uspeshnyj-proval-besplatnyj-gektar-ne-spasaet-dalnij-vostok-ot-zapusteniya/> (Дата обращения: 07.04.2019)

РЕФОРМИРОВАНИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Кузнецова Е. Е. бакалавр 2-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В данной статье рассмотрен Пенсионный фонд РФ как основополагающая часть пенсионной системы РФ и важная составляющая социальной политики РФ. Исследовано реформирование пенсионной системы РФ, выявлены преимущества и недостатки.

Ключевые слова: социальная политика РФ, пенсионная система РФ, Пенсионный фонд РФ, реформирование пенсионной системы.

Главным признаком успешности развития любого государства является, безусловно, качество и высокий уровень жизни его граждан. Социально – экономическая деятельность государства напрямую влияет на жизнь людей, их трудовую, творческую и иную деятельность. Грамотно проводимая государством социальная политика оказывает положительное воздействие на функционирование жизнедеятельности человека, даёт ему возможность без тревоги смотреть в будущее. В этом плане Российская Федерация на современном этапе развития достигла достаточно неплохих результатов: сформирована и успешно реализуется нормативно – правовая база, регулирующая все стороны жизни страны, и в первую очередь – социально – экономическое направление.

В соответствии с основным нормативным правовым актом РФ – Конституцией РФ – Российская Федерация является социальным государством, «политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. В Российской Федерации охраняется труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный размер минимальной оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты» (ст. 7) [1].

Важный элемент в реализации социальной политики РФ – это пенсионная система РФ. Она представляет собой совокупность различных нормативно – правовых актов, действие которых направлено на социальную поддержку и обеспечение граждан, достигших пенсионного возраста.

Одним из основных элементов пенсионной системы РФ является Пенсионный фонд РФ, который является составной частью государственных внебюджетных фондов. Внебюджетные фонды находятся на первом уровне бюджетной системы РФ в совокупности с федеральным бюджетом.

Они являются одним из методов перераспределения национального дохода органами государственной власти в пользу определённых категорий населения.

ПФР предназначен исключительно для финансового обеспечения социальной защиты граждан от различных неблагоприятных ситуаций. Таковыми являются: риск утраты заработка в случае потери трудоспособности, при потере кормильца, длительного выполнения вредных для здоровья работ. Также за счёт средств данного фонда осуществляется обеспечение граждан по старости.

Актуальность изучения именно Пенсионного фонда РФ в составе пенсионной системы обусловлена влиянием социальных изменений, проводимых государством в масштабах всей страны, абсолютно на каждого гражданина. В настоящее время значимые реформы происходят в области пенсионного обеспечения граждан, проводимые Правительством Российской Федерации. Данные изменения уже вступили в силу и неоднозначным образом сказываются на населении страны.

Ключевым аспектом в составе Пенсионного фонда является именно пенсионное обеспечение пожилых граждан и именно в этой сфере в последнее время происходят процессы реформирования.

Обратимся к истории: Пенсионный фонд Российской Федерации был образован Постановлением Верховного Совета РСФСР от 22 декабря 1990 года в целях государственного управления финансами пенсионного обеспечения в Российской Федерации. Данный фонд представляет собой самостоятельное финансово – кредитное учреждение, которое осуществляет свою деятельность в соответствии с законодательством РФ. [2]

Стоит отметить, что ПФР и его денежные средства находятся в собственности государства. Также денежные средства Пенсионного фонда не входят в состав бюджетов, других фондов и не подлежат изъятию.

Согласно статье 17 «Формирование бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации» бюджет Пенсионного фонда РФ формируется за счет:

- страховых взносов;
- средств федерального бюджета;
- сумм пеней и иных финансовых санкций;
- доходов от размещения (инвестирования) временно свободных средств обязательного пенсионного страхования;
- добровольных взносов физических лиц и организаций, уплачиваемых ими не в качестве страхователей или застрахованных лиц;
- средств выплатного резерва для осуществления выплаты накопительной пенсии;

- средств пенсионных накоплений застрахованных лиц, которым назначена срочная пенсионная выплата;
- иных источников, не запрещенных законодательством Российской Федерации. [3]

Основными задачами Пенсионного фонда России являются:

- 1) сбор и аккумулирование с целевым назначением страховых взносов;
- 2) Организация работы в целях взыскания с граждан и работодателей виновных в причинении вреда здоровью работнику и других граждан сумм государственных пенсий по инвалидности, в результате трудовых увечий, а также по случаю потери кормильца и в результате профзаболеваний;
- 3) Капитализация средств Пенсионного фонда и привлечение в него добровольных взносов со стороны юридических и физических лиц;
- 4) организация контроля при участии органов налоговой службы за своевременным и полным поступлением страховых взносов, а также за рациональным и правильным расходованием этих средств (средств фонда).

Далее стоит рассмотреть функции, которые возлагаются на ПФР:

- 1) персонификация участников системы обязательного пенсионного страхования;
- 2) осуществление выплаты средств материнского капитала, а также выдача сертификатов на его получение;
- 3) управление средствами пенсионной системы.

Начиная с 2018 года и по настоящее время Правительство РФ проводит пенсионную реформу.

Рассмотрим подробнее основные составляющие данной реформы, а также результаты её осуществления.

Пенсионная реформа – это целенаправленная политика государства, связанная с изменением действующего законодательства, направленная на изменение условий пенсионного обеспечения. [6]

Нововведение проявилось главным образом в увеличении пенсионного возраста при выходе на пенсию с 2019 года. Теперь по общему правилу пенсия по старости назначается и выплачивается застрахованным лицам при достижении 65 лет - для мужчин и 60 лет - для женщин.

Новое пенсионное законодательство предусматривает, что для получения пенсии также необходимы следующие обязательные условия:

- 1) наличие минимального страхового стажа (пенсионной реформой предусмотрено ежегодное повышение минимального стажа работы с 5 лет в 2015 году до 15 лет к 2024 году);
- 2) величина пенсионных баллов (ИПК) (С 2015 года пенсия назначается при наличии пенсионных баллов не ниже 6,6 с последующим ежегодным увеличением на 2,4 до 30 баллов к 2025 году). [6]

Стоит отметить, что с 2015 года была введена балльная система при расчете страховой пенсии. Этими баллами оценивается каждый год трудовой деятельности работника. Количество пенсионных баллов зависит от суммы страховых взносов, уплачиваемых работодателем в Пенсионный фонд за каждого работника в период осуществления последним трудовой деятельности. [6]

Количество баллов, в свою очередь, напрямую зависит от факта официального трудоустройства. Чем выше «белая» зарплата, тем больше баллов можно заработать. [6]

В принципе, ещё в 2017 году представители государственной власти говорили о постепенном повышении возраста выхода на пенсию. Первым шагом явилось повышение пенсионного возраста для государственных служащих. Для них установлено постепенное повешение пенсионного возраста: до 65 лет для мужчин и 63 лет для женщин.

Мнения по поводу необходимости реформы разделились. Так, министр финансов России А.Г. Силуанов отмечает, что «вопрос изменения пенсионного возраста не терпит отлагательств, чтобы избежать повышения страховых взносов». Другого мнения придерживается министр труда и соцзащиты России М. Топилин, который утверждает, что время для повышения пенсионного возраста еще не пришло, поскольку в России не очень высокая продолжительность жизни и соответственно не настолько продолжительный период получения пенсии, да и население к этому не готово. [6]

Многие эксперты считают, что к такого рода изменениям не готов и рынок труда, так как пожилым людям будет достаточно трудно найти работу и как следствие придётся выплачивать пособия по безработице и бедности.

Но, тем не менее, можно наблюдать, что решение было принято, причём достаточно быстрыми темпами: в июне 2018 года Правительством РФ в Государственную Думу был внесён на рассмотрение проект закона об увеличении пенсионного возраста для мужчин – 65 лет, для женщин – 63 года.

По мнению президента РФ В. В. Путина, проведение этой реформы – вынужденная мера.

Наряду с повышением пенсионного возраста предлагается также ужесточить условия для получения пенсии:

- 1) Повысить минимальный стаж для начисления страховой пенсии до 20 лет;
- 2) Увеличить минимальное число пенсионных баллов до 52;
- 3) Социальную пенсию, которую получают те, кто не заработал на страховую, предлагается назначать при достижении 68 лет. [6]

Одновременно предполагается ужесточить и условия для назначения досрочных пенсий: так, например, минимально необходимый для нее

стаж у врачей и учителей повысить до 35 лет (в настоящее время врачи вправе выйти на пенсию досрочно, отработав 25 лет). [6]

Насущным остается вопрос о формировании накопительной части пенсии. С 2014 года перечисление средств в эту часть пенсии заморожено. По заявлениям представителей государственной власти в ближайшие три года накопительная часть пенсии формироваться не будет, не исключается и вовсе её отмена. В федеральном бюджете на 2019 – 2020 гг. формирование пенсионных накоплений не рассматривается. Правительство РФ разрабатывает концепцию, связанную с индивидуальными пенсионными накоплениями. Они и должны в будущем заменить обязательное формирование таких накоплений. Таким образом, можно прийти к выводу, что в скором времени Пенсионный фонд РФ утратит функции страхователя по накопительной части пенсии.

Важной задачей является определение положительных и отрицательных последствий проводимой реформы.

Так, к преимуществам реформирования пенсионной системы можно отнести:

1) Сокращение дефицита ПФР. Этому способствует увеличение пенсионного возраста, что, в свою очередь, приводит к увеличению трудоспособного населения, а значит – сокращению пенсионных выплат.

2) В то же время предполагается ежегодная индексация пенсий, а также повышение её размера в среднем на 1000 рублей.

3) Уменьшение расходной части федерального бюджета. Это связано с тем, что при недостаточности средств в ПФР выплаты осуществляются из федерального бюджета.

К основным недостаткам реформирования пенсионной системы РФ относятся:

1) Основная проблема – сокращение доходов населения.

2) Возникновение проблем с трудоустройством. Это связано с тем, что многие работодатели в большей степени ориентируются именно на молодое поколение.

3) Вследствие снижения доходов населения сокращается совокупный спрос. Это, в свою очередь, приведёт к негативным последствиям для экономического роста страны.

Таким образом, в настоящее время в пенсионной системе страны происходят значительные изменения, влияющие непосредственно на каждого жителя страны. Определить окончательные результаты реформы ещё достаточно сложно, так как она только вступила в действие. Однако, несмотря на некоторые положительные моменты реформы, из средств массовой информации можно увидеть, что большая часть населения относится

негативно к проведённым изменениям и предполагает ухудшение своего социального положения в будущем. О поспешности и недостаточном взвешивании всех «за» и «против» выступают многие политические деятели.

Литература

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о 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)
2. (Постановление ВС РФ от 27.12.1991 N 2122-1 (ред. от 05.08.2000) "Вопросы Пенсионного фонда Российской Федерации (России)" (вместе с "Положением о Пенсионном фонде Российской Федерации (России)", "Порядком уплаты страховых взносов работодателями и...)
3. Федеральный закон от 15.12.2001 N 167-ФЗ (ред. от 11.12.2018) "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации" Статья 17. Формирование бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации»
4. Герасимова К.А., Костина О.И. Проблемы формирования бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации и возможные пути их решения в условиях экономической нестабильности European Scientific Conference: сборник статей X Международной научно-практической конференции. В 2 ч. Ч. 2.–Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». –2018. С.72-75.
5. Костина О.И. Пенсионная реформа 2015-2016: преимущества и недостатки// Стратегирование пространственного развития территорий России в новых экономических реалиях: материалы международной научно-практической конференции, 4 декабря 2015 г. / Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве РФ. – Часть 1. – Елец: Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина, 2016. – С.274-280
6. Пенсионная реформа в России в 2018-2019 годах. [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://personright.ru/pensioner/naznacheniyepensii/264-pension-> (Дата обращения: 12.04.2019).

БЕЗРАБОТНЫЕ В СИТУАЦИИ КРИЗИСА: РЕСУРСЫ СОВЛАДАНИЯ

Галстян С.Г., студентка 2-го курса
Руководитель Пацакула И.И., к.псих.н, доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В статье представлено исследование 33 безработных (женщины), лишившиеся работы в ситуации кризиса и являющиеся клиентами кадрового агентства г.Калуги. Показано, что знание индивидуальных особенностей личности, связанных с уровнем и направленностью ответственности позволяет прогнозировать особенности того, где опрошенные безработные черпают ресурсы для совладания с возникшими трудностями.

Ключевые слова: безработица, неблагоприятные жизненные события, личностные ресурсы, экстернальный и интернальный локус контроля.

Уровень безработицы в России является важным экономическим фактором. Однако споры о том, что приводит к этой проблеме, ведутся до сих пор. Но экономисты уверены в одном - безработица, как правило, появляется во время снижения или замедления темпов экономического роста и кризиса [1]. Работники служб занятости, характеризуя «новых безработных» – то есть тех, кто лишился работы в ситуации кризиса, – часто отмечают их растерянность, пессимизм и даже агрессию. Ситуация смены социальной позиции и обстоятельств жизнедеятельности порождает у людей, потерявших работу, феномен жизненной трудности, возникновение препятствий, преодоление которых требует значительных затрат личных ресурсов и напряжения. Жизнь сограждан, потерявших работу, можно охарактеризовать в настоящее время как социальный и культурный шок, социальная изоляция, материальная депривация, психотравмирующие переживания. Безработица может выступать в качестве одного из важных факторов снижения уровня здоровья трудоспособного населения, а так же фактора, который в силу своей природы имеет тенденцию быть хроническим. В этой связи возникает необходимость выяснить, какими ресурсами обладают соотечественники для того, чтобы совладать с неблагоприятными жизненными событиями, какие индивидуально-психологические особенности помогают им справиться с возникающими трудностями [2]. Поскольку среди базовых ресурсов личности, обеспечивающих эффективность поведения человека в трудных ситуациях, прежде всего, рассматривают особенности локуса контроля, то для его изучения среди людей, оставшихся без работы нами была использована методика «Уровень субъективного контроля» (УСК). Выборку

испытуемых составили 33 безработных (женщины), лишившиеся работы в ситуации кризиса и являющиеся клиентами кадрового агентства г.Калуги.

Анализ полученных материалов позволяет заключить, что распределение локуса контроля в различных сферах жизнедеятельности для женщин, потерявших работу, носит похожий характер. Испытуемые могут быть отнесены к экстерналам. При этом по шкалам общая интернальность (Ио), интернальность в области неудач (Ин), интернальность в области производственных отношений (Ип) количество опрошенных, имеющих выраженный экстернальный локус контроля, максимально выражено. Поэтому, можно говорить о экстернальной тенденции, характерной для всей выборки во всех сферах жизнедеятельности. Это означает снятие субъективной ответственности за все происходящее с самого себя; ответственность возлагается на окружающих людей, случай, судьбу, обстоятельства. Так, испытуемые склонны приписывать ответственность за разнообразные неудачи и неприятности другим людям, возможно, считают неудачи результатом невезения, т.е. испытуемые воспринимают негативные события как результат случайности, контролируемый силами, неподвластными человеку. Действия других людей они считают важным фактором в организации собственной профессиональной деятельности, в своем продвижении по службе, в складывающихся отношениях в коллективе. Здоровье и болезни испытуемые считают результатом случая и надеются на то, что выздоровление придет в результате действий других людей, прежде всего врачей. Они не способны активно формировать свой круг общения, контролировать свои неформальные отношения с другими, и не считают себя ответственными за события своей семейной жизни. Можно полагать, что экстернальный контроль по шкале интернальности в области здоровья не позволяет развивать опрошенным чувство владения собой настолько, что это помогло бы им успешно справляться со стрессовыми ситуациями, особенно с той, в которой они оказались в ситуации потери работы.

Таким образом, знание индивидуальных особенностей личности, связанных с уровнем и направленностью ответственности позволяет прогнозировать особенности того, где опрошенные безработные черпают ресурсы для совладания с возникшими трудностями. Совершенно очевидно, что для данной группы опрошенных важным фактором при преодолении трудностей будет поиск ресурсов извне, например, за счет внешнего окружения. Для них не характерна обращенность требований к самому себе, а это означает, что они не готовы к преодолению трудностей самостоятельно, для них важны оценки и влияния окружающих, они не способны четко оценивать свои возможности и недостатки в разрешении конкретной трудной ситуации. Всеобъемлющий экстернальный контроль за ситуацией и переложение ответственности за все происходящее на других

людей или обстоятельства, возможно, может привести к снижению дискомфорта и возникшего напряжения у безработных.

Литература

1. Грасмик Л.В., Иванченко Л.А. Безработица в России в период финансового кризиса // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2012. №8. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bezrobotitsa-v-rossii-v-period-finansovogo-krizisa>).
2. Пацакула И.И. Зайчикова И.В., Хачикян Е.И., Психологические особенности переживания угроз испытуемыми различных возрастных групп // Социально-гуманитарные проблемы современности: человек, общество и культура (27-28 февраля 2018), 2018. Т. 9, № 2-2. [Электронный ресурс. Режим доступа: <https://cloud.mail.ru/public/K3XP/zzbPwBXRQ>]



Управление финансами на предприятиях и в организациях

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

Курицкая А.О. бакалавр 4-го курса

Руководитель Гораева Т.Ю., к.э.н., доцент

Гродненский государственный университет им. Я. Купалы, Гродно

Аннотация. В работе рассмотрена возможность прогнозирования и реализации стратегии финансового развития одной из организаций города Гродно (Республика Беларусь) на основе матрицы Франсона и Романа как одного из факторов совершенствования управления финансовым состоянием организации.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая стратегия, матрица Франсона и Романа.

Анализ финансового состояния организации занимает ключевую позицию при оценке ее деятельности. Однако для эффективного управления этого недостаточно. Одним из важнейших мероприятий по управлению организацией является прогнозирование ее развития в долгосрочной перспективе. В связи с этим возрастает значимость разработки финансовой стратегии, так как финансовое состояние отражает способность организации к бесперебойному финансированию своей деятельности, поддержанию платежеспособности и инвестиционной привлекательности.

В настоящее время существует достаточно много методов выбора финансовой стратегии компании. Матрица Франсона и Романа является одной из самых известных стратегических финансовых моделей. Данная матрица удобна тем, что позволяет определить, к какой позиции развития относится организация в любой момент времени своего существования, скорректировать стратегию управления и спрогнозировать дальнейшие пути ее развития. Основу матрицы составляют три категории: результат хозяйственной деятельности (РХД), результат финансовой деятельности (РФД) и результат финансово-хозяйственной деятельности (РФХД) [1].

На основе вариантов комбинаций РХД и РФД строится финансовая стратегия развития организации.

Для примера разработки финансовой стратегии развития с использованием матрицы Франсона и Романа для рассмотрим деятельность ОАО «ГОТТЦ «Гарант», расположенного в г. Гродно (Республика Беларусь), выполняющего работы и оказывающего услуги в области связи (телевидение, передача данных и др.).

Во-первых, проведем расчет результатов хозяйственной деятельности организации за 2016-2018 гг. (см. Таблица 1).

Таблица 1. Результаты хозяйственной деятельности, тыс. руб.

№ п/п	Содержание	Годы		
		2016	2017	2018
1	Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг	6822	6702	6881
2	Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг	5890	5711	5880
3	Изменение запасов	-1	130	60
4	Изменение краткосрочной дебиторской задолженности	45	-12	107
5	Изменение краткосрочной кредиторской задолженности	-104	58	147
6	Долгосрочные финансовые вложения	–	–	–
7	РХД = 1+2-3+4-5-6	12861	12213	12661

Во-вторых, рассчитаем результаты финансовой деятельности организации за 2016-2018 гг. (см. Таблица 2).

Таблица 2. Результаты финансовой деятельности, тыс. руб.

№ п/п	Содержание	Годы		
		2016	2017	2018
1	Изменение долгосрочных обязательств	–	–	–
2	Изменение краткосрочных обязательств	-245	51	147
3	Проценты к уплате	11	–	–
4	Налог на прибыль	63	66	64
5	Доходы по финансовой деятельности	10	3	2
6	РФД = 1+2-3-4+5	-309	-12	85

В-третьих, рассчитаем результаты финансово-хозяйственной деятельности организации (см. Таблица 3).

Таблица 3. Результаты финансово-хозяйственной деятельности

Показатель	Годы		
	2016	2017	2018
РХД, тыс. руб.	12861	12213	12661
РФД, тыс. руб.	-309	-12	85
РФХД, тыс. руб.	12553	12201	12746

Логическое значение РХД	> 0	> 0	> 0
Логическое значение РФД	< 0	< 0	< 0
Номер квадрата	1	1	1

По данным таблицы 3 видно, что ОАО «ГОТТЦ «Гарант» за весь период 2016-2018 гг. принадлежало к квадрату 1 «Отец семейства».

Данный квадрат относится к позиции равновесия. В этом случае, у организации существует три варианта развития:

- 1) переход в квадрат 4 «Рантье» при наращивании темпов роста оборота ведет к политике привлечения заемных средств;
- 2) переход в квадрат 2 «Устойчивое равновесие» при росте инвестиций;
- 3) переход в квадрат 7 «Эпизодический дефицит» при понижении темпов роста оборота [2, с. 402].

Исходя из вышеизложенного, организации необходимо перейти в квадрат 4 либо квадрат 2 принадлежащие к позициям успеха и равновесия соответственно. Для определения положения организации проанализируем темпы роста выручки от реализации и инвестиций в основной капитал за 2016-2017 гг. (см. Таблица 4).

Таблица 4. Анализ темпов роста выручки от реализации и инвестиций в основной капитал

Показатель	Годы		
	2016	2017	2018
Выручка от реализации, тыс. руб.	6822	6702	6881
Инвестиции в основной капитал, тыс. руб.	240	389	411
Темп роста выручки от реализации, %	–	98,24	100,86
Темп роста инвестиций в основной капитал, %	–	161,95	171,22

На основе данных таблицы 4 видно, что темп роста выручки от реализации увеличился на 2,67%, а темп роста инвестиций в основной капитал на 5,72%. Следовательно, при дальнейшем наращивании инвестиций организация перейдет в квадрат 2 «Устойчивое равновесие».

Для квадрата 2 «Устойчивое равновесие» характерно равенство результатов хозяйственной и финансовой деятельности (РХД = РФД).

Дальнейшее движение по матрице предполагает следующие варианты развития:

- 1) переход в квадрат 3 «Неустойчивое равновесие» при увеличении темпов роста оборота;

2) переход в квадрат 5 «Атака» при росте использования заемных средств;

3) переход в квадрат 8 «Дилемма» при частичном использовании собственных возможностей и наращиванию задолженности;

4) переход в квадрат 1 «Отец семейства» при сокращении финансово-эксплуатационных потребностей и умеренных темпах роста оборота;

5) переход в квадрат 4 «Рантье» при сокращении финансово-эксплуатационных потребностей и высоких темпах роста оборота;

6) переход в квадрат 7 «Эпизодический дефицит» при отказе от использования заемных средств [2, с. 403].

Переход в квадраты 3, 5 или 8 возможен в случае, если организация ставит целью поспевать за бурным развитием рынка, иначе возможен переход только в квадраты 1,4 либо 7.

Для данного случая разумнее всего привести фирму в квадрат 3 «Неустойчивое равновесие». Данный квадрат относится к позиции равновесия. В этом случае, у организации существует три варианта развития:

1) переход в квадрат 8 «Дилемма» при наращивании темпов роста оборота ведет к стратегии увеличения собственных средств;

2) переход в квадрат 2 «Устойчивое равновесие» при одинаковом темпе роста оборота и рентабельности;

3) переход в квадрат 5 «Атака» при увеличении рентабельности, превышающей темпы роста оборота [2, с. 403].

Исходя из вышеизложенного, организации необходимо перейти в квадрат 2 либо квадрат 5 принадлежащие к позициям равновесия и успеха соответственно. Так как возвращение в квадрат 2 маловероятно, организация переместится в квадрат 5 «Атака». В этом случае необходимо сократить финансово-эксплуатационные потребности, при росте рентабельности активов и темпов роста оборота.

Исходя из вышеизложенного шаблон финансовой стратегии ОАО «ГОТТЦ «Гарант» выглядит следующим образом: 1 «Отец семейства» – 2 «Устойчивое равновесие» – 3 «Неустойчивое равновесие» – 5 «Атака».

Для реализации данной стратегии финансового развития необходимо предпринять следующие шаги:

1) наращивание объема инвестиций в основной капитал;

2) увеличение темпов роста оборота и рентабельности активов;

3) сокращение финансово-эксплуатационных потребностей организации (запасов, дебиторской и кредиторской задолженностей).

Наращивание объема инвестиций возможно за счет собственных средств, в частности за счет совокупности отчислений на амортизацию и прибыль. Наращивание объема инвестиционных вложений необходимо производить по двум направлениям: реальный капитал и нематериальные активы.

Увеличение темпов роста оборота возможно за счет роста выручки от реализации. В связи с этим необходимо снизить себестоимость оказываемых работ и услуг, повысить их технический уровень. Также положительно скажется мотивация, стимулирование и обучение персонала.

Одним из вариантов увеличения выручки может стать расширение спектра оказываемых услуг за счет конвергенции телекоммуникационных сетей, которая позволяет объединить несколько ранее отдельных услуг в рамках одной новой услуги («2 услуги в 1 пакете», «3 услуги в 1 пакете»).

Добиться роста рентабельности активов можно за счет увеличения суммы чистой прибыли, роста тарифов на выполняемые работы и оказываемые услуги или уменьшения связанных с ними расходов, а также при росте коэффициента оборачиваемости активов.

Снижение запасов готовой продукции возможно за счет реализации товаров со скидками и в рассрочку через розничные торговые сети: магазин «Горизонт» и магазин Волковысского филиала, а также через интернет магазин horizont.garant.by.

Сокращение дебиторской задолженности можно достигнуть при помощи следующих мероприятий:

- 1) мониторинг и анализ текущей финансовой ситуации в организации;
- 2) осуществление постоянного контроля над уровнем дебиторской задолженности;
- 3) проведение досудебных мероприятий, направленных на снижение суммы долга, в частности уведомление абонентов по телефону, а также рассылка письменных уведомлений о погашении задолженности;
- 4) обращение в суд для принудительного взыскания долга[3].

Пути снижения кредиторской задолженности:

- 1) оптимизация схемы расчета с поставщиками;
- 2) контроль своевременности расчетов;
- 3) проведение сравнительного анализа величины дебиторской задолженности с величиной кредиторской задолженности.

Увеличение наиболее ликвидных активов можно добиться за счет сдачи в аренду малоиспользуемого либо неиспользуемого имущества. Также необходимо оценить какие потребности в капитальных инвестициях можно отложить на более поздний срок.

В заключение следует сказать о том, что матрица Франсона и Романа имеет существенный недостаток: определение принадлежности организации к квадратам носит весьма субъективный характер. Однако одним из главных достоинств матрицы является возможность разработки понятного и гибкого стратегического плана развития в области финансов.

Литература

1. Особенности применения матрицы финансовых стратегий Франсона и Романа в стратегическом финансовом анализе компании // Финансовый анализ [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://1-fin.ru/?id=417>. – Дата доступа: 23.04.2019.
2. Сокращение дебиторской задолженности // Юридический портал [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://urmozg.ru/bankrotstvo/sokraschenie-debitorskoy-zadolzhennosti/>. – Дата доступа: 23.04.2019.
3. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под ред. Е. С. Стояновой. – 6-е изд. – М.: Изд-во «Перспектива», 2010. – 656 с.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМЫ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Мурзинова Е.И., студентка 4 курса
Руководитель Турчаева И.Н., к.э.н.
КФ РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, Калуга

Аннотация. Финансовая устойчивость является одним из основных факторов стабильного и эффективного развития организации. В статье кратко обобщены результаты анализа и оценки финансовой устойчивости конкретного хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, мониторинг, оценка, анализ.

Формирование грамотных управленческих решений в условиях острой конкурентной борьбы за определенные рыночные позиции, в условиях неопределенности и риска во многом зависит от финансовой устойчивости, являющейся одним из основных факторов эффективного развития организации и одним из показателей стабильности финансового положения хозяйствующего субъекта.

По мнению Г.В. Савицкой финансовая устойчивость - это «составная часть финансового состояния хозяйствующего субъекта, при котором организация под воздействием меняющихся условий окружающей среды способна поддерживать положительную динамику основных финансовых показателей, оставаться при этом платежеспособной и кредитоспособной, обеспечивать прирост собственных оборотных средств и тем самым поддерживать постоянную доходность» [3].

Определение успешности субъекта хозяйствования, его возможностей в текущем и будущих периодах невозможно без регулярного мониторинга финансовой устойчивости. В учебной и научной литературе существуют различные подходы к трактовке термина «мониторинг». Будем придерживаться определения М.А. Солдатовой и Л.Е. Лазаренко, которые под мониторингом понимают «функцию управления, представляющую собой сбор информации, ее комплексную оценку и прогнозирование по стабильной системе показателей, разрабатываемой и уточняемой с учетом специфики деятельности предприятия, его организационной структуры и финансовой системы» [4].

Целью финансового мониторинга является получение ключевых характеристик финансовой устойчивости организации для принятия оптимальных управленческих решений различными пользователями информации. Для успешного достижения данной цели необходим адекватный информационно-аналитический механизм. Наиболее значимой его составляющей является бухгалтерская (финансовая) отчетность, под которой понимается «информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в соответствии с требованиями, установленными законодательством» [1].

Эффективная система финансового мониторинга должна включать комплекс мероприятий по анализу финансовой устойчивости на основе использования системы абсолютных и относительных показателей (финансовых коэффициентов); выявления и измерения взаимосвязей между различными показателями; системного рассмотрения показателей как совокупности многих взаимосвязанных элементов с необходимой степенью детализации; применения различных методов, включая прогнозирование, планирование, управление и контролирование полученных результатов.

В нашем исследовании в качестве объекта выступает ООО «Аврора» Бабынинского района Калужской области, основным видом деятельности которого является производство молока и выращивание картофеля. Организация является одним из крупных производителей картофеля элитных сортов в области. При производстве картофеля в ООО «Аврора» применяются проверенные и качественные средства защиты растений, соблюдаются севообороты, вносятся расчетные дозы органических и минеральных удобрений, регулярно обновляется семенной фонд, что в целом способствует получению высоких урожаев. Заметим, что производственно-хозяйственная деятельность ООО «Аврора» организована на основе широкого использования новой техники и технологии производственных процессов, научно обоснованных нормативов, точного расчета материально-финансовых и трудовых затрат.

Тем не менее, нужно отметить, что финансовая деятельность исследуемой организации постоянно сопряжена с многочисленными рисками, в частности, такими как сокращение запланированных объемов производства, простой либо недоиспользование производственных мощностей, снижение спроса, появление новых конкурентов и др.

Также весьма актуальными на сегодняшний день являются риски отказа от заключения договоров и риск заключения договора с неплатежеспособным партнером, что повышает роль и значение финансового мониторинга.

С целью изучения эффективности использования ресурсов, доходности капитала и финансовой устойчивости, мониторингом финансового состояния и его оценкой в ООО «Аврора» в основном занимается генеральный директор. Оценка финансовой устойчивости организации также интересует ее конкурентов, органы налогового надзора и других заинтересованных субъектов. Система финансового мониторинга в ООО «Аврора» включает в себя анализ финансовой устойчивости по абсолютным и относительным показателям; сравнение полученных результатов с нормативами; оценку основных угроз и рисков организации; формулирование выводов и предложений по улучшению финансового положения. В процессе проведения исследования нами был проведен анализ финансового состояния организации. Оценка финансовой устойчивости по абсолютным показателям за 2017 г. позволила нам отнести организацию к четвертому типу – с кризисным финансовым положением (см. Таблица 1). Хотя в 2015 и 2016 гг. отмечалось неустойчивое финансовое положение.

Таблица 1 - Анализ финансовой устойчивости по абсолютным показателям

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение (\pm) 2017 к	
				2015г.	2016г.
Наличие собственных оборотных средств (СОС)	-36914	-36325	-32062	4852	4263
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования (СД)	27985	24464	19667	-8318	-14797
Общая величина источников запасов и затрат (ОИ)	33985	30464	25667	-8318	-4797
Излишек (+), недостаток (-) СОС	-69055	-66001	-61605	7450	4396

Излишек (+), недостаток (-) СД	-4156	-5212	-9876	-5720	-4664
Излишек (+), недостаток (-) ОИ	1844	788	-3876	-5720	-4664
Трехмерный показатель финансовой устойчивости	(0;0;1)	(0;0;1)	(0;0;0)	-	-

В связи с недостаточностью собственных оборотных средств организация вынуждена прибегать к заемным источникам финансирования. При этом имеющиеся в распоряжении организации денежные средства и краткосрочные финансовые вложения даже при условии своевременного погашения дебиторской задолженности не позволяют организации в полном объеме покрыть обязательства, что негативно характеризует ее финансовое положение.

Рассчитанные нами финансовые коэффициенты также подтверждают вывод о недостаточности собственных средств для финансирования хозяйственной деятельности и сильной зависимости от внешних заимствований (см. Таблица 2).

Таблица 2 - Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Показатели	2015г.	2016г.	2017г.	Изменение (\pm) 2017 г. к	
				2015г.	2016г.
Коэффициент автономии	0,25	0,28	0,26	0,01	-0,02
Коэффициент капитализации	3,03	2,63	2,7	-0,33	0,07
Коэффициент финансирования	0,33	0,38	0,37	0,04	-0,01
Коэффициент финансовой устойчивости	0,91	0,89	0,77	-0,14	-0,12
Коэффициент финансовой напряженности	0,75	0,72	0,72	-0,03	-

Таким образом, ООО «Аврора» имеет неудовлетворительную структуру капитала, недостаток собственных оборотных средств и кризисное финансовое состояние. Отсутствие прибыли в последние годы усиливает подверженность ООО «Аврора» риску полной потери финансовой устойчивости, что может привести к ослаблению конкурентоспособности, неплатежеспособности, а в дальнейшем возможно и к банкротству.

В целях укрепления финансового состояния и повышения финансовой устойчивости ООО «Аврора» считаем целесообразным ускорить оборачиваемость капитала в текущих активах за счет сокращения денежных средств на рубль оборота, изыскать внутрихозяйственные резервы повышения конкурентоспособности производимой продукции и увеличения собственных источников финансирования.

Считаем, что регулярный финансовый мониторинг, идентификация возможных финансовых рисков и факторов, их обуславливающих, позволит принимать своевременные меры по их минимизации и/или устранению и будет способствовать укреплению финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

Литература

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 28.11.2018) «О бухгалтерском учете» [Электронный текст] / СПС КонсультантПлюс.
2. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: Учеб. для вузов / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Дело и Сервис, 2013. - 368 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учебник / Г.В. Савицкая - 8-е изд., испр. М.: Инфра – М, 2012.– 654 с..
4. Солдатова М. А., Лазаренко Л. Е., Степанова О. А. Мониторинг деятельности промышленных предприятий на современном этапе // Фундаментальные исследования, 2015. - №2-11. - С.2432-2435.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ АО «КАДВИ»

Коженова А.А. бакалавр 4-го курса
Руководитель **Тютин Д.В.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал РАНХиГС, Калуга

Аннотация. В работе представлен анализ организационно-экономического состояния и финансовой устойчивости АО «КАДВИ», а также на основе полученных результатов исследования разработаны рекомендации, направленные на укрепление финансового состояния организации.

Ключевые слова: определение финансовая устойчивость, оценка организационно-экономического состояния, анализ финансовой устойчивости.

Актуальность статьи обоснована тем, что в настоящее время оценка финансовой устойчивости организации является важной проблемой. Для

обеспечения конкурентного производства необходима стабильная деятельность организации. В рыночных условиях успешным существованием и стабильным положением каждой организации служит его финансовая устойчивость.

Финансовая устойчивость организации является основой стабильного положения и гарантией выживаемости в современных условиях. Под понятием финансовая устойчивость понимают состояние финансовых ресурсов организации, которое имеет ряд возможностей: свободно распоряжаться денежными средствами; эффективно использовать денежные средства, без перебоев в процессе производства и реализации; учитывать затраты на его расширение и обновление.

Анализ финансовой устойчивости включает в себя три этапа:

1. Анализ собственного капитала организации;
2. Анализ коэффициентов финансовой устойчивости;
3. Определение типа финансовой устойчивости.

Первый этап подразумевает сбор информации и движение капитала на основе отчета о собственном капитале. Следом идет анализ финансовой устойчивости, который включает анализ абсолютных и относительных показателей. К относительным показателям относят коэффициенты финансовой устойчивости, которые характеризуют соотношение различных групп аналитической отчетности.

Акционерное общество АО «Калужский двигатель» («КАДВИ») было основано на базе Калужского моторостроительного производственного объединения путем преобразования в 1993 году. Сегодня АО «КАДВИ» представляет собой современную многопрофильную организацию, высокомеханизованную и автоматизированную, оснащенную уникальным технологическим оборудованием.

Перед анализом непосредственно финансовой устойчивости организации следует дать ей организационно-экономическую характеристику за 2016-2018 гг. Таким образом, было выявлено, что на протяжении всего анализируемого периода произошел рост выручки (на 21%), вызванный увеличением объема продаж продукции, а также рост себестоимости (на 18,3%), при этом темпы роста выручки больше темпов роста себестоимости (т.е. $21\% > 18,3\%$), что является положительным фактором в форме свободных средств (прибыли) организации, резкое увеличение показателя чистой прибыли в 2017 и 2018 годах по сравнению с 2016 годом (на 391,21% и на 248,25%, соответственно) было связано со значительным ростом объемов реализации, рост основных производственных фондов в 2018 году по сравнению с 2016 годом на 2,94% (на 41368 тыс. руб.), стабильное неравенство: значение прибыли до налогообложения ниже, чем прибыль от продаж. Это означает, что организация существует за счет доходов от основной деятель-

ности (а не прочих доходов), поток которых постоянен пока фирма осуществляет свою хозяйственную деятельность, рост среднесписочной численности работников на 248 человек в 2018 по сравнению с 2016 годом, положительная динамика роста производительности труда (в 2018 году на 15,17% по сравнению с 2016 годом), что свидетельствует о росте эффективности деятельности сотрудников. На протяжении анализируемого периода произошел рост фондоотдачи (в 2018 году на 17,5% по сравнению с 2016 годом). Показатель в 2018 году свидетельствует о том, что с рубля основных фондов производится 5,48 тыс. руб. валовой продукции, рост данного показателя является положительной тенденцией, а также на протяжении анализируемого периода в организации произошло снижение фондоемкости (в 2018 году на 15% по сравнению с 2016 годом); незначительное уменьшение фондовооруженности (в 2018 году на 2,02% по сравнению с 2016 годом), в целом данный показатель находится на высоком уровне и характеризует оснащенность работников организации основными производственными фондами; значительный рост фондорентабельности (в 2018 году на 231% по сравнению с 2016 годом), что свидетельствует об улучшении использования основных фондов организации.

Показатели платёжеспособности, ликвидности организации по абсолютным показателям в 2017, 2018 гг. свидетельствуют о способности компании отвечать по своим текущим обязательствам, в отличие от 2016 г. По относительным же показателям такие коэффициенты как коэффициент абсолютной ликвидности, быстрой ликвидности, общей ликвидности баланса не соответствуют нормативным значениям. К 2018 г. наблюдается положительная динамика роста показателей, однако отклонение существует. Коэффициент общей ликвидности в 2017, 2018 гг. меньше нормативного значения, что свидетельствует о том, что оборотных средств у организации недостаточно для погашения краткосрочных обязательств. В целом анализ платёжеспособности и ликвидности свидетельствует о том, что организация не может платить по всем своим обязательствам.

Анализ деловой активности АО «КАДВИ» выявил ряд недостатков, негативно влияющих на финансовое положение. В частности, рост продолжительности оборота активов, дебиторской и кредиторской задолженностей снижение коэффициентов их оборачиваемости. Также продолжительность кредиторской задолженности меньше продолжительность дебиторской задолженности, что говорит об удержании предоставляемых организации кредитов меньше, чем позволяет делать своим должникам. Данная тенденция является негативным фактом для организации. Положительную тенденцию снижения имеет коэффициент оборачиваемости запасов и продолжительность 1-го оборота запасов (в 2016г – 117,5 дней, в 2018г – 57,5 дней). Таким образом, можно сделать вывод о недостаточно высокой деловой активности

При подготовке данной статьи также был проведен анализ финансовой устойчивости организации за 2016-2018 гг. Трехфакторная модель по абсолютным показателям показала, что в 2016-2017 гг. АО «КАДВИ» находилось в состоянии абсолютной финансовой неустойчивости, о чём свидетельствуют отрицательные значения показателей трёхфакторной модели. Это говорит о том, что организация не обладала достаточной долей собственных средств, отражает зависимость организации от заёмного капитала. В 2018 г. наблюдалась нормальная финансовая устойчивость (0,1,1). В результате расчёта относительных показателей финансовой устойчивости, а также анализа из динамики было выявлено, что коэффициент автономии в течение всего анализируемого периода не поднялся выше значения 0,36 (или 36%), при норме в 0,5 (или 50%), это свидетельствует о нестабильном финансовом положении организации и неблагоприятной структуре капитала. Данный коэффициент характеризует степень зависимости организации от заемного капитала. В 2018 году только 36% имеющихся в распоряжении организации активов были финансированы за счёт собственных средств. Сокращение коэффициента финансовой зависимости в 2018г. свидетельствует о снижении доли заёмных средств, но его общее высокое значение ($>0,5$) является негативной тенденцией, свидетельствующей о снижении финансовую устойчивость и непривлекательности компании для деловых партнёров. Коэффициент манёвренности собственных оборотных средств в 2018 году составил 0,54, что является достаточно высоким значением и говорит о способности компании отвечать по наиболее срочным обязательствам. По итогу вышеперечисленных показателей, мы можем установить, что негативные тенденции коэффициентов связаны с резким ростом краткосрочных кредитов и займов в 1,7 раз, в этот же период дебиторская задолженность увеличилась в 3,9 раз.

При оценке потенциального банкротства, можно сделать вывод, что в 2016 и 2017 гг. организация находилась в зоне неопределенности, «серой» зоне. Структура баланса в эти годы была неудовлетворительной, однако к 2018 году все значения показателей финансовой устойчивости приняли положительную динамику, и организация перешла в зону финансовой устойчивости.

На основе полученных результатов исследования системы показателей устойчивости и анализа организационно-экономического состояния АО «КАДВИ» можно разработать и рекомендовать целый комплекс мер, направленных на укрепление финансового состояния организации. Главными направлениями будут являться увеличение уставного капитала; рост прибыли и рентабельности экономической деятельности; повышение эффективности использования внеоборотных активов; ускорение оборачиваемости оборотных средств; улучшение структуры собственного и оборотного капиталов; совершенствование финансового механизма организации,

в частности обеспечение деятельности аналитической работы и контроля, экономическое обоснование финансовых результатов, укрепление финансовой службы и т.п.

А также устойчивость финансового состояния может быть восстановлена за счет увеличения темпов оборачиваемости активов с целью сокращения капитал на рубль товарооборота, выручки; оптимизации размеров запасов. В частности, целесообразно выяснить наличие неиспользованных материальных ценностей и возможности их реализации; увеличения собственного оборотного капитал за счет внутренних и внешних источников. В целом увеличение доли собственных средств, находящихся в обороте, путем повышения фондоотдачи и ускорения оборачиваемости средств позитивно влияет на финансовое состояние организации.

Литература

1. Артеменко В.Г. Анализ финансовой отчетности. М.: Издательство «Омега-Л», 2015 – 360с.
2. Войтоловский Н.В. Экономический анализ, М.: Издательство «Юрайт», 2015 – 268с.
3. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: от бухгалтерского учета к экономическому анализу. – М: «Финпресс», 2014 – 160с.
4. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений. М: Издательство «Омега-Л», 2014 – 220с.
5. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. М.: «Прспект», 2014 – 150с.
6. Лаврухина, Н.В. Организация мониторинга показателей экономической эффективности системы управления наукоемким предприятием / Н.В Лаврухина, А.В. Размахова// Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 5.- С. 882.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

Рогачева Е.С. бакалавр 4-го курса
Руководитель Тютин Д.В., к.э.н., доцент
Калужский филиал РАНХиГС, г. Калуга

Аннотация: Данная статья посвящена анализу финансового состояния организации, основным источником которого является бухгалтерская отчетность. Были даны определения финансовой устойчивости, платежеспособности. На примере акционерного общества был проведен анализ финансовой устойчивости и платежеспособности с помощью абсолютных и относительных показателей.

Ключевые слова: финансовое состояние, анализ, финансовая устойчивость, платежеспособность, ликвидность, коэффициент.

В современных экономических условиях оценка эффективности деятельности любой организации важна для тех участников рыночных отношений, которые заинтересованы в результатах ее функционирования. Собственникам и менеджерам организации, а также инвесторам и кредиторам, необходимы знания и умения, позволяющие оценивать финансовое состояние экономического субъекта. Анализ нужен для профессионального управления финансами. Финансовое положение организации оценивается ее платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

По мнению Вахрушиной М.А., финансовая устойчивость организации характеризует стабильность финансового положения организации, которая обеспечивается высокой долей собственного капитала в общей сумме используемых ею финансовых средств [1]. Абсолютные показатели финансовой устойчивости характеризуют избыток или недостаток средств для формирования запасов. Относительные показатели необходимы, чтобы узнать насколько зависит организация от заемных средств.

Платежеспособность означает наличие у организации денежных средств, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения [2]. Платежеспособность включает расчет чистых активов, коэффициентов ликвидности. Чистые активы – это разница между суммой активов организации и суммой ее обязательств. Ликвидность определяется способностью организации быстро и с минимальным уровнем финансовых потерь преобразовать свои активы (имущество) в денежные средства [3].

На примере акционерного общества рассмотрим анализ финансовой устойчивости и платежеспособности. Определим тип финансовой устойчивости организации за 2016-2018 гг. с помощью таблицы 1.

Таблица 1. Абсолютные показатели финансовой устойчивости организации, тыс. руб.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение, (+,-)	
				2017-2016 гг.	2018-2017 гг.
Собственный капитал	14735	21382	27560	6647	6178
Долгосрочные обязательства	0,00	0,00	0,00	-	-
Краткосрочная кредиторская задолженность	23191	65434	62662	42243	-2772
Внеоборотные активы	3021	2347	2446	-674	99
Запасы	657	2280	2964	1623	684
Собственные оборотные средства (СОС)	11714	19035	25114	7321	6079
Собственные и долгосрочные источники формирования запасов и затрат (СД)	11714	19035	25114	7321	6079
Общая величина источников формирования запасов и затрат (ОИ)	11714	25035	38682	13321	13647
Δ СОС	11057	16755	22150	5698	5395
Δ СД	11057	16755	22150	5698	5395
Δ ОИ	11057	22755	35718	11698	12963
Трёхкомпонентный показатель	1,1,1	1,1,1	1,1,1	-	-

Общая величина источников формирования запасов и затрат организации выросла за отчетный период со значения 11714 тыс. руб. в 2016 г. до значения 25035 тыс. руб. в 2017 г., т.е. выросла на 13321 тыс. руб. или на 114 %. К концу 2018 г. общая величина источников формирования запасов

и затрат растет на 55% или 13647 тыс. руб. по сравнению с 2017 г. и составляют 38682 тыс. руб. За рассматриваемый период 2016-2018 гг. общая величина источников формирования запасов и затрат имеет положительную динамику.

Таким образом, основываясь на приведенных выше расчетах можно сказать, что организация имеет трехмерный показатель $M=1,1,1$, что означает абсолютную финансовую устойчивость. Данный тип финансовой устойчивости означает, что все запасы организации покрываются собственными оборотными средствами, отсутствуют неплатежи, причины их возникновения и нарушения внутренней и внешней финансовой дисциплины.

Далее проведем расчет относительных показателей финансовой устойчивости (см. Таблица 2).

Таблица 2. Относительные показатели финансовой устойчивости организации

Показатель	Норматив	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение, (+,-)	
					2017-2016 гг.	2017-2016 гг.
Кавт	0,5-0,7	0,36	0,23	0,27	-0,13	0,04
Кфз	0,6-0,7	0,56	0,77	0,73	0,21	-0,04
Ксзисс	0,5-0,7	0	0,28	0,49	0,28	0,21
Км	0,2-0,5	0,79	0,89	0,91	0,1	0,02
Ксмииа	не установлено	12,6	35,5	41,4	25,9	2,9
Косс	$\geq 0,1$	0,31	0,21	0,25	-0,01	0,04
Комзсс	0,6-0,8	17,8	8,3	8,5	-9,5	0,2

Анализируя таблицу 2, можно сказать, что коэффициент автономии составил 0,23 в 2017 г., что меньше результата 2016 г. на 36%. К 2018 г. коэффициент автономии вырос по отношению к 2017 г. на 17% и составил 0,27. Данные показатели меньше нормативных. Это свидетельствует о том, что у организации есть зависимость от кредиторов. Остальные показатели в пределах нормативного.

Таким образом, все показатели финансовой устойчивости, кроме коэффициента автономии, имеют положительное значение. В целом акционерное общество является финансово устойчивой организацией.

Далее нужно провести анализ платежеспособности. Был проведен расчет чистых активов, который показал, что стоимость чистых активов растет в рассматриваемом периоде 2016-2018 гг. В итоге можно сказать, что чи-

стые активы организации к 2018 г. не просто положительные, но и превышают ее уставный капитал. Это означает, что в ходе своей деятельности организация не только не растратила первоначальные средства, но и преумножила их, свидетельствует о достаточной эффективности организации. Увеличение величины активов в 2018 г. организации было вызвано, главным образом, увеличением запасов на 30%, увеличением финансовых вложений на 25%, увеличением денежных средств на 35%.

Анализ ликвидности баланса по абсолютным показателям представлен в таблице 3.

Таблица 3. Группировка активов и пассивов акционерного общества за 2016-2018 гг.

Нормативные показатели	Соотношение активов и пассивов		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.
A1>П1	A1<П1	A1<П1	A1>П1
A2>П2	A2>П2	A2>П2	A2>П2
A3>П3	A3>П3	A3>П3	A3>П3
A4<П4	A4<П4	A4<П4	A4<П4

По итогам таблицы 3 можно сделать вывод: в 2018 г. выполнено неравенство A1>П1, что свидетельствует о платежеспособности организации на момент составления баланса, т.е. на данный момент у нее достаточно средств для оплаты срочных обязательств. Также выполняются и последние три неравенства. Таким образом, баланс акционерного общества является ликвидным.

Относительные показатели платежеспособности организации представлены в таблице 4.

Таблица 4. Показатели платежеспособности акционерного общества

Показатели	Рекомендуемое значение	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Ктек.ликв	1-2	1,64	1,27	1,33
Кбыстр.ликв	>1	1,62	1,23	1,29
Кабсол.ликв	>0,2	0,6	0,7	0,9

Коэффициенты текущей ликвидности в пределах интервала 1-2, что говорит о рациональном использовании средств организации. Значения быстрой ликвидности также являются нормативными. Коэффициент абсолютной ликвидности >0,2, говорит о том, что организация является платежеспособной, за 2018 г. ее платежеспособность возросла.

Для установления реальной возможности восстановить свою платежеспособность за период, равный шести месяцам, необходимо рассчитать коэффициент восстановления платежеспособности (формула 1).

$$K_{\text{вос}} = \frac{K_{\text{ТЛ(кон)}} + \frac{3}{T} \times (K_{\text{ТЛ(кон)}} - K_{\text{ТЛ(нач)}})}{2} = \frac{1,33 + \frac{3}{12} \times (1,33 - 1,27)}{2} = 0,69 \quad (1)$$

$K_{\text{ТЛ(кон)}}$ – коэффициент текущей ликвидности в конце отчетного периода;
 $K_{\text{ТЛ(нач)}}$ – коэффициент текущей ликвидности в начале отчетного периода;
 b – период восстановления платежеспособности в месяцах;
 T – отчетный период в месяцах.

Таким образом, рассчитанный коэффициент говорит о том, что динамика изменения показателя текущей ликвидности с начала года до отчетной даты у организации в ближайшее время нет возможности восстановить платежеспособность. Необходимо также проверить, не утратит ли организация свою платежеспособность в ближайшей перспективе, равной трем месяцам. С этой целью рассчитывается коэффициент возможной утраты платежеспособности (формула 2).

$$K_{\text{утр}} = \frac{K_{\text{ТЛ(кон)}} + \frac{3}{T} \times (K_{\text{ТЛ(кон)}} - K_{\text{ТЛ(нач)}})}{2} = \frac{1,33 + \frac{3}{12} \times (1,33 - 1,27)}{2} = 0,67 \quad (2)$$

Данный коэффициент меньше 1, это свидетельствует о наличии реальной угрозы для организации утратить платежеспособность, это критическое значение.

Таким образом, проведенные анализы показали, что организация увеличивает свои активы и имеет средства для покрытия наиболее срочных обязательств. Баланс организации является ликвидным, что означает соблюдение организацией условий для минимально-устойчивого финансового состояния. Рассчитав коэффициент восстановления и утраты платежеспособности выяснилось, что эти показатели за пределами нормативных значений и у организации есть угроза снижения платежеспособности.

Литература

1. Вахрушина М.А. Анализ финансовой отчетности. Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2015.– 97 с.
2. Губина О.В., Губин В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2018. – 214 с.
3. Кобелева И.В., Ивашина Н.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций. Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 114 с.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ООО «ГАЛЕОН» И ОЦЕНКА ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

Крахмалёва В.С. бакалавр 4-го курса
Руководитель Лаврухина Н.В., к.э.н., доцент
Калужский филиал РАНХиГС, г. Калуга

Аннотация. В работе предложена стратегия реструктуризации организации с целью восстановления ее платежеспособности и предотвращения банкротства. Произведен расчёт эффективности предложенных мероприятий. Во время исследования использовались методы эмпирического и теоретического исследования.

Ключевые слова: реструктуризация, реорганизация, банкротство, кризис, стратегия.

Целью проведения реструктуризации ООО «Галеон» является восстановление платежеспособности организации, изменение структуры активов, и, как следствие, улучшение финансового положения организации и повышение ее инвестиционной привлекательности.

Для разработки эффективной стратегии реструктуризации ООО «Галеон» были предложены следующие мероприятия:

В связи с планируемым увеличением уставного капитала путем привлечения средств за счет выпуска ценных бумаг, а также для определения реальной рыночной стоимости основных средств, готовящихся к продаже, была проведена переоценка основных фондов, в ходе которой суммарно в результате совершенствования производственного процесса предполагается высвобождение оборудования, которое оценили в 423 тыс. рублей с возможностью продажи.

Была проведена инвентаризация запасов, в ходе которой были обнаружены неучтенные на балансе запасы на сумму 694 тыс. рублей.

Кроме того, в ходе проведения оценки рыночной стоимости ООО «Галеон» было выявлено, что не завершено строительство одноэтажного кирпичного здания производственно-складского назначения находится на консервации. Площадь склада - 1950 кв. м., год постройки – 2003, балансовая стоимость – 2 762 тыс. руб. Для дальнейшего использования, продажи или сдачи в аренду помещения требуется его достройка.

Для завершения строительства здания необходимо проведение работ на общую стоимость 1 193,6 тыс. руб.

После завершения строительства здание планируется сдавать в аренду. Строительство осуществляется за счет средств будущего арендатора имущества, при условии предоставления ему арендных каникул на

время строительства. Предоставление арендных каникул планируется на 6 месяцев.

Средняя арендная плата за 1 м² в месяц для района месторасположения здания и класса помещения составляет 100 руб. [1].

На основании анализа рыночных данных и с учетом размера сдаваемых в аренду помещений риск недополучения арендной платы установлен в размере 20% от потенциального валового дохода за счет неполной загрузки сдаваемых площадей, возможной неуплаты или задержки арендных платежей, окончания действующих договоров аренды и необходимости поиска новых арендаторов.

В состав операционных расходов включаются: расходы на управление объектом (4% - от годового валового дохода для данного типа объекта), резервы на текущий и капитальный ремонт (по нормам годовых отчислений на ремонтно-строительные работы: на капитальный ремонт - 1,1%, на текущий ремонт - 0,85% от восстановительной стоимости). Налог на имущество - 2,2% от остаточной стоимости, сформированной в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета. Налог на землю составляет 1,5% (для организации) от кадастровой стоимости земли [2]. Расчет годового чистого операционного дохода приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет ожидаемого годового дохода, тыс. руб.

Наименование дохода, расхода	Сумма
Потенциальный валовой годовой доход	1 950,0
Потери от недогрузки помещения (20%)	390,0
Действительный валовой доход	1 560,0
Операционные расходы, в том числе:	188,18
Чистый операционный доход	1 371,82

Мероприятия по реструктуризации ООО «Галеон» кроме реструктуризации имущества, заключающейся в продаже неликвидных активов и неиспользуемого имущества, будут включать в себя реорганизацию.

Для того, чтобы осуществить финансирование вышеуказанных изменений, организации необходимы некоторые финансовые вложения, в связи с чем перед организацией встает вопрос выбора наиболее эффективного источника финансирования реорганизационных мероприятий. Как известно, финансирование деятельности может осуществляться за счет внешних (ссуды банков, заемные средства, средства от продажи ценных бумаг) и внутренних (уставный капитал, резервы, прочие взносы юридических и физических лиц) источников. В ходе финансового анализа ООО «Галеон»

было выявлено, что организация находится в неустойчивом финансовом положении, у него практически отсутствуют ликвидные активы и велика доля кредиторской задолженности. В связи с этим финансирование за счет заемных средств нецелесообразно, так как это только усугубит финансовую ситуацию организации. Самофинансирование также невозможно ввиду низкого значения прибыли организации.

Таким образом, наиболее целесообразно финансирование за счет вклада в уставный капитал вновь образуемой организации. Преимуществом данного мероприятия является то, что механизм замещения активов позволяет сохранить и сам бизнес, и рабочие места, и взаимоотношения с поставщиками и подрядчиками.

Проведение процедуры замещения активов предполагает ряд последовательных действий:

- Производится оценка имущества организации;
- Создается открытое акционерное общество, объявленный размер уставных капиталов должен быть равным стоимости имущества организации, относящегося к данному виду деятельности.
- Имущество передается вновь созданному акционерному обществу в счет оплаты 100% пакета акций. После завершения формирования вновь созданного акционерного общества производится оценка рыночной стоимости 100% пакетов акций;
- Перезаключение трудовых договоров с работниками организации, работавшими на дату принятия решения о замещении активов;
- 100% пакеты акций акционерных обществ выставляются на открытую продажу. Средства от продажи акций переходят должнику для последующего удовлетворения требований кредиторов [3].

В соответствии с приведенными выше мероприятиями, был произведен расчет результатов предложенной стратегии реструктуризации и погашения кредиторской задолженности ООО «Галеон», представленный в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет поступления денежных средств, тыс. руб.

Источники поступления денежных средств	За год
Текущая производственно-хозяйственная деятельность	1 600,00
Продажа неликвидных и не участвующих в производственной деятельности активов	423,00
Доход от сдачи в аренду помещения	1 371,82
Продажа 100% пакета акций	44 269,00
Итого:	47 663,82

Проведя расчет движения финансовых потоков в ходе реструктуризации, можно сделать вывод о достаточности поступления денежных средств для ведения производственно-хозяйственной деятельности и погашения кредиторской задолженности организации.

В ходе реализации предлагаемых мероприятий по результатам осуществления производственно-хозяйственной деятельности, продажи неиспользуемого имущества и продажи 100% пакета акций в процедуре замещения активов предполагается накопление денежной массы в размере 47 663,82 тыс. руб. Это позволит в течение 2019-2020 года полностью погасить кредиторскую задолженность ООО «Галеон», а также компенсировать затраты на реструктуризацию и вложения в основные средства.

Таким образом, разработанная стратегия реструктуризации ООО «Галеон» позволяют не только удовлетворить требования кредиторов, но и создать предпосылки для дальнейшего развития. Сохранится бизнес должника, который будет продолжать функционировать без накопленных долгов в новой организационно-правовой форме. В ходе реструктуризации будет создано новое, не обремененная обязательствами организация, результаты деятельности которой будут зависеть от менеджмента и умения нового собственника организовать эффективную деятельность организации.

Литература

1. Авито — сайт объявлений Калуги [Электронный ресурс]: режим доступа: https://www.avito.ru/kaluga?s_trg=3 дата обращения 07.04.2019г.
2. Дмитриева, И. М. Бухгалтерский учет: учебник и практикум для СПО / И. М. Дмитриева. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2018. — 325 с. — (Серия: Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02641-2 дата обращения: 08.04.2019;
3. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «О несостоятельности (банкротстве)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) [Электронный ресурс]: режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/ дата обращения 13.11.2018г.

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Галстян М.А. бакалавр 2-го курса
Руководитель Турсунмухамедов И. Г. ,к.э.н.,доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Статья посвящена роли финансового планирования в деятельности организации. В данной статье также рассматриваются проблемы правильного и грамотного ведения финансового планирования организации. Очень важно, для стабилизации финансового состояния фирмы создавать и внедрять план мероприятий, которые в будущем способствовали бы увеличению производительности хозяйствования.

Ключевые слова: финансовое планирование, организация, экономические ресурсы, доходы, расходы, отчетность, анализ.

На сегодняшний день финансовое планирование, которое является одной из главных частей финансового механизма, играет важную роль при управлении организации. Финансовое планирование означает принятие решения о том, что потратить, как потратить и сколько потратить в зависимости от имеющихся средств в организации. Для того, чтобы деятельность предприятия была эффективной следует проводить оценку состава и структуры финансовых ресурсов данной организации, определить возможность и методы увеличения их объема, направления наиболее эффективного их применения. Следует отметить, что финансовое планирование должно проводиться в любой коммерческой организации вне зависимости от ее размера. Результатом финансового планирования является составление и принятие финансовых планов, утверждение разделов целевых программ, бизнес-планов и бизнес-проектов.

Стратегическое планирование для любой организации включает в себя распределение ресурсов для достижения долгосрочных целей. Очень важно, чтобы организация уделяла время для анализа своего подхода и определения следующих проблем [1]:

- плохая видимость текущих результатов;
- недостаток понимания тенденций производительности;
- низкая скорость и точность ежемесячной финансовой отчетности, бюджетирования и прогнозирования;
- отсутствие отчетности по нефинансовым мерам;
- отсутствие интегрированного программного обеспечения;
- недостаток времени для создания годового плана;

- несоответствие между стратегией компании и процессом планирования
- ограниченное или полное отсутствие возможности создавать бизнес-модели и тестировать влияние предлагаемых изменений;
- ограниченное или отсутствие возможности для субъектов хозяйствования по желанию просматривать и анализировать отчеты о производительности по желанию и т.д.

Стратегическое видение компании часто исходит от ее руководителей. Они отвечают за оценку конкуренции, выявление корпоративных возможностей и разработку и реализацию бизнес-плана. Стратегия может касаться улучшения внутренних рабочих процессов и общей эффективности предприятия или множества других целей. Независимо от цели или задач, которые может иметь фирма, важно планировать финансовые непредвиденные обстоятельства и уметь адаптироваться, поскольку часто могут возникнуть нежелательные сюрпризы.

Руководство постоянно работает над составлением бюджета компании. Это включает прогнозирование продаж и связанных с этим расходов, а также составление финансовых оценок для будущего сравнения. Этим оценкам присущи предположения о финансовых результатах, которые могут оказаться ненадежными. Например, продажи могут значительно снизиться по сравнению с предыдущими годами, затраты на ведение бизнеса могут возрасти без предварительного уведомления, цикл продаж может быть длиннее, чем ожидалось, и рыночный спрос может быть меньше, чем ожидалось. Эти операционные проблемы вызывают финансовые проблемы, которые негативно влияют на стратегическое планирование.

Если компания испытывает финансовые проблемы, руководство может принять меры по снижению ее «нормы выгорания» путем сокращения расходов до тех пор, пока нежелательные проблемы не будут решены. Фирма должна обеспечить наличие достаточных средств для покрытия текущих расходов, покупки долгосрочных активов и решения непредвиденных расходов. Планирование выполняется не только для обеспечения своевременного получения финансирования, но и для того, чтобы компания точно знала, где взять деньги, когда они необходимы. Для эффективного функционирования организация должна управлять денежными потоками. В случае нехватки средств можно с уверенностью заключить, что компании будет трудно функционировать. Но иметь избыточные деньги и не использовать их оптимальным образом - огромная трата ресурсов. Когда у компании достаточно средств, она должна искать способы разумно инвестировать их.

Финансовое планирование имеет огромную ценность для деятельности организации. Без него ни одна фирма не может функционировать эффективно. Компания должна проводить финансовое планирование, чтобы она накапливала только необходимую сумму средств. Слишком мало денег

плохо и слишком много. Планирование помогает в сборе, хранении и использовании нужного количества средств. Как будут собраны эти средства? Собирается ли компания выпускать акции, будут ли они выпускать долговые обязательства, или они будут брать кредиты у банков? Как только это решение будет принято, компания должна решить, кому она хочет выпустить акции и долг, и к каким банкам они хотят обратиться за кредитами. Поскольку большинство компаний используют все эти возможности для привлечения средств, планирование становится обширным и сложным.

В любой момент времени у компании может быть два, три или больше инвестиционных предложений. Им нужно решить, какой из них является наиболее доступным, наиболее прибыльным и имеет самые высокие шансы на успех. Тогда они могут инвестировать в эти предложения. Каждая организация нуждается в значительном объеме средств для повседневных операций, и чем больше фирма, тем больше денег ей требуется. Финансы должны непрерывно вливаться в бизнес, чтобы операции проходили беспрепятственно, и ни в коем случае не было нехватки сырья или остановки производства.

Финансовое планирование также является основой для финансового контроля. Если финансовые команды не знают, сколько денег было выделено и на какую деятельность, они не могут знать, выходят ли они за пределы бюджета или находятся за пределами бюджета.

Любая организация может столкнуться с непредвиденными расходами, кризисными ситуациями и событиями, которые они не могут контролировать. Одна из функций финансового планирования заключается в том, чтобы обеспечить наличие достаточных резервов для таких случаев и чтобы эти резервы постоянно обновлялись по мере истощения. Компания должна постоянно решать, какой отдел получает сколько денег. У каждого отдела, такого как производство, продажа, маркетинг и т. д., свой бюджет, в котором они нуждаются.

Финансовое планирование также обеспечивает согласованность целей, согласовывая цели роста организации с его финансовыми потребностями. Например, стремление к более высокой цели продаж может потребовать снижения прибыли от продуктов и услуг за счет снижения цен. Финансовое планирование также поддерживает стратегический рост организации, принимая во внимание риски, оценки бюджета капиталовложений и возможности на новых рынках. Финансовое планирование обычно выполняется следующим образом [2]:

- прогноз продаж;
- прогноз активов, необходимых для поддержки продаж;
- прогноз средств, которые создаются внутри организации;
- прогноз внешних средств, которые потребуются;

- оценка влияния планов на финансовые коэффициенты и стоимость акций и т.д.

Таким образом, финансовое планирование - это деятельность, требующая поддержки точной финансовой отчетности и анализа. Мало того, что это нужно делать постоянно, но также необходимо отслеживать результаты этих планов. В случае, если они не работают, новые планы должны быть составлены или старые должны быть изменены. Чем крупнее предприятие, тем больше размер команды, занимающейся финансовым планированием, и тем больше необходимых навыков. Иными словами, финансовое планирование начинается до начала предприятия и продолжается в течение всей его жизни. Это жизненно важный вид деятельности для любой организации.

Литература

1. Основные проблемы финансового планирования российских компаний Учебное пособие/ Под редакцией А.Ю. Боброва. – Краснодар, 2017
2. Финансовое планирование и прогнозирование. Учебное пособие/Под общей редакцией Е. А. Разумовской. – Екатеринбург, 2017

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Саматова А.И. магистрант 2-го курса
Руководитель **Пацакула И.И.**, к.пс.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассматривается особенность корпоративной социальной ответственности в Российских организациях. Особое внимание уделено понятию, концепциям корпоративной социальной ответственности. Выделены российские компании, которые принимают активное участие в развитие корпоративной социальной ответственности в РФ.

Ключевые слова: бизнес, государство, корпорация, корпоративная социальная ответственность, общество, социальная среда, социальная справедливость, экология, этика бизнеса,

В настоящее время конкурентоспособность бизнеса на мировом рынке приобретает за счет практического применения социальной ответственности и устойчивого развития. Это все подтверждается усиленным

вниманием международных финансовых институтов к социальным, экологическим и управленческим аспектам. Усиливается контроль деятельности бизнеса, оценивается его социально-экономическое, экологическое развитие, нефинансовые показатели результативности. Российские компании изучают деятельность корпоративной социальной ответственности разных стран и начинают активно внедрять различные программы экологической, социальной направленности.

Определение социальной ответственности впервые дал американский экономист Г.Р. Боуэн в 1953 году в *Social Responsibilities of the Businessman*. Социальная ответственность бизнесмена состоит в реализации такой политики, принятии таких решений либо следовании такой линии поведения, которые были бы желательны для целей и ценностей общества [1]. Организация, менеджеры которой выбирают самый ресурсоемкий вариант, который будет удовлетворять ожидания общества и собственных сотрудников считается ответственной в рамках корпоративной социальной ответственности.

Существует три концепции корпоративной социальной ответственности (рис.1.):



Рисунок 1-Концепции корпоративной социально ответственности [3, с.137]

Данные разновидности концепций используют большинство предпринимателей, так как каждый имеет право на свою точку зрения при введении бизнеса. На наш взгляд, теория разумного эгоизма является наиболее выигрышной, так как каждый бизнес должен не только заботиться о своей

прибыли в данное время, но думать о будущем. Каждый предприниматель должен создавать имидж своей компании, думать о том, как удержать своего потребителя, как создать для него такие условия, при котором сотрудничество продолжится в долгосрочной перспективе.

В конце XX века формируется интегрированная концепция КСО, которая получает название социально значимые направления деятельности. Достоинством данной концепции является, то, что компании используют все возможные инструменты для сглаживания разногласий между интересами компании и общества.

Социальная ответственность бизнеса - это концепция, в которой бизнес не считая соблюдения производства качественного товара и закона, так же берет дополнительные обязательства перед обществом.

А. Кэрролл предложил концепцию социальной ответственности в виде многоуровневой пирамиды (рис.2).

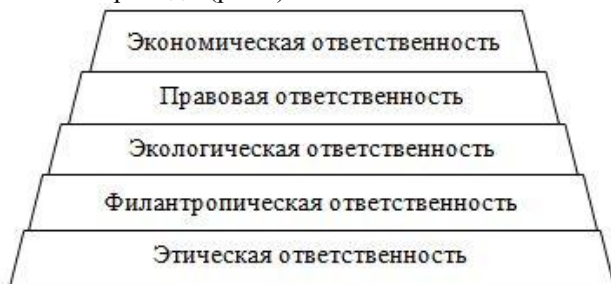


Рисунок 2- Концепция корпоративной социальной ответственности А. Кэрролла [2, с. 162]

Экономическая ответственность по А.Кэрролу является базовой функцией, которая позволяет удовлетворить потребности потребителя на рынке товаров и услуг производителя, при этом второй извлекает прибыль. Правовая ответственность предполагает законопослушность и соблюдение правовых норм в деятельности производителя в условиях рыночной экономики. Экологическая ответственность представляет собой обязанность соблюдения нормы взаимодействия бизнеса с природой для сохранения экологии. Филантропическая ответственность подразумевает добровольное участие бизнеса в социальных программах, для поддержания и развития благосостояния общества. Этическая ответственность предполагает деятельность компаний, которая не требует жесткого правового регулирования, а которой достаточно норм морали.

Таким образом, можно сделать вывод, что КСО - это добровольный вклад предпринимателя в развитие социальной, экономической, экологической сферы, независимо от правовой и экономической ситуации.

Российский союз промышленников и предпринимателей в 2017 году провел Всероссийский конкурс «Лидеры российского бизнеса: динамика и ответственность -2017», в котором участвовали лидеры в области корпоративной устойчивости, ответственности и открытости такие, как: «Аэрофлот», «Росатом», «Ростелеком», «Роснесть», «Северсталь», «Татнефть», «Сбербанк», «ЕвроХим», «РусГидро», «СахалинЭнерджи», «Российские сети», «Металлоинвест», «Газпром», «Зарубежнефть», «Норильский никель», РЖД, «Лукойл», «Система», «ИнтерРАО». Были определены наиболее динамично развивающиеся организации в отрасли на основании рейтинговых оценок с целью содействия устойчивому развитию самостоятельных и ответственных компаний, отвечающих долгосрочным экономическим интересам бизнеса (рис.3).

Например, ПАО «Лукойл» является одной из крупнейших публичных вертикально интегрированных нефтегазовых компаний в мире. География присутствия включает порядка 60 регионов России и более 30 стран мира.

За 2017 год ПАО «Лукойл» имеет такие показатели инвестиций и управления аспектами устойчивого развития как:

- 25 млрд руб. направлено на охрану труда и промышленную безопасность;
- 11,7 млрд руб. инвестиций в исследования и разработки;
- 95 млрд руб. направлено на мероприятия по охране окружающей среды;
- на 20% ожидаемое снижение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу на 2017г. по сравнению с 2016г.;
- 95,0 % ожидаемый уровень утилизации попутного нефтяного газа в 2017г.;
- 96,9% доля работников, охваченных коллективными договорами в России;
- 90% охват работников программами ДМС.

Корпоративные программы реализуются в рамках соглашений о социальном партнерстве с органами государственной власти в регионах присутствия компании и с другими организациями. Действует соглашение с Международной ассоциацией профсоюзными организациями. Компания также поддерживает и реализует международные проекты, такие как: «Партнерство в сфере занятости молодежи в Содружестве Независимых Государств» и Caress the World, Международной футбольный турнир Lukoil Children Champion Cup и др. В долгосрочной перспективе компания нацелена на поиск и использование новых идей и технологий, в том числе, помогающих повышать эффективность использования природных ресурсов, сохраняя, тем самым, планету для будущих поколений.

4) применение принципов социальной и экологической ответственности в процессе деятельности [5].

Еще один пример, это ПАО «Северсталь» - одна из ведущих вертикально интегрированных горнодобывающих и сталелитейных компаний в мире. Лидерство для компании «Северсталь» - это прежде всего лидерство в создании экономических и социальных ценностей с учетом глобальных целей устойчивого развития. В области управления внешними социальными программами компании «Северсталь» придерживается основополагающего корпоративного принципа «Достичь большего вместе», создает механизмы многостороннего сотрудничества с государством и обществом для развития делового и социального потенциала регионов, инвестирует в инфраструктуру регионов, тесно сотрудничает с местными сообществами и создает благоприятную среду в регионах присутствия [6].



Рисунок 3- Победители Всероссийского конкурса «Лидеры Российского бизнеса динамика и ответственность -2017» [4]

ПАО «МТС» ведущий телекоммуникационный оператор в России и странах СНГ. Компания МТС занимается вопросами корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития с 2008г. В 2017г. компания приняла первую единственную стратегию в области КСО. В рамках реализации единой стратегии, осознавая свою ответственность перед заинтересованными сторонами, принимая во внимание специальные и экологические проблемы мирового масштаба. Компания уделяет значительное внимание созданию корпоративной культуры, стимулирующей развитие инноваций, постоянное совершенствование услуг и технологий, что способствует повышению качества жизни не только абонентов, но и всего общества. Подход к безопасности является надежной основой, необходимой для удовлетворения потребностей общества в настоящее время и в будущем [7].

Внешэкономбанк - национальный банк развития, один из крупнейших финансовых институтов России. ВЭБ осуществляет свою деятельность в соответствии со стратегией развития до 2021 г., утвержденной наблюдательным советом Внешэкономбанка в декабре 2016 г. Приоритетные направления деятельности ВЭБа в области устойчивого развития и корпоративной социальной ответственности зафиксированы в Дорожной карте Внешэкономбанка по устойчивому развитию. Дорожная карта предусматривает участие ВЭБа в формировании национальной системы «зеленого» финансирования и апробацию «зеленых» финансовых инструментов в рамках реализации инвестиционных проектов банка развития. Деятельность Внешэкономбанка в сфере корпоративной социальной ответственности (КСО) также включает комплекс мероприятий, направленных на реализацию ответственного делового подхода в сфере HR, повышение удовлетворенности клиентов, развитие волонтерского движения и повышение качества нефинансовой отчетности Группы ВЭБ [8].

ОАО «РЖД» национальная вертикальна интегрированная железнодорожная компания, монополист на рынке грузовых и пассажирских перевозок в Российской Федерации. Ключевые направления социальной политики: развитие корпоративной культуры, развитие и обучение персонала молодежных программ, медицинское обеспечение и продвижение здорового образа жизни, повышение уровня жизни работников и членов их семей за счет использования системы корпоративных льгот и гарантий, поддержка неработающих пенсионеров и ветеранов отрасли.

ОАО «РЖД» является учредителем 243 негосударственных образовательных учреждений, обеспечивающих возможность обучения и воспитания 40 тыс. чел. В целях профориентации и привлечения молодежи осуществляется деятельность Детских железных дорог (ДЖД). В целях профессиональной подготовки персонала реализуются программы целевого обучения в вузах и техникумах железнодорожного транспорта, а также про-

граммы пере подготовки и повышения квалификации на базе Корпоративного университета ОАО «РЖД», учебных центров, учреждений высшего и дополнительного образования [9].

Таким образом, можно констатировать, что корпоративная социальная ответственность – это, прежде всего, добровольный вклад в развитие социальной, экономической, экологической сферы. Это означает, что бизнес, организация, предприятие может взять на себя дополнительные обязательства перед обществом, которые позволяют создать положительный имидж своей компании, а сотрудничество со стейкхолдерами продолжится в долгосрочной перспективе. Проанализировав деятельность Российских компаний, можно сделать вывод о том, что корпоративная социальная ответственность за последние годы проникает в различные сферы деятельности российского бизнеса.

Литература

1. Bowen H.R. Social Responsibilities of the Businessman // New York: Harper and Row, 1953.
2. Александрова О.Н., Антонов С.А., Коротков Э.М. Корпоративная социальная ответственность: учебник для бакалавров; под ред. Короткова Э.М.- М.: Издательство Юрайт, 2017.-445с.
3. Леффлер И.; Кейлиш Л. Больше добра – больше прибыли. Как создать крупный бизнес, не забывая о социальной ответственности; МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР ООО - М., 2016. - 256 с.
4. Официальный сайт ООР «РСПП» /[Электронный ресурс]. <http://rspp.ru> (дата обращения 05.04.2019г.).
5. Официальный сайт ПАО «ЛУКОЙЛ»/[Электронный ресурс]. <http://www.lukoil.ru> (дата обращения 05.04.2019г.).
6. Официальный сайт ПАО «Северсталь»/[Электронный ресурс]. <https://www.severstal.com> (дата обращения 05.04.2019г.).
7. Официальный сайт ПАО «МТС»/[Электронный ресурс]. <https://mts.ru> (дата обращения 05.04.2019г.).
8. Официальный сайт Внешэкономбанк/[Электронный ресурс]. <https://вэб.пф> (дата обращения 05.04.2019г.).
9. Официальный сайт ОАО «РЖД»/[Электронный ресурс]. <http://www.rzd.ru> (дата обращения 05.04.2019г.).

МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Чернецов Д.И., магистрант 2-го курса
Руководитель **Губанова Е.В.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной статье рассматриваются вопросы управления затратами и оптимизации затрат. Кроме того, рассматриваются методы оптимизации затрат в текущих экономических условиях, поскольку успешное управление затратами, оптимизация затрат и снижение затрат приобретают большое значение в неблагоприятных экономических условиях. Кроме того, в статье предлагается сравнение подходов оптимизации затрат на предприятии и анализ точек зрения на эту тему.

Ключевые слова: управление затратами, оптимизация затрат, методы оптимизации затрат, снижение затрат, затраты, эффективность управления затратами

Во всей мировой экономике сложилась значительная экономическая ситуация. В настоящее время экономика каждой страны восстанавливается после глобального кризиса. Следовательно, эти глобальные экономические условия влияют на экономическое положение каждой отдельной страны в мире. Поэтому все компании зависят от экономических условий в стране и в мире, поэтому результатом является сложность увеличения прибыли для компаний. Таким образом, с течением времени и в связи со стремительным развитием конкуренции на рынке и снижением нормы прибыли перспективы дальнейшего развития предприятий во многом зависят от управления затратами и их оптимизации [2].

Управление затратами связано с процессом планирования и контроля бюджета проекта или бизнеса. Он включает в себя такие действия, как планирование, оценка, составление бюджета, финансирование, управление и контроль затрат, чтобы проект мог быть завершен в рамках утвержденного бюджета. Управление затратами охватывает полный жизненный цикл проекта от начальной фазы планирования до измерения фактической эффективности затрат и завершения проекта.

Шаг 1: Планирование ресурсов

На начальном этапе проекта должны быть определены необходимые ресурсы для выполнения мероприятий проекта. После того, как типы и количества ресурсов станут известны, можно определить соответствующие затраты.

Шаг 2: Оценка стоимости

Выбор метода оценки зависит от уровня доступной информации. Аналогичная оценка с использованием фактической стоимости предыдущих аналогичных проектов может служить основой для оценки текущего проекта. Другой вариант - использовать параметрические модели, в которых характеристики проекта представлены математически.

Шаг 3: Составление бюджета затрат

Смета расходов формирует вместе с графиком проекта. Бюджет дает обзор периодических и общих затрат по проекту. Смета расходов определяет стоимость каждого рабочего пакета или вида деятельности, тогда как бюджет распределяет затраты в течение периода времени, в течение которого они будут понесены. Базовая стоимость - это утвержденный поэтапный бюджет, который используется в качестве отправной точки для измерения фактического прогресса в исполнении.

Шаг 4: Контроль затрат

Контроль затрат связан с измерением отклонений от базовой линии и принятием эффективных корректирующих мер для достижения минимальных затрат.

Уровень затрат является важнейшим показателем оценки экономических результатов деятельности конкретного предприятия и всей экономики в целом. Соответственно этому очевидна важность исследования аспектов управления затратами и оптимизации деятельности предприятия. Более того, в современных условиях рыночных отношений в мире существует необходимость постоянного поиска и развития наиболее эффективных и действенных форм и методов управления затратами. Создание и развитие новых и инновационных систем получения информации о затратах и результатах деятельности, использование новых подходов и методов планирования, калькуляции затрат, учета и контроля дают возможность эффективно решать многие проблемы современного управления предприятием.

Прежде всего, необходимо определить стоимость. Артур Салливан и Стивен М. Шефферин определяют, что стоимость - это стоимость денег, которые были использованы для производства чего-либо. Это определение подходит для таких сфер, как производство, исследования, розничная торговля и бухгалтерский учет. В бизнесе, напротив, стоимость может быть стоимостью приобретения, и в этом случае сумма, потраченная на ее приобретение, считается стоимостью. В этом случае деньги - это входные данные, которые ушли, чтобы купить вещь.

По мнению Колина Друри, в бухгалтерском учете на предприятии существует два основных аспекта - управленческий и финансовый. Поэтому Друри отводит первостепенную роль управленческому учету как важнейшей цели - предоставляет руководителям и сотрудникам на всех уровнях

организации информацию, чтобы помочь вам принимать обоснованные решения и достигать повышения эффективности и производительности операций [5].

Таким образом, по словам Друри, именно управленческий учет играет ключевую роль в планировании, управлении и принятии решений, именно на успехе управленческого учета в организации лежит ответственность за общий успех всей компании, а также экономика и страна в целом.

Колин Друри рассмотрел варианты представления бухгалтерской информации, процесс преобразования организационных целей и задач в определенные виды деятельности и необходимые для деятельности ресурсы. Кроме того, автор Колин Друри показывает системы контроля управления, принципы измерения функционирования различных звеньев организации. Кроме того, в своей книге Друри фокусируется на комплексном управлении затратами, а также на стратегическом управленческом учете.

Старк Дж. определил управление затратами как процесс планирования и контроля бюджета бизнеса. По мнению Старка, управление затратами является разновидностью управленческого учета. Таким образом, основная цель управления затратами - предоставление бизнесу возможности прогнозировать предстоящие расходы, чтобы снизить вероятность превышения бюджета компании. Кроме того, Старк предположил, что управление затратами - это процесс, посредством которого компании контролируют и планируют затраты на ведение бизнеса. Отдельные проекты должны иметь индивидуальные планы для этого процесса, и компании в целом также интегрируют управление затратами в свою общую бизнес-модель. Не существует единого принятого определения этого термина, потому что он имеет такие широкие применения и возможные стратегии. При правильном применении, Мартин Кристофера и Джон Гатторна рассматривали сокращение затрат как метод оптимизации затрат. Они представили свою статью в качестве доказательства, подтверждающего их точку зрения, и предложили подход к выравниванию цепочки поставок, позволяющий выявить возможности снижения затрат и увеличить прибыль от деловой активности компании в целом. Мартин Кристофера и Джон Гатторна считали, что снижение издержек - это действительно полезный инструмент оптимизации затрат, и они предлагают бюджетные авиакомпании как отличный пример успешного снижения затрат, что является причиной низких цен [3].

Напротив, Барбара Гомольски и Курт Поттер придерживались мнения, что оптимизация затрат отличается от философии сокращения затрат. Оптимизация затрат - это процесс поиска наиболее экономически эффективного решения с учетом данных ограничений. Оптимизация затрат заключается в сокращении накладных расходов, не влияя на производительность или структуру бизнеса. Оптимизация затрат влечет за собой систематический и устойчивый метод управления приоритетными затратами, чтобы

гарантировать, что возможности компании не затронуты или еще лучше, улучшены. Внедрение таких методов требует от компаний достижения их долгосрочных и краткосрочных целей, способствующих их росту. Рост компании отражается в ее способности эффективно управлять затратами, обеспечивая при этом оптимальную производительность. Ограничения, с которыми сталкивается каждая организация, уникальны в зависимости от ее возможностей, целевой рыночный спрос и его цели. Техника оптимизации затрат по своей природе идентифицирует эти ограничения, по которым возникают затраты. Существует обзор методов оптимизации затрат, которые составили Курт Поттер и Барбара Гомольски [1].

Первым методом является диаграмма Фишбоуна или Ишикава, в которой собраны шесть основных элементов функции организации, направленных на достижение общей цели проектирования продуктов, предотвращения дефектов в процессе и обеспечения производительности.

Второй подход фокусируется на одном конкретном аспекте оптимизации затрат - сокращении отходов. Отходы - это не связанные с добавленной стоимостью услуги, предоставляемые в организации, которых можно избежать. Имея дело с выявленными отходами, организация может повысить эффективность рабочего места. Третий метод оптимизации затрат - это сравнительный анализ, который является мощным инструментом для оценки уровня затрат, связанных с конкретной деятельностью. Это дает руководству понимание того, когда и какой метод снижения затрат следует применять. Этот метод обеспечивает уровни затрат для других предприятий в аналогичной отрасли, чтобы оценить отклонения в собственной модели затрат организации.

Следующий метод анализа безубыточности в основном помогает руководству понять минимальные требования к продуктам или клиентам, необходимые для покрытия понесенных расходов. Анализ безубыточности помогает понять пороги, которые должна поддерживать организация, чтобы быть жизнеспособной.

Пятый метод - это анализ постоянных затрат, который предоставляет руководству информацию о уже понесенных постоянных затратах, таких как окупаемость этих затрат, действительно ли затраты необходимы, если да, могут ли они быть уменьшены за счет альтернативных источников и каковы последствия создания таких затрат? Перемена. Оценка постоянных затрат может предоставить руководству решения и способы постоянного снижения затрат, позволяя им повысить производительность, связанную с этими затратами.

Шестой подход - это диаграмма Парето, представляющая собой графический обзор проблем процесса, от самых частых до наименее, тем

самым иллюстрирующей частоту типов неисправностей. Эта диаграмма помогает пользователям определить наиболее серьезные и наиболее частые проблемы.

Последний подход - отображение потока создания ценности (VSM) - это метод, который можно назвать побочным продуктом Lean Process Thinking. Этот метод определяет действия, которых можно избежать в процессе, тем самым сокращая время, повышая производительность и помогая в целом управлять процессом [4].

Рассмотрев все разнообразие методов учета затрат, можно сказать, что опираясь на преимущества и недостатки каждого из них, современные предприятия имеют возможность достижения целей стратегического управленческого учета, применяя либо одну из систем управления, либо модель управления, сформировавшуюся в результате интеграции двух и более методов. При этом выбор должен быть обоснованным.

Литература

1. Анненков М.Е. Создание конкурентного преимущества по затратам в условиях перехода к рынку // Маркетинг в России и за рубежом. – 2018. – №3. – С. 54-71.
2. Грудкин А. Система оперативного управления затратами на предприятии // Проблемы теории и практики управления. – 2018. – №2. – С. 23-35.
3. Молвинский А., Кобенко А. Как разработать систему управления затратами // Финансовый директор. – 2018. – №11. – С. 10-18.
4. Никитина С. Система управления затратами и её роль в финансовом менеджменте // Проблемы теории и практики управления. – 2018. – №11. – С. 27-39.
5. Прутцкова С. В. Управление затратами как фактор повышения эффективности предприятий // Молодой ученый. — 2015. — №15.1. — С. 12-15.

АНАЛИЗ И ПУТИ СНИЖЕНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Королева Л.А. бакалавр 3-го курса, **Дронов О. В.** магистр 1-го курса
Руководитель **Солярик М. А.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассматривается налоговая нагрузка организации, а также ее экономическая сущность. Анализируется налоговая нагрузка в период с 2015 по 2017 года. Определяется эффективность деятельности предприятия.

Ключевые слова: налоги, налоговая нагрузка, оптимизаций налогообложения, налоговое планирование.

В настоящее время организации стремятся получать наибольшую прибыль из-за стремительного развития бизнеса - именно в этом случае большая роль отводится грамотному управлению налоговой политики организации. Многие экономисты заинтересованы в разрешении проблем, возникающих у руководителей организации. Они выдвигают варианты улучшения налоговой политики, также различные пути ее оптимизации и методы снижения суммы налогов выплачиваемой организацией.

Актуальность данной темы заключается в том, что в сложившейся экономической ситуации значимую роль имеет проблема снижения налогового бремени организаций [1]. Многие компании в стремлении снизить налоговые платежи пользуются пробелами в законодательстве или используют различные налоговые схемы, которые в большинстве случаев связаны с нарушением закона. Стоит отметить о существовании способа, позволяющего снижению налоговых выплат без нарушений, для этого необходимо пользоваться учетной политикой.

Если более подробно рассматривать определение налоговой политики организации, то под ней понимается система методов и приемов ведения налогового учета, формирования, оптимизации и анализа налоговых показателей. Она входит в финансовый менеджмент организации и осуществляется по способам разработанной учетной политики[2].

В качестве примера рассмотрим публичное акционерное общество «КАДВИ», являющееся в настоящее время современным многопрофильным предприятием, в распоряжении которого находится уникальное технологическое оборудование.

Одним из основных направлений деятельности предприятия является выпуск товаров народного потребления и гражданской продукции и достигает 40% от общего объема производства.

Согласно данным Таблицы 1, можно сделать вывод о том, что наиболее эффективности работы организация в период с 2015 года по 2017год.

Таблица 1. Основные экономические показатели деятельности ПАО «КАДВИ» за период 2015 – 2017 гг. тыс.руб

Наименование показателя	2015	2016	2017	Относительное отклонение 2017 года в % к	
				2015	2016
Выручка	3855681	4665162	6126561	158,90	131,33
Валовая прибыль (убыток)	160842	294022	1187311	738,18	403,82
Коммерческие расходы	3578	3111	8 309	232,22	267,08
Прибыль(убыток) от продаж	157264	290911	1179002	749,70	405,28
Чистая прибыль (убыток)	45889	159807	788184	717,59	93,21
Численность работников, чел.	2507	2613	2737	109,17	104,75

Согласно данным можно сделать вывод о том, за период с 2015 года по 2017 прослеживается положительная динамика показателей. Это подтверждается значительными объемами чистой прибыли в размере 788 184 тыс. руб. Также в 2017 году наблюдается быстрый рост выручки на 1 461 377 тыс. руб. (31%) и увеличение чистой прибыли на 628 377 тыс. руб. (393%). Таким образом, наблюдается тенденция, согласно которой, чистый доход от реализации продукции и чистая прибыль увеличиваются, что указывает на увеличение основных показателей доходности ПАО «КАДВИ» и эффективности его деятельности.

Заметно вырос объем валовой прибыли: за 2017 год валовая прибыль предприятия составила 1 187 311 тыс. руб., в сравнении с 2016 годом увеличилась на 893 289 тыс. руб. (304%). Что касается объема чистой прибыли, в 2017 году она составил 788 184 тыс. руб. Показатель значительно повысился по отношению к 2016 году на 628 377 тыс. руб. (393%) в связи со значительным падением курсов валют в 2017 году.

Ежегодное увеличение численности работников предприятия – положительный внешний фактор, благодаря которому появляются новые рабочие места в калужской области.

Итак, анализируя данные таблицы 1, прослеживается тенденций повышения эффективности работы предприятия ПАО «КАДВИ».

Одним из основных показателей эффективности деятельности организации является размер налоговой нагрузки. Также налоговую нагрузку используют для оценки влияния налоговых платежей на финансовое состояние предприятия. В таблице 2 представлена налоговая нагрузка, которая была рассчитана по различным методикам.

Таблица 2. Динамика налоговой нагрузки ПАО «КАДВИ» за период 2015 – 2017 гг. тыс.руб.

Показатель	2015	2016	2017	Отношение 2017 года в % к	
				2015	2016
Налоговая нагрузка по методике Минфина РФ	0,037	0,041	0,038	102,70	92,68
Налоговая нагрузка по методике Крейниной М.Н.	0,637	0,324	0,171	26,84	52,78
Налоговая нагрузка по методике Литвинина М.И.	0,314	0,547	0,426	135,67	77,88
Налоговая нагрузка по методике Кадушиным А. и Михайловой Н.	0,373	0,53	0,496	132,98	93,58

Проводя анализ представленной выше таблицы можно сделать вывод о том, что налоговая нагрузка, рассчитанная по методике, предложенной Министерством финансов в 2017 году, увеличилась на 0,001 (3%) в сравнении с 2015 годом. В 2016 году уменьшилась на 0,003 (7%).

Налоговая нагрузка, согласно методике Крейниной М.Н., на протяжении всех трех лет значительно снизилась: с 0,637 в 2015 году до 0,171 в 2017. В качестве базы для расчета показателей используется чистая прибыль, при этом не учитываются косвенные налоги.

Что касается рассматриваемых величин, рассчитанных по методикам Литвининой М.И. и Кадушиным А., Михайловой Н., стоит отметить то, что значения налоговой нагрузки схожи на протяжении всех трех лет.

Однако при определении налоговой нагрузки организации следует использовать методику, которая была представлена Минфином РФ. Эта методика является общепринятой и разработана государством.

Таким образом, методики определения налоговой нагрузки, рассмотренные выше, имеют абсолютно различные подходы в изучении структуры налоговых платежей, включенных в расчеты.

Стоит отметить, наиболее точную оценку налоговой нагрузки ПАО «КАДВИ» дает методика, разработанная Кадушиным А. и Михайловой Н. Методика предусматривает учет всех платежей, которые выплачивает организация.

Литература

1. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: учебник / Под ред. В.Г. Панскова – М.: Инфра-М, 2017. – 368 с.
2. Юткина Т. Ф. Налоги и налогообложение: учебник. М.: ИНФРА-М, 2015.
3. Батюков М.В. Управление налоговой нагрузкой как фактор повышения эффективности экономики //Экономика социум. 2015. №1.С.34.
4. Максимова Е.С. Особенности разработки налоговой политики государства / Е.С. Максимова, Н.Н. Губернаторова //Стратегия устойчивого развития в исследованиях молодых ученых сборник статей и тезисов докладов XIII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. Редколлегия: Якушев А.А., Сафаров Б.Г., Попов Н.А., Кетова И.А., Савченкова К.А., Максимова Т.В., Подповетная Ю.В., Угрюмова Н.В., Кравченко И.А.. - 2017. - С. 137-140.
5. Мичуров М.К. Особенности проведения камеральных проверок и способы снижения рисков проведения дальнейших контрольных мероприятий / М.К. Мичуров, Н.Н. Губернаторова //Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы Ред. С.Н. Вольхина, И.В. Тарасовой. - 2017. - С. 49-50.

ПРИМЕНЕНИЕ НУЛЕВОЙ СТАВКИ ПРИ НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ПРИБЫЛИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ И МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Губанова Е.Н., студент

Руководитель **Солярик М.А.**, к.э.н.

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной статье раскрывается вопрос использования льгот организациями, которые осуществляют образовательную и (или) медицинскую деятельность, трактуется с какого момента медицинская организация имеет право использовать нулевую ставку налога, каким условиям она обязана удовлетворять, в каких случаях организация потеряет право на применение нулевой ставки и какие налоговые последствия ждут компанию в дан-

ном случае.. Организации, осуществляющие образовательную и (или) медицинскую деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации вправе применять ставку 0% по налогу на прибыль в период с 01.01.2011 по 01.01.2020.

Ключевые слова: налог на прибыль организаций, налоговая ставка, нулевая ставка, налоговые льготы, налогообложение

Действующая редакция статьи 284.1 «Особенности применения налоговой ставки 0% организациями, осуществляющими образовательную и (или) медицинскую деятельность» Налоговый кодекс Российской Федерации (далее НК РФ) определяет использование ставки 0% для образовательных и медицинских организаций, в случае если прибыль организации за налоговый период от осуществления данного вида деятельности, а кроме того от выполнения научных исследований или инженерно-конструкторских разработок составляют не меньше 90% ее прибыли, учитываемых при формировании налоговой базы по налогу на прибыль.

На практике у многих образовательных учреждений прибыль от образовательной деятельности и научных исследований составляют 80-88% от общих доходов, учитываемых при налогообложении. Ввиду этого они не обладают возможностью воспользоваться льготной налоговой ставкой по налогу на прибыль.

При этом 15-20% налогооблагаемых доходов образовательных учреждений, не попадающих под образовательную и научную деятельность, тесно соприкасаются с этой деятельностью, к примеру, к данным доходам можно отнести:

- прибыль от оказания услуг по организации питания студентов и работников данных организаций;
- прибыль от проживания в общежитиях;
- прибыль от предоставления консультационных услуг.

В соответствии с правилом, закрепленным в п. 1 ст. 284 НК РФ, ставка по налогу на прибыль составляет 20%, в случае если другое не установлено этой статьей. К примеру, в силу п. 1.1 к налоговой базе, которая определяется и устанавливается организациями, занимающимися образовательной и (или) медицинской деятельностью, применяется ставка 0% с учетом некоторых особенностей, которые были предусмотрены ст. 284.1 НК РФ.

Подчеркнем то, что вышеназванные нормы, которые согласно п. 6 ст. 5 Федерального закона от 28.12.2010 № 395-ФЗ действуют с 01.01.2011 по 01.01.2020. Это означает, что указанным организациям осталось не так

много времени, чтобы иметь возможность воспользоваться соответствующей льготой (в случае если законодатели не внесут соответствующие поправки и не увеличат установленный срок).

Основываясь на положениях пунктов 1, 2 ст. 284.1 НК РФ, учреждения, которые осуществляют образовательную и (или) медицинскую деятельность согласно с законодательством Российской Федерации, могут использовать налоговую ставку в размере 0% при соблюдении определенных критериев, которые были установлены настоящей статьёй [1].

В целях применения данной статьи, работы и услуги, которые связаны с медицинской или образовательной деятельностью признаются деятельностью, которая включена в Перечень видов образовательной и медицинской деятельности (далее Перечень) [2].

Необходимо принять во внимание то, что деятельность, напрямую связанная с санаторно-курортным лечением, не может относиться к медицинской деятельности.

В соответствии с пунктом 6 ст.284.1 НК РФ организации, которые применяют налоговую ставку 0%, в конце каждого налогового периода, в течение которого они применяют нулевую ставку, в сроки которые установлены для подачи декларации о подоходном налоге (не позднее 28 марта), предоставляют в налоговый орган, где она расположена, следующую информацию:

- доля доходов организации от образовательной и (или) медицинской деятельности в общей сумме доходов организации;
- доля прибыли организации от образовательной деятельности, ухода за детьми и (или) медицинской деятельности, а также от научных исследований и (или) исследований и разработок в общем доходе организации, учитываемая при определении налоговой базы;
- количество работников в организации;
- количество медицинских работников, имеющих аттестат специалиста в составе персонала организации (для организаций, занимающихся медицинской деятельностью).

Если налоговый орган не предоставляет данные своевременно в соответствии с местонахождением налогоплательщика с начала налогового периода, информация о котором не была предоставлена в установленном порядке, тогда налоговая ставка составляет 20 процентов. При этом сумма налога подлежит взысканию и уплате в государственный бюджет в установленном порядке с взысканием с налогоплательщика определенных сумм штрафов, начисленных со дня, следующего за установленной датой уплаты налога (уплаты авансового налога) по ст. 287 НК РФ [1, ст. 287].

В силу пункта 3 ст. 284.1 НК РФ организации, которые осуществляют деятельность, связанную с медициной или образованием, имеют полное право применять данную налоговую ставку, которая составляет 0%, но только при удовлетворении следующих условий:

Условие 1. Организация имеет лицензию на медицинскую или образовательную деятельность, выданную ей в соответствии с законодательством Российской Федерации

Условие 2. Если прибыль организации которая хочет применить данную ставку за определенный налоговый период от осуществления образовательной деятельности или медицинской, а также от выполнения научно-исследовательских и инженерно-конструкторских работ в итоге составляет не менее 90% от ее доходов, учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций, либо если эта организация за установленный налоговый период не имеет прибыли, учитываемой при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций.

При расчете за налоговый период процент дохода, который дает организации право использовать нулевую ставку, учитывается лишь прибыль от продаж медицинских и (или) образовательных услуг, включенных в Перечень, а также её доходы от научных исследований и (или) разработки опытно-конструкторских работ [4]. Данный критерий в большинстве случаев становится препятствием между налогоплательщиками и налоговыми органами. Большая часть арбитражных споров по этой теме связаны с безосновательностью установления части доходов от осуществления образовательной и (или) медицинской деятельности;

Условие 3. В штате организации, осуществляющей медицинскую деятельность, число медицинских сотрудников, обладающих сертификатом (лицензией) специалиста, в общей численности работников непрерывно в течение всего налогового периода составляет не меньше 50% [3];

Условие 4. В штате организации в течение налогового периода числятся не менее 15 сотрудников. Чтобы рассчитать общее количество сотрудников следует использовать списочную численность этих сотрудников, которая применяется для определения среднесписочной численности сотрудников [4];

Условие 5. Учреждение не совершает в установленном налоговом периоде операций с векселями и финансовыми инструментами неотложных сделок. Применение нулевой ставки невозможно по дивидендам согласно отдельным видам ценных бумаг и по доходам в виде процентов, так как по данным видам доходов применяются иные ставки [1, п. 3,4 ст.284].

При несоблюдении образовательными или медицинскими учреждениями, перешедшими на использование нулевой ставки, хотя бы одного из вышеперечисленных критериев с начала налогового периода, в котором

произошло их неисполнение, применяется налоговая ставка в размере двадцати процентов. В данном случае, сумма налога будет подлежать восстановлению и уплате в государственный бюджет в установленном порядке с уплатой пеней, которые начисляются со дня, следующего за установленным ст. 287 НК РФ днем уплаты налога (авансового платежа по налогу).

Организации и учреждения, применившие налоговую ставку равную 0% и в дальнейшем переведены на ставку 20%, в том числе в связи с неисполнением условий, установленных пунктом 3 ст. 284.1 НК РФ, не вправе повторно применять налоговую ставку 0% на протяжении последующих пяти лет, с момента начала налогового периода, когда они перешли на использование ставки налога 20% [1, п. 8 ст.284.1].

Использование преференций установленных Налоговым кодексом Российской Федерации является наиболее распространенным методом правовой оптимизации налогов. Законодательство предоставляет преимущества, которые могут принести значительный доход автономным учреждениям. Но время налоговые органы досконально, а иногда и пристрастно проверяют права на льготы, заявленные налогоплательщиком, что затрудняет их использование.

Для того, чтобы льготы предусмотренные НК РФ приносили потребный результат организации, следует принять следующие меры:

- планирование внебюджетных доходов;
- предотвращение нецелевого использования средств по назначению;
- жесткий контроль численности персонала;
- своевременное представление соответствующих документов в налоговый орган.

Следует отметить, что использование льгот имеет вероятность вступать в инцидент с другими способами получения выгоды: лимит на получение пассивного дохода (проценты по депозитам, вкладам, арендной платы, ренты) особенно болезненно для автономного учреждения (далее АУ). Кроме того, запрет на операции с векселями и финансовыми инструментами для форвардных операций несет возможный риск для АУ. Если в экономике ощущается нехватка средств, а хозяйствующие субъекты массово перейдут на заменители денег (векселя и т.п.), у АУ будет выбор: продолжать использование преимущества и мириться с валом дебиторской задолженности, или лишиться льгот и принимать участие вместе со всеми в погашении цепочек взаимных неплатежей.

Литература

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 25.12.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.01.2019).
2. Постановление Правительства РФ от 10.11.2011 № 917(ред. от 06.03.2015) «Об утверждении перечня видов образовательной и медицинской деятельности, осуществляемой организациями, для применения налоговой ставки 0 процентов по налогу на прибыль организаций».
3. Федеральный закон от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».
4. Письмо Министерства финансов РФ от 21 сентября 2011 г. № 03-03-06/1/580.

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Новикова М.А., Шеверновский С.В. магистранты 1-го курса
Руководитель **Солярик М.А.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: Статья посвящена освещению фискальной роли налога на прибыль организаций на основе анализа поступлений по этому налогу в бюджет Российской Федерации, а также бюджеты иностранных государств.

Ключевые слова: налог на прибыль организаций, налоговый кодекс, налоговые доходы, консолидированный бюджет.

Финансовые отношения, возникающие у государства с субъектами предпринимательской деятельности, имеют достаточно сложный характер, связанный с налогообложением доходов юридических и физических лиц. Учитывая это, роль налога на прибыль организаций заключается в перераспределительных отношениях, которые характеризуются использованием части государственных доходов, полученных на основе обмена и распределения. Проблема заключается в том, что государство не учитывает тот объем прибыли предприятий, который изымает через перераспределительные отношения (в виде социальных отчислений, ресурсных платежей и др.). Это отражается не только на поступательном развитии предпринимательских структур, но и на их текущем функционировании. Именно поэтому проблема экономической сущности налога на прибыль в разрезе его роли для системы государственных финансов РФ является актуальной.

Налог на прибыль организаций – один из важнейших налогов, который является основой налоговой системы России. По значимости в доходах Государственного бюджета он занимает второе место после НДС. С его помощью стимулируется и поддерживается экономический рост, инновационный вектор развития государства, направляется деятельность налогоплательщиков в общественно полезные направления. Недополучение налога вызывает разнообразные негативные социально-экономические последствия. Поэтому, проблема улучшения взимания данного вида налогов является приоритетной, от решения и разработки данного вопроса зависит развитие бизнеса в стране.

Введение налога на прибыль организаций осуществило трансформацию стимулов предпринимательской деятельности. Так, согласно обследованию 8 тыс. многонациональных компаний, проведенного Комиссией ЕС, 48% из них указали, что решающим фактором при формировании производственных инвестиционных проектов являются конкретные параметры налогообложения, а среди компаний в финансовой сфере на этот факт указало 78% субъектов [2, с. 6].

Поэтому важнейшим ориентиром предприятий становится не только норма прибыли, а современный порядок обложения налогом на прибыль. Стоит отметить, что в процессе изменений экономического развития общества происходит тенденция к уменьшению фискальной роли налога на прибыль. В частности, его доля в структуре поступлений США составила: 36% в 1927 году, 23% в 1960 году, 12,5 % в 1980 году, 8,7% в 1992 году и 8,8% в 2016 году. В странах ЕС: Германии и Франции на уровне 5,5%, Великобритании – 10-11%. В Германии и Австрии налог на прибыль играет наименьшее фискальное значение (соответственно 3,5% и 5,7% от общей суммы налоговых поступлений) [3, с. 186].

Это обусловлено следующими причинами:

- налог на прибыль в той или иной мере сдерживает предпринимательскую деятельность, в результате чего в конечном итоге уменьшает доходы и имущество плательщика. А должно быть наоборот: предпринимательская деятельность должна свободно развиваться, доходы и имущество расти, расширяя тем самым базу для прямого личного и косвенного налогообложения;

- с одной стороны, этот налог резко сокращает объем средств, остающихся в распоряжении хозяйствующих субъектов, которые могли бы быть инвестированы. С другой стороны – снижает заинтересованность в инвестиционной деятельности;

- методология расчета налога на прибыль очень сложная и требует применения большого количества правил, связанных с необходимостью определения доходов и расходов. Проблемной является оценка доходов в

результате изменения цен финансовых и реальных активов в периоды инфляции и амортизации основных производственных фондов.

В России этот налог стали применять с 1991 года, однако закон, на основании которого он взимался, утратил свою силу в 2002 году с принятием 25 главы Налогового Кодекса. Налогообложение прибыли осуществляется с помощью соответствующего механизма, который может быть охарактеризован как система специально разработанных и законодательно закрепленных форм и методов налогообложения субъектов хозяйствования для обеспечения экономического роста и материального благосостояния граждан. При этом механизм прямого налогообложения включает комплекс правовых, организационных и методических мероприятий, обеспечивающих переход части вновь созданного продукта из собственности отдельных плательщиков в собственность всего государства для достижения определенных задач и целей, стоящих перед государством в тот или иной исторический период.

В доходах консолидированного бюджета России налог на прибыль в последние годы занимает около 33%, что является вторым результатом после НДФЛ. Так как показатель двух последних лет существенно не отражает динамику изменения удельного веса в структуре налоговых доходов, проведем также анализ 2011 года для сравнения (рис. 1).



Рисунок 1 – Структура налоговых доходов консолидированного бюджета РФ по данным на 2011 год, %.

Несмотря на то, что ранее была отмечена тенденция к снижению удельного веса НПО в налоговых доходах бюджетов США и стран Западной Европы данные рис. 3 показывают, что в России этот показатель вырос с 22% в 2011 году до 34% по данным за неполный 2018 год.

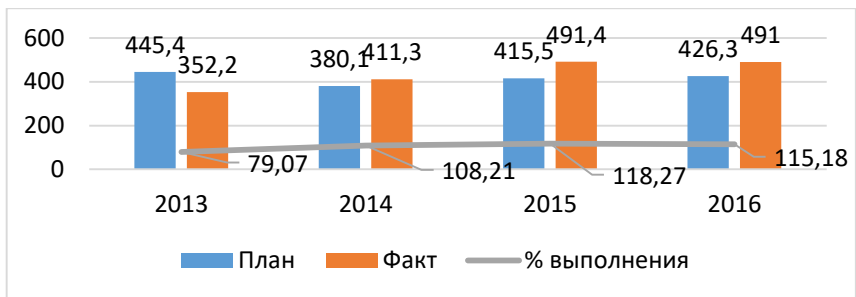


Рисунок 2 – Сравнение плановых и фактических показателей поступлений налога на прибыль организаций в консолидированный бюджет России, млрд. руб. [5].

На рис. 2 можно проследить, что фактические объемы поступлений налога, начиная с 2014 года превышают плановые. Положительную тенденцию роста сумм поступлений налога на прибыль в течение указанных лет, можно объяснить общим повышением уровня деловой активности в стране.

Надо отметить, что опыт взимания налога на прибыль свидетельствует о тесной зависимости формирования поступлений от состояния экономики. Этот факт подтверждает, что в условиях финансового, экономического и политического кризиса 2014 года произошел резкий рост как количества убыточных предприятий, так и сумм понесенных ими убытков, что обусловлено не только объективными причинами, но и активизацией использования схем минимизации данного налога. Однако, в 2015 году в сравнении с 2014 годом происходит рост поступлений налога на 35,4 млрд. руб. (или на 9,3%), что связано с мероприятиями, проводимыми органами государственной власти.

Отметим, что на величину поступлений налога на прибыль организаций влияют ряд факторов экономического, социального, нормативно-правового и политического характера. Среди которых можно выделить: уровень прибыльности предприятий и размер налогооблагаемой прибыли; порядок формирования валовых доходов и валовых расходов; ставки налогообложения; льготный механизм; правила определения и величина амортизационных отчислений; величина налогового долга и тому подобное. В конечном итоге регулирование влияния всех этих показателей способно разворачивать ситуацию по налогу на прибыль как в положительную, так и в отрицательную сторону.

Литература

1. Губернаторова Н.Н., Солярик М.А. Современный взгляд на технологию использования в налоговом контроле ПБУ 18/02 «Учет расчетов

по налогу на прибыль организаций» // Калужский экономический вестник. – 2017. № 4. – с. 54-58.

2. Никитин С., Никитин А. Налог на прибыль: опыт развитых стран // Мировая экономика и международные отношения – 2016. - №2. – с. 5 – 11.
3. Соколовская А. М. Основы теории налогов: учебное пособие. – К: 2015. – 326 с.
4. Устымчук С.С., Солярик М.А. Управление прибылью коммерческой организации // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. 2016. № 8. – с. 119-120.
5. Иллюстрированное информационное издание «Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы РФ». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzheta/federalnyj-byudzet/illyustrirovannoe-informatsionnoe-izdanie-ispolnenie-federalnogo-byudzhetov-byudzhetoj-sistemy-rf/>.
Дата обращения: 24.11.2018.
6. Справка по исполнению консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации на 1 сентября 2018 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=124804. Дата обращения: 24.11.2018.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ФОЛЬКСВАГЕН ГРУП РУС» Г. КАЛУГА

Харук Т.В., бакалавр 2-го курса

Руководитель **Ерохина В.Н.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье прослежено влияние анализа и учета финансовых показателей и организации на результаты ее деятельности. Рассмотрены финансовые показатели, характеризующие деятельность ООО «Фольксваген Групп Рус» в Калуге. Выявлены изменения показателей, произошедших за отчетный период, предложены рекомендации по улучшению финансовых результатов деятельности предприятия. Анализ финансовых показателей проводится организациями не только для оценки текущего состояния, но и для прогнозирования дальнейшего развития.

Ключевые слова: анализ хозяйственной деятельности, финансовые показатели, финансовый анализ, финансовое состояние.

В условиях трансформации рыночной экономики, каждый субъект рыночных отношений нуждается в точной информации о финансовых показателях своего предприятия, а также своих конкурентов и бизнес-партнеров. Администрации организации, в связи с недостаточностью использования традиционных методов определения финансового состояния организации, необходимо искать оптимальные методы определения ряда финансовых показателей. Необходимо предусмотреть эффективное размещение собственных финансовых ресурсов, обеспечение самофинансирования, оптимизация налоговых платежей, мобилизацию привлеченного капитала, эффективную амортизационную политику, избавление от неплатежеспособности, оптимизацию состава и структуры активов для эффективного управления внутренними факторами деятельности субъекта хозяйствования для повышения финансовой устойчивости. Управление и анализ финансов - это важнейший способ оценки состояния предприятия и составление прогнозов его деятельности на основе бухгалтерских отчетов, то есть на основе общедоступной информации. Поэтому такой анализ может проводиться как собственным персоналом предприятия, так и сторонними аналитиками. Так, принято выделять два типа финансового анализа, соответственно, внутренний и внешний. Очевидно, внутренний анализ, проводимый собственными сотрудниками, имеющими полную информацию о деятельности фирмы, намного шире, чем способности внешнего анализа, проводимого, например, аналитиками из конкурентной фирмы, которые имеют доступ только к общим отчетам. Очевидно, что второй анализ менее детализирован и является более общим [1].

Важную роль в анализе организации играет изучение экономических законов, а также выявление закономерностей и тенденций на данном рынке и контроль за управленческими решениями, выполнением плана и использованием ресурсов. Главная функция финансового анализа - это поиск того, как можно повысить эффективность производства организации, используя инновации. В условиях современного рынка важнейшей задачей становления экономики является увеличение эффективности производства и достижение устойчивости предприятия как на внутренних, так и на международных рынках. Для повышения эффективности каждая фирма должна анализировать свою деятельность в динамике за несколько лет, чтобы быть способной выявить свои слабые места и ликвидировать их.

В данной работе на примере ООО «Фольксваген Груп Рус» г. Калуга проведен анализ финансовых показателей организации по данным финансовой отчетности.

ООО «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус» объединяет на российском рынке работу семи марок концерна: Volkswagen — легковые автомобили, Audi, ŠKODA, Bentley, Lamborghini, Ducati и Volkswagen Коммерческие автомо-

били. В 2018 году объем продаж компании Volkswagen Group Rus на российском рынке составил 211 800 автомобилей. Так, в сентябре 2015 года на автомобильном предприятии в Калуге состоялся запуск завода по производству двигателей. В феврале 2016 года с конвейера в Калуге сошел миллионный автомобиль, которым стал Volkswagen Polo Allstar с двигателем локального производства. В ноябре 2016 года на заводе ООО «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус» в Калуге был открыт новый кузовной цех площадью 12 000 кв. м. Дополнительные мощности предприятия позволили организовать производство Volkswagen Tiguan второго поколения. Общий объем инвестиций Volkswagen Group в производство нового Tiguan составил 180 млн евро [5].

Для правильного и умелого руководства финансовыми ресурсами предприятия в первую очередь необходимо определить и проанализировать его финансовое состояние и эффективность использования ресурсов. Так, основные средства служат фундаментом производственной деятельности и непосредственно связаны с получением экономических выгод. На 01.01.2018 гг. состав основных средств предприятия составляет следующее процентное соотношение: 21% - «Здания», 46% - «Машины и оборудование», 9% - «Транспортные средства», 16%- «Инвентарь», 5% - «Сооружения» и «Прочее» - 3%. В основных показателях оснащённость наблюдается увеличение в среднем на 5%, Так, прирост среднегодовой стоимости основных средств в 2018 г. по сравнению с 2017 г. составил 630297,55.

На следующем рисунке наглядно определена динамика финансовых показателей деятельности ООО «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус» г. Калуги за 2016-2018 гг.:



Рисунок 1. Динамика выручки, себестоимости проданной продукции, прибыли от продаж, чистой прибыли ООО «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус» за 2016-2018 гг.

В результате проведения анализа структура и динамики финансовых показателей можно сделать вывод, что за предложенный период темпы роста продаж и выпуска продукции начали показывать наибольший прирост в 2017 году, когда организация вела эффективную политику в отношении планирование за счет снижения плановых показателей.

Далее проведён сравнительный анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах ООО «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус» за 2018 год, содержащихся в базе данных Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (далее – Росстат). Основным видом деятельности организации является производство легковых автомобилей (код по ОКВЭД 29.10.2). В ходе анализа сравнили ключевые финансовые показатели организации со средними (медианными) значениями данных показателей конкретной отрасли (вида деятельности) и всех отраслей Российской Федерации. Среднеотраслевые и среднероссийские значения показателей рассчитаны по данным бухгалтерской отчетности за 2018 год, представленной Росстатом. При расчете среднеотраслевых данных учитывались организации, величина активов которых составляет более 10 тыс. рублей и выручка за год превышает 100 тыс. рублей. Из расчета также исключались организации, отчетность которых имела существенные арифметические отклонения от правил составления бухгалтерской отчетности. По результатам сравнения каждого из девяти ключевых показателей с медианным значением сделан обобщенный вывод о качестве финансового состояния организации. Расчеты и обобщающий вывод выполнены компьютеризированным способом с использованием программного обеспечения по таким показателям как: финансовая устойчивость (в т.ч. коэффициент автономии, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент покрытия инвестиций); платежеспособность (в т.ч. коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности); эффективность деятельности (в т.ч. рентабельность продаж, норма чистой прибыли, рентабельность активов).

В результате анализа ключевых финансовых показателей организации можно сделать следующие выводы. Финансовое состояние ООО «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус» на 31.12.2018 примерно соответствует финансовому состоянию, характерному для крупных предприятий, занимающихся производством легковых автомобилей (код по ОКВЭД 29.10.2). При этом в 2018 году финансовое состояние организации существенно улучшилось. Средние показатели для указанного вида деятельности ниже средних данных по всем отраслям. Поэтому в сравнении с общероссийскими показателями организация имеет результат ниже среднего. Финансовое положение ООО «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус» хуже, чем у большинства сопоставимых по масштабу деятельности организаций Российской Федерации, от-

четность которых содержится в информационной базе Росстата и удовлетворяет указанным выше критериям. В качестве базы для сравнения взята официальная бухгалтерская отчетность организаций Российской Федерации за 2018, представленная в базе данных Росстата (2.3 млн. организаций). Сравнение выполняется по 9 ключевым финансовым коэффициентам. Сравнение финансовых коэффициентов организации производится с нормативным значением показателей всех организаций РФ и организаций в рамках отрасли, а также с квантилями данных значений.

Из недостатков ведения бухгалтерского учета основных средств в ООО «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус» г. Калуги можно выделить следующее: отсутствие в учетной политике единых требований к отражению операций связанных с движением основных средств, снижение показателей эффективности использования основных средств, линейный метод начисления амортизации для всех объектов основных средств, отсутствие резервов предстоящих расходов для ремонта, отсутствие системы внутреннего аудита, отсутствие графика документооборота.

Для усовершенствования анализа и аудита движения основных средств в ООО «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус» г. Калуги необходимо внедрение системы внутреннего аудита, повышение загрузки оборудования, роста коэффициента использования действующих основных средств, создание резерва предстоящих расходов для ремонта основных средств, а также внедрение графика документооборота. В организации аудит проводится в обязательном порядке перед сдачей готовой отчетности, а также в течение года по решению руководства. Аудит проводится одной из крупнейших аудиторских фирм мира - «PricewaterhouseCoopers». Недостаток системы учета на ООО «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус» г. Калуги – это недостаточный контроль над деятельностью бухгалтерии со стороны руководства организации. Это приводит к ошибкам зачисления поступивших средств и путанице при платежах третьих лиц. Для повышения системы внутреннего контроля предлагается - вести более тщательный контроль за оплатой выставленных организацией счетов. Необходимо за наиболее крупными заказчиками закрепить ответственное лицо, в его обязанности может входить отслеживание своевременного поступления платежей от заказчика и своевременное выставление счетов на оплату. Так, предприятие имеет отклонения, однако они не нарушают нормальное функционирование деятельности организации, а являются источником для принятия эффективных управленческих решений.

Литература

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник/ -5-е изд., -М.: Финансы и статистика.-416 с.: ил. 2016

2. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учеб. Пособие/ -М.: Издательство «Омега-Л», 2017.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие/Г.В. Савицкая. -8-е изд.,-Мн.: Новое знание, 2016.
4. Харук Т.В. Оценка финансового положения организации / / Экономика, управление, финансы: теория и практика. 2018. Т.3, №5. С.125-128.
5. <http://www.brandreport.ru/volkswagen/> - [электронный ресурс] - История компании Фольксваген

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Есими Обоно С.О. магистрант 1-го курса
Руководитель **Губернаторова Н.Н.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: Статья посвящена освещению важной роли преимуществ компании и того, как они могут покрывать или исправлять долги, которые могут возникнуть в результате кредитования или кредиторов компании в определенное время.

Ключевые слова: финансовый результат, показатели финансовых результатов.

Финансовый результат является обобщенным показателем анализа и оценки эффективности деятельности предприятия. Финансовые результаты включают следующие показатели: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до вычета налогов, прибыль от обычной деятельности (прибыль после налогообложения), нераспределенная прибыль.

Показатели финансовой эффективности должны характеризовать абсолютную эффективность управления компанией во всех ее сферах: производство, продажи, снабжение, финансы и инвестиции. Все эти направления составляют основу экономического развития компании и укрепления ее финансовых связей со всеми участниками коммерческой деятельности.

Прибыль открывает возможности для самофинансирования, покрывая материальные и социальные потребности владельца капитала и работников компании. Доходы формируют основной источник бюджетных доходов (федерального, региональных, местных) и отмену обязательств компа-

нии перед банками, другими кредиторами и инвесторами. Показатели прибыли являются наиболее важными в системе для проверки результатов компании, ее надежности и финансового благополучия.

Компания может производить большое количество продукции, однако, если она не продает или продает по цене, которая не приносит прибыли, компания окажется в сложной финансовой ситуации. Выгода - это показатель, который лучше показывает эффективность производства, объем и качество продукции, состояние производительности труда, уровень затрат. Тогда одним из важнейших участников анализа финансового положения предприятия является анализ финансовых результатов его деятельности.

Чтобы обеспечить успех настоящего и будущего в промышленной и финансовой деятельности, повысить прибыльность, промышленные компании должны научиться контролировать и влиять на объем своего вклада в покрытие. Снижение этого показателя в нескольких компаниях в России связано с тем, что здесь теряется контроль над уровнем переменных затрат. Во всем мире наблюдается рост стоимости сырья, что опережает рост продаж. Это приводит к ухудшению многих показателей.

Компании должны уделять особое внимание анализу чистых активов, использованию постоянного капитала. Специфическими деталями российских компаний являются постоянная переоценка основных средств, доля которых в совокупных активах промышленных компаний составляет 80-90%. Когда рентабельность чистых активов рассчитывается, то в числителе показателя указывается объем продаж, а в знаменателе - чистые активы. Этот показатель является очень важным рычагом в управлении деятельностью компании. Тем не менее, компании по-прежнему не могут генерировать достаточно продаж инвестированного капитала. Для всей группы компаний размер чистых активов колеблется между 0,1-0,7 и ведет себя очень нестабильно. Между тем, в компаниях западных стран этот показатель составляет не менее 2 в таких отраслях, как авиастроение, а в других отраслях - 5-7.

Бухгалтерские документы предоставляют информацию, с одной стороны, о положении компании на конкретную дату, а с другой стороны, о деталях ее деятельности в течение определенного времени. Реальная ценность бухгалтерских отчетов для финансового анализа состоит в том, что они служат источником информации, которая помогает прогнозировать будущие доходы компании и выплаченные дивиденды.

Положительной частью анализа рассчитанных показателей (коэффициентов) является то, что он назначает общую базу данных (базу сравнения) потока информации, которая дает возможность сравнивать крупные компании с небольшими. Это лучший способ сравнить информацию о текущей и прошлой деятельности компании, с одной стороны, и, с другой стороны,

сравнить компанию с другими компаниями или с несколькими компаниями (которые относятся к определенной отрасли).

Компания может быть ликвидной в большей или меньшей степени, поскольку текущие активы включают разнородный оборотный капитал, включая как умеренный маркетинг, так и сложный маркетинг для погашения внешнего долга. Ликвидность: способность компании принудительно оплачивать краткосрочные обязательства. Компания считается платежеспособной, если она может покрыть все свои долги за определенное время.

В составе краткосрочных обязательств можно выделить обязательства различной степени срочности. В практике финансового анализа используются следующие показатели:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент быстрой ликвидности (срочный);

Таким образом, анализ финансовых результатов имеет большое значение в целях определения наиболее перспективных путей развития организации в современных условиях.

Литература

1. Шерemet A.Д., Сайфулин P.С. Методика финансового анализа. – М., Инфра-М, 2011.
2. Ковалев К. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. -М.:2015.
3. Курс экономики под ред. Райзберга Б.А. – М., Инфра-М, 2017.
4. Аудит в России. Законодательство. Стандарты. — М.: Изд-во “Инвест Фонд”, 2014.
5. Данилевский Ю.А., Шапигузов С.М., Ремизов Н.А., Старовойтова Е.В. Аудит: учебное пособие. – М.:ИД ФБК-ПРЕСС, 2018.
6. Барышников Н.П. Организация и методика проведения общего аудита. - изд. 5-е, перераб. и доп. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 2018.
7. Подольский В.И., Поляк Г.Б., Савин А.А. и др; под ред. проф. Подольского В.И. Аудит: учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018.
8. Нитецкий В.В., Кудрявцев Н.Н. Аудит предприятия. Методология аудиторской проверки хозяйственно-финансовой деятельности предприятия: учебное пособие. – М.: Дело, 2016.
9. Губернаторова Н.Н. Особенности ведения раздельного учета результатов финансово-хозяйственной деятельности в сфере государственного оборонного заказа // Калужский экономический вестник. - 2016. - № 3. - С. 26-32.

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Сибиряков С.В., Кашуба М.С., магистранты 1 курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассмотрены понятия «налоговая нагрузка», «налоговое бремя», определено их влияние на финансовое состояние, представлены направления оптимизации налогового бремени.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, налоговое бремя, оптимизации налоговой нагрузки.

Данная тема актуальна тем, что организация всегда ищет способы оптимизации своих расходов, учитывая в том числе уплату налогов. В настоящее время большинство предприятий ведет свою деятельность в условиях высокого уровня неопределенности, что значительно повышает риск возникновения банкротства и увеличивает значимость принятия эффективных управленческих решений в отношении оптимизации налоговой нагрузки, эффективного использования основных средств, экономии по большинству материальных ценностей, расширения направлений деятельности экономического субъекта, привлечения дополнительных источников финансирования [3, с. 159-160].

Налоговая нагрузка предприятий оказывает существенное влияние на финансовое состояние экономического субъекта, так и на экономику государства. За счет налоговых поступлений государство пополняет бюджет, а налогоплательщики, стараются минимизировать расходы и сократить налоговые выплаты [1]. В данном случае возникает конфликт интересов между государством и налогоплательщиками.

Выделяют понятия «налоговая нагрузка» и «налоговое бремя», но они не являются синонимами. Налоговая нагрузка рассматривается сумма денежных средств, выплаченных по налогам и сборам. Налоговое бремя представляет собой сумму выполненных прямых и косвенных обязанностей по уплате налогов. [5, с. 174]

Для оценки риска налогоплательщика рассчитывается налоговая нагрузка. ФНС может назначить дополнительную проверку, если налоговая нагрузка организации меньше, чем у других налогоплательщиков, занимающихся однородными видами деятельности. Проводимые исследования показали, что среди стран БРИКС Россия находится на 2-м месте по тяжести налогового бремени после Бразилии. Налоговая нагрузка России по итогам 2016 года превысила 36% ВВП [4].

Однако нагрузка в сфере налогообложения не должна влиять на сокращение экономики отраслей, ослаблять развитие предпринимательства. Рост налогового бремени может привести к резкому увеличению налоговых доходов в бюджетах, но через некоторое время происходит сокращение налоговых платежей из-за налогового бремени и налогоплательщики сокращают свою деятельность, начинают уклоняться от уплаты налогов. То есть, основной задачей государственного налогового менеджмента является установление оптимального уровня налогового бремени для экономики страны и налогоплательщиков [6, с. 88].

В целях привлечения инвесторов и увеличения налоговых доходов бюджетов предпринимались попытки сокращений налоговых ставок. В настоящее время для снижения налоговой нагрузки организаций, для минимизации рисков разрабатываются различные схемы налогообложения. Под налоговыми рисками подразумевают вероятность возникновения у предприятия неблагоприятных правовых последствий в виде финансовых потерь из-за действий госорганов вследствие неоднозначности и некорректности процессов обложения обязательными бюджетными платежами и налогового законодательства.

Налоговые риски могут возникнуть у компании не только из-за ведения хозяйствующим субъектом неэффективной внутренней политики, но и в связи с использованием двойственности некоторых положений, связанных с оплатой налога или применением достаточно рискованных схем, направленных на минимизацию выплат предприятия в бюджет.

Налоговые риски можно подразделить на:

- 1) внешние и внутренние;
- 2) непредсказуемые и предсказуемые;
- 3) систематические и несистематические.

Необходимость оценки налоговых рисков у предприятий является причиной проведения подразделениями налоговых служб выездных проверок в соответствии с составленным планом проверок. Среди иных оснований для разделения рисков присутствуют: обладающие риском субъекты, вероятностные последствия, причины образования.

Кроме этого, выделяют риски, наступающие до возникновения спорной ситуации со структурами ФНС (к примеру, при недобросовестности контрагентов, некорректном оформлении выполненной хозяйственной операции), в процессе ведения проверки по налоговым перечислениям из-за недостаточности времени, некачественного юридического сопровождения, в процессе конфликта с налоговой службой и включающие составление разногласий на акт, обжалование до передачи вопроса в суд досудебное, обжалование в судебном порядке.

Цель оптимизации налоговой нагрузки заключается в рационализации расчетных операций, финансовых ресурсов организации для укрепления ее финансовой устойчивости. В этих целях на уровне организации должен быть разработан план оптимизации доходов и расходов, налогов и сборов.

В качестве основных направлений оптимизации налогового бремени организации можно выделить [2, с. 74]:

- оценка эффективности применяемой системы налогообложения;
- расчёт налоговой нагрузки организации различными методами;
- изучение возможности оптимизации внутренних регламентов налогообложения, учетной политики организации в целях налогообложения;
- обновление методов ведения бухгалтерского и налогового учета согласно изменениям в законодательстве;
- оценка налоговых рисков для разработки оптимизационных схем налогообложения компании.

Следовательно, налоговая нагрузка служит механизмом регулирования экономики страны, является средством оценки существенности выплаченных налогов и сборов. Государство должно определить границы возникновения отрицательных экономических процессов, когда происходит сокращение налоговых платежей из-за налогового бремени и налогоплательщики сокращают свою деятельность, начинают уклоняться от уплаты налогов. Уровень налоговой нагрузки используется для прогнозирования величины налоговых доходов бюджетов, развития налоговой базы и оценки эффективности влияния системы налогообложения на социально-экономическое развитие страны. Кроме того, уровень налогового бремени используется как показатель финансового состояния экономических субъектов с целью оценки возможности финансовых вложений в модернизацию производства, капитальных вложений. Оценка налоговых рисков осуществляется для разработки оптимизационных схем налогообложения компании, анализа эффективности применяемой системы налогообложения. Выбор оптимального соотношения налоговой нагрузки в отношении налоговых поступлений в бюджеты и их уплаты налогоплательщиками позволит государству обеспечить рост экономики в целом.

Литература

1. Основные направления налоговой политики на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов, одобренные Правительством Российской Федерации 13.10.2016.
2. Брызгалина А.В. Налоговая оптимизация: принципы, методы, рекомендации, арбитражная практика: Учебное пособие А.В. Брызгалина – М.: БЕК, 2014. – 184с.

3. Кондрашова Н.Г. Учет и анализ нефинансовых активов в бюджетных учреждениях // Сборник научных работ лауреатов областных премий и стипендий. Выпуск 13. – Калуга: Калужский государственный институт развития образования, 2017. – С. 159-161.
4. Муравлева Н.С. Сущность и оптимизация налоговой нагрузки // Студенческий форум. - 2017. - № 9(9). - URL: <https://nauchforum.ru/journal/stud/10/23957> (дата обращения: 24.03.2019).
5. Резвушкин С.В. Налоговое бремя и налоговая нагрузка // Инновационная наука. -2016. - №12-1. - С. 174-177.
6. Сибиряткина И.В., Мягкова А.М. Формирование системы оптимизации налоговой нагрузки предприятия // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. - 2016. - № 4 (24). - С. 88-95.

РОЛЬ МИНФИНА РФ В УПРАВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ И МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ

Рогованова А.Е., Галипанов Н.С., бакалавры 2-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассматривается роль Министерства финансов РФ и его значение в управлении государственными и муниципальными финансами.

Ключевые слова: Минфин, финансы, государственные и муниципальные финансы, доходы, расходы.

Большое количество структур участвует в управлении государством, в целом, и его финансовой системой, в частности. Минфин Российской Федерации является одной из главных органов в управлении Государственными финансами.

Актуальность выбранной темы обусловлена сложностью государственного управления страны, одной из важнейших и постоянных функций каждого государства. Поэтому должна быть четкая и эффективная структура управления для всей финансовой системы государства.

Минфин Российской Федерации является одним из ведущих государственных органов, отвечающих за реализацию единой в России бюджетно-финансовой, таможенной и налоговой политики. Поэтому Правительству Российской Федерации важно иметь эффективную структуру и четкую ориентацию.

Государственные финансы-это совокупность экономических отношений, системы образования и распределения ресурсов, необходимых государству для поддержания своих институтов и выполнения своих собственных задач.

Муниципальные финансы — форма организации фондов денежных средств, формируемых и используемых на уровне муниципального образования.

Нынешний этап развития России характеризуется растущей ролью государства в управлении экономикой, внедрением инновационных технологий во всех сферах жизни, усилением борьбы с коррупцией и ростом преступлений в бюджетно-финансовой сфере, а основными инструментами государственного управления являются бюджет и финансовые ресурсы. Были приняты различные меры для решения проблем на всех уровнях и на всех этапах осуществления бюджета и управления государственными финансами. Однако в управлении государственными финансами по-прежнему существует ряд недостатков и проблем.

Цели и задачи должны быть согласованы с среднесрочными и долгосрочными целями социально-экономического развития страны, что повысит эффективность расходов. Поэтому необходимо разрабатывать долгосрочные целевые программы для всех расходов федерального бюджета. Создание бюджета по программам, который изменил принцип финансирования, то есть финансирование услуг, а не самих учреждений, является важным элементом решения этой проблемы.

Нет мотивации для властей, на всех уровнях расходы федерального бюджета сокращаются. Поэтому возникают проблемы в повышении эффективности расходов и использовании бюджета.

Минфин России осуществляет следующие полномочия в бюджетном процессе (согласно Положению о Минфине России, утв. постановлением Правительства РФ от 30 июня 2004 г. № 329):

1) на основании и в соответствии с Конституцией РФ, ФКЗ, ФЗ, актами Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации Министерство принимает следующие акты:

- порядок формирования отчетности об исполнении федерального бюджета, бюджетов государственных внебюджетных фондов, бюджетов бюджетной системы РФ и консолидированного бюджета РФ;

- порядок ведения сводной бюджетной росписи федерального бюджета;

- порядок применения бюджетной классификации РФ;

2) осуществляет:

- составление проекта федерального бюджета;

- утверждение и ведение сводной бюджетной росписи федерального бюджета;

- доведение до главных распорядителей, распорядителей и получателей средств федерального бюджета показателей сводной бюджетной росписи в форме уведомлений о бюджетных ассигнованиях, лимитов бюджетных обязательств и объемов финансирования;
- ведение учета операций по кассовому исполнению федерального бюджета, составление и представление в Правительство РФ отчетности об исполнении федерального бюджета и консолидированного бюджета РФ;
- открытие в ЦБ РФ и кредитных организациях счетов по учету средств федерального бюджета и иных средств в соответствии с законодательством РФ, установление режимов счетов федерального бюджета;
- открытие и ведение лицевых счетов главных распорядителей, распорядителей и получателей средств федерального бюджета;
- ведение сводного реестра главных распорядителей, распорядителей и получателей средств федерального бюджета;
- организацию распределения доходов от уплаты федеральных налогов и сборов между уровнями бюджетной системы в соответствии с законодательством РФ;
- управление в установленном порядке средствами Стабилизационного фонда РФ;
- методическое руководство в области бюджетного планирования, направленного на повышение результативности бюджетных расходов;
- методологическое обеспечение кассового обслуживания органами федерального казначейства бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов;
- организацию ведения главными распорядителями средств федерального бюджета мониторинга бюджетного сектора;
- обеспечение предоставления бюджетных ссуд и бюджетных кредитов в пределах лимита средств, утвержденного федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год, и в порядке, установленном Правительством РФ;
- организацию перечисления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований;
- осуществляет функции главного распорядителя и получателя средств федерального бюджета, предусмотренных на содержание Министерства и реализацию возложенных на Министерство функций.

В таблице 1. можно отчетливо увидеть, динамику расходов Федерального бюджета на 2019 год и плановые года 2020 и 2021. В таблице 2. можно отчетливо увидеть, динамику доходов Федерального бюджета на 2019 год и плановые года 2020 и 2021. Из данных таблицы так же видно, что доходы на 2019 год и на плановые года 2020 и 2021 будут ниже, чем расходы.

Состояние государственных финансов является одним из основных показателей экономической устойчивости и улучшению системы социальной защиты.

Основные направления деятельности Министерства финансов, - устойчивость государственных финансов, целевое финансирование государственных нужд, разработка мер финансовой и налоговой поддержки предприятий, регулирование лотерей, содержание российских государственных фондов.

Таблица 1. Расходы Федерального бюджета на 2019 год и плановые года 2020 и 2021 гг.

Расходы Федерального бюджета на 2019 и плановые 2020-2021 гг.			
Наименование	2019 г.	2020 г. (плановый)	2021 г. (плановый)
ВСЕГО	18037,2	18994,3	20026
в том числе:			
Общегосударственные вопросы	1406,5	1428,5	1539,9
Национальная оборона	2914,2	3019,5	3160,2
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	2247,4	2216,6	2295,9
Национальная экономика	2655,7	2602,2	2813,8
Жилищно-коммунальное хозяйство	192,2	197,1	187,6
Охрана окружающей среды	197,1	230,9	267,5
Образование	829,2	847,1	881,3
Культура, кинематография	125,3	116,2	122,1
Здравоохранение	653,2	918,4	855,9
Социальная политика	4890,5	4924,1	4757,7
Физическая культура и спорт	54,7	54,9	49,5
Средства массовой информации	75	86,4	68,7
Обслуживание государственного и муниципального долга	852,1	967,7	1095
Межбюджетные трансферты общего характера	944,1	928,1	929,8
Условно утвержденные расходы		274,9	1001,3

Несмотря на положительную динамику правового регулирования и методологического обеспечения бюджетных отношений в последние годы,

разработка единой системы управления государственными финансами еще не завершена. Сегодня Управление государственными финансами по-прежнему ограничено рядом недостатков, проблем и ограничений.

Литература

1. Государственные и муниципальные финансы: Учебник / Под общ. ред. И.Д. Мацкуляка. – М.: Изд-во РАГС, 2015. – 680 с.
2. Подьяблонская Л.М. Финансы: уч. для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», «Государственное и муниципальное управление» / Л.М. Подьяблонская. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 407 с.
3. Черкасов В.Е. Финансы: теоретические аспекты // Финансы. 2016. № 6. С. 56-59.
4. Щедров В.И. К вопросу о сущности и функциях финансов // Финансы. 2016. № 3. С. 60-62.
5. Бабич, А.М. Государственные и муниципальные финансы: учеб. для вузов / А.М. Бабич, Л.Н. Павлова. – М.: ЮНИТИ, 2017. – 687 с.
6. Доходы и расходы федерального бюджета - [Электронный ресурс] - URL: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2017/12/main/BDG_2018_FINAL.pdf
7. Основные характеристики федерального бюджета - [Электронный ресурс] - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_312362/6e24082b0e98e57a0d005f9c20016b1393e16380/

ОЦЕНКА ПРОГРАММ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ НА СЛУЧАЙ КРИТИЧЕСКИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ

Степанова А.С. бакалавр 3-го курса
Руководитель Сусякова О.Н., к.э.н, доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье анализируется новый для России инструмент, предполагающий страхование жизни на случай критических заболеваний.

Ключевые слова: страхование, страхование от критических заболеваний, онкострахование, страхование жизни.

Страхование от критических заболеваний – один из основных инструментов финансовой защиты от потенциально смертельных недугов для частных лиц.

Критические заболевания – серьезная проблема в мире, к ним относятся рак, инфаркт, инсульт и другие заболевания. В XXI веке вероятность заболеть раком значительно возросла, и также стоимость лечения увеличилась во много раз, в связи с новыми методами лечения и новыми препаратами. Фактически, на лечение рака можно потратить все заработанные деньги, что в дальнейшем может стать причиной финансового разорения для незастрахованных граждан России с заработком средним и ниже среднего. Рак является основной причиной смертности: в 2017 году было выявлено около 1,5 миллиона новых случаев заболевания раком, а в США в настоящее время проживают более 15 миллионов онкобольных. Рак наносит ущерб не только здоровью, но и колоссальные финансовые потери многим семьям. В 2014 году более 80 миллиардов долларов было потрачено на здравоохранение, связанное с раком [1].

Рынок страхования от критических заболеваний растет большими темпами, страховые компании именно сейчас создают и выводят на рынок по несколько программ онкострахования. Почти каждая компания предлагает несколько программ с разными тарифными сетками, ориентированные на разного потребителя. Страховые компании включают в полисы покрытие совершенно различных заболеваний, к ним относятся сердечный приступ, рак, инсульт, трансплантация органов, трансплантация сердца, почечная недостаточность, коронарная шунтирование, паралич и другие.

Наибольшее развитие программы страхования от онко-заболеваний получили за рубежом. Зарубежный рынок онкострахования начал развиваться раньше российского и уже достиг большого роста. Ожидается, что к 2025 г. мировой рынок страхования от рака достигнет 112,5 млрд. долл. Главным образом именно сочетание большого роста заболеваемости раком и экономических трудностей, связанных с оплатой лечения, будет стимулировать рынок страхования от критических заболеваний. Уровень диагностирования рака значительно увеличился, а риск заболевания для людей, родившихся после 1960 года, составляет более 50% по состоянию на 2017 год. Высокая стоимость лучевой терапии и противоопухолевых препаратов привела к покупке таких страховых полисов людьми в совершенно разных странах. Кроме того, наличие полисов страхования от рака по очень низкой цене, заинтересовывает все большее количество общественности к страхованию в целом [2].

В ближайшие 5 лет объем мировых расходов на препараты для лечения онкологических заболеваний будет увеличиваться на 10–13% и к 2022 г. достигнет 180–200 млрд дол. (рис. 1).

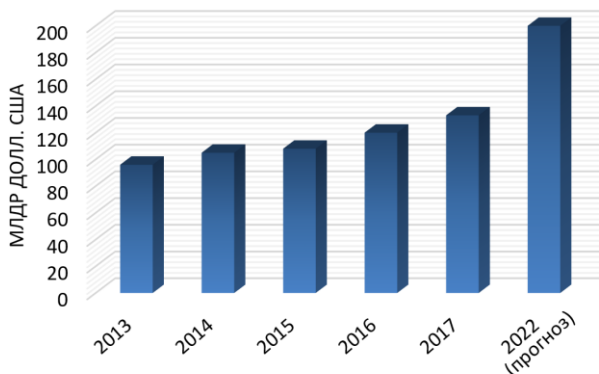


Рисунок 1. Динамика мировых расходов на препараты для лечения онкологических заболеваний 2013-2017 гг., а также прогноз на 2022 г.

С точки зрения конечного пользователя, мужской сегмент доминировал на мировом рынке, обеспечив 59,8% клиентов программ в 2018 году и, как ожидается, вырастет со среднегодовым темпом роста на 6,1% в течение прогнозируемого периода. С другой стороны, женский сегмент, как ожидается, наиболее потенциальный сегмент, что связано с высоким уровнем осведомленности и цифровизации. Высокий уровень осведомленности о раке молочной железы среди всех основных стран привел к тому, что женщины приняли политику борьбы с раком.

Выдающимися игроками, действующими на мировом рынке страхования от рака, являются Allianz SE, Munich Reinsurance America, Inc., American Express Company, Cancerex Insurance Services, Atlas Cancer Insurance Services Ltd., Aviva PLC, и другие.

В России в 2017 году 100% компаний планировали повышать продажи по продукту страхование жизни на случай критических заболеваний. В 2018 году 88% компаний планировали повышать продажи по продукту страхование жизни на случай критических заболеваний, а 12% компаний планировали сохранить продажи данного продукта на текущем уровне и ни одна из компаний не планировала не продавать данный продукт или сократить продажи [3].

Сейчас на российском рынке страхования от критических заболеваний десятки крупных игроков [4]. На позиции лидера рынка таких программ держится уже несколько лет ВТБ Страхование, именно они первые запустили в России программу страхования «Управляй здоровьем!», которая сначала покрывала только риски онкологии и территорией покрытия была

только Российская Федерация, но затем они продолжили расширять и улучшать программу от критических заболеваний, не отставая от выходявших на рынок конкурентов. Большую часть полисов ВТБ Страхование продает через свои банки, именно поэтому они до сих пор лидеры и владеют 80% рынка [5].

Стоимость полисов страхования от критических заболеваний различная, на нее у разных страховых компаний может повлиять различные ранее существовавшие медицинские условия:

- были ли диагностированы любые формы злокачественных новообразований, рака, лейкомии, лимфомы;
- ожидание результатов анализов в связи с подозрением на рак, опухоли или другие новообразования;
- воспалительные заболевания кишечника (болезнь Крона или неспецифический язвенный колит), поликистоз почек, асбестоз, любая форма гепатита (кроме А) или цирроз печени;
- инвалидность 1, 2, 3 группы или наличие действующего направления на медико-социальную экспертизу;
- наличие родственников, у которых до 50 лет была онкология;
- наличие психических (нервных) заболеваний и/или расстройств и/или стояние на учете в наркологическом / психоневрологическом диспансерах;
- перенос инсульта, инфаркта миокарда, операции на сердце и/или сосудах.

Но для оформления некоторых страховых полисов вам может не потребоваться проходить медицинское анкетирование или обследование, как например в программе «Онкопомощь» страховой группы «СОГАЗ». Именно она выделяется как одна из наиболее интересных программ страхования от критических заболеваний. В таблице 1 представлены основные параметры программы.

Таблица 1. Основные параметры программы «Онкопомощь» от критических заболеваний страховой группы «СОГАЗ»

Показатель	Базовый	Базовый расширен.	Оптимальный	Премиум
Территория покрытия	РФ	РФ	РФ, Израиль, Турция, Южная Корея, Германия	Весь мир
Срок заключения договора	1 год с возможностью пролонгации			
Размер единовременной	-	100 000 руб.	250 000 руб.	500 000 руб.

выплаты ден. средствами				
Размер страховой суммы	3 000 000 руб.	5 000 000 руб.	15 000 000 руб.	25 000 000 руб.
Первый год	3 600 руб.	4 300 руб.	20 700 руб.	22 300 руб.
Последующие	4 800 руб.	5 660 руб.	27 500 руб.	29 700 руб.
Проживание	-	3-4*	3-4*	5*
Проезд	-	Эконом	Эконом	Бизнес
Лимит на проживание	600 000 руб.	600 000 руб.	600 000 руб.	600 000 руб.
Лимит на мед. услуги Ca In Situ	300 000 руб.	300 000 руб.	300 000 руб.	300 000 руб.

Эта программа интересна тем, что есть возможность пролонгации, тарифная сетка в сравнении с другими программами не высока и при страховом случае компания не только обеспечивает лечение по ДМС, но и выплачивает единовременную денежную компенсацию, на которую сможет жить, например, семья заболевшего. Также в программе есть возможность как лечения за рубежом, так и в РФ.

Таким образом, для российского рынка страхования от критических заболеваний присущи следующие характеристики: на рынке есть десяток программ у крупных страховых компаний; программы однообразны, для потребителя они сложны, и он не понимает их условия. Не возникает сомнений, что развитие рынка страхования от критических заболеваний сейчас как никогда актуально. Такие программы потенциально очень интересны как потребителю, так и страховым компаниям. Российский рынок еще не заполнен разнообразными и понятными программами страхования от критических заболеваний.

Литература

1. Бакиров, А. Ф. Формирование и развитие рынка страховых услуг / А.Ф. Бакиров, Л.М. Кликич. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 304 с.
2. Захаров, М. Л. Социальное страхование в России. Прошлое, настоящее и перспективы развития / М.Л. Захаров. - М.: Проспект, 2016. - 310 с.
3. КПМГ представляет обзор обзор российского рынка страхования за 2018 год [Электронный ресурс] / КПМГ. - 2018. Режим доступа: <https://home.kpmg/ru/ru/home/insights/2018/07/insurance-survey-2018.html>

4. Роик, В. Д. Социальное страхование в меняющемся мире. Каким будет выбор России? / В.Д. Роик. — Москва: СИНТЕГ, 2015. — 352 с.
5. Роик, В. Д. Страхование рисков старости. Медицинское, гериатрическое и пенсионное / В.Д. Роик. — Москва: Высшая школа, 2017. — 400 с.

ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА С ПОМОЩЬЮ ТЕХНОЛОГИИ ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ

Волова Е.А. бакалавр 3-го курса
Руководитель **Сусякова О.Н.**, к.э.н, доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье анализируются возможности, которые предоставляются страховым компаниям при помощи технологии интернета вещей.

Ключевые слова: интернет вещей, интернет вещей в страховании, страхование, телематика.

Интернет вещей (IoT) радикально изменит мир в ближайшие годы, и портативные устройства станут неотъемлемой частью этого изменения. В 2010 году люди пользовались около 12,5 миллиардами портативных устройств. Предполагается, что к 2025 году это число превысит 50 миллиардов. Люди используют устройства, многие из которых оснащены датчиками и различными функциями, помогающими практически во всех сферах жизни, в том числе в работе и отдыхе. Уже давно стало возможно быстро и легко устанавливать и носить их в любом месте. Эти устройства могут передавать огромные объемы данных для обработки и анализа в реальном времени или для автоматического запуска услуг.

До сих пор страховые компании в основном использовали возможности интернета вещей для облегчения взаимодействия с клиентами, а также для ускорения и упрощения андеррайтинга и обработки претензий. Однако все чаще появляются новые бизнес-модели, основанные на интернете вещей, которые очень привлекательны для страховщиков. В контексте этих новых бизнес-моделей, цифровые связи через интернет вещей могут стать стратегическим компонентом страховых компаний. Например, страховщики могут сотрудничать с компаниями для предоставления улучшенных или новых межотраслевых продуктов и услуг, в которых используются технологии интернета вещей и новые экосистемы.

Технологии интернета вещей позволяют страховым компаниям более точно определять риски. Автостраховщики, например, раньше всегда

полагались на косвенные показатели и характеристики, такие как возраст, адрес и кредитоспособность водителя, при установлении премий. Теперь же доступны данные о поведении водителя и использовании транспортного средства, такие как скорость движения транспортного средства и частота его движения ночью. Применение таких технологий в странах, где рынок уже более зрелый, показывает, что таким образом страховщики могут гораздо точнее оценивать риск [1].

Портативные устройства также позволяют страховщикам чаще взаимодействовать со своими клиентами и предлагать новые услуги на основе собранных ими данных. В частности, в секторе страхования клиенты часто взаимодействуют исключительно с агентами или брокерами; прямой контакт с клиентом был ограничен продлением контракта и рассмотрением страховых претензий. Таким образом, интернет вещей может иметь значительные преимущества для взаимоотношений с клиентами, позволяя компаниям устанавливать более узконаправленные взаимодействия с клиентами.

Следовательно, страховщики могут разрабатывать привлекательные предложения с помощью технологии интернета вещей и развивать успешные стратегии для создания и участия в экосистемах, основанных на данной технологии. Появляется четыре различные цифровые экосистемы, которые актуальны и привлекательны для страховщиков: телематика, страхование недвижимости («умный» дом), личное страхование («умное» ДМС, использование гаджетов для дистанционной оценки состояния здоровья), коммерческое «умное» страхование [2].

Хотя эти экосистемы, безусловно, имеют схожести по своей базовой динамике, на детальном уровне они имеют ключевые различия, поэтому страховщикам необходимо разработать для каждого отдельную стратегию. Степень зрелости рынка отличается в каждой из экосистем, и они имеют некоторые четкие различия в динамике рынка, соответствующих игроков и нормативно-правовой среды.

Общую динамику можно изучить на двух примерах: экосистема телематики, наиболее продвинутая из четырех экосистем; умное жилье, в частности, Ambient Assisted Living, в котором инновационный и эффективный способ сочетает умный дом и подключенные медицинские услуги.

Телематическое устройство — это небольшое устройство, которое определяет, как, где и когда ездит водитель, с помощью датчиков и спутниковых данных. Телематика наглядно демонстрирует, как функционируют цифровые экосистемы и какую динамику развития они могут выявить.

После того, как подключают и активируют блок телематики, начинается сбор данных того, как используют автомобиль, к ним относятся: количество поездок, пробег, скорость движения, резкие торможения и ускорения.

Информация передается с помощью сотовой связи на сервер, где эти данные хранятся, а затем обрабатываются. На основании этой информации поставщик телематики с помощью алгоритмов рассчитывает балл качества вождения. На основании этого балла страховщик определяет, какую скидку предоставить водителю на КАСКО. Разные страховые компании в России дают разные скидки и закладывают различные сроки (от 2 до 12 месяцев) для сбора статистики, предоставления скидки или специального тарифа застрахованному при помощи телематики (табл. 1).

Таблица 1. Максимальная скидка КАСКО по телематике

Страховая компания	Сбор статистики	Скидка
«Альфа-страхование»	3 - 6 мес.	55 %
«Интач-страхование»	6 мес.	20 %
«Ингосстрах»	2 мес.	40 %
«Либерти-страхование»	4 мес.	25 %
«Росгосстрах»	12 мес.	40 %
Тинькофф-страхование	1 мес.	50 %

Наибольшую скидку за короткий срок можно получить у Тинькофф-страхования, у них есть специальное мобильное приложение для автовладельцев «Тинькофф CarMatic». В личном кабинете этого приложения отображается итоговый балл, накопленный на текущую дату. Чем аккуратнее ездит водитель, тем выше балл и тем большую скидку он сможет получить на следующий период. Также доступна детальная статистика каждой поездки за последние две недели (рис. 1).

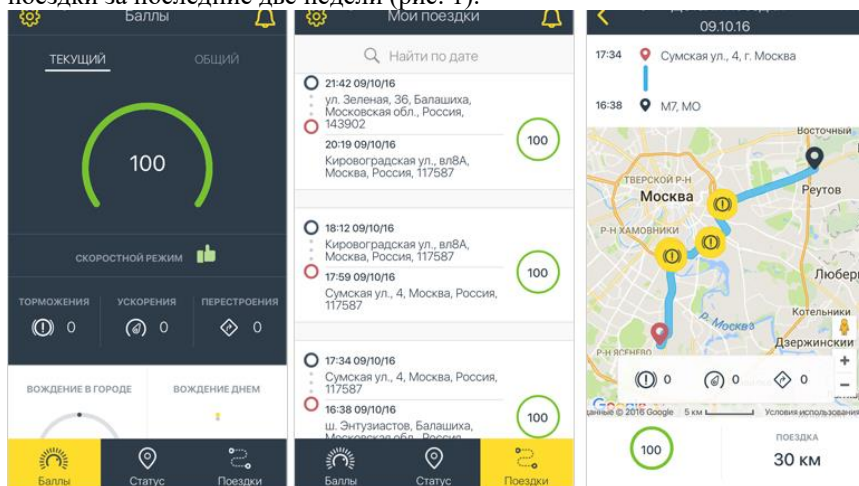


Рисунок 1. Интерфейс приложения «Тинькофф CarMatic»

Автомобили и их водители оснащаются датчиками, которые не только отслеживают поведение при вождении и использование транспортного средства, но также собирают другие данные транспортного средства, от температуры масла и износа тормозов до давления в шинах. Эти данные формируют основу для бесчисленных новых приложений, которые способствуют комфорту клиентов, а также активной и пассивной безопасности. Увеличение числа приложений такого рода создает совершенно новую экосистему вокруг подключенного автомобиля, охватывающую не только автопроизводителей. Другие игроки в этой сфере включают операторов связи, производителей сенсоров и чипов, операторов цифровых платформ, таких как Uber, исследовательские институты, центры стандартизации и, конечно же, страховщиков.

Эта экосистема изменяет конкурентные параметры для всех участников, в частности, для страховщиков. В то время как частота заявок на подключенные транспортные средства будет снижаться, многочисленные датчики в автомобиле увеличат среднюю сумму заявок из-за высоких затрат на ремонт. Даже если клиентов с высоким уровнем риска можно отличить от клиентов с низким уровнем риска, используя дополнительные данные, полученные из новой экосистемы, общие премии могут упасть из-за скидок, предлагаемых для использования телематики. Хотя осторожные водители могут с полным основанием ожидать довольно значительного снижения своих страховых взносов, страховщики, скорее всего, не смогут компенсировать это снижение, просто увеличив ставки для водителей с высоким риском [3].

Чтобы свести к минимуму влияние любого снижения премий, для страховщиков будет важно изучить дополнительные рычаги в сочетании с сокращением расходов по претензиям за счет оптимизированного выбора риска. Более эффективная борьба с мошенничеством, расширение использования смежных ремонтных мастерских и предоставление помощи и дополнительных услуг - все это инициативы, которые могут потенциально более чем компенсировать снижение премий. Страховые компании могут, например, предоставлять услуги по предотвращению риска, отмечая необходимость ремонтных работ для водителей. Страховщики также могут продавать свои данные и аналитические решения третьим сторонам, таким как агентствам, специализирующимся на размещении рекламы.

Страховщики должны рассматривать развитие услуг интернета вещей для экосистем как долгосрочную инвестицию в будущие возможности. До сих пор не совсем ясно, как выглядит положительное экономическое обоснование предложений интернета вещей. Сокращение премий из-за использования телематики может быть значительным на некоторых рынках, хотя пока нет каких-либо достоверных доказательств преимуществ более

выгодных отношений. В последующие годы, по мере роста сроков погашения и продолжения снижения стоимости услуг, ценность для клиентов, а также для страховщиков значительно снизится. Страховщики должны начать наращивать свои долгосрочные возможности сейчас, чтобы расширить свои позиции на рынке и разработать инновационные, конкурентоспособные услуги для своих клиентов в ближайшие годы.

В конце концов, важно, чтобы страховщики позиционировали себя как привлекательных партнеров для существующих поставщиков интернета вещей, гарантируя, что они найдут свою роль в экосистеме и создадут подлинную ценность для клиентов. Инвестирование в инновационные подходы окупится и будет успешным в долгосрочной перспективе, если клиенты поймут и увидят преимущества, которые должны включать более выгодные цены и скидки, дополнительные услуги и большее удобство.

Литература

1. Власов, В.М. Телематика на автомобильном транспорте / [Власов В. М., Жанказиев С. В., Николаев А. Б. и др.] – М.: МАДИ, 2003. – 173с.
2. Зараменских, Е. П. Интернет вещей. Исследования и область применения / Е.П. Зараменских, И.Е. Артемьев. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 188 с.
3. Пржибыл П. Телематика на транспорте / П. Пржибыл, М. Свитек; под ред. В. В. Сильянова. – М.: МАДИ(ГТУ), 2003. – 540с.



**Современные проблемы развития
бухгалтерского учёта, экономического
анализа и аудита**

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ КАК ОСНОВА КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ СПК «УГРА» ЮХНОВСКОГО РАЙОНА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ)

Щербакова Е.А. студентка 3 курса
Руководитель **Турчаева И.Н.**, к.э.н.
КФ РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, Калуга

Аннотация. В статье обозначена роль трудовых ресурсов в обеспечении кадровой безопасности организаций. На примере конкретного объекта исследования проведён экономический анализ эффективности использования трудовых ресурсов, выявлены слабые места и разработаны предложения по совершенствованию.

Ключевые слова: кадровая безопасность, трудовые ресурсы, производительность труда, текучесть кадров.

В последнее время вопросам обеспечения безопасности организаций уделяется особое внимание, поскольку их деятельность осуществляется под влиянием множества дестабилизирующих факторов внутренней и внешней среды. Как система любая организация предстает в виде совокупности взаимосвязанных и взаимодействующих между собой элементов, главными из которых, несомненно, являются люди и их взаимоотношения. Поэтому в составе общей безопасности организаций специалисты особо выделяют кадровую, под которой Н.Н. Карзаева понимает состояние социально-трудовых отношений работодателей, работников и государственных органов, позволяющие реализовать их жизненно-важные интересы [1, с. 225].

Работники организации выступают объектом кадровой безопасности любой организации в силу ряда причин: во-первых, они – это кадровый потенциал, являющийся необходимым условием функционирования организации, во-вторых, трудовые ресурсы, в отличие от иных видов ресурсов, являются главной производительной силой и решающим фактором в развитии любой экономической системы. Соответственно, от того насколько эффективно и рационально в организации используются трудовые ресурсы во многом зависит обеспечение паритета интересов самих работников, государственных органов и хозяйствующего субъекта, в том числе его экономическая стабильность, рентабельность и платёжеспособность. В связи с вышеизложенным тема исследования является актуальной и практически значимой.

В рамках исследования на данную тему в качестве объекта выступил СПК «Угра» Юхновского района Калужской области, основным видом деятельности которого является разведение молочного крупного рогатого скота и производство сырого молока. Среднегодовая численность работников в последние годы составляет 22 человека. Руководителем организации является Алиев Джабраил Шарипович.

Известно, что одним из важнейших условий выполнения плана производства, увеличения выработки продукции на каждого члена трудового коллектива является экономное и эффективное использование рабочего времени. Проведенный анализ показал, что в СПК «Угра» в 2016 г. по отношению к 2015 г. произошло увеличение фонда рабочего времени на 13083 чел-час (на 37,42%), что обусловлено ростом численности работников на 46,67% и увеличением продолжительности рабочего дня на 1 час. В 2017 г. по отношению к 2016 г. изменений в фонде рабочего времени не произошло.

Одним из показателей эффективного использования трудовых ресурсов является производительность труда. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. в СПК «Угра» отмечено увеличение среднегодовой выработки на одного работника, занятого в сельскохозяйственном производстве (на 37,5%), при сокращении показателя трудоемкости на 32%, что в общем свидетельствует о росте производительности труда и повышении эффективности использования трудовых ресурсов в организации.

Оценку использования трудовых ресурсов и рост производительности труда целесообразно рассматривать в тесной связи с анализом оплаты труда. В СПК «Угра» фонд оплаты труда имеет тенденцию роста, что привело к увеличению оплаты труда одного человека-часа на 18,23% и повышению мотивации работников. При этом нужно отметить, что рост производительности труда опережает рост оплаты труда, что также свидетельствует о повышении эффективности использования трудовых ресурсов.

Важной составляющей оценки кадровой безопасности является анализ движения рабочей силы и мониторинг текучести кадров. В СПК «Угра» коэффициент оборота по приёму на работу в 2017 г. по сравнению с 2016 г. уменьшился на 25,27%, а коэффициент оборота по выбытию увеличился в 2 раза. Коэффициент текучести кадров в 2017 г. достаточно высок – 18,2%, что в 2 раза выше, чем в 2016 г. Коэффициент постоянства кадров, соответственно, уменьшился на 4,5%, что, по нашему мнению, является негативным фактором и, по всей видимости, мотивация и стимулирование работников были недостаточными.

Таким образом, по результатам проведенного нами анализа обозначилась наиболее слабая сторона деятельности организации – нестабильность и текучесть кадров, что создает угрозу, как кадровой, так и экономической безопасности организации в целом.

В целях снижения рисков влияния выявленной проблемы на экономическую безопасность организации в качестве резервов роста производительности труда можем рекомендовать:

во-первых, использование резервов увеличения объёма производства продукции;

во-вторых, сокращение затрат труда на производство продукции за счёт механизации и автоматизации производства, совершенствования организации и повышения уровня интенсивности труда.

Уменьшению текучести кадров, по нашему мнению, будет способствовать создание системы стимулирования работников и мотивирования труда. В СПК «Угра» целесообразно внедрить:

1. *Материальную мотивацию*, реализуемую через систему оплаты труда (помимо основной заработной платы можно выплачивать работникам премии и надбавки, использовать доплаты и компенсации).

2. *Моральную мотивацию*, основанную на нравственных ценностях человека, осознании работником своего труда и понимании его ценности и полезности.

3. *Административную мотивацию*, включающую такие меры поощрения, как объявление благодарности (устной или письменной) награждение ценным подарком, Почётной грамотой (разного уровня), занесение в Книгу почёта или на Доску почёта и т.п.

Обеспеченность трудовыми ресурсами, их эффективное и рациональное использование являются ключевыми факторами успешной работы любой организации. При этом сотрудники – не только один из значимых ресурсов, но и главный источник потенциальных угроз и опасностей для организации. Поэтому важной задачей, стоящей перед руководством, является обеспечение кадровой безопасности, направленной на работу с сотрудниками и их мотивацию, а также на установление этических и трудовых норм, защищающих интересы хозяйствующего субъекта.

Литература

1. Карзаева Н.Н. Основы экономической безопасности: учебник / Н.Н. Карзаева. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 275 с. – (Высшее образование: Специалитет).
2. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник / Г.В. Савицкая. – 4-е изд., испр. и доп. – Мн.: Новое знание, 2004. -736с.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК ОСНОВА УКРЕПЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ СХ ООО «ШВЕЙЦАРСКОЕ МОЛОКО» ДЗЕРЖИНСКОГО РАЙОНА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ)

Журавлева Е.Ю., студентка 3 курса
Руководитель Турчаева И.Н., к.э.н., профессор
КФ РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, Калуга

Аннотация. Охарактеризована взаимосвязь конкурентоспособности и экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Проанализированы экономические и финансовые показатели СХ ООО «Швейцарское молоко» и дана оценка уровня его конкурентоспособности. Проведённое исследование наглядно показывает, что уровень конкурентоспособности необходимо учитывать при анализе экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, конкурентоспособность, рентабельность, уровень производства, эффективности производственной деятельности.

В условиях рыночной экономики субъекты предпринимательской деятельности подвержены влиянию многочисленных деструктивных факторов, различное воздействие которых вызывает неопределенность в отношении будущих событий, что вызывает потребность в создании специальных защитных механизмов по укреплению экономической безопасности, под которой понимается такое «состояние защищённости субъекта от внутренних и внешних факторов, при котором он наиболее эффективно использует свой потенциал, добиваясь при этом снижения или ликвидации существующих рисков, или иных обстоятельств, в целях защиты от них и достижения основной цели коммерческой деятельности в условиях конкурентного рынка» [4].

Согласны с мнением, что одним из решающих факторов коммерческого успеха организации в условиях рынка является конкурентоспособность (как товара, так и его производителя) [5].

Под конкурентоспособностью будем понимать «способность определённого объекта или субъекта отвечать запросам заинтересованных лиц в сравнении с другими аналогичными субъектами и/или объектами» [2]. Соперничество между производителями стимулирует их к принятию оптимальных и рациональных решений, к повышению эффективности производственной деятельности, защите коммерческих интересов, росту производительности, что в совокупности способствует укреплению финансового состояния организации и обеспечению ее экономической безопасности. По

нашему мнению, чем более конкурентоспособна продукция, тем более устойчив и жизнеспособен сам производитель перед постоянно возникающими внешними и внутренними угрозами. Соответственно, большинство показателей, характеризующих конкурентоспособность, одновременно являются и показателями, характеризующими экономическую безопасность субъекта [1].

В нашем исследовании в качестве объекта выступило СХ ООО «Швейцарское молоко», основным видом деятельности которого является производство молока (кроме сырого) и молочной продукции. Проведенный нами анализ основных экономических и финансовых показателей позволяет сделать вывод об эффективной деятельности организации. Так, в 2017 г. уровень рентабельности составил 26%, что на 20 процентных пунктов выше уровня 2015 г. Рентабельная деятельность способствует расширению размеров производства: 2017 г. на 11,6% увеличилась площадь сельскохозяйственных угодий, на 9,5% - среднегодовая стоимость основных средств основной деятельности и на 8,2% - поголовье коров. При этом полная себестоимость 1 ц молока сократилась на 30%, что обусловлено снижением материальных затрат на корма, повышением технического уровня производства в результате механизации и автоматизации производственных процессов (в 2013 г. был введен в эксплуатацию новый доильный зал, оснащенный компьютерной системой управления стадом, который позволяет осуществлять доение до 900 голов в сутки и новый упаковочный автомат производительностью 2,5 тонны/час) [3].

В процессе оценки конкурентоспособности нами был проведён сравнительный анализ показателей СХ ООО «Швейцарское молоко» Дзержинского района и его основных конкурентов: ОАО «МосМедыньАгропром» Медынского района и ОАО «Племзавод им. В.Н. Цветкова» Малоярославского района. Анализ показал, что СХ ООО «Швейцарское молоко» имеет наименьшее поголовье (425 гол.) и наибольший удой от 1 коровы - 79 ц в год. Производственная и полная себестоимость молока в исследуемой организации имеет среднее значение, а цена реализации – максимальное (3 346,93 руб. за 1 ц.).

Соответственно, одним из главных преимуществ СХ ООО «Швейцарское молоко» является наименьшая доля себестоимости в цене реализации молока (71,4%), что обеспечивает наибольший уровень рентабельности, дающий возможности для расширенного воспроизводства. Индекс конкурентоспособности СХ ООО «Швейцарское молоко» имеет значение выше единицы, что свидетельствует о безошибочности выбранного курса. В качестве положительных моментов также можно выделить, тот факт, что длительность оборота дебиторской задолженности в СХ ООО «Швейцарское молоко» быстрее, чем в других организациях почти на 10 дней.

Анализ финансовых показателей позволил нам выявить и некоторые отрицательные моменты, в частности, показатель оборотного капитала имеет отрицательное значение, что свидетельствует о недостатке собственных оборотных средств, необходимых для обеспечения непрерывности процесса производства и о необходимости еще более рационального использования всех видов ресурсов.

Таким образом, система «конкурентоспособность – безопасность» является весьма сложной и многоаспектной, зависящей от большого числа факторов различной природы, требующих оценки для повышения жизнестойкости обоих составляющих. Расчеты показали, что анализируемый хозяйствующий субъект к 2017 г. значительно повысил уровень своей конкурентоспособности за счёт эффективного использования сырья, материалов, повышения технического уровня производства и, тем самым, укрепил свою экономическую безопасность. Тем не менее нельзя отрицать регулярное воздействие на деятельность организации некоторых внутренних и внешних дестабилизирующих факторов, обуславливающих нарушение устойчивости и стабильности организации, поэтому считаем целесообразным рекомендовать руководству СХ ООО «Швейцарское молоко» регулярно проводить анализ основных финансовых показателей и оценку уровня конкурентоспособности с целью своевременного выявления основных угроз и рисков, их предотвращения, поддержания эффективности производственной деятельности и укрепления экономической безопасности организации.

Литература

1. Данилов И.П., Михайлова С.Ю., Никитин В.В. Конкурентоспособность и безопасность экономики России – элементы системного единства // Вестник ЧГУ. 2012 №4.
2. Конкурентоспособность // Financial Guide Финансовая энциклопедия: URL: <http://www.financialguide.ru/encyclopedia/konkurentosposobnost>.
3. Официальный сайт СХ ООО «Швейцарское молоко»: URL: <http://schweizer-milch.ru/?p=63>.
4. Старченко И.В. Сущность экономической безопасности хозяйствующего субъекта // Журнал «Экономика и бизнес: теория и практика». – 2018. – С. 111.
5. Турчаева И.Н. Конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции, её оценка: теоретические основы и методологические аспекты [Текст] / И.Н. Турчаева // Экономика: мировой исторический опыт и современные проблемы. Монография. Книга 3 / под ред. М.М. Скорева. – Ставрополь. Логос, 2014. – с. 80-101.

НОВОВВЕДЕНИЯ В УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Блинушова Д. В., студентка 2 курса

Руководитель **Кокорев Н. А.**, к.э.н.

КФ РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, Калуга, Россия

Аннотация. В работе рассмотрено сравнение российских и международных стандартов бухгалтерской отчетности в сфере оплаты труда. Как нововведения по оплате труда, взятые из международных стандартов, повлияли бы на развитие отрасли сельского хозяйства на примере Калужской области.

Ключевые слова: оплата труда, МСФО, вознаграждения работникам.

Учетно-аналитическое обеспечение организации оплаты труда и расчетов с персоналом является неотъемлемой частью предпринимательства в организациях АПК.

Анализ вопросов по указанному направлению выявил ряд проблем в организации первичного учета и документооборота, аналитического и синтетического учета в связи с переходом на формат МСФО и разработкой нового поколения ФСБУ.

В сельском хозяйстве применяются многочисленные специфические формы первичных документов. Приказом Минсельхоза РФ от 16.05.2003 N 750 "Об утверждении специализированных форм первичной учетной документации" утверждены формы документов, используемых в сельском хозяйстве [3]. Сложность в их заполнении заключается в том, что бухгалтер может быть не обеспечен оперативно достоверной и своевременной информацией в связи с обширным потоком документов, которые в свою очередь могут заполнять иные лица (работник склада, агроном и т.д.). Также все записи в бухгалтерском учёте о затратах и выходе продукции в отрасли растениеводства, животноводства основывается на данных соответствующих первичных документов по учёту затрат труда, предметов труда, средств труда и выхода продукции.

Например, в целях мониторинга и контроля фактически выполненных механизированных работ в сельском хозяйстве и прямых затрат, а именно начисления заработной платы трактористам-машинистам, учета израсходованного топлива применяются учетные листы тракториста-машиниста (форма №411-АПК). При этом на бумажном носителе учетный лист тракториста-машиниста заполняется механизатором не полностью и не от-

ражает всей необходимой информации. Это в свою очередь является недостатком. Окончательные расчеты по выполненной работе осуществляются только после перенесения данных в программу. Объем этих работ формирует оплату труда.

Документы по учету личного состава, труда и его оплаты требуют определенного порядка заполнения. Так, учет состава работников ведется в отделе кадров, а также лицами, уполномоченными на это. Кадровый отдел отражает в документах прием человека на работу, его увольнение, перевод с одной должности на другую, уход в отпуск и другое.

Учет расчетов по оплате труда проводится по каждому сотруднику компании. На каждого работника открывается лицевой счет, расчетные и расчетно-платежные ведомости, налоговая карточка учета совокупного дохода физического лица. Здесь отражаются данные, касающиеся начисленной ему заработной платы, в том числе по отпускным, премиям, другим начислениям, сумм удержанного у него НДФЛ, возможных дополнительных взысканий и прочих расчетов между ним и организацией-работодателем. Данный расчет производится согласно положению об оплате труда на предприятии, трудовому договору, штатному расписанию и приказу о приеме на работу. Согласно этим документам, размер зарплаты определяется индивидуально для каждого работника. Повышение или понижение размера оплаты труда происходит в соответствии с приказом о премировании, приказом об удержании из заработной платы и т.д. Учетная политика, отражающая оплату труда, обобщает все эти сведения. График документооборота регламентирует сроки сдачи всех необходимых документов.

Проблема заключается в том, что в разных источниках оплата указана как с учетом, так и без стимулирующих выплат. Неточные данные искажают показатели, что влияет на развитие отрасли и привлечение в нее специалистов.

Одной из важнейших задач дальнейшего развития учета расчетов с персоналом по оплате труда является его сближение с требованиями международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Проблема заключается в том, что российское законодательство и данные стандарты не соответствуют друг другу [6, 8]. Например, российские стандарты не имеет требований по отражению в отчетности, в отличие от МСФО. МСФО 19 и 26 определяют правила признания, оценки и отражения в отчетности различных видов вознаграждений работникам, а российские стандарты могут опираться в решении одних и тех же вопросов на разные нормативно-правовые акты, следовательно, у последних нет стандартов. Рассмотрим другие различия в таблице.

Таблица 1. Сравнительная характеристика учета вознаграждений работникам по международным и российским стандартам.

Сравнительный признак	Российские стандарты учета	МСФО
Установление срока вознаграждения	Не делят по сроку	Краткосрочные и долгосрочные
Классификация вознаграждений работникам	Заработная плата выплачивается по 3-м категориям: фонд заработной платы; социальные выплаты; расходы, не учитываемые в фонде заработной платы и социальных выплат.	Заработная плата выплачивается по 4-м категориям: краткосрочные вознаграждения работникам; по окончании трудовой деятельности; другие долгосрочные вознаграждения работникам; выплаты выходного пособия.
Оценка	Вознаграждения отражаются по недисконтированной стоимости, дисконтированная стоимость не применяется	Краткосрочные вознаграждения отражаются по недисконтированной стоимости, долгосрочные – по дисконтированной
Методика определения дисконтированной стоимости	Не практикуется	Метод актуарной оценки для определения текущей стоимости обязательств по пенсионным планам
Выплаты после окончания трудовой деятельности	Производятся в соответствии с заключенными с работниками соглашениями, на основе которых предприятие разрабатывают пенсионные планы	Производятся за счет отчислений, которые сделаны работодателем. Чем выше срок работы в компании, тем выше вероятность оплаты ему премии.

Минфин России предпринимал попытку создать единое ПБУ «Учет вознаграждений работникам», но проект не был реализован. Следовательно, переход на МСФО в части учета оплаты труда откладывается. Это обусловлено тем, что организации не могут предоставлять полную отчетность, т.к. МСФО включает не только оплату труда работников, но и иные виды вознаграждений: бонусы, премии и т.д. В настоящее время ведется большая работа по разработке нового поколения ФСБУ на основе МСФО [5]

С 1 января 2019 года минимальный размер оплаты труда (МРОТ) устанавливается федеральным законом в размере величины прожиточного минимума трудоспособного населения в целом по РФ [2]. Приказ Минтруда России от 24.08.2018 г. № 550н устанавливает прожиточный минимум в России в размере 11 280 рублей [4]. В ст.133 ТК РФ - месячная заработная плата работника, полностью отработавшего за этот период норму рабочего

времени и выполнившего трудовые обязанности согласно норме, не может быть ниже МРОТ [1].

Рассмотрим статистику оплаты труда по г. Калуга и Калужской области на сельскохозяйственных предприятиях. Оплата труда в Калуге работников крупных и средних сельскохозяйственных организаций на декабрь 2018 года составила 58392,9 рублей, что составляет 103% по сравнению со среднемесячной зарплатой в целом по отраслям за данный период (56434,0 руб.) и 216,1% к аналогичному периоду предшествующего года. Оплата труда по Калужской области на предприятиях со штатом более 15 человек на декабрь 2018 года составила в сельском хозяйстве 35,672 тыс. рублей, что составляет 114,8% по отношению к аналогичному периоду предыдущего года и 67,5% по отношению к средней оплате по всем отраслям (52885,9 руб.). Так же, согласно данным статистики на мелких сельскохозяйственных предприятиях со штатом до 15 человек средняя зарплата по Калужской области составляет 31 870,3 рублей. Это 105,7% к предыдущему году и 83% по отношению к заработной плате по всем отраслям (38542,4 руб.).

Подводя итог, можно сказать, что зарплата в целом за 2018 год увеличилась по сравнению с 2017 г. Оплата в областном центре, например, ОАО Совхоз «Росва», на 60% выше, чем в среднем по региону. Крупные и средние предприятия оплачивают труд работников сельского хозяйства выше, чем средний уровень оплаты труда на крупных предприятиях по отраслям.

Оплата труда работников сельскохозяйственных организаций варьируется в зависимости от квалификации [7]. По данным 2017 года центр занятости населения имел свободные вакансии в данной отрасли, при этом оплата труда составляла 16,7 тыс. руб. Это свидетельствует о 2-х фактах найма рабочих. Первое, требуется низкоквалифицированные работники (например, сортировщик клубней на сезон). Второе, оплата труда, зарегистрированная на рынке труда, указана без учета стимулирующих выплат, учет которых существует в статистике предприятий. Следовательно, высококвалифицированные и молодые специалисты не идут в отрасль. Ее конкурентоспособность падает, и она не получает экономического развития.

Указание полной оплаты труда работников сельскохозяйственной отрасли способствовало бы привлечению дополнительных кадров. Увеличение конкурентной борьбы за вакантное место позволяет повысить производительность труда, основываясь на том, что работодатель выберет высококвалифицированного кандидата. Это также способствует качественному улучшению результатов отрасли.

Литература

1. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 27.12.2018)

2. Федеральный закон от 19.06.2000 № 82-ФЗ "О минимальном размере оплаты труда "
3. Приказ Минсельхоза РФ от 16.05.2003 N 750 "Об утверждении специализированных форм первичной учетной документации"
4. Приказ Минтруда России от 24.08.2018 г. № 550н «Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации за II квартал 2018 года» (Зарегистрировано в Минюсте России 07.09.2018 N 52118)
5. Международные стандарты финансовой отчетности (IFRS) [Электронный ресурс] /. — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный
6. Овчинников И.В., Гатина Е.В. Сравнительный анализ проекта ПБУ «Учет вознаграждений работникам» и МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» // Новости научной мысли, 2016 год.
7. Об уровне заработной платы работников организаций на 2018 год [Электронный ресурс] /. — Электрон. текстовые дан. — 2018. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный
8. Рогова А. А. Сравнительный обзор нормативно-правовых актов, регулирующих учет вознаграждения работников в российской и международной практике. // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 4. – С. 350–355. – URL: <http://e-koncept.ru/2017/770357.htm>.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ КАК СПОСОБ СОКРАЩЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК

Федоров Д.Н., бакалавр 3 курса,
Руководитель **Беляева Л.Г.**

Калужский филиал РГАУ – МСХА имени К.А.Тимирязева, Калуга

Аннотация. Рассмотрено понятие «Электронные деньги», его элементы и характеристики. Отражены уровень цифровизации и проблемы внедрения электронных денег в России, а также прогнозы экспертов по экономическому эффекту от их дальнейшего использования.

Ключевые слова: инновации, электронные деньги, цифровизация, издержки.

В настоящее время, электронные платежи наиболее актуальны, так как большую часть расчетов мы производим с помощью электронных денег,

а современные наличные деньги не отвечают сложившимся требованиям и уступают на некотором рынке безналичным платежам, причины этого процесса ясны, так как те средства денежного обращения, которые мы сейчас имеем безнадежно устарели и требуют большей ликвидности и мобильности.

Развитие научно-технического процесса, информатизации различных областей жизни в обществе, позволяет производить денежных расчетов и взаимозачетов без использования наличных денег как таковых. Банки в сложившихся реалиях обязаны идти в ногу со временем, и предоставлять клиентам современные банковские услуги, которые позволят им снизить издержки и обеспечить мобильность электронных денег клиентов.

Электронные деньги можно разделить на три группы:

1. Электронный кошелек – это компьютерная программа, которая позволяет пользователю хранить электронные деньги и производить с их помощью безналичные расчеты в интернете. Электронный кошелек по сути является аналогом банковского счета.

2. Мобильные деньги – это предоплаченный продукт, позволяющий использовать средства с помощью терминала или мобильного телефона, обновление программного обеспечения и пополнение средств происходит по радиоканалу, в отличие от сетевых денег, где используется Интернет, в данном случае, он не требуется, запросы от мобильных устройств и привязанных к определенному месту терминалов обрабатывают беспроводные платежные системы [2].

3. Сетевые деньги – это предоплаченный продукт, позволяющий использовать средства с помощью специального программного обеспечения, размещается как на персональном компьютере пользователя, так и на серверах, а переводы средств совершаются при помощи Интернета (других телекоммуникационных сетей) [1].

Большинство электронных платежных систем на сегодняшний день являются закрыто циркулирующими, то есть, требуют вмешательство третьего агента – эмитента, электронные деньги не могут свободно обращаться между агентами. Но также продвигаются и открытые системы, позволяющие осуществлять платежи с одного мобильного устройства на другое, без посредников.

Деньги облегчают и ускоряют обмен товарами и услугами, поэтому деньгами, становится товар, позволяющий произвести обмен с наименьшими потерями. Переход от товарных денег к денежно-кредитным имеет ряд преимуществ. Таких, как простота использования и ликвидность. Снижая транзакционные издержки, использование наличных денег наличные деньги так же порождает следующие проблемы:

- Наличные деньги, бумажные или металлические сами по себе не несут указанной на них стоимости, они нуждаются в обеспечении, которое не всегда легко проконтролировать.

- Низкая степень безопасности: наличные деньги возможно испортить, их легко украсть или подделать, а анонимность их использования не позволит их восстановить.

Напротив электронные деньги исключают эти проблемы, тем самым сокращая транзакционные издержки. Но это не значит, что они исключают их полностью. Электронные платежные системы выпускают собственные электронные деньги которые обеспечивают сами. При расчете электронными деньгами не происходит обмен реальными денежными средствами, а происходит уступка права требования. Дебитором выступает оператор электронной платежной системы, а кредитором сама эта система. По завершению сделки электронные деньги обмениваются на банковские деньги. Однако, для рядового пользователя существует проблема обмена электронных денег на банковские. При выводе денег платежной системой устанавливается комиссия. Также многие платежные системы для совершения подобной операции требуют паспорт у клиента и другие документы.

Таким образом, электронные деньги обладают рядом преимуществ:

Во-первых, это доступность: каждый пользователь сети интернет может открыть свой электронный счет, для которого не требуется специальных знаний.

Во-вторых, это мобильность: финансовые операции можно осуществить в любом месте, где есть Интернет.

В-третьих, безопасность: информация надежно защищена различными алгоритмами.

В-четвертых, оперативность: перевод электронных денежных средств производится без задержек.

Электронные деньги также имеют свои недостатки:

- Невозможность осуществления платежа без доступа в Интернет.

- Это человеческий фактор: привычки, недоверие к электронным деньгам [2].

Таким образом, электронные деньги и электронные переводы позволяют экономическим агентам сократить время на осуществление денежных переводов и не требует специальных условий их осуществления, т.е. сокращают транзакционные издержки. Однако, создают дополнительный вид транзакционных издержек – транзакционные издержки самих платежей.

По данным Центрального банка России на 01.10.2017, российскими банками было эмитировано 267 219 млн платежных карт. Годовой прирост составил 6,4% в сравнении с показателем на 01.10.2016 (250 957

млн карт), при этом он больше годового прироста за 2016 год (4,5%). Всего на руках у россиян находилось 265 млн карт, из них активными являлись 150,1 млн карт. По сравнению с данными на 01.10.2016 эти показатели выросли на 6,3% (249,5 млн карт на 01.10.2016) и 7,8% (139,2 млн карт) соответственно. Примечательным является тот факт, что доля активных карт также растет – 56,64% (2017 г.), по сравнению с 53,54% (2016 г.) [4].

Из общего объема эмиссии 235 956 млн карт составили дебетовые (расчетные) карты – 88,3%, на кредитные продукты пришлось 31 263 млн карт – 11,7% эмиссии. При этом доля дебетовых карт в структуре эмиссии платежных карт в Российской Федерации увеличилась на 0,1%, а доля кредитных карт, наоборот, сократилась на 0,1% по сравнению с прошлогодним показателем за аналогичный период. Отметим, что снижение доли кредитных карт в структуре эмиссии продолжается уже второй год (в 2015 году их доля сократилась на 1%). Однако, по данным Объединенного кредитного бюро (ОКБ), банки увеличили выдачу кредитных карт на 14% за третий квартал 2017 года. Всего за июль-сентябрь 2017 г. банки выдали 2,31 млн карт с общим кредитным лимитом более 145,96 млрд рублей, за аналогичный период прошлого года было выдано 2,02 млн карт с лимитом более 106,88 млрд руб. Эксперты считают, что основной причиной роста числа выданных кредитных карт в III квартале стало последовательное снижение ключевой ставки ЦБ и последовавшее за этим снижение процентных ставок по кредитам.

Необходимо отметить, что российские банки выпускают также предоплаченные карты, суммарное количество которых в обороте довольно значительно, по разным оценкам, существенно превышая количество эмитированных кредитных карт.

Аналитики НАФИ прогнозируют, что в 2018–2019 гг. количество банковских карт продолжит расти в среднем на 3–5% в год, медленно входя в фазу насыщения.

Трансакционные издержки платежей – затраты, возникающие в связи с заключением контрактов (в том числе с использованием рыночных механизмов); издержки, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов. Трансакционные издержки платежей можно разделить на прямые и косвенные [1].

Прямые трансакционные издержки платежей в основном представляют собой передачу прав собственности и перевод денежных средств из одних мест в другие (операции расчета) [3]. Организация производит оплату товара или услуги, переводя деньги на счет продавца со своего счета. В качестве посредника выступает банк, который гарантирует полную передачу прав собственности от продавца к покупателю, снижая риск оппортунистического поведения, требуя за свои услуги комиссию.

Косвенные издержки платежей – Затраты на производство товаров и услуг, не являющиеся прямыми издержками, то есть затраты, осуществляемые помимо расходов на сырье и рабочую силу, используемые в производстве данных товаров и услуг. Косвенные издержки подразделяются на постоянные и переменные. К первым относятся такие, величина которых не меняется при изменении масштабов производства, например, рентные платежи за предприятие, амортизационные отчисления за здания и оборудование.

Ко вторым такие, величина которых зависит от изменения масштабов производства, например, расходы на топливо и электроэнергию. Стоимость изделия или услуги сверх прямых издержек

Рассмотрев сущность, структуру, преимущества и недостатки систем электронных денег, можно сделать вывод, что электронные платежи сокращают транзакционные издержки, становясь более доступными, увеличивая свой оборот с каждым годом. Электронные платежи несут в себе ряд преимуществ перед банковскими платежами, позволяя экономить пользователю на комиссии за совершение операции, а их мобильность позволяет совершать платежи из любой точки мира и в любой момент времени при наличии Интернета. Для более эффективной работы электронных систем следует усовершенствовать законодательное регулирование и программное обеспечение, чтобы исключить как асимметрию информации, так и технические неполадки.

Литература

1. Аксенов В.С. Транзакционные издержки платежей / В.С. Аксенов, Д.Д. Дудин // Экономический журнал. – 2010.
2. Средство платежа. Электронные деньги: Учебник / Под ред. Д.А. Коцаргина. – 2016.
3. Институциональная экономика: Учебник / Под ред. Е.В. Устюжаниной. – М.: Издательство РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015.
4. <https://www.cbr.ru>

ПОРЯДОК ВЕДЕНИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Геде Бобиа Ги Марк, магистрант 1-го курса
Руководитель Кондрашова Н.Г., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В статье рассматриваются особенности ведения бухгалтерского учета и отражение операций по расчетам с покупателями и заказчиками в бухгалтерской отчетности российских организаций.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, учет расчетов с покупателями и заказчиками, счета учета.

Значимым элементом в системе учета является бухгалтерский учет расчетов с заказчиками и покупателями. Данный раздел учета признается сложным и трудоемким участком учетной работы любого субъекта хозяйствования по причине: большого количества контрагентов, нестабильности их состава, различных форм расчетов, периодичности осуществляемых операций и т. д. [2] Расчеты с покупателями и заказчиками в организации неизбежно влекут за собой дебиторскую и кредиторскую задолженность. Поэтому достоверное отражение в бухгалтерской отчетности расчетов с покупателями и заказчиками актуально для каждого экономического субъекта, так как от состояния расчетов по дебиторской и кредиторской задолженности во многом зависят результаты деятельности организации, ее финансовое положение и привлекательность со стороны инвесторов.

Учет расчетов с покупателями и заказчиками ведется на счетах бухгалтерского учета и включает в себя документирование фактов текущей деятельности, необходимых для отражения данных в итоговой бухгалтерской отчетности. Для наглядности учет расчетов с заказчиками и покупателями представим в таблице 1 [6, с. 152].

Таблица 1 – Учет расчетов с покупателями и заказчиками

Наименование	Дебет	Кредит	Документ
1	2	3	4
Варианты возникновения обязательств покупателей и заказчиков			
Отражена продажа продукции (работ, услуг)	62/1	90	Договор купли-продажи, счет-фактура, акт приема-передачи
Отражена продажа основных	62/1	91/1	Договор купли-продажи, счет-фактура,

средств, иных активов			накладная, (акт приема передачи)
Получен аванс в счет будущей продажи продукции (работ, услуг)	50,51, 52	62/2	Выписка банка, платежное поручение
Варианты погашения обязательств покупателями и заказчиками			
Отражено погашение векселя в оплату продукции	51	62/в	Договор купли продажи, вексель
Отражено получение денежных средств по аккредитиву от покупателя	55/1	62	Договор купли продажи, аккредитив
Зачтена сумма ранее полученных авансов	62/2	62/1	Бухгалтерская справка
От покупателей за проданную продукцию (работы, услуги) получены денежные средства	50,51, 52	62/1	Выписка банка, платежное поручение
Варианты списания обязательств покупателей и заказчиков			
За счет резервов по сомнительным долгам погашена задолженность покупателей	63	62	Бухгалтерская справка
За неисполнение по договору обязательств отражена стоимость претензии	76/2	91/1	Договор купли продажи, претензия
<i>За счет резерва списана дебиторская задолженность</i>	91/2	63	Бухгалтерская справка-расчет
Безнадежная дебиторская задолженность покупателя списана с баланса	91-2	62	Бухгалтерская справка-расчет
Отражена за балансом списанная задолженность с целью проверки возможности ее взыскания	007		Бухгалтерская справка-расчет

В плане счетов в РСБУ учет расчетов с покупателями и заказчиками предназначен синтетическому счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Он активно-пассивный это значит, что по нему могут образовываться как дебиторская задолженность, так и кредиторская. Счета 62 и 76 (прочие покупатели) кредитуются в корреспонденции со счетами учета денежных средств. Суммы предварительной оплаты покупателей и полученных авансов учитываются обособленно. На указанные суммы в расчетных

документах, предъявленных покупателям, счета 62 и 76 дебетуются в корреспонденции со счетами 90-1 «Выручка» и 91-1 «Прочие доходы». По истечение трех лет дебиторская задолженность покупателей списывается за счет сформированного резерва по сомнительным долгам или относится на уменьшение прибыли организации. На счете 63 «Резервы по сомнительным долгам» отражаются учетные процессы, связанные с использованием резервных средств, накопленных для погашения долгов. Аннулированием задолженности не является списание безнадежного долга, в связи с этим данную сумму долга необходимо отражать на счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов» в течение пяти лет с момента ее списания с бухгалтерского баланса.

В международном учете дебиторскую задолженность покупателей относят к финансовому инструменту и включают в класс финансовых активов. Расчеты с покупателями по МСФО – это финансовые производные активы с определяемыми платежами, которые не котируются на финансовом рынке. В МСФО первоначальная оценка финансовых активов происходит по справедливой стоимости, которая определяется в зависимости от ситуации (по рыночной стоимости – если есть активный рынок; по дисконтированной стоимости – если это долговой инструмент; по стоимости, определенной оценщиком) плюс затраты по приобретению, если финансовый актив не будет отнесен в категорию «Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через убыток или прибыль» [5].

Таким образом, как было отмечено выше, от состояния расчетов по дебиторской и кредиторской задолженности во многом зависят результаты деятельности организации, поэтому необходим внутренний контроль таких статей как: «дебиторская задолженность» - бухгалтерского баланса, и «выручка» - отчета о финансовых результатах, для выявления преднамеренных и непреднамеренных ошибок. Это позволит достоверно отражать в бухгалтерской отчетности расчеты с покупателями и заказчиками, и использовать их для анализа и дальнейшего улучшения финансового состояния организации.

Литература

1. Федеральный закон №402-ФЗ от 06.12.2011 (ред. от 28.11.2018) «О бухгалтерском учете».
2. Федеральный закон №307-ФЗ от 30.12.2008 (ред. от 23.04.2018) «Об аудиторской деятельности».
2. Приказ Минфина России от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению».

3. Приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации».
4. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99».
5. Парамонова Л.А. Внутренний аудит эффективности деятельности экономического субъекта // Вестник СамГУПС. - 2015. - Т.1. № 2(28). - С. 44–48.
6. Петров А.М., Мельникова Л.А. Бухгалтерский учет: учебник для бакалавров: 5-е изд / Ю.А. Бабаев -М.: Издательство Проспект, 2017. – С. 152-154.

РАЗВИТИЕ УЧЕТА ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В РОССИИ

Жаворонкова М.С., Кручинкин М.В., магистранты 2-го курса
Руководитель **Н.Г. Кондрашова**, к.э.н., доцент,
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной статье рассматривается развитие российского экспорта в условия глобализации; раскрывается понятие экспортных операций в России, порядок их отражения в бухгалтерском и налоговом учете в соответствии с существующими требованиями российского законодательства.

Ключевые слова: глобализация экономики, экспортная деятельность, учет экспортных операций, специализированным государственным институтом поддержки экспорта.

Начиная с 70-х гг. прошлого века и по настоящее время основной тенденцией развития мировой экономики является процесс глобализации, т.е. трансформации мирового хозяйства в единый международный рынок капитала, товаров и услуг, рабочей силы. Отрицательные и положительные последствия глобализации исследуют многие отечественные и зарубежные ученые. Дискуссии между противниками и сторонниками глобализации не утихают и по сей день. Следует отметить, что важной отличительной чертой глобализации на современном этапе является высокая чувствительность финансовых рынков. Их конъюнктура подвержена резким колебаниям, которые могут быть вызваны самыми различными факторами и не всегда предсказуемы.

Экспортная деятельность в Международной торговле является одной из составляющей отечественной экономики. Объемы экспортных поставок показывают высокие темпы роста (рис.1).

По итогам за 2017 год, Китай являлся крупнейшим внешнеторговым партнером для России (14,9 % торгового оборота России или 87,0 млрд. долл. США). Объем Российского экспорта в Китай составил 38,9 млрд. долл. США, что по сравнению с 2016 годом увеличение составило на 38,9 %. Доля России в Германии за 2017 году составила 8,6%, для Нидерландов – 6,8%, а для Италии – 4,1%.

Если рассматривать внешнеторговый оборот России со странами СНГ, то он возрос до 72,3 млрд. долл. или на 25,8%. В страны СНГ экспорт России увеличился на 47,8 млрд. долл. или на 26,3%, а импорт в эти же страны – до 24,5 млрд. долл. или на 24,9%. То есть в 2017 году возник профицит торгового баланса России со всеми странами СНГ.



Рисунок 1. Структура экспортных поставок товара РФ в страны дальнего зарубежья данные таможенной статистики, в % [3]

При детальном анализе выявлено, что основными базовыми отраслями российского экспорта являются предприятия топливной, химической и машиностроения. Объемы экспорта предприятий данных отраслей непосредственно зависят от колебания мировой конъюнктуры в сфере цен на энергоносители. Это способствует возникновению зависимости между изменениями российской экономики и нестабильной мировой экономической обстановки, а также росту угрозы национальной безопасности.

Для осуществления российских экспортных поставок главной перспективой является их способность к инновационно активным мероприятиям, при этом, данные мероприятия должны отвечать всем требованиям

заказчика. Отсутствие государственных программ в области инновационной деятельности и недостаточная государственная поддержка будут являться сдерживающим фактором для развития и осуществления экспорта на территории РФ.

В настоящее время Правительство Российской Федерации проводит планомерную работу по созданию условий для роста неэнергетического несырьевого экспорта страны. Сформирован инструментарий господдержки экспорта, в том числе инновационной и высокотехнологичной продукции, продовольственных товаров, продукции сельскохозяйственного сектора в рамках выполнения приоритетных нацпроектов, таких как «Международная кооперация и экспорт в промышленности», «Системные меры по развитию международной кооперации и экспорта», «Экспорт продукции АПК». К комплексу мер государственной поддержки можно отнести защиту прав интеллектуальной собственности, компенсацию затрат на транспортировку и сертификацию продукции, кроме этого, экспортеры могут получать поддержку для участия в международных выставочных мероприятиях, субсидирование процентных ставок по экспортным кредитам.

Программа по субсидированию процентной ставки по кредитам коммерческих банков направлена на предоставление иностранным покупателям российской продукции для финансирования приобретаемой продукции, а также российским компаниям по кредитам, привлеченным в рамках постэкспортного финансирования.

Получателем являются кредитные организации при условии кредитования экспортных контрактов, предусматривающих поставку продукции (товаров), оказание услуг / выполнение работ, передачу результатов интеллектуальной деятельности, соответствующих перечню, представленному в постановлении Правительства Российской Федерации от 24 мая 2017 г. № 620.

Специализированным государственным институтом поддержки экспорта в Российской Федерации является АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ). Общество создано в качестве специализированной организации по работе с экспортерами в области нефинансовых и финансовых мер поддержки, через взаимодействие с профильными министерствами, которые осуществляют многофункциональные действия по развитию внешнеэкономической деятельности Российской Федерации. Уникальность заключается в том, что он выступает посредником между государством и бизнесом. Одной из приоритетных задач центра является консолидация регулирующей тематики и ее аналитическая обработка. Важнейшее направление работы РЭЦ – это улучшение предпринимательской среды в стране.

Образовательный проект РЭЦ – это курсы повышения квалификации для региональных представителей малого и среднего бизнеса, заинтересованных в развитии экспортного потенциала своей компании: в начале

РЭЦ разрабатывает методику и стандарты обучения, готовит региональных тренеров, которые затем обучают экспортеров на местах.

Следует уделить особое внимание мерам финансовой поддержки и инструментам помощи экспортеров, среди которых в качестве основной можно выделить кредитную гарантию и страховую поддержку по линии РОСЭКСИМБАНКА и ЭКСКАР.

Подобные институты работают в многих развитых странах, где экспортные кредитные агентства играют важную роль в системе поддержки международной торговли.

Первым экспортным агентством в истории России, который осуществляет страхование экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков и российских инвестиций от политических рисков, является АО ЭКСАР. В 2015 году ЭКСАР заключил более 200 договоров страхования, благодаря которым экспорт получил поддержку на общую сумму 6,57 млрд. долл, в 2016 г – только в первом полугодии на 5,3 млрд долл. РОСЭКСИМБАНК выдал кредитов на сумму 8,8 млрд. руб, а в рамках специальной программы поддержки экспорта высокотехнологической продукции было направлено 5,3 млрд руб. В настоящее время активно развивается интернет – торговля, различные онлайн площадки (такие как Alibaba, Amazon, eBay). Эти площадки отличаются характером сотрудничества.

Глобализация мировой экономики влияет на процесс изменения мирового пространства, который преобразуется в единую зону для открытия беспрепятственного перемещения капитала, товаров, услуг, информации. Вследствие глобализации мировых систем появляется на международном уровне единое экономическое, правовое, культурное, информационное пространство, включающее все сферы жизни общества – идеологию, культуру и политику.

Порядок ведения бухгалтерского учета экспортных операций зависит от условий, раскрываемых в отдельных внешнеэкономических договорах (контрактах), применяемых при осуществлении расчетов с иностранными покупателями, а также регламентируется нормами валютного, таможенного и налогового законодательства. Учитывая особенности отражения экспортных операций согласно МСФО, можно выделить следующие этапы организации учета:

- ведение отдельного учета экспортных товаров;
- учет движения экспортного товара от поставщика к покупателю и калькулирование коммерческих расходов;
- учет продажи экспортных товаров и расчетов с иностранными покупателями;
- осуществление контрольных мероприятий по обеспечению выполнения сделки.

На первом этапе организация руководствуется исключительно нормами внутреннего налогового законодательства, налогом на добавленную стоимость по ставке 0% ст. 164, ст. 165, ст. 172 Налогового кодекса РФ и по данным статьям установлен специальный порядок возмещения из бюджета сумм входного НДС. [3] Исходя из этого, компаниям-экспортерам необходимо вести отдельный учет сумм налога на добавленную стоимость, уплаченного по товарам, работам, услугам, произведенным для продажи на внутренний рынок и на экспорт.

Операции по продаже подакцизных товаров в режиме экспорта за пределы территории Российской Федерации освобождаются от уплаты акцизов. Условием для применения освобождения от уплаты акцизов является представление налогоплательщиком в налоговый орган по месту регистрации поручительства или банковской гарантии. [1]

На втором этапе важное значение уделяется учету движения экспортного товара от поставщика к покупателю. В учете экспортных товаров можно использовать 45 счет «Товары отгруженные», субсчет 45-1 «Товары отгруженные экспортные», на котором отражается экспортный товар до момента перехода права собственности на него к покупателю, (до отражения в учете реализации). [2]

На третьем этапе должна быть отражена продажа экспортного товара, это будет означать, что произошла смена собственника, далее признана выручка. Отгруженный на экспорт товар подлежит списанию с баланса продавца на момент перехода права собственности к покупателю.

По ПБУ 3/2006 экспортная выручка отражается в учете на момент перехода права собственности на товар иностранному покупателю. Аналогичные подходы к оценке выручки, полученной в иностранной валюте, содержатся в п. п. 7, 11 МСФО 21 «Влияние изменений обменных курсов валют». Переход активов, результатов работ, услуг на основании передачи контроля, рисков и преимуществ владения в признании выручки является ключевым отличием МСФО от российского учета.

Четвертый этап обусловлен внутренними нормами валютного законодательства: отечественный продавец обязан соблюдать требования валютного законодательства помимо выполнения обязательств по договору.

Таким образом, для организации учета экспортных операций в условиях адаптации к МСФО необходим поэтапный переход. Перед осуществлением сделки необходимо учитывать особенности налогового и валютного регулирования, при этом валютный контроль является и стартовым, и завершающим этапом осуществления экспортной операции. Для сближения норм российского законодательства в области учета к МСФО, необходимо использовать один и тот же подход к формированию информации об активах, доходах и расходах, являющихся результатом экспортной операции.

Литература

1. Инкотермс 2010. Правила ИСС по использованию национальных и международных торговых терминов / Incoterms 2010. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms: Издательство «Инфотропик Медиа», 2010.
2. Касьянова Г.Ю. Учет: бухгалтерский и налоговый. Учебное пособие. - М.: издательство АБАК, 2017. - 960 с.
3. Сайт Федеральной налоговой службы. URL: www.nalog.ru (дата обращения: 10.12.2018)

ВЛИЯНИЕ ПОВЫШЕНИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ НА ЦЕНЫ, БЮДЖЕТ И ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Берганова А.А., студент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассмотрены основные последствия повышения ставки налога на добавленную стоимость для экономики России. Представлены результаты анализа изменения цен на перспективу, оценка влияния данного изменения на состояние федерального бюджета и покупательскую способность.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, ставка налога, федеральный бюджет, покупательская активность, инфляция.

Налог на добавленную стоимость является одним из наиболее важных источников формирования бюджета страны. В России данный вид налога взимается с 1992 года и регулируется Налоговым кодексом РФ [2]. Тогда его значение было существенно выше и составляло 28% [1].

С 1 января 2019 года вступили в силу изменения налогового законодательства о повышении НДС с 18% до 20%, при одновременном сохранении ставки по льготным товарам. Также, предпринимателям с оборотом менее 2 млн.руб. за год и пользователям специальных налоговых режимов предоставляется право не платить НДС. Существует ряд объективных причин данного изменения процентной ставки НДС.

На сегодняшний день наиболее значимую часть государственного бюджета Российской Федерации составляют нефтегазовые доходы, с помощью которых покрываются затраты на различные государственные и социальные программы, льготы, пособия, развитие и поддержку сельского хозяйства, расширение научных исследований, медицину и образование. В последние годы, по причине падения цены на нефть, величина данного вида

дохода сократилась. Некоторое время государственные программы финансировались с использованием средств резервных накоплений, объем которых с каждым годом стремительно снижается. Именно поэтому, за счет увеличения налога на добавленную стоимость, предполагается, сформировать ежегодный дополнительный доход в бюджете России в размере 600 миллиардов рублей, что поможет сохранить устойчивость государственных финансов. В первую очередь данные денежные средства будут направлены на финансирование национальных проектов из майского указа президента, для исполнения которых за шесть лет планируется расходувать сумму в 8 трлн руб.

Кроме всего прочего, рассматривались и иные способы увеличения доходной базы бюджета России, такие как введение налога с продаж, повышение НДС и введение прогрессивной шкалы НДФЛ. Однако повышение НДС показалось наиболее сбалансированным и наименее трудным для экономики решением, так как установленный порядок взимания данного налога учитывает состояние малообеспеченных слоев населения, путем сохранения налоговых льгот, и предусматривает налоговые компенсации для бизнеса, а именно снижение порогового значения суммы налогов, оплаченных за последние три года, ускорение возмещения НДС и снятие регионального налога на движимое имущество.

Однако ставка НДС в России не считается самой высокой в сравнении с другими странами. (Рисунок 1)



Рисунок 1. Стандартная процентная ставка НДС в зарубежных странах на 2018 год, %

Но в России повышение налога на добавленную стоимость до уровня 20% незамедлительно повлечет за собой ряд негативных последствий.

Какие же изменения в ценах будут происходить ближайшее время?

1. Повышение налога на добавленную стоимость станет ключевым фактором, который ускорит инфляцию в 2019 году. По оценкам Банка России размер вклада повышения НДС в изменение инфляционных процессов составляет от 0,6 до 1,5 процентных пункта. Следовательно, инфляция может достигнуть 6%, что существенно превышает целевое значение равное 4%.

В июле 2018 г. в целях анализа влияния изменения ставки НДС на затраты организаций и отпускные цены Банком России были опрошены руководители примерно 1 тыс. предприятий, за исключением тех, чьи товары облагаются льготными ставками. По результатам опроса оказалось, что примерно 60% респондентов указали на повышение цен в размере от 1% до 5%, при этом учитывалась возможная опережающая реакция на процесс изменения НДС, которая приходится на вторую половину 2018 года (Таблица 1). Для снижения нарастание инфляции регулятор поднял ключевую процентную ставку дважды в 2018 году до уровня 7,75% [3]. Именно поэтому накануне увеличения НДС повысилась и потребительская активность.

Таблица 1. Результаты опроса относительно повышения отпускных цен

Период повышения цен	Величина планируемого повышения цен,% от числа респондентов						
	Свыше 8%	5-8%	2-5%	1-2%	До 1%	Не планируют повышать	Всего, %
III кв. 2018г.	1	1	1	1	0	-	4
IV кв. 2018г.	1	2	5	3	0	-	10
I-II кв. 2019г.	2	6	26	23	2	-	60
III-IV кв. 2019г.	1	0	0	0	0	-	1
Не планируют повышать	-	-	-	-	-	-	25
Всего,%	5	9	32	27	2	25	100

2. По подсчетам Федерации независимых профсоюзов России увеличение налога на добавленную стоимость повлечет за собой увеличение расходов каждого гражданина примерно на 5 тыс. руб. за год. В первую очередь ожидается подорожание товаров, по которым взимается полная ставка НДС, а именно бытовая техника, недвижимость и одежда. Однако, повышение НДС не затронет стоимости определенного круга социально значимых товаров, таких как детские товары, книги, некоторые виды медикаментов, а также стоимости услуг лечения, перевозки транспортом, пристража за детьми в детских садах и обучения в школах. 3. Изменения также затронут стоимость жилищно-коммунальных услуг, по которым прогнозируется увеличение в цене дважды в 2019 году. А именно, с 1 января данный вид услуг вырастет в цене в среднем на 1,7% и с 1 июля - на 2,4%.

4. Некоторые производители, таких брендов как АвтоВАЗ, Nissan, Mitsubishi и Ford Sollers, также объявили о повышении цен на свои автомобильные товары, главной причиной которого также является изменение НДС.

Что касается технической части взимания налога на добавленную стоимость, то часть предпринимателей еще не обновили кассовые аппараты для правильного отображения ставки НДС. Однако до конца первого квартала 2019 года налоговые представители не будут налагать штрафы за отметку в чеке об НДС в 18%.

А как же изменение ставки НДС повлияет на экономику России в целом?

С одной стороны, в 2019 году Министерство финансов предполагает получить около 6,9 трлн. руб. за счет НДС, то есть примерно 35% всех поступлений бюджета. Также прогнозируется, что к 2021 году доход от НДС увеличится до 38% всех доходов бюджета. Данный процесс роста финансовой базы страны можно назвать положительным фактором для развития ее экономики.

Но с другой стороны, повышение цен, которое последует за увеличением ставки налога, снизит покупательскую активность. Именно поэтому ожидается, что на волне более быстрого роста цен и уменьшения покупательской способности, рост ВВП замедлится и составит лишь 1,3% в 2019 году. Ухудшение покупательского спроса может привести к невостробованности некоторых товаров и отсутствию необходимости их производства. Как следствие, изменение НДС приведет к изъятию средств из экономики на 0,55% ВВП ежегодно.

Таким образом, основные неблагоприятные последствия повышения ставки НДС придутся на уже наступивший 2019 год. Однако, для того, чтобы достичь положительного результата проведения такого налогового изменения, после получения дополнительных доходов в федеральный бюджет, необходимо направить данные средства на поддержание и улучшение

экономической ситуации, что поможет решить проблемы с ростом цен и снижением покупательской способности населения.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.08.2000 N 117-ФЗ ред.30.04.2010 N 69-ФЗ. // Собрание законодательства РФ - 2010.
2. Сайфиева, С.Н. Налоговая нагрузка на российскую экономику. Макроэкономический анализ / С.Н. Сайфиева. - Москва: Гостехиздат, 2017. - 805 с.
3. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL:<https://www.cbr.ru/> (дата обращения: 01.04.2019).

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА КОМПАНИЙ

Любшина Д.С. магистрант 1-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассмотрены сущность и методы финансового прогнозирования. Использование нескольких методик финансового прогнозирования позволит определить возможные пути достижения поставленных целей организацией. Для обоснования управленческих решений и прогнозирования вероятности банкротства организации были рассмотрены: трехфакторная модель Лего, модель Чессера, модель комплексной балльной оценки риска финансовой несостоятельности, модель Жданова.

Ключевые слова: прогнозирование, банкротство, финансовое состояние компании, принятие управленческих решений, модель Лего, модель Чессера, модель Жданова.

Одной из важнейших проблем функционирования любого предприятия является комплекс мероприятий, направленных на профилактику банкротства, а также его устранение. В текущей социально-экономической ситуации большинство предприятий ведет свою деятельность в условиях высокого уровня неопределенности, что значительно повышает риск возникновения банкротства и увеличивает значимость принятия эффективных управленческих решений в отношении эффективного использования основных средств, экономии по большинству материальных ценностей, расширения направлений деятельности экономического субъекта, привлечения дополнительных источников финансирования [7, с. 159-160] .

Текущая экономико-политическая ситуация в стране в совокупности с жёсткой конкурентной борьбой в разных рыночных сегментах заставляют хозяйствующие субъекты быть гибкими и готовыми к переменам, порождают необходимость совершенствования методов ведения хозяйственной деятельности. Становятся жизненно необходимыми корректный анализ финансового состояния компании, развитие систем раннего выявления существующих проблем, прогнозирования проблем возможных в будущем, а также соответствующего реагирования на эти проблемы, чтобы верно планировать деятельность компании в краткосрочном периоде, разрабатывать оптимальную стратегию её развития в долгосрочном периоде и не дать ей стать банкротом. В таких условиях прогнозирование банкротства играет одну из наиболее важных ролей в обеспечения нормальной деятельности компании.

На сегодняшний день существуют две основные концепции определения сущности финансового прогнозирования. Согласно первой концепции финансовое прогнозирование является составным элементом финансового планирования, в рамках данной концепции финансовое прогнозирование отождествляется со стратегическим планированием принятия управленческих решений. Например, И.А. Бланк выделяет три подсистемы финансового прогнозирования: разработка общей финансовой стратегии предприятия, финансовая политика, а также финансовое планирование [1, с. 417].

Исходя из второй концепции, финансовое прогнозирование является относительно самостоятельной управленческой функцией, выступающей базой для процесса финансового планирования [2, с. 70]. Однако финансовое прогнозирование является более обширной сферой за счет охвата более широкого спектра объектов, в том числе – внешней среды, несмотря на то, что финансовое планирование направлено исключительно на внутренние аспекты деятельности предприятия.

Благодаря прогнозированию появляется возможность рассмотрения возможных альтернатив финансовых стратегий, обеспечивающих достижение компанией выгодного положения на рынке и высокой степени финансовой устойчивости. Например, при принятии любого инвестиционного проекта необходимо обратить внимание на финансовое прогнозирование, которое позволяет оценить будущую выгоду и отдачу от инвестирования средств и определить стратегию развития компании, а также выбор приемлемого направления для инвестиций.

Ввиду того, что прогнозируемых ситуаций огромное количество – существует и большое количество различных методов прогнозирования, которые можно условно разделить на две группы: субъективные и объективные методы.

Субъективные методы основаны на экспертном мнении специалистов, к данным методам относят индивидуальные опросы, изучение покупателей, мозговая атака, метод Дельфи (метод экспертных оценок), разработка сценариев [5, с. 110].

В рамках метода экспертных оценок осуществляется опрос экспертов по особым схемам и обработка полученных результатов с помощью статистических инструментов. В результате применения субъективных методов возможно быстрое получение четко сформированного прогноза, при этом основные экономические данные остаются строго конфиденциальными.

Минусом данного метода является недостаточное количество профессионалов необходимого уровня, чаще всего экспертные оценки используются с целью прогнозирования различных экономических показателей в будущем, например – выручки, издержек и доли рынка [3, с. 65].

К группе объективных методов можно отнести стохастические методы, которые предполагают, что прогноз и связь между исследуемыми показателями носит вероятностный характер, а общая вероятность получения максимально точного прогноза возрастает с увеличением количества эмпирических данных.

Данные методы базируются на конкретных показателях и проведении анализа. К объективным методам прогнозирования для принятия управленческих решений относится метод удельного веса выручки, сроков обращения, бюджетирования, экстраполяции или трендового прогнозирования, статистические методы (регрессионного и авторегрессионного анализа, анализа средних), метод «затраты - выпуск» и другие.

Помимо этого выделяются детерминированные методы, которые подразумевают наличие жестких связей между значением факторного признака и неслучайным значением результативного признака. Критериями выбора одного из детерминированных методов является точность полученных прогнозных данных и полнота представления будущего финансового состояния предприятия [6, с. 308].

Вероятность банкротства предприятия можно также определить с помощью комплексной балльной модели риска финансовой несостоятельности. В рамках данной модели происходит оценка возможных отрицательных последствий на основе классификации финансового состояния на основе различных факторов-коэффициентов, таких как: показатели платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности предприятия.

В моделях балльной оценки обычно применяют следующие показатели:

1. коэффициент абсолютной, критической и текущей ликвидности;
2. коэффициент обеспеченности собственными средствами;
3. доля оборотных средств в активах;

4. коэффициент финансовой независимости.

Для каждого показателя приводят рекомендуемое значение с учетом вида деятельности (отрасли), а также приводятся границы классов (5 или более) и количество баллов. В зависимости от накопленных баллов предприятию присваивается класс, которому соответствует та или иная зона рисков.

Рассмотрим модель прогнозирования банкротства В. Ю. Жданова, который в своем исследовании анализировал данные по 40 предприятиям авиационно-промышленного комплекса. Для анализа была использована программа PolyAnalyst от компании Megarputer Inc. В результате исследования была получена модель оценки риска банкротства авиапредприятий, которая основывается на пяти основных коэффициентах, характеризующих финансовое состояние предприятия. Полученная В.Ю. Ждановым модель имеет следующий вид [4]:

$$P = \frac{1}{1 + e^{4,32+1,25 \cdot X_1+0,12 \cdot X_2+0,07 \cdot X_3+0,34 \cdot X_4+2,17 \cdot X_5}} \quad (3)$$

Где, символом P была обозначена вероятность банкротства предприятия, а коэффициенты X представляют собой соответственно коэффициент рентабельности оборотных активов, коэффициент самофинансирования, коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов, коэффициент оборачиваемости активов и коэффициент текущей ликвидности. При этом наибольшим весом в данной модели обладает именно коэффициент текущей ликвидности, как основной показатель, позволяющий определить уровень платежеспособности предприятия.

Модель прогнозирования риска банкротства Жданова была выведена в 2012 году, что обуславливает возможность ее использования в текущих экономических условиях. На основании статических данных был сделан вывод о том, что средняя точность данной модели – 80% (см. таблицу 1).

Таблица 1. Суммарная сравнительная точность моделей оценки риска банкротства предприятий (%)

Процент правильных оценок, %	Модели оценки риска банкротства							
	Альтман – 2	Альтман – 5	Лето	Чессер	Спринггейт	ИГЭА	Грузчин	Жданов
Предприятий, ставших банкротами	0	90	20	50	65	75	0	80
Финансово устойчивых предприятий	93	30	74	96	81	63	93	81
Средняя точность моделей	47	60	47	73	73	69	47	80

В этой связи в целях принятия эффективных управленческих решений целесообразно использовать модель Жданова ввиду ее высокой точности, применимости как к предприятиям, ставшим банкротами, так и к финансово устойчивым предприятиям, а также адаптации к специфичным особенностям ведения бизнеса в Российской Федерации.

Вместе с тем, для получения целостного прогноза по различным сферам финансового анализа необходимо использовать несколько методик, охватывающих прогнозы по важнейшим показателям деятельности предприятия. Кроме того, можно отметить, что прогнозирование не дает конкретных установок к действию, а лишь определяет возможные пути достижения поставленных целей. Однако качественно составленный прогноз позволяет менеджменту предприятия принимать эффективные управленческие решения и придерживаться результативной финансовой политики.

Литература

1. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента. Т.1-2. - 2-е изд., перераб. и доп. - К.: Эльга, Ника-Центр, 2013. – 624 с.
2. Бутакова, М.М. Экономическое прогнозирование: методы и приемы практических расчетов: учебное пособие / М.М. Бутакова. – 3-е изд. испр. – М.: КНОРУС, 2018. – 168 с.
3. Вячина, И.Н. К вопросу прогнозирования в управлении современной организацией / И.Н. Вячина // Путеводитель предпринимателя. №18, 2013. – с. 65-73.
4. Жданов В.Ю. Диагностика риска банкротства промышленных предприятий (на примере предприятий авиационно- промышленного комплекса). М.: МАИ, 2012 – 85 с.
5. Земитан, Г.В. Методы прогнозирования финансового состояния организации: учебное пособие / Г.В. Земитан- М.: Финансы и статистика, 2019. - 503 с.
6. Кириленко И.И. Финансовый анализ российского предприятия. М.: Юрайт, 2013 – 413 с.
7. Кондрашова Н.Г. Учет и анализ нефинансовых активов в бюджетных учреждениях / Н.Г. Кондрашова // Сборник научных работ лауреатов областных премий и стипендий. Выпуск 13. – Калуга: Калужский государственный институт развития образования, 2017. – С. 150-161.

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ОТРАЖЕНИЯ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Геде Бобиа Ги Марк, магистрант 1-го курса,
Ерошкина И. Н., студентка 3-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной статье авторами были рассмотрены расчеты с покупателями, как в теоретическом, так и в практическом разрезе на примере ОАО «Калужский турбинный завод». Сегодня в эпоху глобализации происходит изменение в различных сферах, в том числе и в сфере расчетов. В связи с переходом к новой форме расчетов отражение в бухгалтерской отчетности расчетов с покупателями является актуальным.

Ключевые слова: расчеты с покупателями, договор, бухгалтерский учет, управление расчетами, покупатель, кредиторская и дебиторская задолженности.

Для начала определим сущность указанных понятий. В экономической литературе покупатель – это юридическое или физическое лицо (ИП), которое на основании договора продажи или покупки получает в собственность товары, продукцию, услуги, находящиеся на праве собственности и распоряжения у поставщика, который в свою очередь обязуется предоставить товары, продукцию, услуги в срок, прописанный в договоре [5, с. 121]. Заказчиком может выступать также физическое (ИП) или юридическое лицо, которое обязуется принять и оплатить работу в указанные сроки.

Отличительной особенностью понятий является то, что предметом договора у покупателя является переход на материальные ценности права собственности, а предметом договора «подряда» – принятые заказчиком работы или услуги, которые не имеют материально-вещественной формы. И взаимоотношения с заказчиками применимы в основном в такой отрасли как строительство. [7, с. 189].

Расчеты предприятия с покупателями и заказчиками представляют собой систему инициирования и регулирования платежей по денежным обязательствам. Расчеты за продукцию (работы и услуги) могут производиться в наличной или безналичной формах. Как правило, предпочтение отдается второму виду расчетов. Это объясняется тем, что при их использовании достигается значительная экономия затрат. Также на выбор оказывает влияние банковский сектор и государство, с целью регулирования и контроля денежных потоков, оборота денежных средств.

Проводимые банком безналичные расчеты организуются в различных формах. В соответствии со ст. 862 «Формы безналичных расчетов» ГК

РФ можно выделить следующие способы: платежное или инкассовое поручения, аккредитив, чек, вексель [1].

Проблема организации безналичных расчетов является сложной, потому что затрагивает интересы всех участников рыночных отношений.

Неденежные расчеты являются одним из вариантов покрытия обязательств покупателями и заказчиками без применения наличности. Такие обязательства могут возникнуть в случае, когда организации нуждается во встречной поставке продукции, которую выпускает дебитор, предоставлении займов и т.д. К основным формам неденежных расчетов относят: вексель, взаимозачет, товарный кредит, бартерную сделку.

Управление расчетами с покупателями и заказчиками в организации базируется на использовании учетной информации. Ведение бухгалтерского учета регулируется Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ и другими нормативными актами, которые предназначены для всех коммерческих организаций [6, с. 185]. Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками в организации влечет за собой образование дебиторской и кредиторской задолженностей, которые представляют собой обязательство третьих лиц (контрагентов, клиентов и других лиц) перед хозяйствующим субъектом, погашенное в установленный срок в оговоренном объеме.

При расчетах с покупателями и заказчиками организация получает доходы, которые регулируются отдельным положением ПБУ 9/99 «Доходы организации» утвержденных приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015). [4]

Расчеты с покупателями и заказчиками, образуют задолженность в бухгалтерском учете, которая отражается на счетах учета и в учетных регистрах, и находят свое отражение в балансе в строках 1230 «Дебиторская задолженность» и 1520 «Кредиторская задолженность».

Наличные расчеты осуществляются в любой валюте между участниками наличных расчетов в рамках одного договора, заключенного между указанными лицами, но не могут превышать 100 тыс. руб. [3].

Сумма платежей, осуществляемая путем перечисления средств по банковским счетам (в форме записей на счетах) называют безналичным расчетом. Сейчас в России более 70% всех расчетов по обязательствам занимают безналичные расчеты. Применения этого способа помогает уменьшить потребность организации в наличных денежных средствах и обеспечить их сохранность.

Расчеты в форме перевода электронных денежных средств осуществляются в соответствии с законом от 27.06.2011 г. № 161-ФЗ (ред. от 03.07.2016 г.) «О национальной платежной системе». Клиент предоставляет денежные средства оператору электронных денежных средств на основании заключенного с ним договора. [2] Перевод электронных денежных средств

осуществляется путем одновременного принятия оператором электронных денежных средств по распоряжению клиента, уменьшения им остатка электронных денежных средств плательщика и увеличения им остатка - получателя средств на сумму перевода электронных денежных средств.

В настоящее время приоритетным является расчет платежными поручениями, так как это наиболее простая и нетрудоемкая форма расчетов между поставщиками и покупателями. Данный способ расчета сокращает количество наличных денежных средств, ускоряет оборот средств в компании. На сегодняшний день для ведения бизнеса этот способ является наиболее предпочтительным.

Применяя безналичные формы расчетов, организация может повысить платежеспособность и финансовую устойчивость, что обеспечит ее успешное экономическое развитие. Помимо договора купли-продажи, движение товара от поставщика к потребителю и оплата оформляются следующими документами, которые предусмотрены условиями поставки товаров и правилами транспортировки перевозки, обозначенными в виде документооборота на рисунке 1.

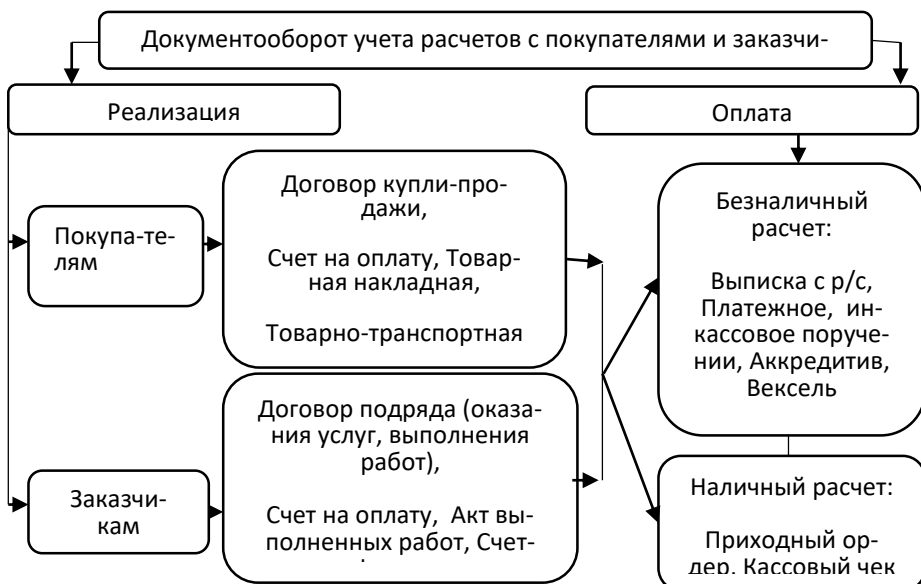


Рисунок 1. Документальное оформление учета расчетов с покупателями

Рассмотрим документальное оформление расчетов с покупателями и заказчиками ОАО «Калужский турбинный завод». Документы по реализации продукции покупателям и заказчикам, которыми являются физические или/и физические лица, передаются в бухгалтерию, на их основании бухгалтер в двух экземплярах составляет договор, выписывает товарную накладную, счет-фактуру и счет на оплату. Документы подписываются директором и главным бухгалтером. Счет на оплату передается покупателю для погашения обязательства по договору. Один экземпляр счета-фактуры и два экземпляра товарной накладной отдаются на подпись заказчику. В счете-фактуре указываются реквизиты завода, в соответствии с которыми покупатель производит оплату продукции и указывает их в платежном поручении. В товарной накладной указывается место назначения доставки, стоимость продукции и реквизиты сторон. Выставленные счета на оплату продукции подлежат оплате в течение 10 банковских дней.

Организация расчетных операций с покупателями и заказчиками ОАО «Калужский турбинный завод» представлена формированием, неизбежно вытекающих вследствие расчетных действий кредиторской и дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность в ОАО «Калужский турбинный завод» формируется в результате организации расчетов с покупателями и заказчиками за реализованную продукцию на счете 62.1 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Кредиторская задолженность формируется при получении авансов в счет будущей поставки продукции или выполняемых работ по счету 62.2 «Авансы полученные». Наиболее распространенные операции по учету расчетов за реализованную продукцию по основным видам деятельности завода и корреспонденции счетов по ним представлены в таблице 1.

Таблица 1. Учет расчетов с покупателями и заказчиками в ОАО «Калужский турбинный завод»

Операции	Сумма, руб.	Дебет	Кредит	Регистры
Предъявлены счет - фактуры покупателям и заказчикам	590000	62.1	90.1	Счет-фактура
Себестоимость продаж	470000	90.2	20.1	Бухгалтерская справка
НДС	90000	90.3	68.1	Счет-фактура
Поступили средства по счетам (от заказчика) в оплату продукции	590000	51	62.1	Выписка с р/счета, платежное поручение

Таким образом, расчеты с покупателями и заказчиками отражаются на счетах бухгалтерского учета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», которые дебетуются в корреспонденции со счетами 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» на суммы, на которые предъявлены расчетные документы. И кредитуются в корреспонденции со счетами учета денежных средств, расчетов на суммы поступивших платежей (включая суммы полученных авансов).

Рассмотрев расчеты с покупателями, можно сделать вывод, что использование безналичных расчетов в рамках организации своей предпринимательской деятельности для юридических лиц является актуальным. Расчеты с покупателями и заказчиками, образуют дебиторскую или кредиторскую задолженность в бухгалтерском учете и находят свое отражение в бухгалтерском балансе.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996г. № 14-ФЗ (в ред. от 28.07.2018г.) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 07.04.2019).
2. Федеральный закон «О национальной платежной системе» от 27.06.2011 г. № 161-ФЗ (ред. от 28.11.2018 г.) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 07.04.2019).
3. Указание Центрального Банка РФ «Об осуществлении наличных расчетов» от 07.10.2013 г. №3073-У [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 07.04.2019).
4. Приказ Минфина России «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту «Доходы организации» ПБУ 9/99» от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015 г.). [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 07.04.2019).
5. Козлова Е.П. Бухгалтерский учет в организациях. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮРАЙТ, 2017. – 752 с.
6. Кондрашова Н.Г. Особенности ведения бухгалтерского учета и анализа экономической деятельности ООО «Росгосстрах» в 2012-2014 гг. // Сборник научных работ лауреатов областных премий и стипендий. Выпуск 12. – Калуга: Калужский государственный институт развития образования, 2016. – С. 184-193.
7. Лытнева Н.А., Малявкина Л.И., Федорова Т.В. Бухгалтерский учет: учебник. – М.: ИНФРА – М, 2016. – 496 с.

ПРОБЛЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Пыгина А.И., бакалавр 1-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. При применении новых технологий и методов ведения бухгалтерского учета работа специалистов стала более оптимизированной. Но, несмотря на множество плюсов в автоматизации бухгалтерского учета, существуют проблемы, связанные с его эксплуатацией: возможная потеря конфиденциальной информации, необходимость доработки унифицированных бухгалтерских программ и т.д.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, автоматизация, компьютеризация, информация, управленческие решения.

В настоящее время происходит автоматизация и роботизация процессов производства, новые виды технологий внедряются в различные виды деятельности, в том числе и управленческой.

Использование в управленческой деятельности современных достижений в области информационных технологий обеспечивает своевременность и полноту информации об управленческих процессах, дает возможность для более глубокого анализа, моделирования и прогнозирования. [2]

Основой для принятия управленческих решений является информация, полученная в процессе бухгалтерского учета. Бухгалтерский учет - это формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных Федеральным законом, в соответствии с требованиями, установленными Федеральным законом, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности [1]. Бухгалтерская информация в виде бухгалтерских балансов, отчетностей необходима не только внутренним пользователям – менеджерам, технологам, финансистов и т.п. – но и внешним, таким как органы власти, налоговые органы, поставщикам, инвесторы и другим сторонним организациям.

Для быстрого обмена информацией между пользователями и бухгалтерскими, для выявления и сведения возможных ошибок в расчетах к минимуму [3] и для обеспечения удобного ведения учета было принято решение автоматизировать бухгалтерский учет, что предполагает передачу части функций человека технике. Например, проведение математических вычислений, хранение информации и сведений, заполнение бланков, счетов и т.д.

Хоть в бухгалтерском учете и осуществляется активная компьютеризация, ведущая впоследствии к облегчению работы специалистов, её систематизированности, быстроте и экономности затрачиваемых ресурсов [4]. Но,

не смотря на все эти положительные стороны, при автоматизации бухгалтерского учета возникают и проблемы.

Так как вся связь с налоговыми органами, организаторами производства, управляющими и другими осуществляется с помощью интернета, то, например, из – за неполадок с сервером информация может быть доставлена пользователю не своевременно, что может привести к неприятным последствиям как для специалиста, так и для организации.

Все операции, связанные с бухгалтерской отчетностью, ведутся на компьютерах. При внезапном отключении электроэнергии существует возможность потери необходимых данных. Вдобавок при долгой работе с компьютером возникает угроза здоровью бухгалтера, в особенности зрению.

Также информация, размещенная на едином накопителе без должной защиты, находится под угрозой возможной потери или искажения. В результате это может повлиять на деятельность организации в больших масштабах.

У каждой организации в зависимости от рода деятельности имеются свои особенности ведения учета. Поэтому зачастую унифицированные бухгалтерские программы приходится дорабатывать для конкретных условий производства, что увеличивает стоимость этих программ, и, как правило, они требуют постоянного сопровождения IT-специалистов, что увеличивает расходы фирмы.

В заключение можно сказать, что благодаря автоматизации бухгалтерского учета происходит мгновенный обмен информацией, снижаются затраты на бумажные носители, исключаются возможные арифметические ошибки и т.п. Но при этом существуют проблемы эксплуатации автоматического бухгалтерского учета, которые необходимо решить в скором будущем.

Литература

1. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ (последняя редакция)
2. Акмаров П.Б., Князева О.П. Перспективы и проблемы использования информационных технологий в автоматизации бухгалтерского учета // Научный журнал КубГАУ. – 2017. - №130(06).
3. Кулакова Н.Н. Ресурсное обеспечение фирмы/ Учебно-методическое пособие / Калуга, 2012
4. Семененко М.Г., Кулакова Н.Н. Прогнозирование финансовой устойчивости предприятия на основе формализма нечеткой логики // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. № 5-2. С. 191-192.

«ЧЁРНАЯ» И «ДВОЙНАЯ» БУХГАЛТЕРИЯ КАК НЕДОПУСТИМОЕ ЯВЛЕНИЕ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Татевосян Д.Р., бакалавр 1-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной статье ставится задача рассмотреть такое явление, как «черная» или «двойная» бухгалтерия. Особое внимание уделяется характеристике и общим чертам, а также описывается ответственность за осуществление данного рода деятельности.

Ключевые слова: «двойная» бухгалтерия, заработная плата, утаивание дохода, административный штраф, ответственность.

Довольно часто в средствах массовой информации встречается такой термин, как «черная» или «двойная» бухгалтерия. В принципе, даже человек, особо не разбирающийся в системе бухгалтерского учета, исходя из названия, может сделать вывод, что под понятием «черная» или «двойная» бухгалтерия понимают процесс формирования информации об объектах и операциях, которые организация умышленно скрывает для получения дополнительных неучтенных доходов. К ее основным признакам можно отнести: выдача заработной платы, которая не облагается какими-либо налогами; оборот неучтенных наличных денег; использование активов, которые не отражены на балансовых и забалансовых счетах; утаивание определенной части выручки.

К «черной» или «двойной» бухгалтерии можно отнести все операции, осуществляемые организацией тайным образом, то есть неофициально, для достижения определенных целей и задач. Из чего можно заключить, что «черная» бухгалтерия - это финансово-экономические процедуры или ситуации, включающие в себя ряд мероприятий в системе бухгалтерского учета, которые проводятся втайне от государственных органов, с целью получения дополнительных доходов. Учет «двойной» бухгалтерии - утаивание дохода и прибыли от налоговых органов, заведование неуказанными в бухгалтерии финансами, выплата и начисление заработной платы («в конверте»).

По причине применения «черной» бухгалтерии, в системе финансовых средств организации появляются новые черты, которые не соответствуют, разнятся от системы финансовых средств, указанных документально [0].

Способы совершения «двойной» бухгалтерии аналогичны способам ведения официальной [2]. Так как она включает в себя те же определения: дебет, кредит, приход и расход, списание, сальдо начальное, сальдо конечное, двойная запись, инвентаризация и отчетность.

Однако сведения «черного» бухгалтерского учета используются только для оборота внутри организации, владеет данной информацией определенный круг лиц [4]. В зависимости от масштабов организации ведут «черную» бухгалтерию в большинстве случаев руководитель, главный бухгалтер или целый отдел бухгалтерских работников.

Проведение «черной» бухгалтерии в административном праве входит в состав группы грубых отступлений от нормы в системе бухгалтерского учета, ответственность регламентируется нормами ст. 15.11 КоАП. За нарушение к должностному лицу будет применено наказание в форме предписания штрафа. За возобновление деятельности, за которую уже был факт привлечения к ответственности, будет повышен размер административного штрафа. Дополнительной мерой воздействия может быть дисквалификация на срок 1-2 года. [3]

Законодатель дает организациям право миновать наказание. На этот случай предприятие обязано подать уточненную налоговую декларацию и заплатить рассчитанное налоговое обязательство.

Виновные лица для освобождения от ответственности в обязательном порядке должны перечислить пени, которые начисляются в результате фальсификации данных в бухгалтерском учете.

Иным способом ликвидации угрозы является применение штрафных санкций - поправка ошибок по собственной инициативе перед оформлением финансовой отчетности посредством подачи пересмотренного комплекта отчетов.

В итоге можно прийти к такому выводу: сейчас основная масса организаций старается затаить настоящую бухгалтерию, главным образом, для уменьшения налогов. Удерживанию традиций осуществления «черной» бухгалтерии благоприятствуют минусы и сложности «перевода» отдельных положений законодательства, недостаточная профессиональная подготовка бухгалтеров, а также нечестность собственников фирмы, не желающих предоставлять отчетные документы, отражающие действительную экономическую ситуацию.

Литература

1. Кулакова Н.Н. Ресурсное обеспечение фирмы/ Учебно-методическое пособие / Калуга, 2012
2. Кулакова Н.Н., Сусякова О.Н. Проблемы и перспективы развития рынка ипотечного кредитования в России в современных экономических условиях //Вестник Алтайской академии экономики и права. 2018. № 8. С. 151-159.

3. Что такое черная бухгалтерия: [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kakprosto.ru/kak-844839-chto-takoe-chernaya-buhgalteriya>. (Дата обращения: 07.04.2019).
4. Ответственность за ведение черной бухгалтерии: [Электронный ресурс]. URL: <https://assistentus.ru/vedenie-biznesa/chernaya-buhgalteria>. (Дата обращения: 07.04.2019).

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА 2019 ГОД

Тарасова О. Н., бакалавр 3-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. К сожалению, «устойчивость» и «надежность» не те слова, которыми можно описать текущее состояние российской экономики. Курсы валют то и дело скачут, финансовые риски обостряются, и потому даже самые квалифицированные и опытные эксперты с большой осторожностью высказываются касательно ближайшего будущего РФ. Для правительства Российской Федерации такую ситуацию ежегодно прогнозируют эксперты, работающие в ведущих аналитических компаниях и международных экономических организациях.

Ключевые слова: импортозамещение, цена нефти, рынок, ВВП.

Эксперты редко сходятся во мнении о том, что ожидать в будущем, потому что различные непредсказуемые факторы могут помешать развитию событий. В то же время все агентства, работающие под эгидой правительства, публикуют крайне позитивные прогнозы. По их мнению, уже в 2019 году Россия столкнется с периодом восстановления экономики и стабильности. Для этого прогноза есть несколько причин: в ближайшее время будет реализована программа импортозамещения, а специальные меры по адаптации сделают страну независимой от изменений на товарном рынке. Однако, когда дело доходит до конкретных цифр, правительственные эксперты более осторожны - невероятный рост ВВП в 2019 году не прогнозируется. Единственное, что обещают россиянам, - это то, что рецессия наконец сменится стагнацией с положительной тенденцией. Независимые компании и мировые организации говорят, что если сравнивать экономические показатели в России с предыдущими годами, то можно говорить о появившейся положительной тенденции. Однако ситуация может мгновенно измениться - инфляция все больше и больше давит, товарные рынки постоянно находятся под угрозой падения, структура государственных секторов остается

неизменной, а внешнеполитический фактор не играет на руку правительству. Есть также сторонники откровенно негативного сценария: по их мнению, в 2019 году Россия столкнется с очередным кризисным поворотом.

Министерство экономического развития считает экономический спад временным и локальным. На основании аналитических расчетов, выполненных экспертами Министерства экономического развития за трехлетний период, государственные службы разрабатывают и корректируют бюджетные показатели. От них зависит не только стратегическая ориентация Российской Федерации, но и благосостояние простых россиян. В последнем прогнозе, опубликованном Министерством экономического развития, говорится, что экономическая политика должна разрабатываться с учетом сохранения западных санкционных ограничений. Основные прогнозы департамента следующие: бюджет испытывает острый дефицит, поэтому на 2019 год прогнозируется его сокращение - примерно на 5%; К началу 2019 года добыча нефти снизится на 52 миллиона тонн и составит примерно 675 миллиардов тонн. В то же время экспортные показатели будут установлены на уровне 140 млрд. тонн; увеличатся поставки энергоресурсов за рубеж - в 2018-2019 годах до 243 и 247,2 млн тонн соответственно; экономика страны может выйти на докризисный уровень к началу 2020 года, если цена на черное золото стабилизируется и составит 70 долларов за единицу; при сохранении тенденции к низким ценам на нефть, необходимо будет пересмотреть тарифы на газ. Для промышленного сектора эти цифры будут увеличиваться на 2% в год, для простых россиян - на 3%; и также предполагается, что тарифы на перевозку грузов и пассажиров будут увеличены на 4,5-4,2% в год; тариф на электроэнергию для промышленного сектора и населения увеличится на 5,1-5,6%; По словам министра экономического развития, которым сегодня является Максим Орешкин, в 2019 году страна может продемонстрировать экономический рост в пределах 3-3,5%. Правда, само Минэкономразвития в официальных документах озвучило цифру 2,2-3,1%, и эта цифра будет доступна при реализации наиболее оптимистичного сценария. Превышение трехпроцентной отметки, скорее всего, станет возможным только в 2020 году.

Однако представители министерства недавно скорректировали свой долгосрочный прогноз. Последние тенденции показали, что рецессия в российской экономике возобновилась, поэтому увеличение более чем на 2% вряд ли возможно. Индекс ВВП за последние месяцы снизился на 0,3%, что стало одним из самых негативных результатов за несколько лет. В то же время Министерство экономического развития пытается успокоить граждан, называя этот спад локальным: до сих пор это произошло в ограниченном числе отраслей, главным образом в металлургии и в производстве промышленного оборудования и машин.

Центробанк планирует обуздать инфляцию и заморозить ее на уровне 4%. Исходя из прогнозов Эльвиры Набиуллиной, экономические показатели штата вырастут примерно на 2,3-2,5% за 2018-2019 годы. По словам представителей Центробанка, основным фактором, влияющим на финансовое положение России, является рост внутреннего спроса, что приведет к увеличению потребления домашних хозяйств и увеличению инвестиций в бизнес-сектор. Прогноз имеет два вероятностных сценария: Оптимистичный: к концу 2018 года цена на нефть вырастут до 79-80 долларов за единицу объема; Консервативно: цена барреля нефти составит примерно 58-60 долларов. Предполагаются, что инфляционные проявления получится обуздать и удержать на отметке в 4%. При этом рост ВВП в 2018 году достигнет от 1,5 до 2%, а в 2019 году – замедлится до 1-1,5%.

Эксперты ВШЭ категорически не согласны с энергичным прогнозом Центробанка. Специалисты из ВШЭ принципиально не согласны с государственными ведомствами. Они прямо говорят, что слова Владимира Путина и Максима Орешкина о вступлении страны в фазу полноценного экономического роста не соответствуют действительности. Представители ВШЭ назвали скачок Нефтеценом «подарком», который позволил России на некоторое время подняться, оттолкнувшись от экономического дна. В 2018 году в стране ожидаются застойные процессы, в результате которых Российская Федерация будет отставать от мировых показателей в 7 раз. Несмотря на то, что правительство говорит о переориентации отраслей и развитии инноваций, концентрация доходов в сфере добычи ресурсов и их вывоза за рубеж только увеличивается. Эксперты озвучили прогноз, что к началу 2019 года можно ожидать роста не более чем на 0,5%. И даже в том случае, если нефтецены останутся стабильными - в конце концов, именно нефть обеспечивает 60% валютных поступлений государства. По словам Натальи Акидиновой, занимающей должность директора Центра развития ВШЭ, нынешняя государственная политика приведет к углублению экономического кризиса. Рентабельность всех секторов экономики, кроме добычи нефти и экспорта товаров за рубеж, продолжает снижаться. Увеличение фонда оплаты труда на 5% было достигнуто простым способом - за счет сокращения числа занятых на 2%, а если принять во внимание постоянное закрытие малых предприятий, доходы граждан значительно снизились. По мнению аналитиков, этот экономический спад можно назвать рекордным - в последние годы показатель розничной торговли упал на 13,1%. Показатели в строительном секторе упали на 7,8%, а в обрабатывающей промышленности - на 0,5%, а спрос со стороны домохозяйств упал на 10%, что соответствует показателю восьмилетней давности. Эксперты называют этот вид экономики «костылем» - он продолжает держаться за государственные вливания и необременительные государственные корпорации.

Похоже, новый пакет санкций может существенно повлиять на экономику Российской Федерации. Эксперты из трех авторитетных учреждений объединили свои усилия для прогнозирования экономического будущего России. Сразу отметим, что обновленное видение посткризисной ситуации от РАНХиГС, Гайдаровского центра и Академии внешней торговли выглядит менее радужно, чем версия прошлого года, и существенно отличается от того, что было озвучено в Министерстве экономического развития. Авторы прогноза высказали мнение, что тенденцию к укреплению экономики, зафиксированную в 2017 году, вряд ли можно назвать долгосрочной - она не способна обеспечить России даже двухпроцентный рост, если говорить о периоде с 2018 по 2020 год. И в результате были разработаны два сценария: Инерционный: цена на нефть марки Urals на уровне 55-56 долларов за единицу объема в 2018 и 2019 годах была заложена в ее условиях. Индекс ВВП в этом случае вырастет на 1,4-1,2%. В случае реализации такого сценария граждане могут рассчитывать на определенное увеличение доходов (примерно на 1,6-1,5% в год); Консервативно: падение цены на нефть до уровня 40,8-41,7 доллара за баррель приведет к росту ВВП всего на 0,8-0,7%. В этом случае процентные ставки по кредитам могут возрасти до 16,4% годовых, поэтому мнение ЦБ о дальнейшем снижении этого показателя вряд ли будет верным. В то же время доходы населения увеличатся всего на 1-0,4% за 2018 и 2019 годы.

Оба сценария предполагают, что Центральный банк сможет обуздать инфляционные проявления на уровне не более 4–5% в год. Однако сами эксперты довольно скептически относятся к этому. Из-за санкций, введенных Соединенными Штатами, мы можем ожидать потери на фондовом рынке, колебания валютных курсов и очередной отток капитала. Кроме того, проблемы ждут предприятия и корпорации, которые имеют кредитные обязательства перед западными банками - теперь им может потребоваться досрочно погасить долги. Однако некоторые правительственные эксперты уже вступили в противоречие - они отрицают расчеты РАНХиГС, полагая, что страна почувствует влияние новых санкций только в краткосрочной перспективе. Экономика России, по их словам, прекрасно адаптировалась к западным ограничениям, а у государства гораздо больше внутренних источников развития. В качестве примера они приводят Иран - санкции против страны все еще в силе, но он запускает новые спутники в космос. Так что с Россией все будет хорошо.

Таким образом можно сделать вывод, что в 2019 году правительство сделает все, чтобы адаптировать страну к следующим негативным реалиям. Также не стоит забывать, что в 2018 году будет подходить полное истощение ресурсов Резервного фонда, а в 2020 году будут использованы все деньги из Фонда национального благосостояния. После этого в стране

появятся четыре основных направления, которые помогут российскому правительству справиться с кризисом и наполнить бюджет: власти могут принять решение о запуске «типографии»; фискальная политика может быть пересмотрена в сторону повышения; начнется следующая волна приватизации; сократятся расходы, прежде всего - на социальную, образовательную сферу и медицинское обслуживание.

Также можно считать, что приватизационные меры самой безболезненной мерой по стабилизации экономики - это даст России возможность привлечь капитал в размере пол триллиона рублей всего за один год. В этом случае страна могла бы сохранить суверенные фонды, создавая условия для рыночной конкуренции и увеличивая приток капитала в производственный сектор.

Что касается социальных расходов, то население практически привыкло к их сокращению, но терпению есть предел. Включение печатного станка непременно закончится резкой инфляцией и может достигнуть отметки 10% и более. Результатом будет отток капитала и падение уровня сбережений от домашних хозяйств, которые сегодня находятся в довольно трудном положении.

Подводя итог можно утверждать, что в 2019 году правительству придется сделать трудный выбор между гражданами и корпорациями. Стабилизировать ситуацию можно, если кто-то в государственном аппарате сможет укротить «аппетиты» представителей оборонного сектора, правительственных подрядчиков, горнодобывающих госкорпораций и силовиков. Пришло время положиться на малый и средний бизнес, чтобы в ближайшие пять лет экономика могла выровняться.

Литература

1. <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/201801101> (Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2024 года) – дата обращения 10.04.2019
2. <https://dcenter.hse.ru/prog> (Среднесрочный прогноз развития российской экономики на 2019–2021 гг. (от 22.11.2018) – дата обращения 08.04.2019
3. <http://newsment.ru/context/prognoz-klyuchevoj-stavki-tsb-rf-na-2019-god/> (Прогноз ключевой ставки ЦБ на 2019 год) – дата обращения 09.04.2019

РАССМОТРЕНИЕ НЕФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Филимонова Е.А. магистрант 1-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В статье рассматривается понятие нефинансовой отчетности, отношение предпринимателей к ее публикации, а также детализируется порядок популяризации данного вида отчетов в России. В ходе исследования раскрывается значимость финансовых результатов в сфере нефинансовой отчетности организации.

Ключевые слова: нефинансовая отчетность, бухгалтерский учет, финансовый результат.

В условиях непрерывных процессов глобализации и интеграции каждая организация стремится к сохранению и повышению уровня конкурентоспособности. Ее благосостояние напрямую зависит от степени доверия к хозяйствующему субъекту уже существующих и потенциальных инвесторов, поставщиков и покупателей. В свою очередь, доверие достигается посредством максимальной открытости и прозрачности публикуемой информации. Данный фактор обуславливает стремительное нарастание интереса в мировой экономической среде к нефинансовой отчетности.

Нефинансовую отчетность следует охарактеризовать как систему информации, отражающую социально-значимые аспекты деятельности организации, а также различные ее благотворительные и спонсорские программы, представление которых может повлиять на мнение и решение различных групп пользователей, связанных с данной организацией [4].

Из определения следует, что в нефинансовой отчетности раскрываются как ретроспективные и текущие показатели деятельности, так и прогнозная информация, представление которой может привлечь заинтересованных лиц.

Нефинансовая отчетность определяет для организации и ее стейкхолдеров следующие преимущества:

- определение стратегии развития;
- осуществление краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного анализа возможностей и перспектив;
- повышение прозрачности показателей в силу раскрытия дополнительных качественных данных;
- раскрытие и анализ актуальных для организации на данный момент вопросов и задач;

- повышение деловой репутации;
- обеспечение рекламы необычного формата;
- улучшение конкурентоспособности;
- уменьшение нефинансовых рисков посредством систематического выявления факторов отрицательного влияния на экономику и окружающую среду в разрезе нефинансовых показателей [3, с. 135].

Таким образом, составление изучаемого вида отчетности способствует не полностью, но максимально возможному удовлетворению потребностей внешних и внутренних заинтересованных лиц организации в открытости информации.

Однако если в мировой практике нефинансовая отчетность укрепляет позиции, в России ее публикация не отличается особой популярностью. По данным Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) за 2017 год было сформировано только 85 нефинансовых отчетов 82 крупными организациями, что составляет менее 0,01% от общего числа зарегистрированных хозяйствующих субъектов на территории Российской Федерации. В силу того, что публикация нефинансовой отчетности не является обязательной, а, следовательно, и сроков ее представления не определено, на 26 марта 2019 года в Национальный регистр внесен только 1 нефинансовый отчет [5]. Подобная статистика показывает отрицательное отношение предпринимателей к добровольной публикации дополнительной информации, касающейся их деятельности.

Сегодня несостоятельность добровольной основы постепенно замещается законодательно закрепленной обязанностью. Прорывом в этой сфере целесообразно считать вступление в силу в 2017 году распоряжения Правительства Российской Федерации от 05.05.2017 г. №876-р «Об утверждении Концепции развития публичной нефинансовой отчетности и плана мероприятий по ее реализации». Концепция включает в себя 4 этапа, реализация которых намечена с 2017 по 2023 год. Кроме того, она содержит в себе разъяснения о необходимости и назначении публичной нефинансовой отчетности, раскрывает некоторые аспекты порядка ее завершения.

В рамках реализации плана мероприятий, предусмотренного Концепцией, с 2017 года подготавливается проект Федерального закона «О публичной нефинансовой отчетности». Указанные документы предусматривают виды нефинансовых отчетов, представленные на рисунке 1.

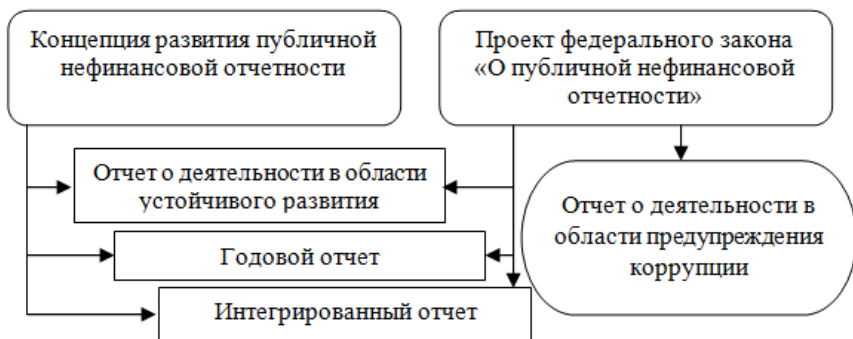


Рисунок 1. Виды нефинансовых отчетов

Источник: составлено автором на основании данных [1],[6].

Анализируя данные рисунка 1, следует отметить, что в рамках проекта федерального закона предполагается введение качественно новой формы нефинансовой отчетности, ранее не применяемой в мировой практике, такой как отчет о деятельности в области предупреждения коррупции. Для противодействия коррупции и оценки его состояния осуществляется антикоррупционный аудит, мониторинг и экспертиза [2, с. 174-175]. Подразумевается, что в отчете будут раскрываться сведения, мероприятия и результаты деятельности организации в сфере предупреждения взяточничества и злоупотребления служебным положением [6].

Говоря о разрабатываемом проекте закона, необходимо уточнить его масштабы распространения. Так, публиковать нефинансовую отчетность будут обязаны все государственные и публично-правовые корпорации и компании, хозяйственные общества, акции которых допущены к обращению на организованных торгах, а также унитарные предприятия и хозяйственные общества, имеющие годовой объем выручки или сумму активов бухгалтерского баланса более 10 млрд. руб. [6].

То есть, при составлении отчетности, организации должны учитывать финансовый результат не только для выявления прибыли (убытка), но и для определения перечня своих обязательств перед стейкхолдерами.

Интересно также отметить, что, согласно проекту Постановления Правительства РФ от 2018 г. «Об утверждении перечня ключевых (базовых) показателей публичной (нефинансовой) отчетности», в нефинансовом отчете должны найти отражение экологические, экономические, социальные и управленческие показатели, в частности:

- Выручка;
- Чистая прибыль/ убыток;
- Выплаченные дивиденды;

- Суммы начисленных и неуплаченных обязательных платежей;
- Производительность труда;
- Задолженность по заработной плате работников;
- Капиталовооруженность труда и др. [6].

Известно, что вышеуказанные показатели либо являются основными данными для выявления прибыли (убытка), либо рассчитываются на его основе. Все это определяет ведущее место финансовых результатов в системе нефинансовой отчетности.

Однако на сегодняшний день все вышеописанные нормативно-правовые акты еще находятся на стадии обсуждения, и дата их вступления в силу пока неизвестна. В силу этого, те хозяйствующие субъекты, которые все-таки формируют нефинансовую отчетность, опираются на международные стандарты, в частности, подавляющее большинство применяет стандарты отчетности в области устойчивого развития The Global Reporting Initiative (GRI). Это, своего рода, пособие, определяющее принципы составления отчетности, а также возможные для раскрытия экологические, экономические и социальные показатели.

Подводя итог, следует отметить, что в настоящее время необходимость формирования нефинансовой отчетности не подвергается сомнению. Тем не менее, для популяризации этого процесса в России был выбран революционный метод, метод принятия законов и принуждения предпринимателей. Нефинансовая отчетность, несмотря на ее существенные отличия от бухгалтерской (финансовой) отчетности, также тесно связана с финансовыми результатами. Они являются отправной точкой для расчета ряда показателей, представления качественных характеристик деятельности в полном объеме, а также предполагаемым критерием обязательности публикации нефинансовых отчетов в будущем по мере принятия проектов разрабатываемых законов.

Литература

1. Распоряжение Правительства РФ от 05.05.2017 г. № 876-р «Об утверждении Концепции развития публичной нефинансовой отчетности и плана мероприятий по ее реализации».
2. Кондрашова Н.Г. Антикоррупционный аудит и антикоррупционная экспертиза как основные меры выявления и пресечения коррупции в России // «Экономика региона: новые вызовы»: сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции / под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Москва: Издательство: ООО «ТРП», 2016. – С. 173-177.

3. Фатеева Т.Н., Зайцева Е.А. Перспективы изменений в бухгалтерской отчетности в соответствии с современными запросами бизнеса // Вестник НГИЭИ, 2017. - №1 (68). – С. 130-138.
4. Фатеева, Т.Н. Информационная открытость бизнеса через призму нефинансовой отчетности/ Т.Н. Фатеева, С.А. Тотрова// Концепт [Электронный ресурс]. – Электрон. журн. – 2015. – Режим доступа: <https://e-koncept.ru/2015/85714.htm>.
5. Российский союз промышленников и предпринимателей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://рспп.рф>.
6. Федеральный портал проектов нормативных правовых актов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://regulation.gov.ru>.

УЧЕТ И ОТРАЖЕНИЕ В ОТЧЕТНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Филатов Н.Н., магистрант 2 курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Любое предприятие в процессе своей деятельности стремится к увеличению прибыли. Прибыль показывает экономическую эффективность хозяйственной деятельности и участвует в роли источника финансирования на будущие периоды, также является одним из видов финансовых результатов (другой вид: убыток). Понятие, сущность и значение финансовых результатов всегда актуально для ведения любой деятельности связанной с денежными потоками.

Ключевые слова: финансовый результат, прибыль, доходы, расходы, МСФО, учет, бухгалтерская отчетность.

Базовым показателем деловой активности организации считается величина текущего финансового результата за отчетных период – размер прибыли. В деловом мире сведения о распределении и формировании прибыли представляют собой основу для проведения финансового мониторинга. Эти данные ракрываются в бухгалтерском балансе в виде окончательного оформленного результата.

К основным объектам учета относится финансовый результат. [1] Он представляет собой прибыль или убыток. Доходами от обычных видов деятельности являются выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовле-

нием и реализацией продукции, приобретением и реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг. Прочие доходы и расходы включают: операционные, внереализационные, чрезвычайные расходы и доходы. [4]

Финансовый результат определяется по 99 счету «Прибыль и убытки». По кредиту этого счета отражаются доходы и прибыль, а по дебету – затраты и убытки. Чистая прибыль представляет собой конечный финансовый результат организации за отчетный период. Она определяется как разница между общими доходами организации и осуществленными расходами с учета выплаченных налогов.

Сегодня благодаря общим усилиям развитых стран постепенно создается единая система учета. В современных условиях переход к бухгалтерскому учету по МСФО является неотъемлемой частью функционирования многих предприятий в интеграционные процессы в экономике. [6]

Во всем мире МСФО как методологическая основа [2] подготовки различных видов финансовой отчетности получили всеобщее признание. МСФО дают возможность для организаций повысить качество управленческой информации, повысить прозрачность своей финансовой отчетности, расширить деятельность международного бизнеса.

Инструментом для прогнозирования и мониторинга достижения финансовых результатов предприятия является финансовая отчетность. Согласно МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» финансовая отчетность – это упорядоченное представление организацией своего финансового положения и операций, которые были осуществлены за определенный период [3].

В соответствии с российскими нормативными документами, согласно пункту 6 ПБУ 4/99 целью составления финансовой отчетности является достоверное и полное раскрытие финансового положения организации, финансовых результатов его деятельности.

В основу составления бухгалтерской отчетности положены интересы пользователей, которые считаются отправной точкой в построении системы бухгалтерского учета. МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» определяет ключевое назначение финансовой отчетности, где ответственность за ее представление и составление возлагается на высшие органы управления организацией, руководителей компании. Стандарт используется различными коммерческими организациями (банковскими учреждениями, холдингами, страховыми компаниями и др.).

В пункте 8 МСФО 1 указан состав полного комплекта финансовой отчетности:

- баланс;
- отчет о прибылях, убытках и прочих компонентах совокупного финансового результата за период (отчет о финансовых результатах);

- отчет об изменениях собственного капитала;
- отчет о движении денежных средств;
- примечания (краткое описание существенных элементов учетной политики и прочие пояснительные материалы).

МСФО требуют большей детализации при составлении отчета о финансовых результатах, чем российские стандарты. Данный отчет должен включать следующие разделы: «Выручка», «Результаты операционной деятельности», «Чистая прибыль или убыток за период», а также должен быть представлен анализ расходов, доходов, исходя из поставленных целей руководством компании.

Использование международных стандартов создает возможность принимать обоснованные экономические решения, способствует достижению прозрачности деятельности организации, объективной оценки финансового положения. Внедрение МСФО в российскую практику необходимо осуществлять поэтапно, адаптируя к отечественной системе учета.

Согласно федеральному законодательству Российской Федерации в компаниях должна быть организована система внутреннего контроля, в том числе и за финансовыми результатами их деятельности. От функционирования внутреннего контроля зависит достижение целей бизнеса [5, с. 9]. Путем проведения контрольных процедур выявляются резервы укрепления финансовых результатов.

Существует определенный набор наиболее действенных и эффективных стратегий совершенствования финансовых результатов организации, который заключается в повышении ее прибыльности, рентабельности. Эти мероприятия рассчитаны на конечного потребителя, то есть для которых решающее значение имеют объемы производства и продаж продукции, выполненных работ, определяемые спросом, снижением себестоимости без сокращения качества продукции или работ.

При контроле руководством, главным бухгалтером за распределением и формированием финансовых результатов необходимо уделять внимание соблюдению установленных требований по производству и продаже продукции и устранению неожиданных потерь. Для этого нужно осуществлять оперативный контроль с целью предупреждения и устранения допущенных потерь (штрафов, неустоек, недостач и др.).

Особое внимание обращают на корректность исчисления финансовых результатов и достоверности отраженной записи по аналитическим счетам к 99 счету «Прибыль и убытки». Также должна осуществляться проверка тождественности данных по счетам учета продаж, прочих расходов и доходов (счета 90 и 91), которые отражаются на аналитических счетах к счету 99.

Рассмотрим учет финансовых результатов на примере ООО «Ларан». Данная организация получает основную часть прибыли от продажи

услуг и товаров. Разница между выручкой, полученной от основных видов деятельности, и расходами на производство продукции, оказания услуг, на их продажу. Финансовый результат от продажи продукции, оказанных услуг отображается на 90 счете «Продажи». Для обобщения информации об операциях с прочими расходами и доходами используется 91 счет «Прочие доходы и расходы».

Таблица 1. Динамика состава и структуры прибыли ООО «Ларан» за 2015-2017 гг.

Показатели	Значения, тыс. руб.			Структура, %		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Выручка от продаж	57440	61860	55711	100	100	100
Себестоимость продаж	42689	49178	47100	75,07	79,84	75,96
Валовая прибыль	14181	12517	9486	24,93	20,16	16,74
Коммерческие расходы	1512	1384	2320	2,66	2,23	4,1
Управленческие расходы	4978	4697	4947	8,75	7,56	8,73
Чистая прибыль	4692	4042	1524	8,25	6,51	2,69

Темпы роста чистой прибыли в 2015-2017 гг. значительно сократились, если в 2015 г. темп роста составлял 1164,27%, то в 2016 г. - 86,15%, а в 2017 г. – 37,7%. Себестоимость продаж в абсолютных величинах имеет тенденцию к росту, так в 2016 г. по сравнению с 2015 г. рост составил 6489 тыс. руб. в 2017 г. по сравнению с 2016 г. наблюдается снижение на 2078 тыс. руб.

Валовая прибыль в течение анализируемого периода изменялась по своей сумме в сторону уменьшения. Ее изменение особо значительно к концу 2017 г., уменьшение составило 4695 тыс. руб., тогда как к 2016 г. она уменьшилась на 3031 тыс. руб. Коммерческие расходы в 2016 г. уменьшились на 128 тыс. руб. в сравнении с 2015 г., в 2017 г. по сравнению с 2016 г. увеличились на 936 тыс. руб. Управленческие расходы практически не изменились в 2017 г. по сравнению с 2015 г.

Основную часть прибыли ООО «Ларан» получает от продажи товаров и услуг, поэтому представляется возможным определить структуры прибыли к выручке от продаж. В данной структуре видно сокращение валовой и чистой прибыли, увеличение себестоимости продаж. В данном случае

сокращение прибыли связано с сокращением объема продаж по реализуемой технике, замедлением оборачиваемости капитала организации. Следовательно, ООО «Ларан» следует повысить финансовые результаты за счет оптимизации собственного капитала, разработать план по расширению рынка сбыта товаров, отказаться от политики предпочтения крупных покупателей, охватить сферу мелкого бизнеса и розничной продажи.

Таким образом, финансовый результат рассматривается как прирост стоимости собственного капитала компании за счет осуществления основных и прочих видов деятельности и получения доходов по сравнению с понесенными расходами.

Информация о убытках или прибыли организации раскрывается в отчете о финансовых результатах за отчетных период. Данный отчет является основным источником для анализа и оценки показателей прибыльности и рентабельности. Основная роль прибыли в развитии компании и обеспечении интересов её владельцев и персонала определяет необходимость эффективного и непрерывного управления.

Литература

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ.
2. О введении Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации, утверждено Приказом Минфина России / от 28.12.15 г. №217н.
3. МСФО 1 «Представление финансовой отчетности», утверждено Постановлением Правительства РФ от 25.01.2011 г. №107н.
4. Ильшева Н.Н., Крылов С.И. Анализ финансовой отчетности: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 480 с.
5. Кондрашова Н.Г. Внутренний финансовый контроль как инструмент выявления и предупреждения экономических преступлений // Экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия и развития: сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции / под ред. Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. – Москва: ООО «ТРП», 2018. - С. 9-13.
6. Принципиальные расхождения в МСФО и РСБУ / Безрукова Т. Л., Степанова Ю. Н., Шанин И. И., Жабина А. И. // Успехи современного естествознания. - 2015. - №1–2. - С.247–250.

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Филимонова Е.А. магистрант 1-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной статье раскрыты статистические данные уровня секретности финансовой отчетности в разных странах. Определены основные направления развития отечественной системы учета и рассмотрены их ключевые особенности.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, МСФО, отчетность, XBRL.

Известно, что смысл всех вносимых в систему бухгалтерского учета, виды и формы отчетности корректировок и преобразований заключается в достижении максимальной прозрачности, информативности и возможности аналитического сравнения данных с показателями иных организаций. К сожалению, на сегодняшний день подобная цель не достигнута. Основная причина кроется в нежелании самих хозяйствующих субъектов раскрывать «лишнюю» информацию, выходящую за рамки нормативных предписаний. Существование проблемы подтверждают данные международной исследовательской организации «Tax Justice Network» об уровне секретности финансовой информации в различных странах, представленные в таблице 1.

Таблица 1. Уровень секретности финансовой информации в 2013-2017 гг., %

Страна	2013	2015	2017
Швейцария	78,00	72,60	76,45
Россия	60,00	53,56	63,98
США	58,00	60,00	59,83
Германия	59,00	56,36	59,10

Источник: составлено автором на основании данных [5].

Анализ данных таблицы 1 позволяет определить, что в 2013-2017 гг. уровень секретности финансовой информации в США и Германии, в целом, не имеет ярко выраженной динамики и приближен к 60%. В свою очередь, в Швейцарии в исследуемый период показатель превышает 70%. В силу того, что государство имеет статус оффшорной зоны, данное значение можно считать объективным. Интересно отметить, что в России уровень секретности в сфере финансов также чрезвычайно высок. В 2013-2017 гг. он увеличился почти на 4 п.п. и достиг 64%. Это говорит о том, что общедо-

ступной для пользователей является только треть всей информации о деятельности хозяйствующих субъектов, что характеризует довольно низкий уровень информационной открытости бизнеса.

Во многом на качество отчетности влияет и качество стандартов, регламентирующих порядок ее составления. Так, согласно данным Всемирного экономического форума, в 2018 году Российская Федерация по силе стандартов аудита и отчетности находится только лишь на 100 месте из 138 возможных. В свою очередь, по данным Фонда наследия в рейтинге 186 стран по степени экономической свободы государство занимает 107 позицию. Все это говорит об отсутствии у российских предпринимателей экономической инициативы, профессионального суждения и объясняет публикацию финансовой информации только лишь в рамках, предписанных нормативно-правовыми актами [4], [6].

Решение данной проблемы многим видится в сближения российской системы учета с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Эта процедура началась еще в конце XX века с утверждения Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО. Несмотря на то, что план мероприятий предусмотрен до 2000 года, документ до сих пор имеет юридическую силу, вследствие еще продолжающейся адаптации российских стандартов под международные требования.

В частности, об этом свидетельствует внесение изменений в 2017 году в Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008). Теперь данный документ дает возможность организациям, составляющим отчетность в соответствии с МСФО, формировать учетную политику на основе международных стандартов.

Еще одним доказательством продолжения процесса сближения служит тот факт, что на основе МСФО активно осуществляется разработка федеральных стандартов по бухгалтерскому учету (ФСБУ). В 2018 году был принят первый стандарт для организаций ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды», созданный на основе Международного стандарта финансовой отчетности (IFRS) 16 «Аренда» и не имеющий аналогов в перечне положений по бухгалтерскому учету (ПБУ). Стандарт предусматривает обязательное отражение различных аспектов аренды имущества, начиная с бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2022 год. Сегодня в государственном секторе действует уже 16 стандартов, результаты принятия которых можно будет увидеть в отчетности за 2019 год. [1, с. 152] Введенные ФСБУ и разработанные проекты в сравнении с ПБУ определяют достаточное повышение уровня профессионального суждения бухгалтеров при ведении учета и составлении отчетности.

Крупные организации, активно сотрудничающие с международными корпорациями, уже сегодня составляют отчетность в соответствии с МСФО,

реагируя на требования стейкхолдеров. На рисунке 1 представлены результаты анализа данных рейтингового агентства RAEX о видах формируемой отчетности за 2017 год 600 крупнейшими российскими компаниями.

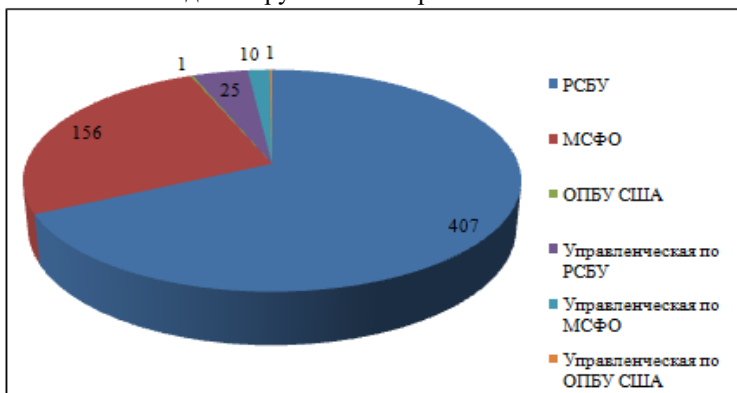


Рисунок 1. Виды отчетности, сформированные 600 крупнейшими российскими организациями за 2017 год, шт.

Источник: составлено автором на основании данных [8].

Анализируя данные, представленные на рисунке 1, следует отметить, что из 600 крупнейших российских компаний 26% (156 ед.) составили отчетность за 2017 год в соответствии с МСФО. Отмечается также и единственный случай применения GAAP или ОПБУ. Однако подавляющее большинство исследуемых хозяйствующих субъектов (почти 68% или 407 ед.) применили РСБУ.

Еще одной новацией в сфере учета следует считать внедрение электронного формата для отчетности. Первым шагом в России в этом вопросе является реализация проекта перехода в 2018-2022 годах некредитных финансовых организаций на электронный формат предоставления отчетных данных на базе стандарта XBRL. Отчетность такого формата представляет собой не комплекс форм, а набор показателей, позволяющих анализировать представленные данные в различных разрезах. Совокупность разрабатываемых таксономий (методической части отчетных форм) определяет универсальность стандарта и его значимость при проведении анализа. Основными целями внедрения Банком России единого электронного формата для отчетности нефинансовых кредитных организаций следует назвать:

- устранение дублирования отчетных данных;
- унификация отчетов и автоматизация процессов составления и анализа;
- упрощение процесса сдачи отчетности [7].

Вместе с тем, следует отметить недостатки внедрения формата XBRL такие как отсутствие квалифицированных кадров, уязвимость информационной безопасности и высокие затраты на покупку нового программного обеспечения. Правда, до 2021 года для предоставления отчетности в формате XBRL организации смогут пользоваться бесплатным конвертером. После 2021 года конвертация будет осуществляться собственными силами субъектов [2, с. 186], [3, с. 318].

В 2018 г. вступило в силу Указание Банка России № 4621-У от 27.11.2017 г. «О формах, сроках и порядке составления и представления отчетности профессиональных участников рынка ценных бумаг, организаторов торговли, клиринговых организаций и лиц, осуществляющих функции центрального контрагента, а также другой информации в Центральный банк Российской Федерации», раскрывающее порядок составления и представления отчетности в формате XBRL.

Таким образом, подводя итог, следует сделать вывод, что в Российской Федерации процесс совершенствования учета финансовой информации, главным образом, направлен на повышение ее открытости, сближение с мировой практикой, сопоставимости показателей с иностранными контрагентами. Очевидно, что отчетность, составленная в соответствии с МСФО, является более аналитической и содержательной, учитывает влияние внешних факторов. В то же время, внедрение единого электронного формата для отчетности позволит облегчить процесс ее составления, представления и анализа.

Однако в настоящее время оценить влияние описанных новаций на качество отчетности российских организаций нельзя, так как каждая из них находится только на этапе разработки или апробации. И если процедура сближения с МСФО затрагивает все хозяйствующие субъекты, то внедрение единого электронного формата осуществляется лишь в определенных видах организаций, что определяет расширение их сферы действия только в стратегических планах.

Литература

1. Кондрашова Н.Г. Учет и анализ нефинансовых активов в бюджетных учреждениях // Сборник научных работ лауреатов областных премий и стипендий. Выпуск 13. – Калуга: Калужский государственный институт развития образования, 2017. – С. 150-161.
2. Нестерова, Д.А. Стандарт XBRL: перспективы перехода для российских компаний [Текст] / Д.А. Нестерова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. - № 4. – С. 184-188
3. Шакирова, Л.Р. Новый способ преобразования отчетных данных в формате XBRL: просто о сложном [Текст] / Л.Р. Шакирова, Л.А.

- Плотникова // Международный молодежный симпозиум по управлению, экономике и финансам: сб. научных статей. – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2017. – С. 317-319
4. Index of Economic Freedom [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.heritage.org/index/ranking>
 5. Tax Justice Network [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.taxjustice.net>
 6. The World Economic Forum [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.weforum.org>
 7. XBRL RUSSIA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://xbrl.ru/about/>
 8. Рейтинговое агентство «РАЭК-Аналитика» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://raex-a.ru>

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Борищева В.Ю. бакалавр 1-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. На данный момент времени субъектам малого предпринимательства уделяется особое внимание со стороны государства, так как малый бизнес сегодня считается драйвером роста экономики. В работе рассмотрены признаки малого предприятия, выделены особенности ведения бухгалтерского учета в организации данного типа и представлены формы ведения учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, субъекты малого предпринимательства, кассовый метод, рабочий план счетов.

В настоящее время субъектам малого предпринимательства отведена особая роль в национальной экономике. Им уделяется значительное внимание со стороны государственного сектора, так как развитие малого предпринимательства оказывает положительное влияние на развитие различных сфер экономики страны.

Согласно Федеральному закону "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" к малому предпринимательству относится деятельность, которая осуществляется хозяйственными обществами и партнерствами, производственными и потребительскими ко-

оперативами [214], а также крестьянско-фермерскими хозяйствами и индивидуальными предпринимателями в соответствии с требованиями, установленными действующим законодательством.

В данном законе содержится классификация критериев, при помощи которых определяют к какому виду предпринимательства относится организация [4]. В первую очередь, нас интересуют признаки субъектов малого предпринимательства. Как правило, предприятие относится к малому, если средняя численность работников данной организации находится в рамках 100 человек и доход от деятельности не превышает 800 миллионов рублей.

Любое предприятие обязано вести бухгалтерский учет, руководствуясь не только требованиями, установленными законодательством, но, и, принимая во внимание тот факт, что ведение бухгалтерской отчетности способствует развитию деятельности данной организации. В большинстве случаев, руководитель предприятия принимает решения на основе систематизированной и обобщенной информации, которую предоставляет бухгалтерский учет, контролирующей наличие и движение имущества организации и источников его образования. Отличительными чертами бухгалтерского учета является то, что он является непрерывным, т.е. сплошным и ведется с даты регистрации юридического лица, требуя обязательное документальное оформление, которое должно осуществляться квалифицированным специалистом, до момента его ликвидации. Ведение бухгалтерского учета организацией способствует предотвращению неблагоприятных моментов в ее деятельности при совершении хозяйственных операций [214].

Основной целью законодательства Российской Федерации о бухгалтерском учете является установление единых требований к ведению бухгалтерского учета, в том числе, составлению бухгалтерской отчетности. Но государство предоставляет субъектам малого предпринимательства возможность вести учет в упрощенной форме, что и является отличительной особенностью данного вида предпринимательской деятельности. Ведение упрощенного бухгалтерского учета представляет собой сбор, обобщение и регистрацию информации об имуществе и источниках его формирования, не используя определенные учетные данные, которые предусмотрены общепринятыми требованиями.

При ведении бухгалтерского учета малым предприятиям предоставляется возможность использовать кассовый метод, с помощью которого учет доходов и расходов организации ведется только при их оплате и поступлении денежных средств в кассу или на расчетный счет [3]. Кроме этого, организации по своему усмотрению и, исходя из специфики своей деятельности, используют не все счета, представленные в типовом Плане счетов. На его основе они составляют свой рабочий План счетов, в котором

указывают счета, необходимые для совершения соответствующих хозяйственных операций. Субъекты малого предпринимательства имеют право не использовать все Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ). Например, организация может отказаться от использования ПБУ 8/2010 "Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы" и, соответственно, не отображать оценочные и условные обязательства, а также условные активы в бухгалтерском балансе.

Кроме этого, к особенностям ведения упрощенного бухгалтерского учета можно отнести то, что малое предприятие может вести учет в разных формах.

1) Организация имеет право на использование полной формы упрощенного учета, при котором запись разнообразных хозяйственных операций на счетах осуществляется методом двойной записи. В большинстве случаев, предприятие не использует кассовый метод.

2) Использование сокращенной формы упрощенного бухгалтерского учета. Предприятие ведет Книгу учета фактов хозяйственной жизни, на основе которой составляется бухгалтерский баланс и определяется финансовый результат деятельности организации.

В учетной практике существует простая система бухгалтерского учета, которую могут использовать только микропредприятия, характеризующиеся численностью сотрудников не более, чем 15 человек и выручкой в рамках 120 миллионов рублей. При применении данной формы не используется метод двойной записи и учет хозяйственных операций ведется в отдельном журнале.

При ведении не только упрощенного бухгалтерского учета, но и учета, удовлетворяющего всем требованиям законодательства о бухгалтерском учете, у большинства начинающих предпринимателей возникает проблема, которая на данный момент времени является одной из основных трудностей ведения бухгалтерского учета. В большинстве случаев, «новички» в предпринимательстве обладают низкой финансовой грамотностью, например, считая, что термины «бухгалтерская отчетность» и «налоговая отчетность» являются синонимами. Данное заблуждение может привести к сложностям при управлении организацией и ведении бухгалтерского учета, что замедлит развитие предприятия.

В заключение следует сказать о том, что право на ведение упрощенного бухгалтерского учета, предоставляемое малым предприятиям, позволяет им не только осуществлять свою предпринимательскую деятельность в полном объеме, но и выбирать, каким упрощенным способом пользоваться для ведения учета и составления бухгалтерской отчетности.

Литература

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями).
2. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" (с изменениями и дополнениями).
3. Кулакова Н.Н. Ресурсное обеспечение фирмы/ Учебно-методическое пособие / Калуга, 2012
4. Кулакова Н.Н., Сусякова О.Н. Проблемы и перспективы развития рынка ипотечного кредитования в России в современных экономических условиях //Вестник Алтайской академии экономики и права. 2018. № 8. С. 151-159.

ПРИМЕНЕНИЕ МСФО ПРИ ВЕДЕНИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ИНОСТРАННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В РОССИИ

Кручинкин М.В., Жаворонкова М.С., магистранты 2-го курса
Руководитель **Н.Г. Кондрашова**, к.э.н., доцент,
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассматривается применение международных стандартов иностранными предприятиями в Российской Федерации, его плюсы и минусы.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, бухгалтерский учет, иностранные компании.

Многие эксперты считают, что внедрение Международных стандартов финансовой отчетности в российские компании может упростить работу с зарубежными акционерами, контрагентами, партнерами. Актуальность темы исследования обусловлена тем, что для обеспечения глобализации необходимы единые стандарты, оценивающие ключевые показатели экономики разных стран. Для оценки экономических показателей во всем мире используется бухгалтерская (финансовая) отчетность компаний, составленная в соответствии с международными стандартами. Принципиально значимым вопросом для любой страны является переход на международные стандарты финансовой отчетности далее (МСФО) в целях интеграции в мировое сообщество.

МСФО – международный способ бухгалтерского общения между компаниями, это единые стандарты формирования бухгалтерской отчетно-

сти. В настоящее время данная отчетность является лучшим, что было создано международной практикой. С определенного периода Совет по международным стандартам финансовой отчетности был принят как орган, разрабатывающий стандарты и формирующий практику их применения. Все методологические вопросы, которые возникают в ходе обсуждения членом Совета, отражаются и вносятся в виде изменений, дополнений в уже существующие стандарты.

Зарубежные страны, осуществляющие переход на МСФО в то же время, что и РФ, идут на уступки и предлагают для наглядности собственные стандарты отчетности. К примеру, в Молдавии в 2011 году состоялся переход к использованию ряда ключевых МСФО. По мнению профессионалов, в области аудита и бухгалтерского учета данная ситуация позволила повысить качество бухгалтерской отчетности и благоприятно отразилась на инвестиционном климате страны в целом. Также положительно отразилось на налоговую политику в государстве. Анализируя данные отчетности компаний Молдавии, составленные по МСФО, государство скорректировало налоговую нагрузку на экономику, а также дефицит бюджета к ВВП.

Для Российской Федерации переход к МСФО является очень важным, так как страна давно перешла к рыночной экономике, а система бухгалтерского учета осталась неизменной.

Внедрение данной системы отчетности является для Российских компаний сложным. Многие задаются вопросом – можно ли принять данные правила в рамках законодательства РФ [1, 2], зачем нужна необходимость заниматься переводами и международных стандартов? Однако для привлечения иностранных инвестиций, интеграции в международное сотрудничество необходимо перейти на МСФО для отражения финансовой информации компаний.

Многие иностранные компании, которые работают на территории Российской Федерации, используют исключительно международные стандарты финансовой отчетности.

Рассмотрим основные плюсы и минусы использования МСФО:

Однозначными плюсами можно назвать [3]:

- отсутствие надобности у органов государственной власти реагировать на какие-либо изменения в международных стандартах;
- учётная политика организации становится достаточно мобильным, может быстро реагировать на изменения требований к отчётной информации;
- целевые настройки построения отчетности;
- возможность оперативной адаптации к изменениям в международном признании различных стандартов.

В качестве минусов обозначим:

- отсутствие формальных правил составления отчётности, с которыми может сверяться пользователь при принятии решений;
- многовариантность представляемой отчетности и несравнимость финансовых данных различных организаций;
- затрудненность анализа отчетности пользователями, не владеющими навыками применения стандартов;
- невозможность широким кругом пользователей получения финансовой информации, не являющихся заказчиками составления отчетности;
- невозможность формирования финансовой отчетности пригодной к использованию судебной практики.

Таким образом, под иностранными эмитентами понимаются эмитенты, зарегистрированные на территории РФ и осуществляющие деятельность в соответствии с иностранным законодательством. Они могут составлять финансовую отчетность в соответствии с:

- МСФО;
- общепринятыми правилами и принципами ведения бухгалтерского учета в России;
- принципами бухгалтерского учета, соответствующими требованиями закона «О рынке ценных бумаг» по раскрытию информации для иностранных частных эмитентов;
- принципами бухгалтерского учета, соответствующими иностранным требованиям к раскрытию информации о выпуске ценных бумаг для соответствующего иностранного рынка [2].

В России организации, осуществляющие тарифно-регулируемую деятельность, должны были перейти на МСФО с 01 января 2015 г., а также инвестиционные компании – с 1 января 2014 г. От перехода на МСФО освобождены бюджетные (некоммерческие) учреждения, пенсионные программы и отдельные счета компаний, занимающихся страхованием жизни.

Иностранные компании используют следующие МСФО на территории РФ [5]:

1. МСФО 1 «Представление финансовой отчетности».

Целью этого стандарта является раскрытие финансовой информации общего назначения для достижения сопоставимости с данными компании за предыдущие периоды и с показателями других компаний.

В данном случае целью составления отчетности является раскрытие правдивой финансовой информации ежегодно:

- о финансовом положении компании (активах, обязательствах и капитале);
- о финансовых результатах деятельности (доходах и расходах, включая прибыли и убытки);
- о вкладах и распределениях собственникам;
- о движении денежных средств.

2. МСФО 12 «Налоги на прибыль».

Согласно данному стандарту текущий налог рассматривается как сумма налога на прибыль к уплате в отношении налогооблагаемой прибыли за период. Налог признается в качестве обязательства, равного непоплаченной сумме. Налогооблагаемая прибыль или же убыток, учитываемый при налогообложении представляет собой сумму прибыли (убытков) за период, определяемая в соответствии с правилами, регламентированными налоговыми органами, в отношении которой уплачивается налог на прибыль.

Когда некоторые статьи отчета о прибылях (убытках) и совокупном доходе не подлежат налогообложению или не принимаются для целей налогообложения, то возникают постоянные разницы. Также согласно МСФО 12 применяется понятие временные разницы – это разницы между балансовой стоимостью актива или обязательства и их налоговой базой.

3. МСФО 21 «Влияние изменений обменных курсов валют».

МСФО 21 применяется для бухгалтерского учета валютных операций в следующих случаях:

- если компания совершает сделки в иностранной валюте и имеет активы и обязательства, деноминированные в валюте;
- если компания приняла решение о подготовке консолидированной отчетности в иностранной валюте (в долларах или евро);
- если компания имеет зарубежное подразделение и необходимо предоставлять результаты деятельности этого подразделения в национальной валюте.

4. МСФО 28 «Инвестиции в ассоциированные предприятия».

МСФО 28 применяется для учета инвестиций в ассоциированные компании, за исключением инвестиций в венчурные фонды и совместные, паевые фонды и другие аналогичные финансовые организации. Данные инвестиции учитываются по справедливой стоимости с отнесением изменений на финансовый результат согласно МСФО 9 «Финансовые инструменты».

5. МСФО 2 «Платеж, основанный на акциях».

Согласно МСФО 2 все платежи, основанные на акциях, признаются в финансовой отчетности согласно принципу начисления, как: операции, связанные с расчетами долевыми инструментами, с расчетами денежными средствами. [4]

Расходы по операциям, основанным на акциях, учитываются по методу начисления в соответствующих периодах [5]:

- если долевым инструментом предоставлен компанией своевременно, то получатель долевого инструмента имеет на него безусловное право, и операция учитывается на дату соглашения в полном объеме;
- если долевым инструментом будет предоставлен компанией после того, как будут выполнены определенные в соглашении условия, то операция признается в течение более чем одного отчетного периода.

Таким образом, продолжается процесс перехода на МСФО. Не все страны перешли на полное применение МСФО. Большая часть использует их частично для различных субъектов экономики. Тем не менее, использование МСФО для предприятий, желающих или работающих на мировом рынке очень важно, так как делает отчетность организаций более понятной для иностранных инвесторов, а также расширяет возможности компаний для привлечения капитала.

Литература

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации, официальный текст по состоянию на 30.11.1994 года (ред. 03.08.2018).
2. Федеральный закон №208-ФЗ от 27 июля 2010 г. «О консолидированной отчетности» (ред. 27.12.2018).
3. Приказ Минфина России от 30 декабря 1996 г. №112 «О методических рекомендациях по составлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности» (ред. 14.02.2012).
4. Агеев О. А. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебное Пособие. - М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2017.
5. Салтыкова А. А., Шнейдман Л. З. Российская и международная финансовая отчетность существенные отличия // Бухгалтерский учет. – 2015. – №18.

УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПОДАРОЧНЫХ СЕРТИФИКАТОВ

Аргюхова А.А. бакалавр 1-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной статье речь пойдет об использовании компанией подарочных сертификатов, а также о том какие налоги придется заплатить при передаче данных сертификатов контрагенту и как бухгалтеру вести учет данных сертификатов.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, НДС, подарочный сертификат, реклама, прибыль.

В наши дни из-за огромного количества товаров на рынке большую популярность заслужили подарочные сертификаты. Их применяют практически повсюду. Используются сертификаты в роли подарков близким людям, работникам организации или же партнерам по бизнесу.

В письме Минфина РФ дано понятие подарочного сертификата. Подарочный сертификат - является документом, который удостоверяет права его

обладателя приобретать у лица, которое выпустило сертификат, товары или же услуги на ту сумму, которая указана на данном сертификате.

Подарочные сертификаты в организациях регистрируются как реклама в ст. 3 Федерального закона от 13.03.2006 № 38-ФЗ, так как на них нередко находятся логотипы компании, которая их предоставляет. Также сертификатам присущи особенности, такие как:

1. срок функционирования их ограничен
2. невозможно выкупить обратно
3. нельзя возобновить, если он утрачен
4. в момент эксплуатации его изымают
5. если цена товара меньше той суммы, которая на данном подарочном сертификате, то остаток не возвращается.

6. если же цена товара больше той суммы, которая имеется на подарочном сертификате, то необходимое количество денег доплачивается покупателем

Присутствует несколько фаз для учета подарочных сертификатов:

1. изготовление
2. продажа
3. погашение сертификата

Что касается прибыли организации, то согласно Писма Минфина РФ от 10.03.2017 № 03-07-11/13704 получается, что если подарочные сертификаты покупатель вручает из-за проведения каких-то акций, то цена указанных сертификатов может быть учтена на основании п.4 ст. 264 НК РФ в том объеме, который не превышает одного процента полученного дохода от реализации, которая определяется ст. 249 НК РФ. [5]

Прибыль, служащая для нормирования расходов на рекламу, определяется без учета суммы НДС [3]. Как следует из положений ст. 248 НК РФ, при определении доходов из них исключаются суммы налогов, которые предъявлены покупателю данного товара. При определении прибыли от реализации, для расчета норматива затрат на рекламу, в нее не включаются прочие доходы, согласно Письма Минфина.

На подарочные сертификаты также накладывается НДС. Бесплатная передача подарочных сертификатов, проводимая в рамках рекламных мероприятий или акций [4], подпадает под действие п. 1 ст. 39 НК РФ, так как происходит передача права собственности и квалифицируется в виде безвозмездного осуществления, так как у получающей стороны не возникает ответных обязательств по оплате в любой форме. Подобная информация находится в Письмах Минфина РФ от 20.07.2017 № 03-07-11/46167, от 19.10.2010 № 03-03-06/1/653. И на дату, когда был передан сертификат организация начисляет на его сумму НДС.

Тем самым можно сказать, что подарочный сертификат имеет лишь достоинство. Ведь сертификат является для продавцов гарантированным доходом в текущий момент времени, а если уж он не используется никак, то продавец ничего не теряет.

Литература

1. Зиннатуллина Э. Р. Интегрированная отчетность как новое направление отражения деятельности бизнеса // Вестник научных конференций. – 2015. – №1-2. – С. 131–133.
2. Киреева Н. В. Экономический и финансовый анализ: учебное пособие. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 293 с.
3. Кулакова Н.Н. Ресурсное обеспечение фирмы/ Учебно-методическое пособие / Калуга, 2012
4. Кулакова Н.Н., Сусякова О.Н. Проблемы и перспективы развития рынка ипотечного кредитования в России в современных экономических условиях // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2018. № 8. С. 151-159.
5. Щеглова Т. Л., Кунгурцева А. В. Актуальность интегрированного учета в организации // Актуальные проблемы налогообложения и развития ключевых сфер экономики: Сб. науч. ст. VI Всерос. науч.-практ. заоч. конф. с междунар. участием (г. Пенза, ноябрь 2015 г.). – Пенза: Изд-во ПГУ, 2015. – 242 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРИ УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Балакина А.В. бакалавр 1-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной работе раскрываются проблемы бухгалтерского учета при управлении организациями. Представлены актуальные проблемы бухгалтерского учета, а также пути их решения. Раскрываются перспективы развития бухгалтерского учета, связанные с взаимосближением российского учета и международными стандартами финансовой отчетности.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бухгалтерия, проблемы, реформирование, управление.

Бухгалтерский учет играет огромную роль в системе управления организацией. Ведение бухгалтерского учета является одной из главных задач организации, т. к информация полученная в рамках бухгалтерского учета

входит в информационное ведение процесса управления. Бухгалтерская информация выступает важным инструментом принятия рациональных управленческих решений. На него накладывается много требований: удовлетворение потребностей внутренних и внешних пользователей информации, выявление резервов повышения эффективности деятельности, так же он должен отвечать требованиям международных стандартов.

Управление предприятием должно быть основано на оценке финансового положения [4]. Из-за перехода к рыночным отношениям место и роль бухгалтерского учета в системе управления меняется в нашем представлении. К ведению учета в организации формируются новые подходы, а также к получению финансовой информации по итогам периода и проведению контроля за деятельностью экономического субъекта.

Бухгалтерскому учету отводится особое место в хозяйственном учете организации, так как он служит главным источником информации для принятия управленческого решения менеджерами фирмы [3]. Бухгалтерский учет формирует данные о величине свободных денежных средств организации, о состоянии собственного и заемного капитала фирмы, об объеме кредиторской задолженности, о размере полученного дохода и произведенных расходах, о полученном финансовом результате. Бухгалтерский учет выступает в роли связующего звена в деятельности фирмы между должностными лицами и менеджерами.

К проблемам, характеризующим современное состояние бухгалтерского учета можно отнести:

- Снижение качества аналитического бухгалтерского учета и как следствие снижение достоверной отчетной информации.
- Снижение исполнительской дисциплины, что приводит к невыполнению положений на практике.
- Изменение учета издержек на производство.
- Ухудшение восприятия бухгалтерского учета в качестве вспомогательного элемента, обслуживающего рынок
- Ухудшение позиций как к системообразующей категории управления.

С целью решения обозначенных выше проблем менеджерам необходимо учитывать [5], что управленческий учет является важным элементом системы бухгалтерского учета, который может быть использован для сбора, выявления, измерения, анализа и обобщения информации о процессах в организации с целью принятия оптимальных решений для повышения эффективности производственно-финансовой и инвестиционной деятельности фирмы.

В последние годы широкое применение для повышения эффективности управления получил финансовый учет. Автоматизация вычислительных

операций позволяет расширять область применения финансового учета для проведения экономических расчетов. Все это позволяет правильно составлять и анализировать движение денежных средств организации, и повысить качество и сократить количество ошибок при ведении бухгалтерского учета и получении другой экономической информации.

Направление развития бухгалтерского учета состоит в приближении к принципам, закрепленным в Международных стандартах финансовой отчетности, которые регламентируют правила их составления. Система бухгалтерского учета уже перестраивается и меняется в связи с процессами реформирования учета в РФ. Ведение МСФО является важным этапом на пути к развитию отечественных фирм. Результатом является увеличение сотрудничества российских организаций с зарубежными партнерами, привлечение зарубежных инвестиций, опубликование финансовых отчетов, соответствующих МСФО.

Причинами трудного введения МСФО в учетный процесс хозяйствующих субъектов являются:

- Различия между положениями и требованиями Российского положения по бухгалтерскому учету и Международными стандартами финансовой отчетности
- Неустойчивое и противоречивое российское законодательство
- Возникновение необходимости профессиональной подготовки и переподготовки кадров.
- Появление значительных расходов
- Нежелание руководства обеспечивать полной, достоверной информацией внешних и внутренних пользователей бухгалтерской отчетности

Международные стандарты финансовой отчетности, применяемые в России, необходимо приспособить к особенностям российской экономики. Переход обеспечит отчетность отечественных компаний важными характеристиками, такими как: сравнимость, безопасность и ясность. Использование МСФО позволит обеспечить эффективное управление и прозрачность фирм, а также укрепит систему корпоративного поведения и даст возможность грамотно общаться с инвесторами, акционерами и т.д. Это позволит выстраивать доверительные взаимоотношения между Россией и международным сообществом. Еще одним важным преимуществом перехода на МСФО является увеличение притока инвестиций в нашу страну. Большой объем информации о конкретном объекте, даст снизить риск инвестирования.

Таким образом, бухгалтерский учет находится на этапе совершенствования, рассматриваются вопросы развития и реформирования. В нашей стране система бухгалтерского учета отличается от международных стан-

дартов, ввиду этого она не может стать равноправным участником экономических отношений. В связи с этим в последние годы система ведения бухгалтерского учета была подвержена сильным изменениям. Государство ведет активную работу по развитию бухгалтерского учета для подведения ее к международным стандартам. Организациям в свою очередь в процессе ведения учета необходимо руководствоваться современной редакцией Федерального закона «О бухгалтерском учете» и других нормативно правовых актов, регулирующих ведение бухгалтерского учета в России, при разработке своей учетной политики.

Литература

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
2. Говдя В.В. Современные концепции развития бухгалтерского учета: проблемы и перспективы/ Говдя.В.В., Дегальцева.Ж.В., Середенко.И.В // КубГАУ. – 2014. - № 99(05).
3. Кондаков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет [Текст]: 4-е издание. Учебник. – 4-е издание / Н.П. Кондаков. - М.: Проспект, 2015 – С.10.
4. Кулакова Н.Н. Ресурсное обеспечение фирмы/ Учебно-методическое пособие / Калуга, 2012
5. Кулакова Н.Н., Сусякова О.Н. Проблемы и перспективы развития рынка ипотечного кредитования в России в современных экономических условиях //Вестник Алтайской академии экономики и права. 2018. № 8. С. 151-159.

АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Артенья Т.Р., магистрантка 2 курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассматривается сущность налогообложения в России. Проведен анализ налоговых доходов бюджета Калужской области для выявления основных направлений развития налоговой политики регионов Российской Федерации.

Ключевые слова: налоговые доходы бюджета, налоги.

В широком смысле понятие «налог» представляет собой взимаемый на основе государственного принуждения обязательный безвозмездный

платеж, не носящий характер компенсации или наказания. Налоги – это безвозмездные платежи, т.е. их уплата не предполагает каких-либо обязанностей государства по отношению к лицу, осуществляющему эти платежи. Следовательно, к налогам невозможно относить платежи, которые необходимо уплатить в связи с заключением договоров между плательщиками и представителями государственных органов [3, с. 227].

Также к налоговым платежам не относятся обязательные платежи в виде компенсационных выплат, выплат по возмещению ущерба, санкций (например, пени, штрафы) [4, с. 56].

Рассмотрим доходы Калужской области в 2015-2017 гг. (таблица 1). В структуре доходов бюджета Калужской области большую часть составляют налоговые доходы. На рисунке 1 показано соотношение всех видов доходов за период 2015-2017 годы. В 2015 году налоговые доходы составляли 73,9 % в структуре доходов, в 2016 году – 72,2 %, а в 2017 году – 73,9 %.

За период с 2015 г. по 2017 г. налоговые доходы бюджета Калужской области увеличились на 26,9%, что в денежном выражении составило 8 781 688,00 тыс.рублей.

Исходя из проведенного анализа структуры доходов областного бюджета можно сказать, что наибольшую долю в доходной части занимают налог на доходы физических лиц и налог на прибыль организаций. По сравнению с 2015 годом данный вид доходов увеличился на 8 198 489,0 тыс. рублей или на 43,1%. Это напрямую связано с увеличением размера фонда оплаты труда, ростом количества иностранных граждан, осуществляющих трудовую деятельность на основании патента, а также ростом числа налогоплательщиков, уплачивающих налог на прибыль организаций.

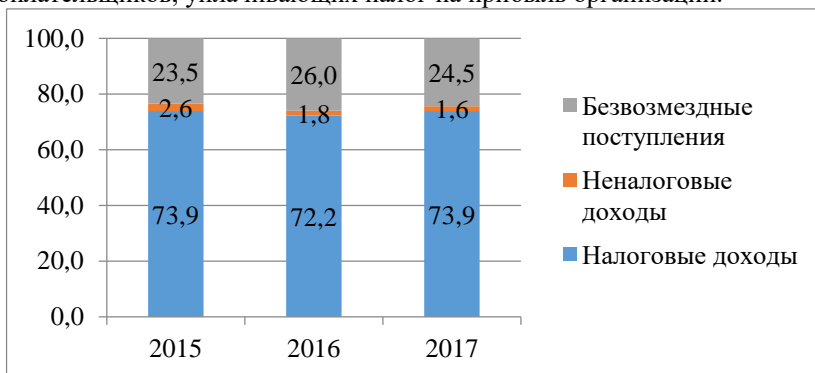


Рисунок 1. Структура доходов областного бюджета Калужской области за 2015-2017 гг.

Тенденция к увеличению также присутствует и в таких видах налогов как акцизы. По подакцизным товарам (продукции) увеличение произошло на 10,4 % в 2016 г. и на 5,3% в 2017 г. Основную долю составляют поступления от акцизов на алкогольную продукцию с долей этилового спирта свыше 9 %, и акцизов на пиво, а также акцизов на нефтепродукты. Рост поступлений от акцизов на алкогольную продукцию связан с изменением федерального законодательства в части порядка распределения и увеличением налоговой ставки по акцизам на дизельное топливо на 39,8 %, а также снижение норматива распределения акцизов на нефтепродукты в бюджеты субъектов Российской Федерации с 88 до 61,7 %.

По налогу на имущество организаций за 2015-2017 годы прослеживается тенденция к снижению на 18,5%, что обосновывается снижением показателей остаточной стоимости основных фондов.

Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами, в целом, увеличились к уровню 2017 года на 10,2% или на 96,6 млн. рублей.

Увеличение на 25% к уровню 2017 года количества поступлений государственной пошлины обусловлено в основном за счет увеличения размеров госпошлины на некоторые виды юридически значимых действий с государственной регистрацией прав, ограничений (обременений) прав на недвижимое имущество и сделок с ним [1, с. 22].

Таблица 1. Динамика налоговых доходов бюджета Калужской области в 2015-2017 гг. тыс. руб.

Наименование	2015г.	2016г.	2017г.	2016г. в % к 2015г.	2017г. в % к 2016г.
Налоговые доходы	32 690 525	34 929 897	41 472 213	106,9	118,7
Налоги на прибыль, доходы:	19 006 631	21 154 887	27 205 120	111,3	128,6
- Налог на прибыль организаций	6 403 695	8 235 228	13 515 924	128,6	164,1
- Налог на доходы физических лиц	12 602 936	12 919 659	13 689 196	102,5	106,0
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ:	7 948 011	8 778 002	9 247 432	110,4	105,3
- Акцизы по подакцизным товарам (продукции), произ-	7 948 011	8 778 002	9 247 432	110,4	105,3

водимым на территории Российской Федерации					
Налоги на имущество:	5 437 250	4 649 400	4 687 648	85,5	100,8
- Налог на имущество организаций	4 619 455	3 843 541	3 765 295	83,2	98,0
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами:	947 634	944 628	1 044 238	99,6	110,5
- Транспортный налог	815 808	803 931	920 547	98,5	114,5
- Налог на игорный бизнес	1 987	1 928	1 806	97,0	93,7
- Налог на добычу полезных ископаемых	128 947	137 722	120 832	106,8	87,7
- Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов	892	1 047	1 053	117,4	100,6
Государственная пошлина	167 900	209 267	210 035	124,6	100,4
Задолженность и перерасчеты по отменным налогам, сборам и иным обязательным платежам	895	-428	93	-47,8	-21,7

На рисунке 2 представлена структура основных налоговых доходов областного бюджета Калужской области за 2015-2017 гг.

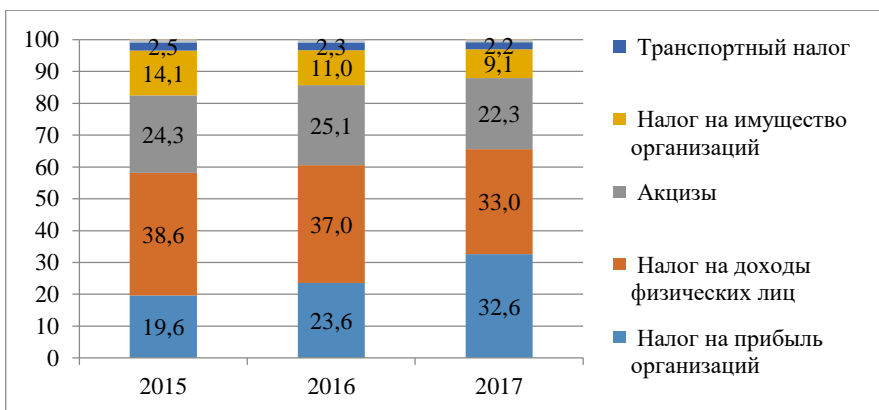


Рисунок 2. Структура налоговых доходов областного бюджета Калужской области за 2015-2017 гг.

Подводя общий итог, можно сказать следующее: налоги – это огромная часть доходов в бюджет: как на местном уровне, так и на федеральном. Это та область, в которой от государства требуется проведение грамотной политики по оптимизации налогов. [2, с. 1010]. Именно поэтому налоги являются одним из важнейших инструментов в регулировании доходов государства. Необходимо проводить грамотную политику по привлечению новых организаций в регион, поскольку это приведет к увеличению дополнительных поступлений в бюджет от налогоплательщиков.

Литература

1. Барашева Т.И. Векторы развития стимулирующих механизмов российской налоговой системы // Север и рынок: формирование экономического порядка. - 2016. - № 3. - С. 20-28.
2. Крюченкова М.А. Налоги как инструмент государственного регулирования экономики в России // Форум молодых ученых. - 2017. - № 6 (10). - С. 1005-1011.
3. Максименко К.Д., Листакин Д.А., Старова О.В. Налоги как инструмент государственного регулирования экономики // Сборник материалов международной научно-практической конференции «Молодёжь Сибири - науке России». Составитель Т.А. Кравченко; Главный редактор Забуга В.Ф., 2016. - С. 226-229.
4. Чистякова А.Р., Хабибуллина Л.Р. Налоги как инструмент государственного регулирования экономики Российской Федерации // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. - 2017. - № 17-2. - С. 56-60.

ПРОБЛЕМА СБЛИЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

Скребачева С.Е., бакалавр 1-ого курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы ведения бухгалтерского и налогового учета в организации, анализируются возможности сближения двух видов учета и влияние данного объединения на результаты деятельности экономических субъектов

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговый учет, сближение, результаты, субъекты экономики

Проблемы сближения налогового и бухгалтерского учета появились, когда ввели главу 25 «Налог на прибыль организации» Налогового кодекса РФ в 2002 году [1].

Сложность совмещения налогового и бухгалтерского учета заложена в различиях между ними, в правилах, которые они применяют, и в их целях. Возникают проблемы и риски налогового администрирования из-за несогласованности налогового и бухгалтерского законодательства.

Сближение налогового учёта с бухгалтерским необходимо для того, чтобы снять нагрузку с предприятий. Из-за существования нескольких учётов организации используют добавочные ресурсы. В результате этого происходит повышение цен на товары и услуги [3].

Налоговый учёт полностью отменить нельзя, потому что в бухгалтерском учете нельзя принимать в расчёт налоговые предпочтения и ограничения по снижению прибыли на определенные расходы до оплаты налога (к примеру, по уплате процентов). Также порядок составления показателей предполагает под собой основу суждений бухгалтеров, что помогает создавать условия для снижения налоговых выплат. Но так как он не выполняет в полной мере свои задачи, необходимо что-то делать.

Министерство финансов отказалось от полной отмены налогового учёта. Переход к расчёту налогов, основываясь на налоговых корректировках и бухгалтерской отчётности, не является решением данной проблемы. Упрощения работы организаций не будет, если вести учёт отклонений. Единственным решением является постепенное сближение бухгалтерского и налогового учёта.

Сложность совмещения налогового и бухгалтерского учета заложена в их различиях, правилах, которые они применяют, и в их целях [5]. Возникают проблемы и риски налогового администрирования из-за несогласованности налогового и бухгалтерского законодательства.

Информация, полученная с помощью бухгалтерского учёта, отражается в бухгалтерской отчетности и на бухгалтерских счетах, а информация из налоговых регистров отражена без распределения по счетам бухгалтерского учёта в расчётах налоговой базы. Организации должны быть внимательны к тому, чтобы расходы и доходы в налоговом и бухгалтерском учёте отражались совершенно одинаково на одну и ту же сумму в одну и ту же дату.

Министерство финансов считает, что отменять налоговую отчетность будет неправильным ходом. Высчитывание налогов только на основании документов бухгалтерского учета повлияют на снижение налогов для конкретных групп налогоплательщиков. Это будет достигаться изменением принципов бухгалтерского учета, обходя законодательство. В добавок к этому, бухгалтера, собирающие информацию, будут заняты тем, чтобы достичь выгодных результатов, например, в снижении налогов.

Министерство финансов предлагает постепенно упрощать налоговый учет. Для этого были предусмотрены некоторые меры.

- в целях взимания налога с прибыли организации необходимо уточнить способы списания затрат материально-производственных запасов, обеспечивая ведение неделимого учета этих запасов;
- учитывая налоговую политику организации, амортизировать малозначительное имущество;
- признать потери от уступки прав требования после платежного срока на дату уступки права требования;
- имущество, принятое безвозмездно по рыночной стоимости, принять к налоговому учету в дату получения этого имущества;
- произвести изменения плана пересмотра обязательств и требований, которые выражены в иностранной валюте, кроме этого, представить учет расходов и доходов как суммовую разницу.

Рассматриваемый вопрос является трудным, и поэтому решать его будут достаточно долго [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**]. Сближая налоговый и бухгалтерский учет, будет необходимо разрабатывать новые правила и принципы ведения учета для получения информации о хозяйственной деятельности организации. Бухгалтерский и налоговый учет никогда не будут похожими, так как у них разные задачи. Бухгалтерский учет показывает нам реальное положение организации, а налоговый учет формирует налоговую базу организации. Несмотря на это, следует искать пути упрощения формы ведения налогового учета и внести в него современные методы.

В настоящее время существует Налоговый кодекс, который раскрывает цели налогового учета, предоставляет список документов, подтверждаю-

щих ведения учета, а также показывает основные правила ведения налогового учета. Однако организация самостоятельно организывает систему налогового учета.

Налоговый учет должен обладать простотой и ясностью. Строиться он должен на федеральных законах по следующим правилам:

- налоговое законодательство должно быть постоянно на протяжении пяти лет;
- только один орган может взимать налоги и после перераспределять по бюджетам;
- законом должно быть установлено количество и истинное название документов, необходимых для ведения налогового учета.

Применение перечисленных правил способно упростить выполнение работы бухгалтерам, а также предоставлению полной и достоверной отчетной информации и уменьшению издержек налогоплательщиков.

Существует ряд методов, которые позволят сблизить налоговый и бухгалтерский учет. Некоторые из них имеют свои минусы, но это издержки, с которыми необходимо смириться для получения желаемого результата. Перечислю несколько методов:

- установление одинаковых правил начисления амортизации для основных средств в обоих учетах;
- установление одинаковых правил, по которым определяется стоимость сырья, товаров;
- создать резервы в обоих учетах;
- управленческие расходы не должны распределяться между видами деятельности в бухгалтерском учете;
- не переоценивать основные средства в бухгалтерском учете.

Подводя итоги, можно сказать, что налоговый и бухгалтерский учет законодательство пытается сблизить. Но добиться совершенного сближения этих учетов очень трудно, потому что они имеют разные цели и задачи. Применять одни правила к двум учетам не всегда правильно, ведь это нарушает экономический смысл учета данных.

Литература

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] – URL: <http://base.garant.ru/10900200/> (дата обращения: 15.04 2019)
2. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" (с изменениями и дополнениями).
3. Кулакова Н.Н. Ресурсное обеспечение фирмы/ Учебно-методическое пособие / Калуга, 2012

4. Кулакова Н.Н., Сусякова О.Н. Проблемы и перспективы развития рынка ипотечного кредитования в России в современных экономических условиях // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2018. № 8. С. 151-159.
5. Морковкин Д.Е. Развитие взаимодействия государства и бизнеса в России: состояние и перспективы // Экономика в промышленности. – 2016. – № 1. – С. 4-7.

ПРОБЛЕМА ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В РОССИИ

Караульная Р.С. бакалавр 1-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В наше время огромное значение имеет эффективное управление предприятием, основанное на использовании различной информации. В информационное обеспечение входит та информация, которая получена с помощью бухгалтерского учёта. Эффективная организация бухгалтерского учёта в наше время является одной из главных целей организации. Ввиду этого в данной статье будут рассмотрены проблемы организации бухгалтерского учёта в современных условиях.

Ключевые слова: бухгалтерский учёт, управление, реформирование учета, стандарты.

В экономическом развитии общества огромное значение играет предпринимательство. Оно формируется и развивается как отдельный экономический сектор. В наше информационное время существует множество управленческих решений, которые упрощают производство, к одному из таких можно отнести бухгалтерский учёт, который при правильном использовании может не только облегчить управление, но и сделать деятельность организации более прибыльной.

Бухгалтерский учёт – это, прежде всего, важнейшая сторона деятельности любой организации [2]. Первой задачей бухгалтерского учёта является формирование достоверной и полной информации о деятельности фирмы и составе её имущества. Эта информация должна быть точной, своевременной и при этом полностью соответствовать определённым правилам и требованиям [5].

Конечно, имеются некоторые проблемы, которые связаны с использованием на практике требований организации бухгалтерского учёта. Поэтому, актуальность и важность вопросов развития бухгалтерского учёта в данный момент не вызывает сомнений [4].

Для этого сначала выделим основные проблемы организации бухгалтерского учёта:

- упрощается учёт затрат на производство,
- снижается методологический потенциал отечественной школы учёта, увеличиваются научные кадры МСФО, которые пренебрегают к реальным нуждам бухгалтерского учёта в организациях,
- снижается качество аналитического учёта, которое приводит к снижению достоверности отчётной информации.

Одновременно меняются отношения к учету в организации не как к источнику информации, необходимой для принятия управленческих решений, а как к элементу управления финансовым рынком [3].

Направление организации бухгалтерского учёта, по мнению значительной части российских экономистов, состоит в приближении к принципам, закреплённых в Международных стандартах финансовой отчётности, которые регламентируют главные правила их составления.

Система бухгалтерского учёта уже изменяется и формируется в связи с процессами реформирования учёта в Российской Федерации.

В учётной практике закрепились официально признанные качественные изменения, которые в ближайшем будущем могут оказать огромное воздействие на эффективность и создадут необходимые условия развития бухгалтерского учёта.

Программой преобразования учётной практики в соответствие с МСФО был утверждён ряд процедур по её изменению, среди них можно выделить:

- формирование нормативных стандартов,
- подготовка методического обеспечения,
- развитие нормативно-правового регулирования,
- кадровая подготовка и международное сотрудничество.

По мнению ряда специалистов, переход на МСФО является серьёзным шагом на пути к развитию предпринимательства в стране. Это будет способствовать увеличению сотрудничества российских организаций с зарубежными партнёрами, развитию аутсорсинга, привлечение зарубежных инвестиций.

Наличие высококвалифицированных работников, способных работать с МСФО и понимать его, считается основной проблемой организации МСФО в России, как и во многих других странах. Необходимо не только грамотно и чётко подготовить всю отчётность, но в том числе и уметь понимать и использовать её в последующем.

Таким образом, можно сделать вывод, что организация системы бухгалтерского учёта в Российской Федерации характеризуется в первую очередь сближением с МСФО. Данная процедура интеграции не произойдёт сразу. Все проблемы, связанные с организацией бухгалтерского учёта в России при правильном подходе могут легко решиться, самое главное качество учёта и его грамотное применение [1].

Литература

1. Зылёва Н.В., Руф Ю.Н. Регулирование бухгалтерского учета малых предприятий: употребляем термины правильно // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2016 год.
2. Кулакова Н.Н. Ресурсное обеспечение фирмы/ Учебно-методическое пособие / Калуга, 2012
3. Кулакова Н.Н., Сусякова О.Н. Проблемы и перспективы развития рынка ипотечного кредитования в России в современных экономических условиях // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2018. № 8. С. 151-159.
4. Натарова Е.В., Рябошапка Н.С. Особенности формирования учетной политики на малом предприятии // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2016 год.
5. Попова А.А., Мухамбетова А.Н., Хаметова А.Р. Проблемы учета в сфере малого бизнеса // Вестник магистратуры. 2016 год. № 6

НАЛОГОВЫЕ ПРОВЕРКИ КАК ОСНОВНАЯ ФОРМА НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кузнецова Е.А., магистрант 1-го курса
Руководитель **Преснякова Е.А.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе определена роль и понятие налоговых проверок. Проведена сравнительная характеристика камеральных и выездных налоговых проверок. Проанализирована эффективность налоговых проверок и тенденции в их проведении.

Ключевые слова: камеральная проверка, выездная проверка, налоговый контроль, риск-ориентированный подход

Налоговая система Российской Федерации является важнейшим элементом развития рыночной экономики. Именно налоги составляют боль-

шую доходную часть бюджетов всех уровней страны, около 70 %, и являются основным источником доходов государства. Для того, чтобы следить за правильностью исчисления, а также полнотой и своевременностью уплаты налогов в бюджет, необходима действенная система государственного налогового контроля. В системе налогового контроля главная роль отведена налоговым проверкам. Они являются основным инструментом контрольных мероприятий налоговых органов и позволяют наиболее полно и основательно проверить исполнение налогоплательщиками налогового законодательства в части уплаты налогов в бюджет. Остальные формы налогового контроля зачастую используются в качестве вспомогательных мероприятий по сбору доказательственной базы выявления налоговых нарушений. Поэтому от результатов проведения налоговыми органами налоговых проверок зависит эффективность экономики нашей страны, решение социальных проблем, обеспечение экономической независимости и безопасности страны.

Под налоговой проверкой понимается форма налогового контроля, которая представляет собой комплекс процессуальных действий уполномоченных органов по контролю за соблюдением законодательства РФ о налогах и сборах, и осуществляемый посредством сравнения отчетных данных налогоплательщиков с фактическим состоянием его финансово-хозяйственной деятельности [1].

Налоговые проверки могут подразделяться по многим основаниям. Согласно статье 87 НК РФ налоговые проверки делятся на камеральные и выездные. Проведем сравнительный анализ выездной и камеральной налоговых проверок.

Камеральная налоговая проверка проводится в отношении всех без исключения налогоплательщиков, представивших налоговую декларацию без какого-либо основания. Выездная проверка наоборот, проводится по решению руководителя налогового органа в случае, когда есть достаточные основания полагать, что налогоплательщик нарушает налоговое законодательство. Камеральная проверка проводится за период, который охватывает налоговая декларация. Выездная налоговая проверка охватывает три года, предшествующих началу этой проверки [2].

Выездная проверка контролирует правильность исчисления и уплаты налогов (одного или нескольких), а камеральная проверка - своевременность сдачи, правильность расчета и уплаты определенного налога за налоговый период (месяц, квартал, полугодие).

Выездная налоговая проверка проводится на территории (в помещении) налогоплательщика. А камеральная проверка проводится по месту нахождения налогового органа. Однако, в рамках камеральной проверки инспектор может провести осмотр адреса регистрации налогоплательщика, во время которого возможно проведение инвентаризации имущества.

Законодательством установлены сроки проведения проверок. Так, с 3 сентября 2018 года установлен срок камеральной проверки два месяца со дня представления налогоплательщиком налоговой декларации. Выездная проверка проводится в течение двух месяцев (срок может быть продлен до 4 или 6 месяцев).

Выездная налоговая проверка может проводиться не чаще двух раз за один календарный год. В рамках камеральной проверки проверяется каждая представленная налоговая декларация, в том числе уточненная.

В рамках выездной налоговой проверки проводятся следующие мероприятия налогового контроля:

- истребование документов (ст. 93, 93.1 НК РФ);
- осмотр используемых налогоплательщиком для извлечения дохода производственных, складских, торговых и иных помещений и территорий (ст. 91, 92 НК РФ);
- выемка документов для выявления и подтверждения достаточными доказательствами нарушения налогового законодательства (ст. 94 НК РФ);
- экспертиза (ст. 95 НК РФ);
- допрос свидетеля, которому могут быть известны какие-либо обстоятельства, имеющие значение для осуществления налогового контроля (ст. 90 НК РФ);
- получение экспертного заключения (ст. 95 НК РФ);
- привлечение переводчика (ст. 97 НК РФ);
- встречные проверки контрагентов и всех других лиц (организаций), которые располагают информацией о проверяемой организации (банки, регистрационная палата, БТИ и т.д.).

При проведении камеральной налоговой проверки возможно проведение таких мероприятий, как:

- истребование документов (ст. 93, 93.1 НК РФ)
- допрос свидетелей (ст. 90 НК РФ)
- проведение экспертизы (ст. 95 НК РФ)
- участие переводчика, эксперта (ст. 95, 97 НК РФ)
- осмотр документов и предметов (с согласия налогоплательщика) (ст. 91, 92 НК РФ)

По результатам выездной проверки составляется справка о проведенной проверке, а затем акт выездной налоговой проверки и выносится решение. Акт камеральной налоговой проверки составляется только в случае установления факта совершения нарушения. При отсутствии нарушения налогоплательщик об этом не оповещается. Если камеральная налоговая проверка проводится по декларации по НДС, с заявленным налогом к возмещению, то по окончании проверки выносится решение о возмещении.

По итогам выездной налоговой проверки организации могут доначислить налоги, а также обязать заплатить пени и штрафы. Кроме того, возможно возбуждение уголовного дела, инициирование банкротства проверяемой компании, а также привлечение директора и учредителей к субсидиарной ответственности. По окончании камеральной проверки налоговые органы также могут доначислить сумму налога к уплате, прислать налогоплательщику требование подать уточненную декларацию, заплатить пени, штраф (в случае нарушения срока подачи декларации).

В среднем за 2018 год в рамках одной выездной налоговой проверки доначислено 22,8 млн. рублей, что на 40 % выше, чем в 2017 году. Прослеживается увеличение эффективности проверок в то время так их количество сокращается (с 19 тыс. в 2017 году до 14 тыс. в 2018 году).

Конечно, статистика среднего размера доначислений по результатам выездной налоговой проверки не совсем достоверна, так как на этот показатель влияют доначисления по крупным организациям. Но вместе с тем, растет эффективность и камеральных налоговых проверок, по результатам которых взыскиваются миллионы рублей.

За 2018 год за одну камеральную проверку доначислено 15,7 тыс. рублей, что на 23 % ниже показателя 2017 года. Такое изменение связано с увеличением количества проведенных проверок, выявивших нарушения, с 3 млн. в 2017 году до 3,5 млн. в 2018 году. Однако, это последствия среднеарифметического результата, так как доначисление по камеральной проверке может быть минимальным, но не исключать факт наличия нарушения.

Проведение камеральной проверки ограничено сроками, нет возможности ее приостановить, в отличие от выездной проверки, проверяется только текущий налоговый период и нет возможности проводить выемку и инвентаризацию. Но тем не менее у инспектора камерального отдела достаточно инструментов для выявления схем ухода от налогообложения с помощью фирм-однодневок. Одним из таких примеров является автоматизированная информационная система «АИС Налог-3», которая позволяет получить всю необходимую информацию о проверяемом налогоплательщике, а также оценить риски его деятельности.

Последние несколько лет продолжается тенденция снижения количества выездных проверок при росте их эффективности. Планирование выездных проверок осуществляется на основе риск-ориентированного подхода. Такой подход предполагает снижения количества проверок организаций, где риск нарушений меньше.

Это позволит экономить ресурсы, при этом повышая эффективность контрольной работы. В связи с этим будет отдаваться приоритет камеральным налоговым проверкам.

Руководитель ФНС России Михаил Мишустин заявил, что приоритетными для включения в план выездных проверок должны стать налогоплательщики, которые используют агрессивные схемы уклонения от уплаты налогов по результатам анализа данных АСК «НДС-2». Планируя проверку, необходимо четко видеть ее возможные результаты. Так же Михаил Мишустин подчеркнул, что результат контрольной работы должен измеряться состоянием администрируемой среды, изменением модели поведения налогоплательщиков, отказом от использования схем и, в конечном итоге, ростом уплаты налогов в бюджет, который должен быть адекватен экономике [3].

Литература

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 19.02.2018) // СПС КонсультантПлюс
2. Лазурина О.М. Налоги и налогообложение: Учебное пособие / Под общей редакцией к.э.н., доцента Лазуриной О. М. – Ярославль: МФЮА, 2014. – 220 с.
3. Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс] – URL:<https://www.nalog.ru/> (Дата обращения: 15.03.2018)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Плаксина В.А., бакалавр 1-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной статье рассматриваются проблемы бухгалтерского учета. Подчеркнуты положительные и отрицательные аспекты внедрения МСФО в РФ, выделен ряд проблем, связанных с переходом в МСФО. В результате сделан вывод о целесообразности перехода на МСФО в РФ.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, международные стандарты финансовой отчетности, принципы учета, субъекты экономики

Бухгалтерский учет - это формирование документированной, систематизированной информации об объектах, предусмотренных Федеральным законом о бухгалтерском учете, в соответствии с установленными требованиями и составление на ее основе бухгалтерской отчетности.



Рисунок 1. Система управленческого учета

Без бухгалтерского учета невозможна деятельность любой организации [2]. Основными задачами бухгалтерского учета являются – формирование полной и достоверной информации о деятельности организации, ее имущественном положении, необходимой внутренним и внешним пользователям для принятия решений, предотвращение отрицательных результатов в хозяйственной организации. Принципы бухгалтерского учета претерпевают изменения и развиваются в ходе развития общества, а особенно это происходит в экономической сфере.

Современные условия требуют нового подхода к ведению бухгалтерского учета в разных организациях и предприятиях [1], поэтому на сегодняшний момент существует ряд проблем, связанный именно с применением на практике требований ведения бухгалтерского учета.

Выделим основные проблемы:

- упрощается учет затрат на производство
- меняется отношение к бухгалтерскому учету
- снижается качество аналитического учета

Одним из способов разрешения этих проблем является автоматизация вычислительных работ в финансовой отчетности [4], потому что упрощается составление бухгалтерской отчетности, увеличивается оперативность и качество составляемой информации. Также нужно совершенствовать методику изложения бухгалтерского учета, так как подготовка новых специалистов должна отвечать требованиям современной рыночной экономики.

Система бухгалтерского учета уже давно перестраивается и видоизменяется [5] в связи с процессами реформирования учета РФ. Однако, одним

из актуальных вопросов в настоящее время является вопрос о сближении бухгалтерского учета в России с МСФО.

Вообще Международные стандарты финансовой отчетности – это документы, которые включают в себя правила составления финансовой отчетности. С 1998 года в России была принята и исполняется программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с правилами МСФО.

И как раз во время внедрения стандартов было достигнуто:

1. В Российские вузы была включена программа МСФО.
2. Появились такие понятия как сегментная информация, деловая репутация.

Первые 63 стандарта и интерпретации на территории РФ были признаны в 2011 году.

В 2011 году Министерство финансов было утверждено приказом №160н о переходе на МСФО в Российской Федерации. Сближение российского бухгалтерского учета с МСФО является важнейшим этапом на пути к развитию и совершенствованию деятельности отечественных фирм. Процесс введения МСФО в России проходит достаточно трудно.

Теперь рассмотрим положительные аспекты МСФО. Для начала нужно сказать, что МСФО представляет собой принципы. Самый главный и используемый принцип – это принцип непрерывности деятельности. Его суть состоит в том, что финансовая отчетность предприятия составляется в обязательном порядке.

Следующий используемый принцип «начисления», в котором заложена необходимость учитывать факторы, влияющие на финансовое состояние организаций [3].

МСФО является «шагом» на пути к развитию российских фирм, то есть расширяется сотрудничество с иностранными партнерами, привлечение зарубежных инвестиций.

Переход бухгалтерского учета в организациях Российской Федерации на МСФО зависит от решений Правительства РФ. Но также есть ряд проблем, которые мешают переходу в России на МСФО – Российские стандарты бухгалтерского учета сильно отличаются от МСФО; трудная адаптация к российской экономике; необходимость переподготовки персонала, а также обучение.

В заключении хочется сказать, что внедрение стандартов МСФО в современном мире требует тщательного обоснования необходимости в этом. Внедрение стандартов нужно, прежде всего, для крупных компаний, которые имеют или хотят получить доступ к иностранному рынку.

Перед применением МСФО необходимо адаптировать их к состоянию и особенностям функционирования российской экономики. Увеличение

притока иностранных инвестиций в экономику страны будет главным преимуществом, который получают организации и граждане России от перехода на МСФО.

Использование МСФО позволит увеличить эффективное управление и прозрачность фирм, укрепит систему корпоративного поведения и даст возможность с различными участниками рынка, инвесторами. Это является самым важным условием для выстраивания взаимоотношений между РФ и разными международными сообществами.

Можно уверенно сказать, что введение стандартов МСФО нужно действительно крупным компаниям.

Литература

1. Бабаев Ю. А. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО)/ М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012. - 398 с.
2. Бурлуцкая Т.П. Бухгалтерский учет для начинающих (теория и практика). – Вологда: Инфра-Инженерия, 2016. – 208 с
3. Кулакова Н.Н. Ресурсное обеспечение фирмы/ Учебно-методическое пособие / Калуга, 2012
4. Кулакова Н.Н., Сусякова О.Н. Проблемы и перспективы развития рынка ипотечного кредитования в России в современных экономических условиях //Вестник Алтайской академии экономики и права. 2018. № 8. С. 151-159.
5. Палий В. Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности/3-е изд., испр. и доп. — М.: 2007. — 512 с.



**Развитие сферы кредитных услуг
в банковской системе
Российской Федерации**

ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА НА БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ РОССИИ

Берганова А.А., студент

Руководитель Костина О.И., к.э.н.

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассмотрены преимущества и недостатки участия иностранного капитала в банковской системе России. Представлена динамика основных показателей, характеризующих участие нерезидентов в банковской системе России; дан прогноз основных показателей участия иностранного капитала в банках России на перспективу.

Ключевые слова: иностранный капитал, банковская система России, инвестиции.

В условиях всемирной глобализации происходит усиление роли сферы финансовых международных отношений, увеличение объемов операций на финансовых рынках и расширение денежных потоков между странами. Данные процессы обуславливают развитие способов, методов, форм, а также различных инструментов регулирования финансового рынка, основными участниками которого являются международные финансовые организации, национальные государства, различные транснациональные банки и компании. Приток иностранного капитала в банковский сектор охватывает множество различных аспектов развития таких, как геополитические интересы страны, социальный и экономический эффекты их деятельности, стабильность и устойчивость банковской системы в целом. Именно поэтому данная проблема является одной из наиболее актуальных проблем современной банковской сферы.

Россия является страной с умеренно либеральной политикой относительно возможности доступности иностранного капитала. Основным законом, определяющим и регулирующим систему банковской деятельности в России, является ФЗ “О банках и банковской деятельности” №395-1 от 02.12.1990. Данный закон определяет иностранный банк как субъект банковской деятельности, признанный таковым по законодательству иностранного государства, на территории которого он зарегистрирован, и указывает на обязательность его лицензирования. При этом в соответствии с Российским законодательством функционирование филиалов иностранных банков в России не допускается, однако, возможно открытие дочерних банков, являющихся самостоятельными юридическими лицами и, которые регистрируются на территории России и регулируются в соответствии с законодательством РФ. [1]

На сегодняшний день в России существуют дочерние банки и со сто-процентным иностранным участием. Крупнейшими и наиболее востребованными из них являются следующие банки:

- Юникредит Банк (Италия);
- Райффайзен (Австрия);
- Росбанк (часть французской группы Сосьете Женераль);
- Ситибанк (Америка, CitiGroup).

Для верного выбора вектора управления процессом иностранного инвестирования банковской сферы, а также выявления тенденций развития банков России с долей иностранного капитала, необходимо обратиться к статистическим показателям, характеризующим участие капитала нерезидентов в банковской системе и ее совокупном уставном капитале с 1 января 2016 года по 1 января 2018 года (см. Таблица 2). [5]

Таблица 1. Динамика показателей, характеризующих участие нерезидентов в банковской системе России и ее совокупном уставном капитале

Показатели	2016г.	2017г.	2018г.	2018г. в % к 2016г.
Количество кредитных организаций с участием нерезидентов-всего	190	174	160	84,2
Инвестиции нерезидентов в уставные капиталы действующих кредитных организаций, млн. руб.	408508,6	407255,2	403371,0	98,7
Доля иностранных инвесторов в совокупном уставном капитале банковской системы, %	16,90	16,57	15,11	89,4

* «Таблица составлена в соответствии с данными

<http://www.gks.ru>»

Анализируя данные, представленные в таблице, можно утверждать, что основные и наиболее значимые показатели, характеризующие участие капитала иностранных инвесторов в банковской системе России имеют тенденцию к снижению.

Можно ли назвать данный процесс негативным фактором в развитии национальной банковской сферы?

Участие иностранных инвесторов в увеличении капитализации российского банковского сектора играет огромную роль.

С одной стороны, участие иностранного капитала позволяет увеличить капитализацию и емкость национальной банковской отрасли, повысить конкуренцию в секторе банковских услуг, а также обеспечить освоение научного и технического потенциала России и внедрение российских товаров на внешний рынок. Данные факторы положительно влияют на успешное развитие финансового рынка России и экономической системы страны в целом.

Однако анализ статистических показателей показывает, что иностранные банки уходят из России, что снижает возможности внедрения и использования передовых иностранных технологий. Одной из главных причин является мощнейшая конкуренция со стороны российских госбанков. Данный процесс говорит о том, что инвестиционный климат России не дает возможности признать страну как инструмент для аккумуляции иностранных инвестиций.

С другой стороны, увеличения доли иностранного капитала происходит лишь в ситуации предельно низкого уровня собственного капитала, что препятствует росту активов банка. Тогда при отсутствии у банков внутреннего источника финансирования, им просто необходимо искать дополнительные источники роста капитала у иностранных инвесторов для того, чтобы избежать разорения и банкротства.

Следует принять во внимание тот факт, что источники роста капитала основных российских банков необходимо искать во внутренней среде бизнеса, а не наоборот как происходит на данный момент. Прибыль – единственный правильный источник наращивания капитала банка, который дает возможность обеспечить устойчивое долгосрочное развитие. Для благополучного будущего банковской системе нужно полагаться только на собственные ресурсы. Без увеличения массы капитала успешное развитие банковской системы не является возможным. В случае отсутствия таких источников, российскую банковскую систему ожидают неблагоприятные последствия. При этом наиболее вероятным будет развитие банковской системы с преобладанием государственного и иностранного участия. В данной ситуации, в большинстве стран существуют достаточно эффективные методы защиты национальных банковских систем. Наиболее распространенными из них являются следующие:

- 1) установление квот доли банков-нерезидентов в общем уставном капитале или активах национальной банковской системы (Корея, Филиппины, Малайзия, Индия, Индонезия);

2) введение максимально допустимого предела участия банка-нерезидента в уставных капиталах национальных банков (Мексика, Норвегия, Бразилия, Индия, Малайзия, Таиланд)

3) ведение минимально допустимого размера капитала для банка-нерезидента, который планирует открыть филиал или дочернее учреждение (Китай)

4) установление минимально допустимого объема капитала дочернего банка или филиала банка - нерезидента

Именно поэтому, анализируя текущую ситуацию относительно иностранного капитала в банковской системе России, необходимо прогнозировать возможные пути развития данного процесса.

Для принятия эффективных решений в области капитала нерезидентов в банках России важно осуществлять прогноз основных показателей на перспективу. В качестве наиболее значимого показателя можно представить объем иностранных инвестиций в уставный капитал действующих кредитных организаций России (см.Рисунок 1). [5]



Рисунок 1. Инвестиции нерезидентов в уставный капитал действующих кредитных организаций России, млн. руб.

По результатам данного прогнозирования можно увидеть, что в период с 2019 года по 2021 год, размер иностранных инвестиций в банковской сфере России имеет тенденцию к стабильному сокращению. Следовательно, возникает проблема снижения инвестиционной привлекательности российских банков для иностранных партнеров. В целях установления баланса в общем объеме капитала банков России между собственным капиталом этих банков и капиталом иностранных инвесторов, государству, а также участникам банковской системы требуется разработать комплекс мер по улучшению базы законодательного обеспечения инвестиционной банковской деятельности. Наиболее приоритетными направлениями развития инвестиционных отношений между зарубежными и российскими банками, которые

должны быть реализованы при помощи данного комплекса мер, можно выделить следующие.

1. Улучшение законодательного обеспечения прав инвесторов. В целях повышения инвестиционной привлекательности банков России для иностранных инвесторов, в российском законодательстве об иностранных инвестициях необходимо предусмотреть положение, регламентирующее гарантии прав и законных интересов иностранных инвесторов, а также возможные льготные условия осуществления их деятельности.

2. Обеспечение снижения рисков вложений иностранных инвесторов в банки России, при помощи создания нормативных и правовых актов относительно регулирования инвестиционной деятельности, систематизирующих порядок участия иностранного банковского капитала. В данном случае установление запрета или прямых административных ограничений на процессы вхождения иностранного капитала в банковский сектор России является нецелесообразным.

3. Усовершенствование процесса привлечения иностранного капитала в национальный банковский сектор России путем внедрения системы отбора иностранного капитала. А именно предоставление разрешения на участие иностранного капитала тех банков, которые имеют высокий международный кредитный рейтинг.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что проблема регулирования иностранного капитала в банковской системе России является значимой. Для ее решения необходимо регулярно анализировать текущую ситуацию в данной сфере деятельности, а также прогнозировать возможное развитие процесса инвестирования иностранного капитала в российские банки. На основе проделанного исследования установить приоритетные пути развития, которые будут реализованы при помощи комплекса мер, установленного государством и банковскими институтами.

Литература

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 28.04.2009) «О банках и банковской деятельности»
2. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 19.07.2009, с изм. от 22.09.2009) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)"
3. Зиновкина С.А., Костина О.И. Особенности реализации денежно-кредитной политики в России //Актуальные проблемы развития финансового сектора сборник материалов V Международной научно-практической конференции 22 ноября 2017 г. /Тамбов : Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2017. Ч. 2. – С.428-435.
4. Костина О.И., Шахова В.А. Экономическая безопасность как важнейший элемент национальной безопасности государства //Стратегия

устойчивого развития в исследованиях молодых ученых: сборник статей и тезисов докладов XIII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов (14 февраля 2017 г.) / Челябинский филиал Финуниверситета, Финансово-экономический институт Таджикистана. – М.: Издательство «Перо», 2017. – С.245-249.

5. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL:<https://www.cbr.ru/> (дата обращения: 20.03.2019).

ОНЛАЙН-ИПОТЕКА КАК ТРЕБОВАНИЕ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Перепечень Д.С. бакалавр 2 курса

Руководитель: **Турсунмухамедов И.Г.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Работа посвящена рассмотрению проблемы внедрения интернет-ресурсов в процесс ипотечного кредитования. Проанализирована текущая ситуация, а также рассмотрена перспектива на ближайшее будущее.

Ключевые слова: цифровая ипотека, кредит, цифровизация экономики, интернет-платформа.

На сегодняшний день для большинства россиян ипотека является самым популярным, а зачастую и единственным способом улучшения жилищных условий. Для того, чтобы проживать в собственной квартире, многие готовы десятилетиями погашать кредит. Однако процедура его получения осложняется громоздким пакетом документов, длинными очередями, высокими процентными ставками, а также прочими формальностями. Именно поэтому ипотека у населения до сих пор ассоциируется с бесконечными проблемами и неприятностями. Таким образом, сегодня назрела острая необходимость упрощения процесса обретения ссуды на жилье.

Безусловно, правительство нашего государства осознает важность таких кредитов, предпринимая все возможное для их адаптации под современные условия. Эпоха цифровизации экономики не оставила в стороне и рынок ипотеки, дистанционный режим оформления уже становится реальностью. Благодаря подобным нововведениям планируется сокращение времени на посещение специальных учреждений, рассматривается возможность экспертизы объекта сделки, использование электронной подписи, окончательное удаленное одобрение заявки с информацией о процентной ставке, стоимости страховки и других параметрах. [4]

В 2018 году ПАО «Сбербанк» запустило пилотный проект, благодаря которому у россиян появилась возможность подачи заявки на ипотеку на официальном сайте в режиме онлайн. Для подписания документов в конечном счете все же придется посетить офис, однако данная новация сама по себе уже шаг на пути к трансформации в эпоху цифровой экономики. Помимо Сбербанка внедрение цифровой ипотеки проводят также банк «Открытие», Транскапиталбанк и другие. [1]

В скором времени оформление ипотечного кредита станет таким же обыденным действием, как покупка вещей через интернет-магазин. Доступность и простота интерфейса интернет-платформы позволят всем желающим выбрать максимально подходящие условия кредита и определиться с типом жилья. После загрузки всех необходимых документов и оформления заявки, заемщику гарантируется получения результата в ближайшем времени, которое по плану не должно превышать 15-30 минут. Если после проверки документов банк вынесет положительное решение, то заемщика пригласят на дальнейшее подписание сделки.

Таким образом, традиционное кредитования вытесняется новыми онлайн-технологиями. По предположениям специалистов, последующее развитие дистанционных кредитных технологий будет связано с электронными закладными и банковской технологией блокчейн. В результате ипотечный договор будет заключаться «в два клика» с помощью технологии смарт-контрактов. [3]

Безусловно, для того, чтобы данная онлайн-платформа заработала на полную мощность, необходимо создать единую систему взаимодействия всех участников ипотечного рынка, то есть агентств по продаже недвижимости, государственных структур, кредитных организаций и, конечно же, населения. Назревает необходимость создания совершенно новой комплексной системы, однако на пути могут возникнуть трудности в области защиты персональных данных граждан, а также незаинтересованности кредиторов и риэлторов в совместных проектах с коммерческими банками и застройщиками.

Подводя итог, хочется сказать, что, несмотря на все нюансы, цифровую ипотеку все же будут ожидать положительные перспективы. Существенные преимущества перевесят недостатки, и в скором времени онлайн-сервис полностью завоеует доверие россиян, ведь любой желающий приобрести квартиру в кредит заинтересован в упрощении данной процедуры. Не стоит оставлять без внимания тот факт, что в конечном результате сократятся издержки и снизятся цены на недвижимость, так как онлайн-платформа заменит ряд платных услуг. [2]

Литература

1. Дистанционное оформление ипотеки в 2018-2019 годах: последние новости проекта [Интернет ресурс]. – Режим доступа: <https://mana.su/distancionnaya-ipoteka> (Дата обращения: 23.03.19)
2. Квартира через приложение. Чем цифровая ипотека будет выгодна банкам и клиентам [Интернет ресурс].- Режим доступа: <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/362147-kvartira-cherez-prilozhenie-chem-cifrovaya-ipoteka-budet-vygodna-bankam> (Дата обращения: 22.03.19)
3. Цифровая ипотека [Интернет ресурс]. – Режим доступа: https://www.banki.ru/wikibank/tsifrovaya_ipoteka/ (Дата обращения: 23.03.19)
4. Перспективы развития и новые тенденции ипотечного кредитования в РФ [Интернет ресурс]. – Режим доступа: <https://insurportal.ru/mortgage/perspektivy-ipoteki> (Дата обращения: 22.03.19)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Матишинец Я.М., Готманов М.С., бакалавры 2-го курса
Руководитель **Губернаторова Н.Н.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В наше время банковский сектор является неотъемлемой частью экономической системы любого государства. Банки называют связующим звеном между промышленностью, торговлей, сельским хозяйством и населением. Исходя из этого, существует необходимость и важность банковского сектора, как для бизнеса, так и для экономики в целом.

Ключевые слова: банк, банковский сектор, банковские услуги, кредитование, проблемы развития банковского сектора, стратегия.

Банки - это финансовые учреждения, которые принимают депозиты и выдают кредиты, а также получают прибыль от разницы в процентных ставках, выплачиваемых и взимаемых с вкладчиков и заемщиков соответственно. Банки играют решающую роль в развитии экономики, открывая населению доступ к финансовым услугам.

В любой стране существует система управления и регулирования экономики страны. Банковская система Российской Федерации также относится к такой системе. Эта система является частью кредитной системы

всей страны, включающая коммерческие и государственные кредитные организации.

Говоря о кредитных организациях, можно дать следующее определение - это юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка Российской Федерации имеет право осуществлять банковские операции.

Банковская система является ключевым элементом денежной системы любого государства, а также важным фактором развития его экономики. Перспективы устойчивого развития страны, а именно финансовая стабильность, снижение темпов инфляции во многом зависят от его эффективного функционирования.

Банковская система — это совокупность действующих в стране финансовых учреждений и предоставляющих финансовые услуги. Банковская система играет роль посредника между теми, кто сберегает, и теми, кто занимает деньги.

На данном этапе развития, банковская система имеет особое значение, так как именно она обеспечивает устойчивый экономический рост, увеличивает способность предприятий привлекать финансовые ресурсы, а так же оказывает влияние на личные сбережения граждан, сохраняя и увеличивая их.

Можно назвать некоторые основные цели российской банковской системы:

- повышение общей экономической эффективности функций и усиление их роли в экономике;
- повышение конкурентоспособности;
- усиление защиты интересов банковских кредиторов;
- укрепление доверия к банковской системе;

В современной банковской системе нашей страны формируется государственное регулирование всей денежно-кредитной сферы. Все операции и деятельность основаны на двух законах: «О Центральном банке России» и «О банках и банковской деятельности Российской Федерации». [1,2]

Банки, как известно, являются уполномоченными финансовыми институтами, которые выполняют четыре основные функции. Они принимают депозиты от людей и коммерческих компаний и используют их для предоставления кредитов и инвестиций, организации платежей и предоставления ряда других услуг для клиентов. Люди хранят свои сбережения в банках по нескольким причинам. Средства в банке, как правило, безопаснее, чем где-либо еще. Банковский счет предоставляет удобный способ оплаты счетов.

Организация финансов в Российской Федерации представлена двухуровневой банковской системой, в которой кредитные учреждения разделены на две группы. К первой группе относится Центральный банк, осуществляющий расчеты между кредитными организациями. Он так же осуществляет эмиссию денег и занимается регулированием финансовой сферы. Ко второй группе относятся остальные кредитные организации, которые занимаются обслуживанием конечных клиентов. Важным моментом является независимость главной структуры – Центрального банка. [5]

Коммерческие банки предоставляют банковские услуги юридическим и физическим лицам.

Банковская система Российской Федерации также включает в себя уполномоченные банки. Это специализированные банковские учреждения, которые наделены определенными полномочиями для выдачи одностороннего (монопольного) освидетельствования для процедуры проведения специальных операций, проводимых различными банками.

Еще одним из элементов, входящих в Банковскую систему России являются небанковские кредитные организации - кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, устанавливаемые ЦБ РФ.

Таким образом, банковская система Российской Федерации - совокупность различных типов национальных банков и кредитных учреждений, действующих в рамках общего валютно-кредитного механизма. Современная банковская система - это важная сфера народного хозяйства любой развитой страны. [3]

Проблемами развития банковской системы являются:

1. Недостаток капитала.
2. Чрезмерная зависимость банков от их материнских компаний - практически все крупные российские банки в той или иной степени все еще находятся под контролем узкого круга владельцев, где права миноритарных акционеров не защищены должным образом. Это снижает интерес к банкам как объектам инвестиций или надежным долгосрочным партнерам со стороны крупных потенциальных инвесторов.
3. Отсутствие надежных заемщиков - большинство заемщиков, представляющих интерес для банков, сосредоточены в высокодоходных экспортно-ориентированных секторах, таких как топливно-энергетический комплекс. Этим заемщикам нужны крупные и долгосрочные банковские кредиты, которые редко могут быть предоставлены большинством банков.
4. Высокий уровень безнадежных долгов.
5. Плохая система управления рисками.

6. Большое количество очень мелких банков, деятельность которых включает в себя в основном наемные работы (сомнительные финансовые операции).

Существует также предположение, что Россия находится на пути к созданию трехуровневого банковского сектора. Два крупных государственных банка будут конкурировать друг с другом, но по-прежнему будут доминировать в секторе, в то время как консолидация коммерческих банков создаст второй уровень, в котором во главе будут ведущие московские банки и, наконец, множество мелких банков, которым не удалось получить розничную лицензию, составят третий уровень финансовых учреждений, удовлетворяющих потребности своих владельцев.

Конечно, перспективы развития банковского сектора экономики во многом зависят от того, как будут решаться проблемы, стоящие перед банковским сектором. Первый шаг, сделанный в направлении решения проблем – разработка стратегии развития банковской системы до 2020 г. Данная стратегия направлена на достижение следующих целей:

1. Усиление роли государственного бюджета как инструмента решения важнейших стратегических задач в области экономики и социальной сферы;

2. Повышение эффективности расходов бюджета и системы бюджетирования;

3. Создание условий для инновационного развития экономики, увеличение уровня и качества жизни населения. [4]

Таким образом, роль, которую играет банковская система в современных условиях, велика. Коммерческие банки выполняют важные функции, обеспечивая связь между кредиторами и заемщиками, перераспределяя капитал, аккумулируя свободные денежные средства, согласовывая интересы финансовых субъектов. Важно помнить, что при отсутствии подобающего уровня развития банковской системы невозможно развитие экономики. Сегодня основной задачей Банка России является обеспечение устойчивого экономического развития нашей страны, поддержание оптимального уровня экономической и социальной стабильности общества.

Литература

1. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 27.12.2018)
2. Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 27.12.2018, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019)
3. Банковское дело: Учебник. / Под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ, 2016. - 687 с.

4. Перспективы развития банковской системы России. Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2015/1102/9628> (дата обращения: 12.03.2019)
5. Правовой статус и функции Банка России [Электронный ресурс]/ режим доступа: <https://www.cbr.ru/today/bankstatus/> (дата обращения: 13.03.2019).

БАНКИ С ИНОСТРАННЫМ УЧАСТИЕМ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

Антонян Т.Х., бакалавр 3-го курса,
Руководитель Турсунмухамедов И.Г., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: в статье рассматривается роль иностранного капитала в банковской системе Российской Федерации, положительное и отрицательное влияние банков с иностранным участием на развитие банковской системы и стабильность в целом.

Ключевые слова: банки с иностранным участием, банковская система.

Одним из наиболее важных условий развития рыночных отношений в России является привлечение иностранных инвестиций. Значительные по размерам капиталы, кредитование предприятий малого и среднего бизнеса, регулярное участие в финансовом обслуживании постоянных клиентов – все это в той или иной степени связано с иностранными инвестициями. Россия, отказавшись от монополии банковской деятельности, дала возможность осуществлять банковские операции кредитным организациям, основанным на иностранном капитале. В России, как и в других развивающихся странах, продолжается проникновение иностранного капитала на рынок [1, с. 1175]. Преимущественно к середине нынешнего десятилетия это происходит за счет портфельных инвестиций либо полного или частичного приобретения местных банков.

Присутствие иностранного капитала в национальном банковском секторе имеет как преимущества, так и недостатки. По мнению известного российского экономиста А.В. Козырева, авторитет и надежность зарубежных банков для развивающейся российской экономики повысит степень доверия и привлекательности банковских услуг для населения банка, где, в свою очередь, опыт и умение иностранных банков вести банковское дело позволит отечественным кредитным организациям улучшить свою конкурентоспособность [2, с. 157].

С другой стороны, если отечественная экономика будет зависеть от международных рынков, то стране грозит большая опасность, то есть реализация дочерних компаний иностранных банков может повредить банковской системе России. Высокая доля спекулятивного капитала способна проникнуть в государство, в результате чего увеличатся банковские риски и дезорганизуются местные финансовые рынки. В остальных случаях условия для вступления нерезидентов в банковскую деятельность России соответствуют общемировым стандартам лицензирования банковской деятельности и не вызывают значимых разногласий со стороны зарубежных инвесторов.

Уменьшение чувствительности вкладчиков к рискованности вкладов в зарубежные банки связано с иностранным происхождением банка, поскольку они считают такие банки надежными. В результате анализа рейтинга надежности в журнале Forbes по российским банкам было выявлено, что самыми привлекательными банками в Российской Федерации являются дочерние иностранные банки. Их надежность обусловлена поддержкой известных брендов, имеющих длительный опыт работы, наработанные технологии, а также наличие доступного и долгосрочного фондирования.

Проанализировав деятельность дочерних компаний иностранных, реально оценить роль, которую вносит иностранный капитал в отечественную банковскую систему. Авторы Е.А. Исаева и С.Ю. Коровин выделяют три этапа экспансии на основе анализа динамики количества дочерних компаний иностранного банка, представленные на рисунке 1.

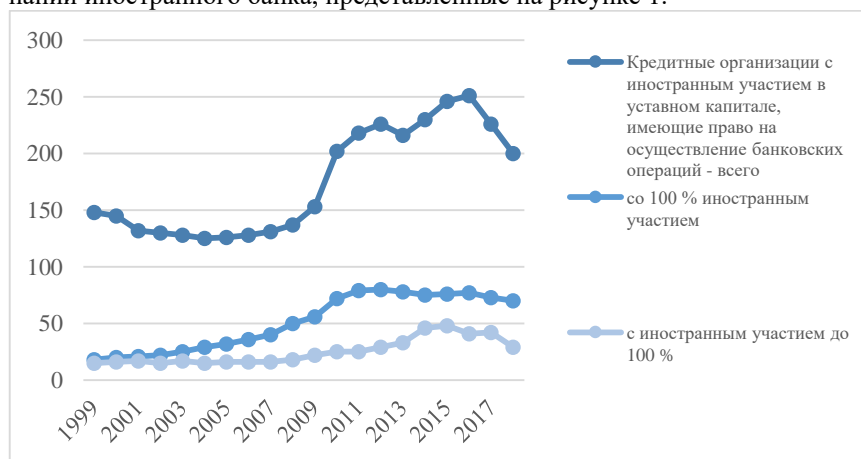


Рис. 1. Динамика количества кредитных организаций с иностранным участием в уставном капитале 1999-2018 гг. [3]

Первый этап, охватывающий период с начала 1990-х до начала 2000-х гг., связан с активной экспансией иностранного капитала в национальную банковскую систему, когда иностранные участники быстрыми темпами стремились попасть на новый финансовый рынок. Но кризис 1998 г. отразился в пятилетнем периоде сокращения числа иностранных дочерних организаций. Второй этап (2004-2010 гг.) характеризуется количественным ростом. Роль иностранных участников стала более заметной. Проявилось это в увеличении капитализации российской банковской системы в росте банков со 100% иностранным участием в уставном капитале. Этот период характеризуется тенденцией к реорганизации собственности банков путем слияний и присоединений. Третий этап (2011-2014 гг.) авторы характеризуют тем, что наращивается капитал действующих банков за счет зарубежных инвестиций. Период 2014-2018 годов стал новым переломным этапом развития. Как видно на рис. 1, замечена общая тенденция к сокращению кредитных организаций с иностранным участием, а на фоне роста совокупного зарегистрированного уставного капитала банковского сектора доля нерезидентов резко сократилась до 17,3% на 01.01.2018 г.

Несмотря на сокращение общего числа банков с иностранным участием, некоторые иностранные инвесторы, оставшиеся в банковском секторе России, демонстрируют весьма впечатляющие результаты (Таблица 1). Если проанализировать ТОП-20 банков со 100% иностранным участием в капитале, можно заметить, что все они входят в ТОП-100 банков России по финансовому рейтингу, но при этом ни один из них не попадает в первую десятку, где, как правило, находятся банки с государственным участием, такие как Сбербанк России, ВТБ Банк Москвы, Газпромбанк, ВТБ 24 и др.

Таблица 1. Рейтинг Топ-20 банков с 100% иностранным участием в уставном капитале. [4]

Банк	Страна	Место по России
Юникредит	Австрия	11
Росанк	Франция	13
Райффайзенбанк	Австрия	14
Ситибанк	Нидерланды	24
Нордеа Банк	Швеция, Финляндия	34
ИНГ Банк	Нидерланды	35
Хоум Кредит Банк	Чешская Республика	42
Восточный Экспресс Банк	Республика Кипр	44
Дельта Кредит	Франция	50
Азиатско-тихоокеанский Банк	н/и	52
ОТП Банк	Венгрия	55
Инвесторгбанк	Великобритания	59

Кредит Европа банк	Нидерланды	61
Сетелем Банк	Франция	64
Юниаструм Банк	Республика Кипр	67
Центр-Инвест	Германия, Австрия	68
Русфинанс	Франция	69
БНП Париба Банк	Франция	79
Дойче банк	Германия, Австрия	80
Эйч-Эс-Би-СИ Банк (HSBC)	Нидерланды	81

Несмотря на увеличение оттока иностранного капитала западных инвесторов из страны, данный процесс не в состоянии кардинально повлиять на состояние банковского рынка.

Преимущественное и ведущее положение по объемам проводимых операций на доверия со стороны населения занимают банки с государственным участием. Одним из перспективных векторов развития является экспансия азиатских банков на территории России. Так, еще в докризисный период такой интерес появился у крупнейших китайских участников рынка. Можно предположить, что постепенно активизируется процесс по возможному замещению финансового капитала из США и стран Западной Европы азиатским капиталом.

В итоге, рассматривая текущее стагнационное состояние отечественной экономики и незначительный рост реальных доходов населения, сегодня сложно говорить о намерении банков с иностранным участием, а именно со 100%, расширить масштабы своей деятельности в России или о появлении новых зарубежных участников на банковском рынке.

Банк России аналогично не высказывает новых мнений о каком-либо расширении или сужении прав таких банков, а речи об открытии банковского рынка вновь для зарубежных филиалов и не идет. Изменению сложившегося тренда в сторону повышения привлекательности российского банковского сектора для иностранных участников послужит улучшение макроэкономической обстановки в стране, повышение цен на экспортное сырье, рост платежеспособности населения, и несомненно, постепенное снятие санкций западными странами, которое предсказывают отечественные и зарубежные эксперты.

Таким образом, говоря о тенденции к увеличению или уменьшению количества банков с иностранным участием, нельзя сделать однозначных выводов. Но, анализируя показатели, представленные в данной работе за период с 1999-2018 гг. в целом, можно выявить некоторую закономерность в поведении иностранных участников: экономический рост активизирует их работу, а кризис - сужает деятельность.

Литература

1. Турсунмухамедов И.Г., Савельев А.А. Привлечение иностранных инвестиций в региональную экономику: положительные и отрицательные стороны (на примере Калужской области). Развитие современной России: проблемы воспроизводства и созидания Сборник научных трудов. Под редакцией Р.М. Нуреева, М.Л. Альпидовской. 2015. С. 1173-1183.
2. Козырев А.В. Роль банков с иностранным участием в банковской системе Российской Федерации // Молодой ученый. 2018. № 4. Т. 1. С. 156-158.
3. Исаева Е.А., Коровин С.Ю. Роль иностранного капитала в развитии национальной банковской системы РФ // Современные проблемы науки и образования, 2017. № 4. [Электронный ресурс]. - URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=13938/> (Дата обращения: 15.03.2019)
4. Официальный сайт американского финансово-экономического журнала The Forbes [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.forbes.ru> (Дата обращения: 15.03.2019)

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ЛИЧНЫХ ФИНАНСОВ В 2019 ГОДУ

Володикова В.А. Куликовский М.К. бакалавры 3 курса
Руководитель **Губернаторова Н.Н.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Авторы в статье рассматривают эффективное инвестирование личных финансов на 2019 год, сравнивают различные виды инвестирования по классам, анализируют доходности.

Ключевые слова: инвестиции, банки, финансы, вложения, кредитование, монеты, экономика.

Еще с давних пор обычное хранение денег без инвестирования стало довольно невыгодным, потому что деньги в чистом виде имеют свойство обесцениваться из-за инфляции и девальвации. Именно поэтому сегодня многие люди задумываются о том, куда же можно вложить деньги, чтобы они приносили пользу и не потеряли свою ценность. На сегодняшний

день вариантов инвестирования очень много и каждый из них можно считать выгодным в соответствующих случаях. В данной работе разберем одни из наиболее интересных вариантов инвестирования.

Для начала рассмотрим статистические данные по инвестициям на 2019 год. Процентное соотношение финансовых вложений различных классов общества представлены в таблице 1.

Таблица 1. Финансовые вложения по классам.

Финансовые вложения	Бедные	Средний класс	Богатые
Имущество	90%	9%	1%
Вклады в банк	39%	32%	29%
Ценные бумаги	5%	25%	70%
Недвижимость	22%	40%	38%
Личная собственность	70%	24%	6%
Пенсионные выплаты	40%	45%	15%
Страховые выплаты	58%	28%	14%
Долговые обязательства	74%	18%	8%

Вклад в банк является, пожалуй, самым стабильным вариантом инвестирования денежных средств, потому что он гарантирует стабильный доход, который можно заранее рассчитать, а также, если сумма составляет до 1,4 млн.руб., то при любых непредвиденных обстоятельствах ее можно вернуть. Также этот вариант полезен тем, что он предоставляет большой ассортимент предложений и выбрать наиболее подходящий вариант вклада в любом населенном пункте России, не составит никакого труда.

Но у данного варианта инвестирования есть один существенный недостаток – маленькая доходность. В лучшем случае доходность по вкладу может составить на сегодня примерно 8-9% годовых.

Также неплохим вариантом инвестирования можно считать бизнес. Если человек имеет знания и опыт ведения предпринимательской деятельности, ему стоит подумать о вложениях в новый бизнес, ведь тут поле деятельности неограниченно, любую задумку умеющий человек в состоянии реализовать.

Одним из простых вариантов бизнеса является хендмейд, ведь товары, которые люди создают собственными руками, пользуются сегодня достаточно высоким спросом. Плюсом такого бизнеса является то, что он требует минимальных вложений, дает человеку возможность проявить во всей красе свое творчество и креативность, а также позволяет ему заниматься любимым делом, которое еще и оплачивается.

Еще одним неплохим вариантом бизнеса можно считать интернет-магазин. Но тут все гораздо сложнее, потому что на сегодняшний день таких магазинов огромное количество. Тут главное найти способ привлечения покупателя, например, создать широкий ассортимент товаров, предложить полезную, но малораспространенную продукцию, проводить розыгрыши, акции, дарить подарки за покупку и прочее.

Интересным вариантом инвестиций в бизнес на сегодняшний день можно также считать открытие более крупного бизнеса по франшизе. Преимущество бизнеса по франшизе:

- работа под известными брендами гарантирует высокую прибыль с самого начала ведения бизнеса;
- хорошая поддержка от франчайзера;
- большой спрос.

Небольшим недостатком такого бизнеса является то, что придется соблюдать четкую корпоративную политику, а также предоставлять все отчеты франчайзеру.

Одним из новейших типов инвестирования можно считать инвестирование в хайп проекты. Это один из самых высокорискованных методов, так как хайп проекты работают непродолжительное время, но даже за короткий срок они позволяют получить высокий процент доходности. Чтобы получить прибыль от этого вида инвестирования необходимо новым наименованиям, появившимся в Сети довольно недавно, но уже имеющим отзывы вкладчиков, которые будут подтверждать выгодность проекта. Тут важно вовремя выйти из игры, как только появятся неблагоприятные предпосылки.

В процессе поиска новых вариантов инвестирования в 2019 году, стоит рассмотреть область образования. Есть два варианта либо проинвестировать себя, либо вложиться в создание какого-либо учебного заведения. В первом случае человек желающий развиваться вкладывает деньги в поступление на обучение, чтобы в дальнейшем, благодаря полученным знаниям, улучшить свое финансовое положение. Можно вложить деньги и в чужое образование, например, открыть как-нибудь учебное заведение (школа иностранных языков, частная школа, компьютерные курсы и т.д.). Идей может быть бесконечное множество, главное, чтобы они выдержали конкуренцию и смогли принести нужную прибыль.

Как один из способов инвестирования денег можно рассмотреть приобретение инвестиционных монет, которые изготавливают в основном из драгметаллов. Но такие инвестиции рассчитаны на долгосрочную перспективу, прибыль от них можно получить не меньше чем через лет 10. Более же выгодным считается вложение в коллекционные монеты, они тоже изготовлены из тех же драгметаллов, но, что очень важно, они несут в себе историческую, художественную ценность. Существенным недостатком таких вложений является то, что такие изделия необходимо хранить бережно и в специальном месте, потому что любые повреждения могут существенно снизить стоимость изделия.

Итак, в заключении стоит отметить, что принимать решение вложении денег нужно очень ответственно. Вариантов вложения существует огромное количество и важно выбрать с умом.

Литература

1. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. Основные факторы роста доходности компании // Теоретические и прикладные вопросы науки и образования: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 5 частях. – 2013. – С. 25-26.
2. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. Цели и задачи финансовой политики экономического субъекта // Развитие науки и образования в современном мире. Материалы международной научно-практической конференции: в 7 частях. – Люберцы: ООО «Ар-Консалт». – 2014. – С. 109-110.
3. Губернаторова Н.Н., Особенности ведения раздельного учета результатов финансово-хозяйственной деятельности в сфере государственного оборонного заказа // Калужский экономический вестник. – 2016. – С. 26-32.
4. Губернаторова Н.Н., Актуальные вопросы управления оборонно-промышленным комплексом России // Калужский экономический вестник. – 2016. – С. 54-57.
5. Куликовский М.К. Современное состояние финансового рынка РФ / Современные научные исследования и разработки. 2019. С. 611-615.

К СЛОВУ О ДИНАМИКЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Куликовский М.К., бакалавр 3 курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Автор в статье рассматривает динамику ипотечного кредитования в Российской Федерации. Определены положительные и отрицательные элементы ипотеки, представлена статистика по ипотечному кредитованию, сделаны важные выводы.

Ключевые слова: ипотека, кредитование, ипотечное кредитование, кредит, Россия, банки, экономика.

Ориентация на развитие ипотечного кредитования стала решением жилищной проблемы после перехода к рыночной экономики. Так, с 1998 г. Появилось современное понимание ипотеки. Именно тогда вышел первый государственный закон, регулирующий данные отношения. Сейчас во многих регионах действуют так называемые местные программы по ипотечному кредитованию. В 2018 году услугами ипотечного кредитования пользовались более 7% населения России.

Отметим, что, исходя из ГК РФ и ФЗ № 102-ФЗ от 16 июля 1998 г. «Об ипотеке (залоге недвижимости)», ипотека – жилищный кредит, предоставленный физическим лицам-резидентам под залог недвижимости в порядке, установленным выше указанным Федеральным Законом. Под залогом недвижимого имущества понимаются: квартиры, коттеджи, участки, земли, комнаты, доли в квартире.

Ипотечное кредитование – долгосрочный займ. Хотя в настоящее время банки выдают ипотеку от 1 года до 50 лет. Исходя из данных рисунка 1, мы можем наблюдать, что наиболее часто берут ипотеку сроком на 15-20 лет, а по данным ЦБ РФ в среднем в России ипотеку выплачивают за 7 лет.

Одним из важных факторов ипотечного кредитования является процентная ставка, взимаемая банком за предоставление услуги. В России на 01.01.2018 г. средневзвешенная процентная ставка равно 10,64%, уменьшившись на 1,84% в сравнении с 2017 г. и на 2,62% в сравнении с 2016 г.

Рассмотрим положительные и отрицательные аспекты ипотеки.

Основные плюсы ипотечного кредитования:

- 1) оперативное решение жилищного вопроса;
- 2) экономические выгоды (льготы граждан, которые попадают под категории военных, молодых специалистов, многодетных семей);
- 3) прибыльное вложение, т.к. недвижимость зачастую не теряет своей ценности, а иногда и даже прибавляет.

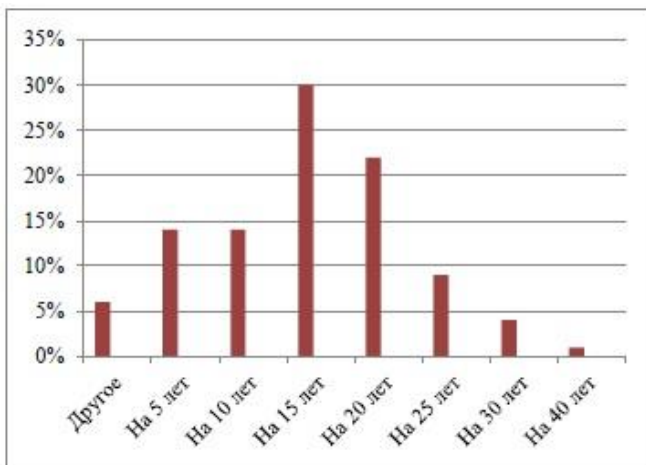


Рис. 1. Статистика сроков ипотечного кредитования в России.

Основные минусы ипотечного кредитования:

- 1) ограничение собственности;
- 2) большие переплаты;
- 3) долгосрочные обязательства;
- 4) для оформления ипотеки необходим достаточно большой пакет документов;
- 5) риски потерять имущество.

Рассмотрим динамику ипотечного кредитования в России (рисунок 2). Исходя из данных, можем заметить, что наименьший объем выданных ипотечных кредитов был в 2006 году и составил 188,442 млрд. рублей. А в 2018 году было выдано кредитов на наибольшую сумму, равную 16,789 трлн. рублей. Можем также заметить, что до 2015 года было процветание кредитования, однако в 2015 году, из-за ослабления рубля, повышения ключевой ставки и довольно высокой инфляции произошел спад. Однако российская экономика начала подстраиваться под неблагоприятную экономическую ситуацию и вскоре нормализовала ипотечное кредитование.

Анализируя данные по количеству выданных ипотечных кредитов, наблюдается та же картина. Заметен рост до 2015 года. В 2014 году количеству выданных ипотек составило 5837019 ед. в 2015 году происходит спад на 26,5%. После наблюдается оздоровление и пик приходится на 2018 год со значением в 8494919 ед. К слову, только за январь 2019 года было выдано 1471809 ед. ипотечных кредитов.



Рис. 2. Общий объем выданных ипотечных кредитов в РФ за 2006-2018 гг. и в январе 2019 года, млрд. руб.

В таблице 1 представлен рейтинг ипотечных банков за 2017 год. Лидирующие позиции уже несколько лет закрепляют за собой Сбербанк и ВТБ 24. 3 и 4 место делят Газпромбанк и Россельхозбанк, чередуясь из года в год. Так, у лидера ипотечного кредитования объем выданных ипотечных кредитов за 2017 год составил 1,082 млрд. рублей с общим количеством выданных кредитов 529576 ед.

По данным Банка России задолженность по ипотечному жилищному кредитованию (ИЖК) на 01.03.2019 г. составляет 6602122 млн. рублей, с годовым темпом роста в 25,2% и с темпом прироста к предыдущему месяцу в 2,4%. Лидерами по задолженности являются Москва и Московская область, Калужская область занимает 5 позицию.

Исходя из всего выше сказанного отметим, что ипотека является неотъемлемой частью рыночной экономики. Она отражает закономерности развития не только банковского сектора страны, но и мирового уровня и исходя из этого, она является одним из инструментов процветания бизнеса. На данном этапе развития, повышается значение ипотечного кредитования для социального развития общества. Заметим, что у ипотечного кредитования достаточно большие минусы, в плане переплат и необходимого большого пакета документов, все же она обеспечивает доступность частной жилой собственности, а также является мощным фактором формирования среднего класса общества. С её помощью население Российской Федерации способно улучшить качество и упростить свою жизнь.

Таблица 1. Рейтинг ипотечных банков

№	Банк	Объем выданных ипотечных кредитов, млн. руб.	Количество выданных ипотечных кредитов, ед.	Прирост к 2016 году, %
1	Сбербанк	1082413	529576	51
2	ВТБ 24	376736	179389	28
3	Газпромбанк	79808	35282	67
4	Россельхозбанк	73323	42897	12
5	Райффайзенбанк	59200	22590	60
6	Дельтакредит	58564	23294	30
7	ВТБ Банк Москвы	57077	23891	36
8	Абсолют Банк	27253	11859	28
9	Уралсиб	27076	12812	346
10	Банк Санкт-Петербур- бурга	24946	11326	42

Литература

1. Куликовский М.К. Современное состояние финансового рынка РФ / Современные научные исследования и разработки. 2019. С. 611-615.
2. Турсунмухамедов И.Г., Мальцева Г.И., Мельник Д.В. Финансовые ресурсы малого бизнеса: структура, анализ и оценка // Современные проблемы и перспективы развития банковского сектора России: Материалы III Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина. 2018. – С. 187-193.
3. Турсунмухамедов И.Г., Плохова С.В. Модернизация финансовой сферы в России // Направления социально-экономического развития региональной экономики: Материалы международного научно-практического «круглого стола» – Калуга. – 2015. – С. 168-171.
4. Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования [Электронный ресурс]: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=ipoteka> (Дата обращения 15.04.2019)

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Гольшева Е.В., студентка 3 курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: в статье раскрыты основные проблемы потребительского кредитования и показаны возможные пути их решения. Выделены отличительные черты потребительского кредитования на современном этапе. Предоставляется анализ перспектив дальнейшего развития кредитования физических лиц в РФ.

Ключевые слова: кредитование физических лиц, кредитные риски, ключевая процентная ставка, заемщик, денежные средства, банк.

На сегодняшний день в российской экономике происходит интенсивное развитие потребительского кредитования. Кредитные организации, заманивая своих потенциальных клиентов низкими процентными ставками и специальными льготами, пытаются создать более выгодные программы кредитования. Прежде всего, это происходит из-за того, что физические лица не имеют необходимый уровень дохода для удовлетворения своих потребностей, следовательно, необходимо искать другие источники поступления денежных средств. Некоторые физические лица в качестве такого источника используют кредиты и займы.

Потребительское кредитование – один из способов удовлетворения различных нужд населения. В отличие от других видов кредитования, объектом кредитования физических лиц могут быть и товары, и деньги. Товарами, приобретаемыми и оплачиваемыми за счёт кредитных средств банка, являются предметы потребления длительного пользования.

Кредитование физических лиц в целом является одним из основных направлений банковской деятельности и главным образом формирует источники получения доходов.

В экономике страны потребительский кредит выполняет ряд немаловажных функций:

- перераспределение капиталов между отраслями хозяйства, и как следствие образование средней нормы прибыли;
- стимулирование производительности;
- расширение номенклатуры и каналов сбыта продукции;
- мощное орудие централизации, накопления и концентрации капитала.

На данном этапе развития характерными особенностями кредитования физических лиц в Российской Федерации являются:

- незащищенность физических лиц при заключении договора в процессе кредитования, следовательно, банк старается основные риски и затраты переложить на заемщика;

- повышение стоимости кредита связано прежде всего с присутствием высоких рисков;

- множество конфликтов между участниками кредитного договора, например, недостаток требуемого информационного обеспечения;

- увеличение кредитных сделок при недостатке между участниками основ деловой этики.

К плюсам потребительского кредитования относятся:

- товар может стать дороже в будущем;

- товар может уходить с рынка;

- предоставление возможности приобретения на месте товара нужной модификации;

- предоставление возможности приобретения товара в самый актуальный для покупателя момент времени;

- предоставление возможности оплаты товара маленькими платежами в течение определенного промежутка времени.

К минусам потребительского кредитования относятся: проценты по кредиту увеличивают стоимость товара; купленный товар уже не приносит пользу, но платежи по кредиту продолжаются в течение определенного периода.

Основным фактором, который влияет на рынок кредитования физических лиц, является уровень благосостояния граждан. Так как удовлетворение потребностей представляет собой сложный процесс, в котором принимают участие доходы и расходы физических лиц. В случае неудовлетворения потребностей граждан возникает такая ситуация, когда расходы частично покрывают доходы физических лиц. Проблема частично удовлетворенных потребностей может быть решена с помощью механизма сбережений, но и в этом случае создается промежуток времени между возникновением и удовлетворением потребности.

Кроме того, процесс кредитования физических лиц связан с большими рисками, которые несут банки. За все время деятельности банков в данном сегменте набралось огромное количество досудебных исков на физических лиц, которые оформляли кредиты или займы. Поэтому для этого были созданы специальные базы данных, которые есть практически у каждого банка.

Для того чтобы более подробно изучить ситуацию на рынке потребительского кредитования необходимо проанализировать информацию о кредитах и займах, предоставленных физическим лицам за весь период 2016–2018 года (см. Таблица 1).

Таблица 1- Динамика объемов кредитования за 2015–2018 гг. [4]

	01.01.2016	01.01.2017	1.01.2018	01.12.2018
Объем кредитования в России, млрд.руб.	57 511,40	55 622,00	58 122,30	63 591,40
Кредитование физических лиц, млрд.руб. в т.ч.	10 684,30	10 803,90	12 173,70	14 734,20
- просроченная задолженность физических лиц	863,8	857,9	848,9	815,5
- доля кредитов физических лиц в общем портфеле, %	18,6	19,4	20,9	23,2
- доля просроченных кредитов физических лиц, %	8,1	7,9	7,0	5,5

По данным Банка России, за 2018 год объемы кредитования экономики выросло на 9,4 %, в то время как кредитование физических лиц – на 21 %. Доля просроченной задолженности физических лиц по сравнению с предыдущим годом сократилась с 7 % в 2017 году до 5,5 % в 2018 году 6,7%.

Анализ развития ситуации вокруг потребительского кредитования дал основание выделить четыре основные проблемы в сфере кредитования.

1. Принудительное включение в кредитный договор услуг по отдельным видам страхования. Обычно положения об обязательном страховании содержатся в отдельном соглашении, хотя по действующему законодательству обязаны дать возможность подписать договор исключив из его условий отягощение, которое ложится на плечи заемщика.

2. Неинформированность заемщиков о полной стоимости кредита. Кстати, рыночный коэффициент по кредитам с полной стоимостью кредита (ПСК) относительно потребительских кредитов претерпевает ежеквартальный расчет и предается гласности Банком России.

3. Игнорирование права заемщика на отказ от уступки требования долга третьим лицам. Уступка права требования кредитором допускается, если иное не предусмотрено законом или договором. Таким образом, запрет

на уступку права требования по договору – это право заемщика при заключении кредитного договора. На практике же сотрудники банков заявляют об отсутствии у заемщика права на такой запрет.

4. Агрессивные, порой даже незаконные действия коллекторов – звонки в ночное время суток, систематические угрозы, разглашение личной информации должника, оскорбления, разного рода психологическое давление и другие [3].

Для решения существующих проблем в сфере потребительского кредитования, необходимо принять ряд мер. Для того чтобы выстроить снова доверительные отношения между банками и потребителями потребуется достаточное количество времени, в течение которого банки должны выставить более жесткие условия в получении кредитов, а также пересмотреть кредитные договора на элемент скрытых платежей. В дальнейшем кредитные организации смогут снова выставлять условия кредитования доступные для большей части населения. Благодаря чему банки избавятся от негативной репутации, а количество «безвозвратных кредитов» уменьшится.

Перспективы развития потребительского кредитования в России, должны быть направлены на решение проблем, связанных с клиентами. Таким образом, необходимо принимать гибкую политику не только в отношении общих вопросов кредитования, но и в более узких. Так, несмотря на достаточно большое количество заявок на потребительское кредитование, часть из них остается нереализованными. Это связано с отсутствием оперативности, а также с вариантами кредитного обеспечения.

Одной из основных проблем в потребительском кредитовании в России принято считать достаточно высокие процентные ставки. Причиной этого служит то, что со временем увеличивается процент «безвозвратных кредитов». Решением данной проблемы является усовершенствование всей системы кредитования в целом.

Разумеется, решения проблем в потребительском кредитовании повлияет на положительную динамику банковского сектора. Но следует отметить, что для роста экономики России в целом необходимо решить комплекс проблем, в различных сферах экономики.

Таким образом, кредитование физических лиц является одной из проблемных сфер в банковском деле, а отношения между участниками требуют защиты. Однако, активная работа коммерческих банков в области потребительского кредита, ведет к росту производства, качеству и уровню жизни населения.

Литература

1. Федеральный закон от 02.12.1990 №395-1 «О банках и банковской деятельности» (ред. от 27.12.2018) [Электронный ресурс] // Сайт компании «Коусультант Плюс» / URL: <http://www.consultant.ru>
2. Болданкова Ю.А. Кредитование физических лиц в России / Ю.А. Болданкова // Наука, образование и культура. - 2017. - № 2 (17). - С. 17-19.
3. Минина Т.И. Проблема кредитования физических лиц коммерческими банками / Т.И. Минина, Ю.В. Романова // Современные гуманитарные исследования. - 2017. - № 3 (76). - С. 31-34.
4. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.



Опыт и проблемы маркетинговой деятельности на предприятиях

ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА КОМПАНИИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ КОММУНИКАТИВНОЙ ПОЛИТИКИ МАЛЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Вишняк И.В., бакалавр 4-го курса

Руководитель **Бельский А.В.**

Гродненский государственный университет им. Я. Купалы, Гродно

Аннотация. В статье проводится анализ коммуникативной политики частного торгово-сервисного предприятия «Салби-Плюс» и предлагаются способы продвижения компании путём формирования положительного имиджа среди потенциальных покупателей.

Ключевые слова: коммуникативная политика, продвижение, реклама.

Каждый человек, выступая в роли покупателя, ежедневно приобретает различные необходимые ему товары. При этом он выбирает нужное из имеющихся предложений по особым, известным только данному человеку причинам и лишь 10% покупок совершает необдуманно. Выбирая товар, покупатель отдаёт предпочтение тому, который, на его взгляд, изготовлен лучшей фирмой и поэтому, по его мнению, несравненно лучше других аналогичных товаров. У такого покупателя заранее сложился определенный образ данной фирмы и ее товаров. Формирование такого мнения об имидже фирмы и престижности её товаров обеспечивается путём разработки и правильной реализации политики продвижения товаров, или коммуникативной политики фирмы [1].

Исходя из вышесказанного предметом исследования в данной статье является коммуникативная политика, а в качестве объекта исследования выступает частное торгово-сервисное унитарное предприятие «Салби-Плюс».

Целью данной статьи является разработка путей совершенствования коммуникативной политики ЧТСУП «Салби-Плюс».

Для достижения поставленной цели были определены следующие задачи:

- 1) проанализировать процесс и способы продвижения ЧТСУП «Салби-Плюс» на рынке города Гродно (Республика Беларусь) и выявить существующие недостатки;

- 2) разработать пути совершенствования коммуникативной политики рассматриваемого предприятия.

Для того чтобы достичь поставленных задач необходимо, прежде всего, ознакомиться с деятельностью рассматриваемой организации. Частное торгово-сервисное предприятие «Салби-Плюс», реализующее бытовую

технику на рынке города Гродно, было создано в 2005 году на основе действующего с 1994 года магазина бытовой техники.

В настоящее время предприятие осуществляет следующие виды деятельности:

- 1) розничная торговля крупными электрическими бытовыми приборами: стиральные машины, холодильники, морозильники, варочные поверхности, духовые шкафы, вытяжки, микроволновые печи;
- 2) розничная и оптовая торговля посудой, кухонными принадлежностями, малой бытовой техникой и товарами для дома;
- 3) доставка бытовой техники с заносом в квартиру;
- 4) гарантийное и послепродажное обслуживание малой и крупной бытовой техники в авторизованном сервисном центре.

«Салби-Плюс» является одним из первых магазинов бытовой техники на рынке города Гродно, однако появление крупных сетевых супермаркетов и интернет-магазинов значительно ослабило позиции фирмы и уменьшило принадлежащую ей долю рынка. За последние годы также произошло увеличение количества рекламы конкурентов. Стоит заметить, что реклама стала разнообразней в связи с постоянным появлением новых креативных и более эффективных методов. Это было обусловлено, в первую очередь, развитием конкурентной среды, борьбой за лидерство на рынке и за целевую аудиторию. Стоит также отметить, что быстро разрастающиеся компании-конкуренты стали выделять значительные средства на формирование маркетингового бюджета, чего не могла себе позволить малая торговая фирма. В связи с этим, разрыв между «Салби-Плюс» и супермаркетами бытовой техники с каждым годом увеличивался, а кризисная ситуация 2008-2015 гг. не позволяла распределять свободные денежные средства на рекламные цели. В результате этого основным методом продвижения компании стало «сарафанное радио», а основными покупателями в большинстве случаев – постоянные клиенты фирмы. В то же время информация о деятельности магазина не всегда доходила до новых потенциальных покупателей.

Поэтому на сегодняшний день рекламные усилия ЧТСУП «Салби-Плюс» направлены на повышение узнаваемости магазина, формирование торгового имиджа, отличного от конкурентов. Для этого в распоряжении компании имеются официальный сайт salbi.by в сети Интернет, аккаунты в социальных сетях Instagram и Вконтакте. Однако работа в этих направлениях практически не проводится, так как в данный момент на фирме отсутствует менеджер по маркетингу. По этой причине существует риск ослабления финансового положения и конкурентных позиций фирмы на рынке.

Исходя из этого главной целью коммуникативной политики фирмы на данный момент является разработка и реализация мероприятий по формированию положительного имиджа торговой марки «Salbi» среди потен-

циальных покупателей. Эта цель может быть достигнута через активное использование основных инструментов коммуникативной политики: личные продажи, стимулирование продаж, рекламу. Личные продажи являются наиболее сильным звеном политики продвижения в рассматриваемой организации, так как этому направлению уделяется наибольшее внимание со стороны руководства и персонала.

Стимулирование продаж имеет особенно важное значение, если цена является фактором покупки и существенно помогает привлечь покупателей в магазин. Несмотря на то что в «Салби-Плюс» достаточно часто прибегают к данному методу продвижения, возможность предоставления скидок должна носить регламентированный характер и как можно точнее быть доведённой до сведения покупателей через рекламу.

При осуществлении рекламных мероприятий очень важно создавать как институциональную рекламу (самого магазина), так и стимулирующую рекламу (товаров, реализуемых магазином).

Институциональная реклама широко применяется для создания положительной репутации магазина среди покупателей. Рассмотрим методы институциональной рекламы ЧТСУП «Салби-Плюс», разделив их на категории: 1) применяемые методы; 2) методы, находящиеся на этапе разработки и внедрения в деятельность фирмы; 3) методы, которые могут быть использованы.

К первой категории относится печатная реклама (буклеты, магниты, проспекты, плакаты). Данный метод применяется фирмой, однако не оказывает сильного воздействия на потребителей, так как распространяется печатная продукция только в самом магазине, а после передачи потенциальному покупателю может быть сразу же утилизирована.

В процессе прохождения преддипломной практики данной организации был разработан и внедрён проект баннерной рекламы торговой фирмы путём брендирования остановки общественного транспорта. Суть данного метода заключается в разработке дизайнерского широкоформатного оформления остановки в фирменном стиле компании. В качестве рекламного объекта была выбрана остановка общественного транспорта, находящаяся напротив магазина бытовой техники. Данную рекламную услугу в городе Гродно осуществляет рекламное агентство «Mladi». Договор на оказание рекламной услуги был составлен сроком на 12 месяцев. Дизайнерский проект оформления остановки был разработан рекламным агентством «Dizag» с учётом пожеланий фирмы относительно того, какой имидж компании должен быть сформирован среди потенциальных покупателей.

Лучшим периодом для аренды остановочного пункта в целях рекламирования ЧТСУП «Салби-Плюс» является три летних и три осенних месяца с учётом сезонности в реализации товара фирмы. Аргумент в пользу использования данного метода рекламы стал тот факт, что в среднем через

одну остановку проходит около 2500 пассажиров в день. Продолжительность контакта аудитории с рекламой на остановке составляет от 10 до 40 минут в день. Минимальное количество контактов с рекламой на одного человека – 2 раза в день. Более того, широкоформатная реклама на остановках рассчитана не только на пассажиров, но и на пешеходов и владельцев личных автомобилей.

Ко второй категории методов рекламы, которые находятся на этапе разработки, относится проект рекламной вывески на главном фасаде здания, в котором располагается магазин. Несмотря на то, что магазин «Салби» арендует торговые площади в данном помещении более 20 лет, до сегодняшнего дня разместить вывеску на здании по определённым причинам не представлялось возможным. Однако руководством фирмы было принято решение о том, чтобы снова реализовать данный проект с учётом прошлых ошибок. Таким образом, на первом этапе реализации проекта, совместными усилиями рекламного агентства «Dizag» и фирмы-заказчика «Салби-Плюс» был разработан макет вывески и наложен на современный фасад здания. На следующем этапе был осуществлён сбор необходимых документов и подготовка паспорта проекта. Далее было получено разрешение от собственника здания на размещение вывески на фасаде. На текущем этапе полный пакет документов находится в Управлении архитектуры и градостроительства Гродненского горисполкома в ожидании дальнейшего согласования. В случае если будет получено разрешение на размещение рекламной вывески, то рекламное агентство «Dizag» начнёт процесс изготовления и монтажа вывески.

Третья категория методов рекламы, включает те методы, которые могут быть использованы в деятельности фирмы: продвижение в социальных сетях (Вконтакте, Инстаграм), звуковая реклама в транспорте, изготовление сувенирной брендированной продукции, проведение тематических дней и праздников в магазине.

В качестве стимулирующей рекламы может быть применён метод баннерной рекламы с целью рекламирования определённых категорий товаров. При этом ЧТСУП «Салби-Плюс» имеет возможность компенсации затраченных средств на разработку баннера и аренду места размещения за счёт средств партнёров-поставщиков бытовой техники брендов Bosch и Electrolux.

Главная роль в планировании и организации маркетинговых мероприятий в таких организациях, как «Салби-плюс», отводится маркетинговому менеджеру. Однако, как отмечалось выше, на данный момент маркетинговый менеджер в компании отсутствует. Выходом из сложившейся ситуации может стать найм на работу специалиста соответствующего профиля или передача обязанностей по осуществлению маркетинговой деятельности сотруднику из штата организации.

Таким образом, описанные выше разработанные проекты выступают в качестве институциональной рекламы и имеют стратегически важное значение для фирмы, так как позволяют защитить ту позицию, которую фирма занимает в данный момент, повысив узнаваемость «Salbi» как торговой марки среди конкурентов. При этом рекламная вывеска-логотип с названием компании играет важную роль в этом длительном процессе, так как является одним из ключевых признаков, по которым потребитель может идентифицировать компанию. Выражаясь литературным языком, вывеску можно сравнить с «лицом» компании. Кроме этого вывеска выполняет рекламную функцию, так постоянно напоминает проходящим и проезжающим мимо людям о данной организации. Также появление в штате сотрудников маркетингового менеджера позволит наладить коммуникацию с потенциальными покупателями бытовой техники в социальных сетях, что является весьма актуальной тенденцией на рынке и новой возможностью для фирмы. Ведь по мнению Питера Друкера: «Успех в бизнесе не достигается исправлением ошибок. Так вы лишь приводите ситуацию к норме. Успех в бизнесе достигается реализацией благоприятных возможностей» [2].

Литература

1. Маркетинг : учебник / И.Л. Акулич. –8-е изд., перераб. и доп. – Минск :Вышэйшая школа, 2014. – 543 с.
2. Как все испортить и разорить бизнес. 13 мифов об управлении бизнесом в России / С. Бирюлин. – 3-е изд. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2019. – 192 с.

БРЕНД, ИМИДЖ, ГУДВИЛЛ И ДРУГИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО СОВРЕМЕННОЙ ФИРМЫ

Попова П. В., студент.

Руководитель: **Фасенко Т. Е.**, к. экон. н., доцент,
Алтайский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной статье рассмотрено как эффективное применение НМА способствует формированию дополнительных конкурентных преимуществ розничных торговых организаций на примере ОАО «Магнит» и X5 Retail Group. Выбранные компании занимают лидирующие позиции на российском рынке продуктовой розницы и являются непосредственными конкурентами.

Ключевые слова: нематериальные активы, бренд, гудвилл, имидж, конкурентное преимущество.

В наше время выделение нематериальных активов в качестве ключевого объекта управления позволяет улучшить качество менеджмента и тем самым увеличить стоимость компании и ее конкурентоспособность. Нематериальные активы (НМА) - это активы, не имеющие физического выражения, но играющие большую роль в получении прибыли предприятия.

Рост балансовой стоимости НМА предоставляет компании такие преимущества, как:

- увеличение общей балансовой стоимости компании и повышение ее инвестиционной привлекательности;
- повышение величины чистых активов, которая в свою очередь является индикатором финансовой устойчивости компании;
- увеличение амортизационного фонда организации, в результате чего происходит замещение НМА реальными денежными средствами;
- уменьшение налога на прибыль за счет амортизации НМА.

Анализ и оценка эффективности применения НМА как части активов торговой организации включает в себя анализ собственных торговых марок, оценку стоимости, анализ рентабельности НМА, анализ отдачи от НМА и т.п. (рис 1). Анализ не позволяет оценить влияние НМА на итоговые результаты компании, но помогает получить развернутое представление о функционировании организации.

30.06.2018	ПАО «Магнит»	X5 Retail Group	
Гудвил	1 367 493	92 905 000	В тыс. руб.
Прочие нематериальные активы	2 713 293	19 689 000	

Рисунок 1. Анализ эффективности применения НМА розничными торговыми организациями.

НМА присутствуют в составе имущества обеих рассматриваемых компаний. Величина и доля НМА в активах X5 Retail Group существенно выше, чем у ОАО «Магнит», однако и тот, и другой показатель постоянно увеличиваются. (рис 2)

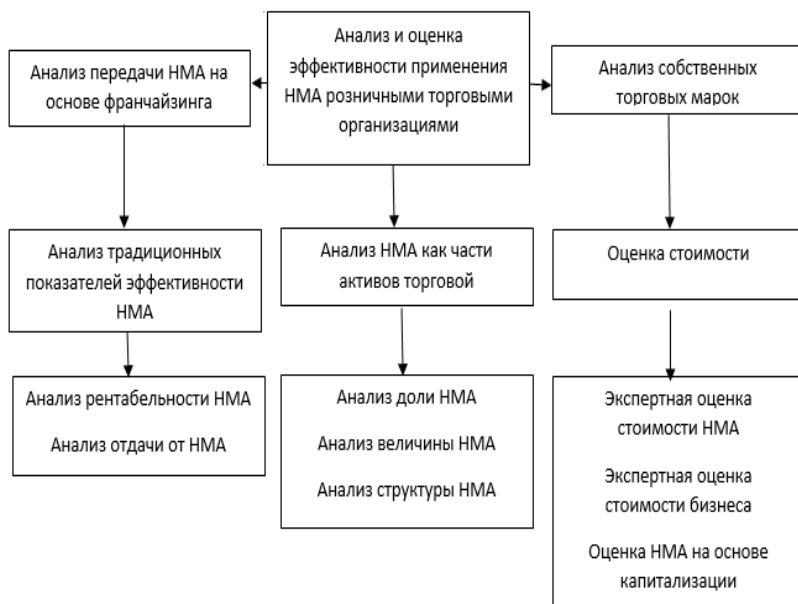


Рисунок 2. Из отчетов о финансовом положении (2018г)

НМА ОАО «Магнит» представлены:

- лицензиями,
- правами аренды,
- программным обеспечением,
- товарными знаками и прочее.

Лидером по доле в составе всей совокупности НМА ОАО «Магнит» является программное обеспечение. Оно позволяет компании сократить издержки за счет автоматизации некоторых процессов.

НМА X5 Retail Group включают:

- бренд
- собственные торговые марки
- договоры франшизы
- арендные НМА
- программное обеспечение и прочее.

Наибольшее влияние на величину и динамику НМА оказывают бренд и собственные торговые марки, которые, обычно, составляют более половины совокупных НМА компании. Бренд в настоящее время является одним из незаменимых конкурентных преимуществ, поскольку привлекает покупателей и гарантирует качество торговых услуг, обеспечивая тем самым будущий спрос. Собственные торговые марки создают для торговой организации возможность дифференциации, позволяют полностью контролировать процесс ценообразования, сократить расходы на продвижение товаров, повысить лояльность покупателей и т.д., что, безусловно, положительно влияет на конкурентоспособность компании.

X5 Retail Group считается первой торговой организацией на российском рынке, включившей в ассортимент товары под собственными торговыми марками в 2001 году, ОАО «Магнит» начало развивать собственные торговые марки в 2002 году. При этом, у рассматриваемых организаций имеется множество отличий в управлении. Например, компании по-разному стремятся выделить собственные торговые марки и предлагают товары в разных ценовых сегментах. ОАО «Магнит» привлекает внимание покупателей в первую очередь низкой ценой, а X5 Retail Group предлагает товары сразу в трех ценовых сегментах – нижнем, среднем и премиум. Продажа товаров под собственными торговыми марками в нижнем ценовом сегменте позволяет компании получать экономический эффект за счет большого объема реализации, а в премиум сегменте, за счет высокой наценки. Эксклюзивные премиальные марки могут служить инструментом повышения приверженности покупателей торговой организации, что также можно рассматривать в качестве дополнительного конкурентного преимущества.

Проведенное исследование показало, что НМА предоставляет компаниям значительные возможности по повышению конкурентоспособности торговых компаний. Использование нематериальных активов помогает современному предприятию изменить структуру своего производственного капитала. За счет увеличения доли нематериальных активов в стоимости новой продукции и услуг увеличивается их наукоемкость, что повышает конкурентную способность. Обоснованная в работе значимость НМА и активная применяемость их современными фирмами определяют необходимость

изучения НМА и проведения дальнейших исследований в области их управления, нацеленного на эффективное повышение конкурентоспособности торговых организаций.

Литература

1. Майорова. Е. А. Понятие и классификация нематериальных активов торговли / Майорова. Е. А// - Азимут научных исследований: экономика и управление. - 2016. -С 14-25
2. Нематериальные активы что к ним относится. Статья [Электронный ресурс]-режим-доступа:<http://zmakemoney.com/nematerialnye-aktivy-cto-k-nim-otnositsya.html> / , свободный (Дата обращения: 01.12.18)
3. Нематериальные активы предприятия [Электронный ресурс]-режим доступа: <https://assistantus.ru/buhuchet/nematerialnye-aktivy/>, свободный (Дата обращения: 04.12.18)
4. Нематериальные активы предприятия [Электронный ресурс]-режим доступа: <https://studfiles.net/preview/5611803/page:20/>, свободный (Дата обращения: 01.12.18)
5. Отчет о финансовом положении (МСФО) ПАО «Магнит» 2018[Электронный ресурс]-режим доступа: <https://www.conomy.ru/emitent/magnit/mgnt-ifs-fp/>, свободный (Дата обращения: 04.12.18)
6. Отчет о финансовом положении (МСФО) X5 Retail Group 2018[Электронный ресурс]-режим-доступа:-<https://www.conomy.ru/emitent/five-retail-group/five-ifs-fp/>, свободный (Дата обращения: 04.12.18)
7. Топ-10 продуктовых сетей в России [Электронный ресурс]-режим-доступа: <https://top10-produktovyh-setei-v-rossii-5b88ef09d038d100aade51f0/>, свободный (Дата обращения: 05.12.18)
8. Официальный сайт компании ОАО МАГНИТ в России [Электронный ресурс]-режим-доступа:-<http://www.magnit-info.ru>,-свободный (Дата-обращения: 07.12.18)
9. Официальный сайт компании X5 Retail Group [Электронный ресурс]-режим-доступа:-<http://www.x5.ru/>,-свободный (Дата-обращения: 07.12.18)

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ ИНТЕГРАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ В ОБЩИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПРЕДПРИЯТИЯ

Суварян М.А., магистрант 1-го курса
Руководитель Орловцева О.М., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе обобщены современные процессы управления маркетингом, выявлена роль межфункциональных команд в развитии маркетинговых структур и рассмотрены этапы процесса бизнес-инжиниринга, а также подходы представителей разных школ к проблеме интеграции управления маркетингом.

Ключевые слова: маркетинг, управление маркетингом, процессы интеграции, межфункциональные команды, организационное моделирование, процессное моделирование, количественное моделирование, стратегическое моделирование, бизнес-инжиниринг.

Используя возможности маркетинга, компания обозначает собственное позиционно – деятельностное поведение в рыночных условиях, которое, со своей стороны, базируется на экспертно - аналитическом (рефлексивном) отслеживании хода движения и обращения продукции при реализации определенной ценовой политики под воздействием факторов внешней и внутренней среды в целях получения максимально допустимых итоговых результатов. Развитие, сопровождающееся риском и неопределенностью, является характерным для рыночной ситуации [5].

Процесс управления маркетингом – это целенаправленная деятельность предприятия по урегулированию собственного положения на рынке путем осуществления планирования, организации, учета, контроля выполнения каждой стадии позиционно – деятельностного поведения компании под воздействием закономерностей развития рыночной среды, влиянием конкурентных сил для обретения статуса прибыльной фирмы и эффективности функционирования субъекта предпринимательства на рынке.

В связи со значимостью принятия решений на стратегическом уровне и необходимостью выработки определенных операционных процедур и процессов для успешного внедрения управления маркетингом в менеджмент координирующее значение придается интересам фирмы и отдельных его структурных подразделений [10].

На сегодняшний день с созданием межфункциональных команд в структуре компаний имеет место тенденция принятия и осуществления мар-

кетинговых решений собственно на уровне этих команд, состоящих из различных подразделений, к примеру: отдел сбыта, финансовая служба, производственный отдел, служба маркетинга и пр.

Межфункциональная команда представляет собой дальнейшее развитие идейных начал и методов матричной организации маркетинга [4].

Необходимо подчеркнуть, что деятельность межфункциональных команд состоит не только в принятии маркетинговых решений, но и в помощи руководителю на пути их достижения, к примеру, в создании нового вида продукта, качественной реализации рекламных компаний и пр.

Функционирование подобных команд, являющихся универсальными по своей сути, обеспечивают наличие постоянной взаимосвязи между всеми функциональными отделами компании. В их обязанности также входят вопросы планирования и распределения бюджета, команды наделены компетенцией контроля исполнения принимаемых решений [9].

Способствуя оперативному приспособлению к меняющимся условиям рыночной среды и потребностям клиента, что сегодня представляет одну из наиболее значимых задач для любого предприятия, межфункциональные команды формируют свою собственную политику управления аспектами внешних и внутренних отношений компании.

Следует заметить, что маркетинг часто применяется в процессах бизнес-инжиниринга, который обозначается как метод, дающий возможность организациям быстро адаптироваться к условиям изменяющейся внешней среде. Эксклюзивное новшество бизнес-инжиниринга состоит в подробном описании составляющих элементов управления бизнесом, предусматривающим интегрированные решения функциональных разделов системы управления. При этом широко используются возможности компьютерных технологий [6].

Данный процесс состоит из 4 этапов. Первый из этапов этого процесса — стратегическое моделирование. Применение маркетингового анализа на 1-м этапе связано с формулированием целей и стратегий. 2-й этап именуется „Организационное моделирование,“. На указанном этапе имеет место проектирование стратегии на функции и организационные звенья предприятия [1].

Следующий этап, процессное моделирование, предоставляет возможность построить несвязанные функции в комплекс последовательных действий по достижению целей. 4-й этап — количественное моделирование, рассматривающее создание финансовой модели бизнеса. При таких обстоятельствах, применение всех 4 этапов процесса бизнес-инжиниринга способствует обеспечению четкой последовательности действий, где тесно увязаны все функции компании, в их числе и маркетинговая функция [2].

Существенную роль в развитии идеи интеграции сыграли известные представители гарвардской школы бизнеса П. Лоренс и Дж. Лорш. В ходе проведенных исследований влияния внешней среды на внутреннюю среду было выявлено, что установки менеджеров по временному фактору, целевой ориентации и человеческим отношениям различаются, принимая в расчет аспекты их функциональной деятельности. Ввиду значительных различий по вышеприведенным параметрам имелаась потребность в объединении усилий для достижения одних и тех же целей. Учет отрицательного влияния дифференциации и несогласованности в действиях функциональных подразделений на эффективность деятельности компании в целом способствовало появлению в компаниях, которые исследовали П. Лоренс и Дж. Лорш, специализированных отделов, ведающих вопросам интеграции конкретных функциональных служб [8].

Применительно к отечественной научной общественности можно привести труды Б.З. Мильнера по теории организаций, исследователь отводит значительное внимание проблеме взаимосвязи структурных подразделений и вопросам координации их деятельности. Так, анализируя современные тенденции развития организаций управления, Б.З. Мильнер отражает в числе прочих интегрированную организацию с пересекающимися функциями. «Организация управления в 21 веке, судя по всему, будет иметь форму матрицы, так как ни одно важное решение не сможет приниматься, если оно не содержит интеграцию и координацию целого ряда функций» [3].

Процесс организации управления маркетингом ориентирован на развитие самой маркетинговой функции, создание маркетинговой системы и продвижение работы службы маркетинга в компании.

В современном обществе прослеживается ряд новых тенденций, обусловленных принятием и выполнением маркетинговых решений на основе учреждения «межфункциональных команд», активным вовлечением маркетинга в процедуры бизнес-инжиниринга. В связи с чем, центральное значение отводится установлению связей маркетинга с производственными процессами, финансами, сферами снабжения и сбыта, администрированием. Маркетинг играет интегрирующую роль в комплексе усилий фирмы в рыночной среде. Реализуется идейное начало, когда успешная деятельность компании, ее прибыльность и дальнейшее совершенствование все больше зависят от умения максимально адаптировать применение потенциальных возможностей компании сообразно требованиям, выдвигаемым рынком [7].

Типовое положение о службе маркетинга в компании исходит из общих принципов, функций и методик маркетинговой деятельности. Организационная структура рассматривает использование функционального или матричного подхода.

Квалифицированные менеджеры и специалисты в сфере маркетинга осуществляют различные функции, связанные с разработкой и принятием стратегических и оперативных решений на всех уровнях управления компанией, непосредственно реализуют данные решения, а также выполняют ряд технических и вспомогательных работ [6].

На сегодняшний момент, невзирая на известный дефицит специалистов и менеджеров в области маркетинга, касательно уровня их компетентности предъявляются определенные требования. Речь идет о владении в высокой степени профессиональными навыками и умениями, о конкретных личностных качествах, а также об умении реализовывать с практической позиции маркетинговые цели и задачи. Преобладающим фактором становятся верный подбор и расстановка кадров, повышение квалификации сотрудников службы маркетинга, развитие мотивационной составляющей персонала, эффективная организация всех сторон маркетинговой деятельности.

Литература

1. Багиев Г.Л., Новиков О.А. Маркетинг средств производства: основы планирования, организации, экономики: Учеб. Пособие. Л.'ЛФЭИ, 2017.
2. Баранчев В., Стрижов С. Анализ и оценка маркетингового потенциала предприятия // Маркетинг, № 5, 2015. с. 42 - 50
3. П.Березин И. Маркетинг и исследование рынков. — М.: «Русская Деловая Литература», 2015.
4. Егорова О.В., Лабецкая Т.З., Тарутин А.В. Проблемы маркетинга на промышленных предприятиях в условиях кризиса//Маркетинг и маркетинговые исследования в России, № 3 (9), 2016. с. 16-21
5. Звягинцев В. Б. Разработка маркетинговой стратегии предприятия и контроль над ее реализацией/В.Б. Звягинцев//Маркетинг и маркетинговые исследования. - 2015. - № 1. - С. 72 - 82.
6. Морозова О.А. Системный подход к развитию маркетинга на предприятии // Теория и практика рыночных отношений в современных условиях: Сб. науч. тр. / Под ред. В.Н. Дородникова. Новосибирск: НГАЭиУ, 2018.-с. 83-90
7. Морозова О.А. Методические аспекты интеграции маркетинга в систему управления // Сборник тезисов Первой научной сессии аспирантов и магистрантов 28 января 2000 г. / Отв. ред. Шмырева А.И. Новосибирск: НГАЭиУ, 2015. - с. 45 - 46
8. Токун Л. Маркетинг в работе предприятий частнопредпринимательского сектора / Проблемы теории и практики управления. № 8, 2016. - с. 17-24

9. Aaker David A., Day George S. Marketing research. 2 ed. - New York. A. O.: Wiley, 2018. -XVII, 731 p.: ill.
10. Theobald Steven. Bad managers cause bankruptcies // Toronto Star. 12 December, 2017. p. 5111. www.marketing.spb.ru112. www.expert.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В СФЕРЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Сорокина Е.В., бакалавр 4-го курса
Руководитель **Морева Л.С.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассмотрены современные методы Интернет-маркетинга, выявлены общие тренды, современные технологии привлечения покупателей и выявления «рабочей аудитории».

Ключевые слова: маркетинг, Интернет-маркетинг, тренд.

Законодательная власть обратила свое внимание на интернет. В последние два года появились или находятся в стадии оживленного обсуждения законодательные акты прямым образом регулирующие процессы, имеющие место в интернете. Конечно, в первую очередь, акцент был сделан на обеспечении информационной безопасности, ограждении детей от нежелательного контента в Сети и защите авторских прав. Однако буквально в 2017 году, власти взялись за Интернет-торговлю и интернет-маркетинг.

Следует выделить несколько веских причин, которые привели к этому:

1. Налогообложение для бизнеса в интернете очень долго оставалось понятием эфемерным. Кроме зарегистрированных компаний, официально и открыто для налоговых органов ведущих свою деятельность, а также крупных игроков оффлайн-рынка, имеющих представительство в интернете, практически никакую торговлю нельзя было принудить к уплате налогов чисто в силу сложности технической реализации механизмов регулирования.
2. К сожалению, наряду с необходимыми товарами, в Интернет активно продаются и по сей день нелегальные товары и препараты.
3. Отсутствие контроля – это одна из главных причин большого количества мошенников, нелегально зарабатывающих в Интернете.
4. Интернет был, есть и остается одним из основных каналов, через которые деньги потребителей утекают из России за рубеж.

Все эти моменты в конечном итоге привели к весьма ожидаемому процессу – началась раз работка регулирующего законодательства практически с нуля. [1]

После данного процесса появилось несколько весомых изменений интернет-маркетинга:

1. Одним из исходов стало повышения стандартов качества и безопасности интернет-торговли. Поскольку теперь у интернет пользователей появилась возможность, в случае ненадлежащего исполнения Интернет-ресурсами своих обязательств по сделке, обратиться за помощью в специальный контролирующий орган, интернет-продавцы начали уделять больше внимания стандартам качества своей работы. Также на них оказывает существенное влияние растущая конкуренция, поскольку удержаться на рынке тем, кто не готов в полной мере удовлетворить запросы покупателя, стало гораздо тяжелее.

2. **Из интернет продолжит исчезать нелегальный контент.** Это процесс, который длится уже не первый год и со временем только наращивает обороты. Именно в прошлом году Роскомнадзор особенно серьезно взялся за блокирование сайтов, снабжающих пользователей бесплатным медиа-контентом. Рано или поздно приведет к тому, что основной трафик сфокусируется на ресурсах, которые на официальных началах работают с правообладателями.

Как это повлияет на интернет-маркетинг? Прежде всего, речь пойдет об увеличении конкуренции на рекламных площадках и появлении новых форматов рекламы. Если говорить о видео-хостингах, то на примере США, где большинство контента в Интернете официально легализовано, видеореклама в интернете еще 2013 году уверенно обошла по объемам телевизионную. Там рынок интернет-рекламы всего за год вырос на 17% - до \$42,8 млрд. Достигнув абсолютного рекорда, он впервые превысил объем прибыли от рекламы на эфирном телевидении (broadcast television), который в 2013 г. составил \$40,1 млрд. Не отстает и мобильная видеореклама – к 2018 году ее объем вырастет в четыре раза, до \$6 млрд. Нечто подобное ждет и нас, если не в этом году, то в ближайшие несколько лет точно. Еще в 2009 году агентство J'son & Partners Consulting спрогнозировало рост рынка видеорекламы в Рунете в 20 раз за 6 лет. Сейчас мы может говорить о том, что прогноз не только оправдался, но и был превзойден. И тенденция со временем не ослабевает.

3. **Все больше и больше сайтов переходят на использование HTTPS.** Использование защищенного протокола передачи данных – это не пустая предосторожность, в свете участившихся во всех странах случаев кибер-мошенничества. На незащищенных сайтах всегда существует риск перехвата вашей конфиденциальной информации, платежных данных, которые мошенники могут использовать для хищения ваших денежных средств. В этом

и есть причина, по которой владельцы сайтов уже сегодня делают все, чтобы обезопасить своих пользователей. Это один из главных трендов 2017 года, достаточно сказать, что Google объявил настоящую войну незащищенным сайтам, имеющим формы ввода персональных данных. Да и на позиции в поисковой выдаче наличие HTTPS влияет только положительно. [4]

В данный момент есть возможность выделить несколько трендов современного интернет-маркетинга. Рассмотрим некоторые из них:

1. Мобильные устройства уравнили в правах Google и Яндекс в России. В 2016 году случилась, казалось бы, невозможная вещь. Поисковая система Google начала обходить Яндекс по абсолютному охвату пользователей. По данным статистики TNS, хотя бы раз в месяц сайтом Google — десктопной и мобильной версиями — и приложениями для мобильных устройств пользовались 20,5 миллиона человек. Для «Яндекса» этот показатель в апреле составлял 20,4 миллиона уникальных пользователей.

Конечно, говорить о том, что Яндекс начал терять позиции пока преждевременно. Отечественный поисковик намного более дружелюбен к нашему пользователю в плане удобства поиска конкретных товаров и услуги в нужном регионе. Однако с учетом популярности мобильных устройств, в которых инструменты работы с Google интегрированы в операционную систему, можно смело говорить о том, что этот тренд будет только крепнуть и интернет-маркетологам стоит как минимум не упускать Google из виду и выделить работу с ним в отдельное направление.

2. Конкуренция выросла. Даже если брать только интернет-магазины, то их количество с каждым годом в русскоязычном сегменте интернета только увеличивается. А ведь помимо интернет-магазинов, существует масса других способов продажи через интернет. В непростых экономических условиях, многие сферы бизнеса, которые ранее успешно вели свои дела, не делая акцента на интернет-инструментах, в последние пару лет начали активно продвигаться на онлайн-рынке. Вследствие насыщения интернет-рынка предложением, увеличилось и количество интернет-рекламы, что в свою очередь привело к тому, что пользователи стали значительно более осмотрительно реагировать на нее. Как следствие увеличивающейся конкуренции, продавать свои товары и услуги станет ощутимо сложнее. На первый план в работе интернет-маркетологов выйдут качественное ведение рекламы, поиск новых источников трафика и работы по повышению эффективности инструментов продаж.

3. Законы традиционного маркетинга еще сильнее заработают в интернет-маркетинге. Интернет-маркетингу лишь недавно начали обучать в университетах, весь рынок долгое время развивался методом “научного тыка”. Однако сейчас тенденция развития ведет к тому, что в интернет-маркетинге начнут работать законы классического маркетинга. И в 2016 году понятия целевой аудитории, сегментации и позиционирования, типы

потребительских рынков, рыночная стратегия и т.д. уже стали такой же неотъемлемой частью продвижения, как настройка целей на сайте. Аудитория интернета стала настолько обширной, что в первую очередь требует глубоких знаний классического маркетинга.

4. Доверие к интернет-торговле растет. Благодаря современным методикам обеспечения безопасности персональной информации пользователей в интернете, повысился показатель доверия пользователей к веб-сервисам. Ни для кого не секрет, что раньше для российского онлайн-рынка было характерно наличие опасений у потенциальных покупателей. Благодаря повышению оперативности и качества услуг по доставке, увеличению количества пользователей электронных платежных систем, общий товароборот в интернет неуклонно растет. И со временем он станет только больше.

5. Грядет эра тотальной автоматизации. То, что один человек может управлять интернет-магазином, по ассортименту сопоставимым с крупной торговой точкой – далеко не пустые слова. Современные инструменты продаж в интернете постепенно переходят на полуавтоматический режим работы. Уже сейчас можно говорить о том, что внушительный процент от общего количества бизнес-процессов может происходить вообще без какого-либо участия человека. Не отстают в этом плане и инструменты привлечения клиентов.

За последние несколько лет в сфере интернет-рекламы появилось достаточно большое количество технологических решений, позволяющих более эффективно работать с аудиторией, а так же выделять из неё потенциальных покупателей. Рассмотрим некоторые из них :

1. Push-уведомления набирают популярность. Браузерные push-уведомления – это информационные сообщения, которые отправляются каждому новому пользователю после подписки прямо на рабочий стол или на lockscreen мобильного. Пока такие сообщения доступны пользователям браузеров Google Chrome и Apple Safari. Push приходят даже если браузер закрыт. Для этого не требуется установка плагинов или приложений. SendPulse запускает функцию отправки push-уведомлений уже в ноябре. Push-уведомления в SendPulse бесплатны.

Принцип их работы прост: Пользователь заходит на сайт → подписывается на получение уведомлений → получает запланированные сообщения → после нажатия на уведомление, пользователь перенаправляется на страницу веб – сайта.

У них есть 5 неоспоримых преимуществ:

- Это новый канал с высокой степенью доверия пользователей. Он начал развиваться с 2015 года
- Удобные для пользователей (сообщения высвечиваются в виде ленты, есть режим «не беспокоить»

- Высокий процент подписки (по результатам тестирования в 30 раз превышают email)
- Защищенность от спама
- Читаемость 90% (за счет доставки уведомлений прямо на рабочий стол)

Конечно, в первую очередь, полезность push-уведомлений оценят владельцы интернет-магазинов и люди, занимающиеся инфобизнесом. А если говорить конкретно об развитии технологии в 2019 году, то push-уведомления стали одним из главных инструментов работы с пользователями мобильных устройств. [3]

2. Почтовые рассылки. E-mail маркетинг – это одно из старейших направлений интернет-маркетинга, но актуальность его в 2019 году только возрастает. Главным образом произойдет это благодаря совершенствованию методик работы с имеющейся клиентской базой, реализованных в Интернет-магазинах. Автоматизированные цепочки писем, строго говоря, не новость, однако, опять же, благодаря мобильным устройствам, делающим доступ к скоростному интернету повсеместным, почтовая рассылка видится инструментом, исчерпавшим далеко не весь свой потенциал. Основное ее преимущество заключается в том, сегодня пользователя можно «достать» предложением вашего магазина в любое время суток и любом месте. Учитывая полную автоматизацию инструмента, можно говорить о высочайшем КПД, поскольку это – та область, где допродажи можно осуществлять вообще не затрачивая дополнительных усилий.

3. Автоматические платежи. Повышение уровня безопасности в Интернете, как уже говорилось, повысило и доверие пользователей к интернет сервисам. Поэтому многие из них совершенно безбоязненно привязывают свои платежные данные к сервисам совершения автоматических платежей. Они помогают совершать одинаковые покупки по расписания, либо оплачивать услуги там, где это нужно делать с определенной периодичностью. Например, фитнес центр, берущий помесячную оплату, вполне может предложить своим клиентам автоматизировать оплату абонемента. Это еще один способ для владельца магазина или сервиса получать прибыль без лишних усилий.

4. Нашествие мессенджеров. Казалось бы, почившая ICQ поставила крест на перспективе использовать подобные каналы в маркетинговых целях. Однако технология быстрого обмена сообщениями получила в 2018-2019 годах новый виток. Мессенджеры с появлением высокотехнологичных смартфонов плотно вошли в нашу жизнь и сегодня многие эксплуатируют их как инструмент маркетинга. Если же говорить про другие инструменты – это тот же Viber, который многие бренды используют вместо почтовой рассылки создавая «Бизнес-беседы». [2]

5. Видеореклама продолжит набирать обороты. В отличие от телевизионной рекламы и видеорекламы на уличных экранах, видеореклама в интернете

позволяет отслеживать ее эффективность, что делает ее весьма популярным инструментом, несмотря на достаточно высокую цену. Видеоконтент всегда был востребованным, в 2018 и 2019 годах потребность в нём увеличилась. Сегодня почти каждый популярный ролик идёт с несколькими рекламными блоками. Стоимость рекламы у видеоблогеров растёт с каждым днём.

6. Бум дешевой IP-телефонии не прекратится. Телефония — это обработка входящих и исходящих вызовов через интернет. Звонки могут автоматически попадать CRM систему и прикрепляться к нужному контакту. С помощью телефонии фиксируют рекламный источник, записывают и хранят телефонные разговоры. Этот мощнейший инструмент маркетинга и продаж был недоступен малому и среднему бизнесу, стоимость установки телефонии начинается от 150 000 руб. Начиная с прошлого года появилось огромное кол-во сервисов недорогой телефонии таких как Манго офис, Телфин, Онлайн PBX, Виртуальная АТС от Мегафон.

7. Интеграция интернет-магазина с бухгалтерией. Это позволяет не только без усилий обновлять цены на сайте, но и серьезно помогает с высчитыванием издержек. Когда все ваши финансовые потоки и товарооборот доступны вам из одного простого и удобного интерфейса, вам намного легче заниматься аналитикой, находить слабые и тонкие места в функционирующей системе продаж.

В целом, можно выделить несколько главных направлений, в которых движется мир интернет-маркетинга:

- Автоматизация всего и вся.
- Повышение безопасности для пользователей.
- Необходимость уделения внимания мелочам, которые определяют ваше положение на рынке в условиях высочайшей конкуренции.

Одно можно сказать наверняка: онлайн-рынок будет продолжать развиваться, оставаясь одним из наиболее перспективных полей для ведения предпринимательской деятельности, а значит и наиболее перспективным инструментом получения прибыли.

Литература

1. Дейнекин Т.В., Данченко Л.А. Понятие и значение комплексного интернет-маркетинга в деятельности предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. -2014.- № 1
2. Бабаев А. Евдокимов Н. Иванов А. Контекстная реклама - СПб.: Питер, 2011
3. Инструменты интернет-маркетинга // AWALAX Бизнес-Консалтинг — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.awalax.ru/articles/6-internet-marketing/84-instruments.html> (дата обращения: 23.03.19).

4. Новикова К.В. Интернет-маркетинг и электронная коммерция: учеб. метод. пособие / К.В. Новикова, А.С. СтаратовЭ.А. Медведева; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. Пермь, 2015. — 78 с.
5. Миллер М. Youtube для бизнеса, - М.: Манн, Иванов и Фарбер, 2017.
6. Морева Л.С. Менеджмент: учебное пособие/ Л.С.Морева, - Калуга: Манускрипт, 2018. - 28с.
7. Морева Л.С. Маркетинг в IT-сфере Учебно-методическое пособие/ Калуга: Манускрипт, 2018, - 28с.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И КОНТРОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Синцова А.А., Карпушин А.Г. бакалавры 2-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной статье рассматриваются обеспечение и контроль маркетинговой деятельности фирмы, выделяются основные направления маркетинговых исследований, а также способы выявления потребностей на рынке потребителей.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговые исследования, маркетинговый контроль, потребители, рыночная среда, сегменты рынка, управление.

Любую фирму или компанию интересует эффективность управления своей маркетинговой деятельностью. А именно, ей следует знать, как проводить анализ рыночных возможностей, изучать целевые рынки, работать и повышать эффективность своей деятельности. Именно это и объединяет в одно целое маркетинговая деятельность фирмы.

В условиях рынка недостаточно надеяться на интуицию, мнения руководителей и специалистов и прожитый опыт, так же необходимо принимать адекватно информацию как до, так и после принятия решений. Характер принимаемых решений зависит от влияния множества факторов. И главное не количество факторов, а скорее труднопредсказуемость большинства из них. Действия конкурентов, например, довольно часто происходят не по стандартным схемам. Обстановка осложняется, когда система управления маркетингом функционирует в реальном временном масштабе.

Маркетинговая информация представлена в виде сведений, полученных из разных источников. Она необходима фирме для проведения анализа и прогнозирования развития деятельности. Данная информация характери-

зается наличием значительного объема нужных сведений, разнообразно-стью источников получения информации и сложностями в процессе её сбора и обработки.

Компания может проводить самостоятельные маркетинговые исследования или доверять их проведение специализированным фирмам.

Одной из главных целей маркетингового исследования является выявление рыночных возможностей данной компании. Для этого следует правильно оценить и предсказать величину рынка, возможности его роста и прибыльность. Прогнозы продаж используются финансовым отделом чтобы привлечь оборотные средства и инвестиции, производственным отделом чтобы выявить мощностъ и планируемую производительность, отделом поставок чтобы осуществить закупки в соответствии с потребностями. Вместе с тем, если прогноз окажется далеким от реальности, то компания потратит денежные средства на формирование избыточных запасов и производственных мощностей либо, не справившись с удовлетворением потребности рынка, упустит возможность получения своей прибыли.

Одним из главных условий создания грамотного маркетингового плана является изучение рынков потребителей и их поведения.

Для того, чтобы завоевать доверие потребителей, компании обращаются к целевому маркетингу- сегментированию рынка, подбору и оценке его сегментов, и позиционированию своего товара [4].

Одной из функций в системе маркетинговой деятельности является сегментация рынка и связана она с выполнением работы по группам покупателей или потребителей товаров, которые находятся на рынке. После того, как произойдет разделение рынка на группы потребителей и установление возможностей каждой из них, компания оценивает их привлекательность и выбирает один или несколько сегментов для освоения. При оценке сегментов рынка так же нужно учитывать два фактора:

- 1) общую привлекательность сегмента;
- 2) цели и ресурсы компании.

При выборе целевых сегментов руководители своей компании решают сосредоточит ли усилия на одном сегменте или на нескольких, на определенном товаре или определенном рынке, или на всем рынке сразу. К примеру, компания «L.A. Gear», которая успешно конкурировала в производстве спортивной обуви с «Nike» и «Reebok», в начале 1990-х годов начала скатываться в пропасть. Стоимость ее акций снизилась с 50 до 7 долларов. Ее обувь была не хуже, чем у знаменитых конкурентов, но на рынке, как правило важно не только качество.

Новый глава фирмы Марк Голдстоун решил сконцентрировать усилия на сегменте обуви для детей. Все началось с забавной детской обуви. Именно «L. A. Gear» запатентовала и «выбросила» на рынок ботинки с за-

горающимися при ходьбе лампочками в каблучках. Уже в первый год продаж по миру бродили и подмигивали огоньками всем встречным пять миллионов малышек. Но компания пошла и в глубь сегмента. Для девочек выпускалась разноцветная обувь с нашитыми цветочками и брелочками, которая тут же становится популярной среди маленьких модниц. Мальчики получили обувь с сетчатыми вставками, которые отлично вентилировали быстрые мальчишеские ножки.

А также конструкция детской обуви включала особые запатентованные стельки, обеспечивающие необходимую гибкость стопы, т. е. идеальные «ортопедические параметры».

Для осуществления задач анализа, планирования, контроля и исполнения планов, менеджеры по маркетингу должны владеть информацией об изменениях, которые происходят в рыночной среде [2]. Необходимые сведения можно получить из внутренней отчетности фирмы, маркетинговых наблюдений и анализа данных.

Основными задачами маркетингового контроля являются: обнаружение открывающихся возможностей и повышающихся отклонений при сопоставлении фактических показателей деятельности и запланированных результатов [3]. Маркетинговый контроль дает возможность определить положительные и отрицательные моменты в конкурентных возможностях предприятия и добавить необходимые поправки в маркетинговые программы и планы.

Как правило, используют следующие виды маркетингового контроля: контроль за реализацией годовых планов производства, контроль за реализацией и анализ источников сбыта; контроль доходности и анализ маркетинговых расходов; стратегический контроль и маркетинговых исследований. [6]. Контролируя реализацию годовых планов, сравнивают текущие показатели с контрольными цифрами годового плана. Если есть необходимость, то применяются меры для изменения положения.

Контроль прибыльности заключается в периодическом анализе фактической прибыльности по различным товарам, группам потребителей, каналам сбыта и объёма заказов. Стратегический контроль заключается в постоянной проверке соотношения стартовых стратегических установок предприятия действующим рыночным возможностям. С одним из примеров стратегического контроля, мы можем столкнуться, находясь в крупных супермаркетах, таких как Ашан, Атак, Метро и многие другие крупные магазины. Речь идет о прилавках с пищевыми продуктами (мясо, рыба, сыры, и т.д) и мило улыбающихся продавцов с просьбой продегустировать тот или иной продукт. Это лишь делается с целью того, чтобы выявить какой продукт продается хорошо, а какой плохо и также просят пройти анкетирование, где нужно указать, что понравилось, а что нет. Если вы не сталкивались с подобным явлением в магазинах, то можно посмотреть телепередачу”

Контрольная закупка”, в которой ярко выражена идея стратегического контроля.

Главная цель контроля при реализации годовых планов- необходимость убедиться в достижении обозначенных результатов: правда ли предприятие дошло до запланированных на конкретный год показателей продаж, прибыли и других целевых параметров. Контроль сбытовой деятельности подразумевает учет реальных продаж в сравнении с запланированными показателями по некоторым товарам и их номенклатурой, частным сбытовым подразделениям и продавцам, видам покупателей, регионам, периодам времени, ценам, формам и методам сбыта и т. д. Персонал, который несет ответственность за качество, обязаны проконтролировать, какие товары и какие рынки справились с планом продаж и обеспечили рассчитанную долю оборота, а какие оказались в затруднительном положении и выясняют причины появившихся проблем.

Литература

1. Данько Т. П. Управление маркетингом: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Т. П. Данько. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 521 с.
2. Карпова С. В. Основы маркетинга: учебник для СПО / С. В. Карпова; под общ. ред. С. В. Карповой. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 408 с.
3. Кулакова Н.Н. Ресурсное обеспечение фирмы/ Учебно-методическое пособие / Калуга, 2012
4. Кулакова Н.Н., Сусякова О.Н. Проблемы и перспективы развития рынка ипотечного кредитования в России в современных экономических условиях //Вестник Алтайской академии экономики и права. 2018. № 8. С. 151-159.
5. Управление маркетингом на предприятии [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <https://maed.ru> (Дата обращения: 17.04.2019).
6. Контроль маркетинговой деятельности [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <https://hr-portal.ru> (Дата обращения: 17.04.2019).

АНАЛИЗ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ЖИВОТНЫХ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Гераева Е.В. бакалавр 3-го курса
Руководитель **Сусякова О.Н.**, к.э.н, доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной статье рассмотрена практика реализации продукта по страхованию гражданской ответственности владельцев животных на российском и зарубежном рынке.

Ключевые слова: страхование гражданской ответственности, животные.

В России рынок страхования гражданской ответственности владельцев животных перед третьими лицами не развит. Российские страховые компании альтернативой данному продукту предлагают продукт по страхованию общей гражданской ответственности или продукт по страхованию имущества. Самостоятельные продукты по страхованию гражданской ответственности владельцев животных перед третьими лицами на рынке не представлены на данный момент. В качестве попытки реализации подобного страхового продукта на российском рынке в пример можно привести опыт российской страховой компании Liberty. Продукт не получил ожидаемой популярности и ушёл с рынка. Причиной этому может служить несколько факторов, как общих, так и специфических:

- Незаинтересованность российских потребителей страховых услуг в данном виде страхования.
- Наличие продуктов-альтернатив.
- Маленький охват: полис действовал только на территории Питера.
- Узкоспециализированный продукт. Целевая аудитория – владельцы породистых собак (с паспортом/чипом). Полис покрывал только убытки, связанные с укусами.
- Относительно дорогой полис (3000-12000 рублей)
- Небольшая сумма страхового покрытия – 100 000 рублей.
- Были задействованы не все каналы продаж: единственный канал продаж – ветеринарная клиника Санкт-Петербурга «Вега»
- Слабый маркетинг: реклама была представлена только на сайте страховой компании и на сайте ветеринарной клиники.

На зарубежном рынке страховые компании предлагают разнообразные продукты по страхованию гражданской ответственности владельцев живот-

ных перед третьими лицами. Подобные продукты пользуются широкой популярностью в разных странах. Это обусловлено культурно-историческими аспектами, наличием развитой культуры страхования в целом. Рассмотрим несколько примеров удачной реализации данного продукта в мире зарубежными страховыми компаниями и факторов, которые на это повлияли.

1. AOR Insurances в Ирландии

В Ирландии актуальным является продукт по страхованию гражданской ответственности владельцев сельскохозяйственных животных ферм. Компания AOR Insurances имеет большой блок сельскохозяйственных видов страхования, в том числе в области гражданской ответственности [1]. Потребность в данном виде страхования в Ирландии обусловлена развитой сельскохозяйственной отраслью, животноводство дает 88 % валового продукта в сфере сельского хозяйства [2]. Поэтому страховые компании предлагают большой перечень страховых услуг в сфере СХ, в том числе покрытие по гражданской ответственности по рискам: травма, заболевание или материальный ущерб, нанесенный широкой публике или ее членам в результате деятельности фермы.

2. Copyright Allen Financial Insurance Group в Америке

Американская компания Copyright Allen Financial Insurance Group занимается исключительно страхованием гражданской ответственности владельцев лошадей [3]. Такая узкая направленность связана с существованием спроса на этот точечный продукт. В Америке развит конный спорт, особенно верховая езда и популяризован конный бизнес. Компания CAFG предлагает специфические продукты по страхованию гражданской ответственности владельцев лошадей, например программу Pony Ride Insurance (покрывает риски, связанные с возможностью получения травм при верховой езде и возможностью порчи имущества третьих лиц). По данной программе осуществляется страхование как ипподромов так и мероприятий: поло, охота, выставка лошадей.

3. LRMS Insurance в Великобритании

В Великобритании самый широкий спектр по страхованию гражданской ответственности владельцев животных представлен компанией LRMS Insurance. Английская страховая компания LRMS предлагает широкий спектр услуг по страхованию экзотических животных и зоопарков, в том числе страхование гражданской ответственности за опасных диких животных [4]. Такая направленность в страховании ответственности владельцев животных объясняется наличием в Великобритании знаменитого Лондонского зоопарка (старейший научный зоопарк в мире), зоологическая коллекция которой предназначена для научных исследований.

Как показывает практика, зарубежные страховые компании имеют более богатый опыт по программам страхования гражданской ответственности

сти владельцев животных перед третьими лицами. Успех в этой области заключается в умении компаний предлагать точечные продукты, удовлетворяя потребность потенциальных клиентов. На отечественном рынке компании в перспективе могут развить данный тип страхования, опираясь на опыт зарубежных коллег.

Литература

1. Сайт страховой компании AOR Insurances [электронный ресурс] – Режим доступа - URL: <https://aorinsurances.ie/farm-insurance/>
2. Промышленность и СХ в Ирландии: журнал сезоны года [электронный ресурс] – Режим доступа - URL: <https://yandex.ru/turbo?text=https%3A%2F%2Fxn----8sbiectm6bhd8i.xn--p1ai%2F%25D0%25BF%25D1%2580%25D0%25BE%25D0%25BC%25D1%258B%25D1%2588%25D0%25BB%25D0%25B5%25D0%25BD%25D0%25BD%25D0%25BE%25D1%2581%25D1%2582%25D1%258C%2520%25D0%2598%25D1%2580%25D0%25BB%25D0%25B0%25D0%25BD%25D0%25B4%25D0%25B8%25D0%25B8.html>
3. Сайт страховой компании Copyright Allen Financial Insurance Group [электронный ресурс] – Режим доступа - URL: <https://www.eggroup.com/pony-ride-insurance/>
4. Сайт страховой компании LRMS Insurance [электронный ресурс] – Режим доступа - URL.: <https://www.lrms.co.uk/insurance-zoo-exotic-animals.aspx>

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРОДУКЦИЮ МАШИНОСТРОЕНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Толкачева В.В., бакалавр 2-го курса
Руководитель **Витюгина Т.А.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Статья посвящена проблемам установления цен на машиностроительную продукцию. Проведен анализ российского и зарубежного рынка машин и оборудования.

Ключевые слова: рынок, методы ценообразования, машины и оборудование.

Машины и оборудование (станки, строительная техника, энергетическое оборудование и др.) относится к товарам производственно-техниче-

ского назначения, поэтому спрос на данные товары зависит от развития отраслей, в которых они используются. Так, спрос на металлорежущие станки и оборудование определяется состоянием автомобильной промышленности, сельскохозяйственного машиностроения, авиационной промышленности, энергетического машиностроения и т.д. Спрос на деревообрабатывающие станки зависит от развития строительной индустрии и мебельной промышленности. Спрос на сельскохозяйственную технику связан с состоянием агропромышленного комплекса в стране.

Поскольку машины и оборудование представляют собой товары длительного пользования, то для потребителей большое значение имеет не только цена, но и комплекс эксплуатационных характеристик, включая надежность, энергоемкость, долговечность, экологичность и др. Они рассматривают на техническое обслуживание и ремонт [2].

Цена, по которой товар продается конечному потребителю, зависит от схемы товародвижения: а) прямая поставка товара от изготовителя к потребителю; б) поставка товара потребителю через дилера.

При создании сложных объектов оборудования, технологических комплексов и автоматизированных технологических линий схема товародвижения может быть разветвленной. Дилерская компания становится производственно-дилерской компанией, так как берет на себя дополнительные функции по комплектации, оснащению, сборке и наладке таких сложных объектов. Стоимость указанных работ и услуг влияет на цену и спрос.

Процесс разработки и реализации ценовой политики фирмы включает такие этапы как выбор цели, определение спроса на продукцию, анализ издержек, анализ цен конкурентов, выбор метода ценообразования и установление окончательной цены. В машиностроительной отрасли используются следующие методы расчета цен:

1. Затратный метод – его использование обусловлено тем, что у производителей гораздо больше информации об издержках, чем о спросе. В цену машины включаются затраты на её производство и прибыль.

2. Метод «целевого ценообразования», когда прибыль не устанавливается в процентном отношении к издержкам производства, а определяется на основе анализа безубыточности отдельно для каждого вида продукции.

3. Метод с ориентацией на цены лидера или на уровень существующих цен на аналогичную продукцию используется преимущественно на тех сегментах рынка, где продаются однородные товары. На рынках с высокой степенью конкуренции предприятие имеет ограниченную возможность влияния на цены и вынуждено устанавливать их на уровне цен конкурентов.

4. Метод с ориентацией на ценностную значимость товара, когда цена должна обеспечить ощущаемую потребителем ценностную значимость машины, которая определяется её техническими характеристиками, дизайном, надежностью, долговечностью, удобством, экономичностью в эксплуатации, престижностью, уровнем послепродажного сервиса.

5. Метод установления цены на основе результатов закрытых торгов применяется в том случае, когда потребитель имеет возможность выбора поставщика необходимой ему продукции [3].

Рассмотрим состояние отрасли машиностроения в России. В 2017г. объем отгруженных товаров по виду экономической деятельности «Производство машин и оборудование» составил 1099 млрд. руб. По сравнению с 2016г. производство увеличилось на 2,5%. Рентабельность продукции составила 7,8%. В данной отрасли занято 460,4 тыс. чел. К основным производимым в России машинам и оборудованию относятся:

1) турбины на водяном паре и прочие паровые турбины (производство выросло с 0,8 до 2,0 млн. кВт в 2017г. по сравнению с 2016г.);

2) турбины газовые (производство снизилось 1,3 до 0,7 млн. кВт), средняя цена – 124383898 руб.;

3) тракторы для сельского хозяйства (производство выросло с 6,4 до 7,2 тыс. шт.);

4) комбайны зерноуборочные (производство увеличилось с 6,1 до 7,3 тыс. шт.);

5) установки доильные (производство выросло незначительно и составило в 2017г. 3,9 тыс. шт.);

6) контрольно-кассовые аппараты (производство увеличилось в 2 раза – с 401 до 929 тыс. шт.);

7) металлорежущие станки (производство увеличилось с 4,3 до 4,5 тыс. шт.);

8) кузнечно-прессовые машины (производство снизилось с 3006 до 2474 шт.);

9) прокатные станы для металлургического производства (производство снизилось незначительно и составило 957 т);

10) бульдозеры (производство выросло на 14 шт. и составило 609 шт.), средняя цена в 2017г. – 9850682 руб.;

11) экскаваторы (производство увеличилось с 1,4 до 2,0 тыс. шт.), средняя цена – 11424150 руб.;

12) прядильные машины (производство выросло с 67 до 70 шт.);

11) ткацкие станки (производство увеличилось с 7 до 9 шт.).

Согласно статистическим данным объем товаров по виду экономической деятельности «Производство электрического оборудования» в 2017г. составил 859 млрд. руб. По сравнению с предыдущим годом рост производ-

ства составил 102,8%. Численность промышленно-производственного персонала – 269,7 тыс. чел. Рентабельность продукции составила 8,3%. Предприятия производят электродвигатели, холодильники и морозильники (средняя цена – 8944 руб.), электрочайники (средняя цена – 418 руб.), микроволновые печи, кухонные электрические плиты (средняя цена – 6216 руб.). В 2017г. производство данных товаров в натуральных единицах измерения снизилось.

Проанализируем деятельность организаций по виду экономической деятельности «Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов». В 2017г. было произведено продукции на сумму 2107 млрд. руб., что на 12,9% больше по сравнению с 2016г. Рентабельность продукции составила 3,2%. На этих предприятиях работают 279,9 тыс. чел. Основная производимая продукция – легковые автомобили (их производство выросло с 1120 в 2016г. до 1355 тыс. шт. в 2017г., средняя цена – 629532 руб.), автобусы (производство снизилось с 42,8 до 40,8 тыс. шт., средняя цена – 3060349 руб.), троллейбусы (производство выросло с 210 до 259 шт., средняя цена – 10340522 руб.), автотранспортные грузовые средства (производство увеличилось с 137 до 162 шт., средняя цена – 2480851 руб.), прицепы и полуприцепы (производство уменьшилось с 101 до 84,8 тыс. шт., средняя цена – 420248 руб.).

Изучение показателей работы предприятий по виду экономической деятельности «Производство прочих транспортных средств и оборудования» показало, что в 2017г. выпущено продукции на сумму 1782 млрд. руб. рентабельность продукции составила 12,9%. Чистая прибыль от производственной деятельности составила 110989 млн. руб. В данной сфере деятельности трудятся 633,6 тыс. чел. Они производят тепловозы (средняя цена – 47267413 руб.), вагоны грузовые (средняя цена – 2322499 руб), мотоциклы (средняя цена – 234701 руб.), велосипеды (средняя цена – 3390 руб.) [6].

В настоящее время в России объем производства оборудования незначителен. В структуре импорта первое место занимает механическое оборудование (18,3% в общем объеме импорта) и третье место - электрооборудование (12,6%). Это свидетельствует о зависимости страны от иностранных поставщиков (Германии, Италии, Китая, Франции).

Рассмотрим мировой рынок продукции машиностроения. Если на сырьевые товары цены устанавливаются относительно легко, то на машины и оборудование их определение затруднено в связи с множеством модификаций и производителей. Формирование мировых цен осуществляется на базе экспортных цен крупных компаний (основных производителей и экспортеров соответствующих видов машин и оборудования). Основные производители сосредоточены в развитых странах (Германии, США, Италии, Японии).

До заключения внешнеторгового контракта фирма может узнать предварительные справочные цены на оборудование, используя информацию сайта компании, печатных специализированных изданий, фирменных каталогов, экономических газет и журналов. В процессе переговоров устанавливается окончательная цена, которая отражается во внешнеторговом контракте. Эта цена может быть ниже цены, указанной на сайте компании. Цены фактических сделок, как правило, не публикуются, т.к. являются коммерческой тайной сторон, заключающих сделку купли-продажи.

При экспорте машин нижний порог цены определяется затратами производителя и его прибылью. Верхний порог цены зависит от страны, куда продается товар, условий платежа, валюты, комплектации изделия, условий транспортировки согласно Инкотермс - 2010. При импорте машиностроительной продукции в цену включаются первоначальная цена производителя, импортная таможенная пошлина, сборы за таможенное оформление, налог на добавленную стоимость, затраты на транспортировку.

На мировые цены на машины и оборудование влияют следующие факторы:

1. Стадия жизненного цикла машины;
2. Степень универсальности машин и оборудования;
3. Инвестиционная политика в странах-импортерах [5].

Особенности контрактов купли-продажи продукции машиностроения определяются видом продаваемого товара: готовые машины и оборудование в разобранном виде для последующей сборки в стране покупателя, комплектующие узлы и детали по кооперационным поставкам или в качестве запасных частей. В ряде стран на импорт готовой продукции наложен запрет как протекционистская мера внешнеторговой политики государства. Импорт машин и оборудования в разобранном виде для последующей сборки готовых изделий в странах-импортерах приводит к созданию местных машиностроительных предприятий, деятельность которых направлена на самостоятельное изготовление узлов и деталей путем локализации производства с целью уменьшения их импортной доли в готовом изделии. В России собирают иномарки на следующих предприятиях: Hyundai, Nissan, Toyota, General Motors (г. Санкт-Петербург), Ford-Sollers (г. Всеволожск), «Автотор» (г. Калининград), Renault (г. Москва), Volkswagen (г. Калуга), Ford-Sollers (г. Набережные Челны и г. Елабуга), Derways (г. Черкесск). С 2019г. планируется собирать легковые автомобили Mercedes в г. Москва [1].

В связи с общей тенденцией роста цен на топливо и энергию, ужесточением законодательства по охране окружающей среды в машиностроительных отраслях для покупателя при покупке машины определяющим становится не только цена, но и величина эксплуатационных расходов. По той же причине возросла роль технического обслуживания.

Подводя итог, необходимо отметить, что выбор ценовой политики и метода ценообразования машиностроительной фирмой является важным элементом осуществления её маркетинговой деятельности.

Литература

1. Витюткина Т.А. Стимулирование развития промышленности в России // Калужский экономический вестник. - 2017. - №4. – с.59-62.
2. Еленева Ю. А. Экономика машиностроительного производства: учебник для студ. высш. учеб. заведений / Ю. А. Еленева. – М.: Издательский центр «Академия», 2016.
3. Ковалев А. П. Ценообразование при производстве и продаже машин и оборудования: учеб. пособие / А. П. Ковалев. – М.: Российское общество оценщиков, 2017.
4. Липсиц И.В. Ценообразование: учебно-практич. пособие. – М.: Юрайт, 2017.
5. Ценообразование : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Т. Г. Касьяненко [и др.] ; под ред. Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018.
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>



Проблемы развития малого предпринимательства

ТАРИФНАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕЁ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В АО «МОСМЕДЫНЬАГРОПРОМ» МЕДЫНСКОГО РАЙОНА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Жураховская Ю.О., бакалавр 3 курса,
Руководитель **Андрейченко В.И.**, к.э.н. доцент
Калужский филиал РГАУ – МСХА имени К.А.Тимирязева, Калуга

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы тарифной системы в сельском хозяйстве и на примере конкретного предприятия. Отражены пути повышения эффективности и совершенствования данной тарифной системы

Ключевые слова: Тарифная система, сельское хозяйство, трудовые ресурсы

Повышение эффективности функционирования предприятий всех форм собственности напрямую зависит от уровня квалификации персонала и рационального использования трудовых ресурсов. Именно труд приводит в действие остальные факторы производства, создавая при этом их стоимость. В последние годы в силу различных объективных и субъективных условий наблюдается снижение эффективности использования трудового потенциала в сельском хозяйстве. [1].

Акционерное общество располагает значительными размерами сельхозпроизводства. Оно имеет 12,3 тыс.га земли, в т.ч. пашни 11,1 тыс.га. Стоимость валовой продукции в текущих ценах в 2017г составил 2115,5 млн.руб., а товарной 1258,8 млн.руб. Среднегодовая стоимость основных средств 410,1 млн.руб, занято в производстве 463 человека и имелось поголовья скота основного стада 2520 голов.

В настоящее время предприятиям различных форм собственности независимо от их отраслевой принадлежности предоставлено право самостоятельно выбирать рациональную систему стимулирования труда, к которым относится как тарифная, так и бестарифная системы. Однако именно тарифная система обеспечивает точное соотношение между мерой труда и мерой его оплаты. [2].

Значение тарифной системы в сельскохозяйственном производстве определяется соизмерением различных видов труда в тарифных сетках. Оценка трудового вклада осуществляется с помощью тарификации, т.е. установления разрядов работников (в зависимости от уровня квалификации) и выполняемых ими работ (в зависимости от уровня сложности, вида, условий и т.д.). [2].

В настоящее время в ОАО «Мосмедыньагропром» применяется 6-разрядная тарифная сетка по видам работ. Было установлено, что такой подход к оценке степени сложности выполняемых работ и тарификации самих

работников затрудняет организацию оплаты труда на предприятии. Кроме того, она не позволяет качественно оценить все многообразие трудовых процессов и работников в сельскохозяйственном производстве.

В связи с этим разработан проект 10-разрядной тарифной сетки, который получил положительный отклик в организации

Проект унифицированной тарифной сетки представлен в таблице 1.

Таблица 1, - Проект тарифной сетки оплаты труда

Разряды	Среднее значение тарифного коэффициента	Интервалы значений тарифного коэффициента	
		min	max
1	1.000	1.000	1.000
2	1.241	1.100	1.366
3	1.541	1.367	1.696
4	1.913	1.697	2.107
5	2.375	2.108	2.617
6	2.948	2.618	3.250
7	3.660	3.251	4.036
8	4.543	4.037	4.011
9	5.640	5.012	6.222
10	7.002	6.223	7.226

Данная тарифная сетка является более компактной. В ней увеличена разница в уровне ставок, при этом значимость каждого разряда является более усиленной.

В новой тарифной сетке диапазон разрядов увеличен с 4,5 до 7,0, так как действующая тарифная сетка сдерживает рост оплаты труда руководителей, специалистов и квалифицированных работников.

С помощью данной тарифной системы возможно учесть качественные различия в труде, дифференцировать заработную плату, учесть сложность, условия труда и квалификацию работников.

Тарификация работников способствует росту социальной защищенности работников на селе, повышению престижности сельскохозяйственного труда, закреплению кадров на селе

Литература

1. Гречникова С.В, Ермаков Г.П Совершенствование системы экономической эффективности труда в условия трансформирующейся экономики // Российское предпринимательство. - 2017.- №1.-с.38-42
2. Ахметов В.Г. Экономика предприятий (организаций) АПК: Учебник / Р.Г. Ахметов. - М.: Издательство РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, 2017. - 143 с

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Алешина Т.А., бакалавр 1 курса
Руководитель **Белаш В.Ю.**

Калужский государственный университет им.К.Э. Циолковского, Калуга

Аннотация. В работе проведен анализ развития малого предпринимательства в России, рассмотрены основные проблемы и трудности продвижения малого бизнеса.

Ключевые слова: бизнес, предприятие, экономика.

Проблемы малого бизнеса в последнее время все больше привлекают внимание экономистов и ученых России. Эффективное функционирование рынка возможно только в том случае, если в экономике страны слаженно работает большое количество бизнес-структур. Именно поэтому малый бизнес является неотъемлемым элементом рыночной экономики, без которого она не сможет развиваться должным образом.

Несмотря на все положительные качества, присущие развитию малого бизнеса, показатели этого развития в нашей стране все еще низкие. [1] Трудности в привлечении инвестиций и ресурсов – как финансовых, так и ресурсов необходимых для производства, – нестабильность общих экономических условий, – все это является преградами, сдерживающими и тормозящими его. Для решения всех проблем малых форм бизнеса в России необходимо объединить интересы государства, потребителей и самих предпринимателей.

Подавляющее большинство малых предприятий на данный момент функционирует в сфере предоставления разнообразных услуг населению. В данных видах деятельности зачастую крупные фирмы оказываются не так эффективны, как маленькие. Это связано с возрастающей сложностью структуры управления организацией [2]. Так же большие перспективы у малых фирм, занимающихся производством и реализацией товаров первой необходимости.

Малые предпринимательства способствуют понижению уровня безработицы в государстве. Они охватывают довольно значительную аудиторно формируя, так называемый средний класс населения.

Также, в ряде случаев, малый бизнес является неотъемлемой частью крупного производства. Это позволяет более эффективно использовать ресурсы, создает дополнительные рабочие места, помогает перераспределять производственные затраты и в целом является источником притока денежных средств.

Предпринимательская деятельность в рамках государства оказывает влияние не только на рост экономики и движение рынка, но и способствует решению многих социальных вопросов.

Переходя к анализу проблематики, в первую очередь хотелось бы обратить внимание на самую распространенную проблему большинства малых предприятий – нехватку внешнего финансирования. Несмотря на то, что большинство банков сейчас предоставляет возможность кредитования малого бизнеса, они не желают выдавать большие суммы для старта своего дела из-за высокого уровня риска. Также на практике условия кредитования, выдвигаемые этими банками, малопривлекательны.

Также многие предприниматели, кто уже брал заемные деньги у банка на развитие предприятий ссылаются на то, что кредиты в российских банках выдают на короткий срок, за который сложно успеть поставить на ноги фирму и оценить её жизнеспособность на рынке. В результате, эти малые предприятия либо вынуждены снова брать кредиты, либо становятся на грань банкротства.

Данная ситуация стала причиной того, что российские предприниматели не спешат обращаться в банки за кредитами. Высокая процентная ставка рефинансирования (14-15%) [3], малые суммы и сложности с залоговым обеспечением кредита отпугивают большинство инициативных граждан уже имеющих небольшое производство или же желающих его открыть. Им приходится либо полагаться на собственные средства, и тогда они сталкиваются с проблемой накопления стартового капитала, либо же искать инвесторов.

Долгий и сложный путь к получению инвестирования – вторая проблема, встающая на пути развития малого бизнеса. Не секрет, что инвестирование в малые предприятия всегда было затруднено. Не изменилось положение вещей и сейчас. В регионах местные власти отнюдь не обеспокоены тем, чтобы снизить уровень отчислений с малого предпринимательства в локальные бюджеты. Они отдают предпочтение регистрации предприятий, способствующих благоустройству региона.

Также ничем не ограниченные структуры, имеющие средства, с большей охотой станут их вкладывать в лидеров рынка, то есть в крупные предприятия.

Следовательно, без инвестирования средств в тех случаях, когда, например, требуется аренда торговых площадей средств на развитие своего дела у предпринимателей обычно хватает ненадолго.

К слову, проблема криминализации малого бизнеса отчасти связана именно с отсутствием интереса со стороны серьезных инвесторов.

Для процветания малого предприятия, ему необходимо выйти на общероссийский рынок, завоевать доверие и получить доступ к выполнению

государственных заказов, что весьма затруднительно в условиях нашей страны.

Следующая проблема – несовершенство нормативно-правовой базы, избыточное регулирование малого бизнеса в государстве. Большого внимания, количества средств и времени требуют как регистрация нового предприятия, так и постоянное предоставление отчетности об уже существующем. Длительные проверки, согласования в инстанциях, получение лицензий и разрешений – затраты на преодоление этих административных барьеров зачастую значительно превышают многие расходы, связанные с деятельностью фирмы и производством.

Несовершенство законодательной и налоговой системы – также довольно очевидное препятствие для некрупных фирм. В нашем государстве в 1995 году был принят самый первый документ в сфере малого предпринимательства. [4] В дальнейшем можно наблюдать недостатки в законодательстве, что значительно тормозит становление малого бизнеса в стране. Следующий закон, касающийся малого бизнеса, был подписан уже более чем через 10 лет. [4] В настоящее время государство ежегодно вносит изменения и поправки в эти документы. Также им четко регламентируются формы и размеры доходов малых предприятий. При этом основная сложность состоит в постоянной отчетности огромному количеству инстанций и существенные размеры штрафов за опоздание в её предоставлении.

К тому же, огромное негативное влияние на малый бизнес в России оказывает повышение страховых взносов, что приводит к уходу многих предприятий с рынка.

Следующая важная проблема, которую хотелось бы отметить – ограниченный сбыт продукции. Большинство отечественных предприятий и производств являются узконаправленными, спрос на их продукцию невысок, так как на рынке присутствуют импортные товары, и конкуренция со стороны импорта с каждым годом становится все более жесткой.

Для современной экономики России устранение всех этих препятствий развитию малого предпринимательства – тяжелый и долгий процесс, но всё же вполне реальный. В настоящее время открыть свое дело – решение, влекущее за собой риски, поэтому начинающий предприниматель должен учитывать многие внешние факторы, влияющие на его деятельность. Тщательно анализировать рынок и помнить: на успех могут рассчитывать только те, кто выбирает движение вперед.

Литература

1. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economy.gov.ru>
2. Быкова Н. Н., Рогозина Л. С. Проблемы развития малого бизнеса в России // Молодой ученый. 2016.

3. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.cbr.ru.
4. Бородина, В. В. Малые предприятия / В. В. Бородина // Книжный Мир. 2001.

СПОСОБЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Артемова А.Н. бакалавр 2-ого курса
Руководитель Кулакова Н.Н., к.э.н.
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе представлены способы государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Калужской области и анализ их эффективности

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, государство, поддержка, бизнес-инкубаторы

В 1991 году в экономику России снова ворвались рыночные отношения — люди получили «экономическую свободу», широкие возможности для самостоятельной деятельности. С тех пор мечтой многих россиян стало создание собственного дела, которое бы позволяло, не завися ни от кого, заниматься любимым занятием и получать за это прибыль.

Но, к сожалению, сегодня в России, несмотря на то, что государство тоже заинтересовано в расширении частного предпринимательства, которое способствует развитию конкуренции, увеличению производства продукции в стране, удовлетворению потребностей населения, а также появлению новых налогоплательщиков и рабочих мест, существует множество сложностей в создании и сохранении бизнеса [3].

Для оказания помощи в преодолении этих трудностей и формирования наиболее благоприятной среды развития [1] субъекты РФ начали разрабатывать свои программы поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП). В Калужской области к их числу можно отнести:

- **бизнес-инкубаторы** — некоммерческие организации, основной целью деятельности которых является создание выгодных условий для открытия субъектов МСП и оказание им поддержки на всей территории города Калуги. Основными функциями, возложенными на бизнес-инкубаторы, являются:

- консультирование предпринимателей (в области налогообложения,

бухгалтерского учета, страхования, получения кредитов и планирования);

- проведение мероприятий (тренингов, конкурсов и семинаров), нацеленных на стимулирование развития МСП;

- предоставление в аренду части своей площади организациям малого и среднего бизнеса на льготных условиях, а также обеспечение их сотрудников технически оснащенными рабочими местами (интернет, телефонная связь, оборудование, др.)

Бизнес-инкубаторы не являются государственными компаниями, но при выполнении возложенных на них функций они в праве рассчитывать на ежегодные субсидии из местного бюджета. Сейчас на территории Калуги действует 3 подобные организации. По итогам 2017 года их услугами воспользовались 23 компании [3];

- **конкурс «Бизнес-успех»**, в рамках которого в нескольких областях деятельности каждый год выявляется наиболее эффективное предприятие. Победителю из средств бюджета возмещается часть понесенных расходов.

В целом, конкурс способствует установлению более тесных отношений государства и бизнеса (так как в состав комиссии, осуществляющей проверку участников, входят представители местных органов власти) и показывает будущим предпринимателям на примере, что в этой сфере можно добиться успеха.

Еще одним достоинством мероприятия является публичность [2] - претенденты на победу получают бесплатную рекламу, осведомленность калужан об их фирмах увеличивается.

- **Государственный фонд поддержки малого и среднего предпринимательства Калужской области**

Создан по инициативе Правительства Калужской области в 1993 году. Фонд оказывает субъектам МСП как финансовую (предоставление займов на льготных условиях или поручительства), так и нефинансовую поддержку (консультирование).

Претендовать на получение помощи может любая организация МСП, если она:

- зарегистрирована в Калужской области;
- выплачивает своим работникам среднеотраслевую заработную плату;
- не имеет долгов перед бюджетом и внебюджетными фондами;
- не занимается подакцизным видом деятельности;

- **Государственное автономное учреждение Калужской области «Агентство развития бизнеса» (ГАУ КО «АРБ»)** - подведомственная организация Министерства экономического развития КО, созданная в феврале 2018 года [4]. Основные направления его деятельности представлены на рисунке 1;

- **«Инвестиционный портал»** — Интернет-сайт, на котором

содержится вся интересующая предпринимателя информация: меры господдержки и льготы, единое окно, обратная связь, местные печатные издания в области бизнеса, а также полезные ссылки, адреса и телефоны организаций, уполномоченных помогать бизнесу.



Рисунок 1. Основные направления деятельности ГАУ КО «АРБ»

Как видно, в Калуге существует довольно развитая система поддержки малого и среднего предпринимательства — множество организаций и программ, оказывающих помощь бизнес-сообществу. При этом все они существуют не только «на бумаге», но и действительно работают — последние несколько лет наблюдается увеличение числа функционирующих малых предприятий (на 904 единицы по итогам 2017 года и на 972 на конец 2018 года), а также рост количества индивидуальных предпринимателей (на 438 человек за прошлый год) [5] (общая динамика представлена на рисунке 2).

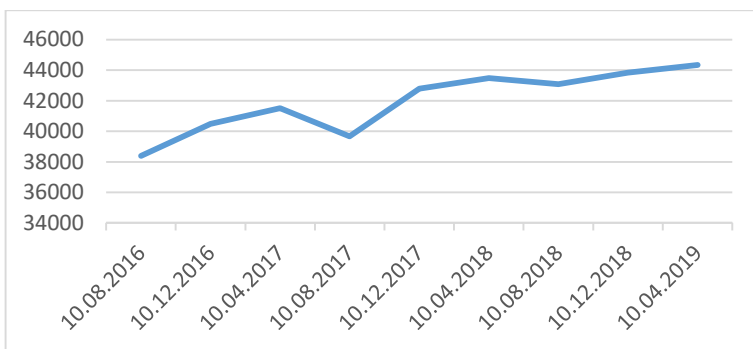


Рисунок 2. Количество МСП в Калужской области

Кроме того, согласно независимой оценке журнала Incorporated, публикующему информацию о малых предприятиях, Калужская область занимает пятое место по России как субъект с наиболее благоприятными условиями для создания МСП.

Таким образом, можно сказать, что Калужский регион является одним из самых передовых в области поддержки МСП и постоянно совершенствует механизмы содействия небольшим коммерческим организациям.

Литература

1. Кулакова Н.Н. Ресурсное обеспечение фирмы/ Учебно-методическое пособие / Калуга, 2012
2. Кулакова Н.Н., Сусякова О.Н. Проблемы и перспективы развития рынка ипотечного кредитования в России в современных экономических условиях //Вестник Алтайской академии экономики и права. 2018. № 8. С. 151-159.
3. Официальный сайт Городской Управы Калуги [Электронный ресурс] — режим доступа: <https://www.kaluga-gov.ru/?q=статья/оказание-поддержки-организациям-инфраструктуры-поддержки-малого-и-среднего> (дата обращения 01.04.2019)
4. Инвестиционный портал Калужской области [Электронный ресурс] — режим доступа: investkaluga.com/podderzhka/podderzhka-msp/ (дата обращения 01.04.2019)
5. Официальный сайт Городской Управы Калуги [Электронный ресурс] — режим доступа: <https://www.kaluga-gov.ru/?q=информация-от-подразделения/показатели-развития-сферы-малого-и-среднего-предпринимательства>
6. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] — режим доступа: <https://ofd.nalog.ru> (дата обращения 15.04.2019)

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Копрыков Р.Н. магистрант 2-го курса
Руководитель **Мигел А. А.**, к. э. н, доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Налогообложение - это не только экономический, но и политический инструмент. Например, государство может влиять на политические или бизнес-элиты, устанавливая статическую или пропорциональную налоговую систему или напрямую взимая чрезвычайные налоги с богатых групп населения. В России налоги являются основным источником бюджетов всех уровней, а налоговые льготы, хотя и не всегда эффективны, считают эксперты, играют важную роль в плане стимулирования предпринимательской деятельности. Сектор малого и среднего бизнеса (МСП) насчитывает около 5,8 млн. субъектов и объединяет около 18 млн. человек. (25% от числа занятых в экономике). На МСП приходится до 20% ВВП и 6% экспорта. Из-за крайне неравномерной концентрации малых и средних предприятий в России (около 46% субъектов сконцентрированы в 10 регионах), вопросы налоговой политики и правовое регулирование налогообложения бизнеса являются одними из главных приоритетов в экономической и социальной жизни.

Ключевые слова: налогообложение, предпринимательство, налоговый кодекс, налоги, индивидуальный предприниматель.

Для бизнес-структур существенным аспектом является налоговое бремя в различных организационно-правовых формах ведения бизнеса, определяющих налоговую правосубъектность. В налоговом законодательстве отсутствует элемент добровольности: государство обязательно определяет условия, при которых бизнес-структуры становятся участниками налоговых правоотношений. Все хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели) обязаны уплачивать налоги в бюджет своевременно и в полном объеме. Им противостоит право налогового органа требовать такой платеж. Реальное участие субъектов хозяйствования в налоговых правоотношениях обеспечивается такими качествами, как правоспособность и дееспособность. Наиболее распространенными организационно-правовыми формами ведения бизнеса в России являются «индивидуальный предприниматель» и «общество с ограниченной ответственностью». Принципиальное отличие этих форм заключается в следующем.

Индивидуальный предприниматель (ИП) является независимым субъектом рынка, исключительно организующим и управляющим собственным бизнесом.

Правосубъектность гражданина, занимающегося предпринимательской деятельностью, возникает при регистрации государственным органом в качестве индивидуального предпринимателя, определяется его правоспособностью (иметь имущественные права и нести обязанности) и дееспособностью (способностью осуществлять имущественные права и выполнять имущественные обязательства) и регулируется частным и публичным правом. Частноправовые элементы правоспособности индивидуального предпринимателя проявляются в «горизонтальных» отношениях (предпринимательский торг): участие в договорных обязательствах, приобретение имущества, необходимого для осуществления финансово-хозяйственной деятельности, ответственность по обязательствам, вытекающим как из договоров, так и из возникающих от причинения вреда, независимо от вины. Публично-правовая природа правоспособности предпринимателя определяет ее участие в «вертикальных» отношениях, прежде всего с государственными структурами, в том числе с налоговыми органами [1].

В соответствии со ст. 2 Гражданского кодекса Российской Федерации, индивидуальный предприниматель имеет право использовать труд наемных работников, заключать хозяйственные договоры, на свой страх и риск осуществлять деятельность, не запрещенную законодательством, направленную на систематическое получение прибыли. Способность предпринимателя управлять всей прибылью имеет обратную сторону в форме неограниченной ответственности. Статья 24 Гражданского кодекса Российской Федерации предусматривает, что предприниматель «несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, которое не может быть наложено в соответствии с законом». Перечень имущества, которое может быть наложено на исполнительные документы, определен в ст. 446 ГК РФ и ст. 101 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве». Недостатком ведения бизнеса в форме ИП также является сложность привлечения квалифицированных сотрудников и дополнительных инвестиций. Преимущества в налогообложении противоположны: многие юридические лица предпочитают не работать с индивидуальными предпринимателями по ряду причин, в первую очередь из-за невозможности получения налоговых вычетов по НДС [2].

Предпринимательство - это управляемая социально-экономическая система, которая действует в рамках установленных рыночных и институциональных границ, а развитие (видение, миссия, стратегические цели) определяется и направляется сознательной волей широкого круга лю-

дей (владельцев, менеджеров). Правосубъектность юридических лиц является обязательным сочетанием правоспособности, возникающих на момент государственной регистрации и налоговой регистрации, и не может существовать в какой-либо иной форме. Хозяйствующий субъект вправе определять внутреннюю самоорганизацию, регулировать отношения с юридическими лицами, физическими лицами и государством, в том числе в лице налоговых органов[3].

Налоговая правоспособность хозяйствующего субъекта (иметь право и нести обязанности в налоговых правоотношениях) включает в себя: обязанность учета имущества, доходов, расходов, финансовых результатов и других объектов налогообложения; обязанность исчисления, удержания с денег, уплаченных налогоплательщику, и перечисления налогов в бюджеты системы Российской Федерации; право на получение соответствующих налоговых льгот.

Налоговая емкость характеризует способность субъекта хозяйствования нести обязанность по уплате налогов и сборов, предусмотренных Налоговым кодексом Российской Федерации, и нести ответственность за нарушение этих обязательств. В этом случае действия организации определяются действиями (бездействием) исполнительного органа (руководителя) юридического лица: в соответствии с пунктом 4 ст. 110 НК РФ «вина организации в совершении налогового правонарушения определяется в зависимости от вины ее должностных лиц или ее представителей, действия (бездействие) которых привели к совершению данного налогового правонарушения».

Налоги и налогообложение являются динамичной областью предпринимательского права. Если судебные органы и практика контрольных мер выявляют пробелы и противоречия в налоговом законодательстве, их устраняют путем внесения соответствующих изменений в Налоговый кодекс. Анализ налоговых маневров, запланированных государством в 2018 году, должен проводиться с учетом различий в налогообложении предпринимательской деятельности по патенту от налогообложения малых предприятий, действующих в других налоговых режимах. Патентное налогообложение в России за последние тридцать лет прошло путь от развития Закона СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности», принятого на волне реструктуризации в 1986 году, до отдельной главы (26.5) в Налоговом кодексе Российской Федерации [4].

Патентный налоговый режим в России предназначен только для индивидуальных предпринимателей. Виды деятельности, разрешенные Налоговым кодексом Российской Федерации и подпадающие под действие патента в 2017 году для индивидуальных предпринимателей, указаны в ст. 346.43 Налогового кодекса Российской Федерации. Физические лица, впер-

вые зарегистрированные в качестве ИП после вступления в силу регионального закона о налоговых каникулах, могут работать в течение двух лет по нулевой ставке налога (то есть патент будет выдан бесплатно). Для этого нужно выбрать направление бизнеса, которое местные власти считают необходимым для развития на своей территории. Существенным недостатком патентной системы налогообложения является невозможность уменьшения суммы страховых взносов. При упрощенной системе налогообложения суммы, начисленные за период налогов, могут быть уменьшены на сумму страховых взносов (не более 50%), что свидетельствует о наличии правового неравенства субъектов налогообложения. В отличие от патентной системы налогообложения для индивидуальных предпринимателей, у малого бизнеса больше преимуществ.

Отдельно следует указать на усиление налоговых проверок. В Налоговом кодексе Российской Федерации, ст. 54.1. «Пределы прав на исчисление налоговой базы и (или) суммы налога, сбора, страховых взносов», в которых юридически установлены случаи, когда налоговая выгода, полученная налогоплательщиком (уменьшение налоговой базы, налоговые вычеты), не может считаться обоснованной, и был предложен новый подход к проблеме злоупотребления налогоплательщиками своих прав [7]. По сути, эта статья направлена против налогоплательщиков, которые за налоговые льготы осуществляют переводы в пользу однодневных контрагентов с целью получения незаконных вычетов по НДС, увеличения затрат и сокращения налоговой базы по налогу на прибыль.

В пункте 1 ст. 54.1 Налогового кодекса Российской Федерации предусмотрено, что налогоплательщики не должны предпринимать действий, направленных на снижение их налоговых пошлин путем искажения информации о фактах хозяйственной деятельности, объектах налогообложения, которые должны быть отражены в налоговом и (или) бухгалтерском учете.

Существует два основных признака законности сделки (раздел 2). Во-первых, «основной целью сделки (операции) является не неплатеж (неполный платеж) и (или) кредит (возврат) суммы налога» [6]. Законодатель говорит, что снижение налогов или возврат НДС из бюджета не должно быть единственной целью сделки. У него должна быть экономическая цель, чтобы налоговые органы не интерпретировали ее как необоснованную налоговую выгоду. Во-вторых, «обязательство по сделке (операции) исполняется лицом, являющимся стороной договора, заключенного с налогоплательщиком, и (или) лицом, которому обязательство по исполнению сделки (операции) было передано по договору.

Этот подпункт является поворотным моментом, который меняет фокус с должной осмотрительностью и реальностью деловых операций на

установление факта: были ли доставлены товары, работы и услуги выполнялись лицом, являющимся стороной договора? Эта мера станет эффективным инструментом в руках фискальных органов в борьбе с теми, кто хочет получить необоснованные налоговые льготы. Как правило, такие компании либо не имеют персонала, либо персонал состоит из «мертвых душ» или лиц, которые даже не знают, что они «работают» в этой компании. Налоговые органы установят такие факты путем опроса должностных лиц и работников ненадежного контрагента. Таким образом, акцент смещается с реальности бизнес-операций на реальность исполнения сделки конкретным контрагентом посредством онлайн-проверки контрагентов с целью минимизации налоговых, кредитных, финансовых и других бизнес-рисков.

Обзор налоговых нововведений в отношении МСП позволяет нам сделать оптимистичные выводы о перспективах развития предпринимательства. Активность налоговой политики должна возрастать параллельно с усилением роли государственной социально-экономической политики в области стимулирования малого и среднего бизнеса, обеспечения справедливого перераспределения налогового бремени.

Литература

1. Бархатов, В. И. Взаимодействие государства с малым и средним бизнесом: налоговый аспект / В. И. Бархатов, И. А. Белова // Экон. возрождение России. — 2016. — № 1 (47). — С. 160–166.
2. Белова, И. А. Налоговая нагрузка и успешность малых и средних предприятий в России / И. А. Белова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2017. — № 2 (398). Экон. науки. Вып. 56. — С. 98–108.
3. Верещагин, С. Г. Политика налогов в СССР в период с 1917 по 1941 гг. / С. Г. Верещагин // Право и политика. — 2007. — № 7. — С. 136.
4. Винницкий, Д. В. Субъекты налогового права / Д. В. Винницкий. — М., 2000. — 267 с.
5. Гладковская Е. Н. Оценка повышения финансовой самостоятельности бюджета внутригородского района: налоговый аспект / Е. Н. Гладковская, Т. В. Максимова // Фундамент. исслед. — 2016. — № 9–2. — С. 334–339.
6. Зайцев, М. М. Теоретические основы модели бюджетно-налогового федерализма в Российской Федерации: сущность, принципы, генезис / М. М. Зайцев // Актуал. проблемы рос. права. — 2017. — № 1. — С. 109–115.
7. Карпова, Г. Н. Проблемные вопросы распределения налоговых поступлений по уровням бюджета / Г. Н. Карпова // Экономика: вчера, сегодня, завтра. — 2016. — № 8. — С. 243–256.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Трушко К.О. бакалавр 2-го курса
Руководитель **Кулакова Н.Н.**, к.э.н.
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной работе представлено исследование проблем развития малого бизнеса. При этом, были поставлены следующие задачи: перечислить актуальные проблемы малого бизнеса и сделать выводы о их решении.

Ключевые слова: малый бизнес, проблемы, налоговая служба, государство, развитие.

В современной экономике, на данный момент, малое предпринимательство играет одну из важнейших ролей, т. к. возлагает на себя функции драйвера роста экономики. Сокращение рабочих мест на крупных предприятиях, в силу автоматизации, отрицательно сказывается на занятости, в то время как малый бизнес, наоборот, предлагает новые рабочие места. Вдобавок, ещё одним плюсом, является скорость реакции на изменения спроса региональных потребителей и внешней среды, а также сюда можно отнести венчурный бизнес. На это всё влияют размеры фирмы, как правило, они обладают не значительным объёмом оборудования, поэтому затраты на переоборудования значительно сокращаются.

Малый бизнес в России проходит этап развития. В таких странах, как Франция, Великобритания, Канада большой удельный вес в выпускаемой продукции приходится на малые предприятия. Для поддержки и развития малого бизнеса в нашей стране принимаются различные законы и указы, но как бы ни старалось правительство, бизнес, так или иначе, сталкивается с проблемами, такими как: высокие кредитные ставки при получении кредита, бюрократия и халатность. Но и по сегодняшний день, основным барьером для развития малого бизнеса остаются налоги. Чтобы понять причины, рассмотрим более детально формирование налогового бремени малого бизнеса [1].

На данный момент, в мире налоговая система стремится к упрощению, тем временем в России ситуация остаётся достаточно сложной. Хотя на бумаге и существует акт, который гласит о простоте налогового законодательства (пункт 6 статьи 3 Налогового кодекса РФ), но на практике правило фактически не действует. Финансовая грамотность населения не позволяет свободно ориентироваться в разнообразных отчислениях, например, сборах и акцизах, которые тяжело поддаются различиям. Так же в бухгалтериях не редко можно найти ошибки в расчете с налоговыми службами, как результат этих ошибок организация обязана уплатить пени за просрочку

платежей. К тому же, ставки доходов и налогов в законах, некоторые элементы которых обязательны к уплате, указаны искаженно. Все выше перечисленные факторы не дают назвать систему социально ориентированной, и всё из-за чрезмерного усложнения[3].

Считаю необходимым остановить своё внимание и на неустойчивой законодательной базе. Правительство, из года в год, вносит поправки и изменения, чтобы улучшить положение, но проблема состоит в том, что публикация инструкций, поясняющих законы, происходит не своевременно. В свою очередь, это приводит к дополнительным сложностям, как в организациях, так и для налоговых органов.

Нередки такие случаи, как банкротство молодых фирм происходит по причине не состояния уплаты налогов [4], оказавшись на общей системе налогообложения, вместо упрощенной системы налогообложения, по причине финансовой неграмотности молодых предпринимателей. После выплаты налогов у фирмы не остаётся достаточно средств не то, что на развитие, но даже и на поддержание своей деятельности. В конечном итоге у фирмы не остаётся другого выхода, кроме как ликвидации. В первую очередь, государство интересуется пополнение казны, а не возможности развития малого бизнеса. Так, у предпринимателя есть только один выход из сложившейся ситуации – уклонение от налогов.

Если бы фирма платила сопоставимые налоги, то ей бы не пришлось искать пути обхода законодательства. В итоге получается, что снижение ряда налоговых ставок в разы бы увеличило поток налоговых поступлений. Как результат, – фирмы меньше уклонялись от неуплаты, а государство получило бы свои недополученные средства.

Также хотелось бы отметить, что малый бизнес сталкивается с проблемой налоговой отчетности [5]. Должное ведение бухгалтерского учета и отчетности, на сегодняшний день, требует высоких навыков. Для ведения соответствующей документации необходимо обладать достаточно глубокими знаниями в области законодательства, налогового и бухгалтерского учета. Таким образом, владелец фирмы вынужден нести большие финансовые расходы или на выплату пеней и штрафов, или на оплату труда квалифицированного бухгалтера.

Все выявленные проблемы могут отрицательно повлиять на количество фирм, относящихся к малому бизнесу. Государство потеряет значительную часть налоговых поступлений, что заметно скажется на итоговом размере казны. Следовательно, надо приложить все усилия для улучшения налоговой системы, что, в конечном счете, принесет обоюдную выгоду и государству, и субъектам малого бизнеса.

К довершению всего, выделим основные направления совершенствования налогообложения [2]:

1. Подобно тому, как решен вопрос по переходу на новые кассовые аппараты и онлайн кассы, можно принять схожие меры по уменьшению налогов на приобретаемые основные средства.

2. Пресечение незаконных экономических операций, что подразумевает жесткий контроль за соблюдением законодательства и весомую ответственность за его нарушение. Это будет стимулировать предпринимателей соблюдать легальность их действий.

3. Значительное упрощение и усовершенствование правил, регламентирующих налоговые вычеты, позволит устранить барьеры, что в итоге даст налогоплательщикам возможность соблюдать налоговые требования и приведет к повышению финансовой грамотности предпринимателей.

Устранение данных проблем поможет скорейшему качественному и результативному преобразованию и повысит эффективность деятельности малого бизнеса.

Отсюда следует, что корректность и простота налогообложения способствует развитию малого бизнеса, который является основой для создания конкурентной рыночной среды, а также выполнением государством своей фискальной функции.

Литература

1. Быкова Н. Н., Рогозина Л. С. Проблемы развития малого бизнеса в России // Молодой ученый. – 2016. - №3.
2. Грязнова А.Г., Думная Н.Н. Макроэкономика: теория и российская практика. – М.: Известие, 2015
3. Зельднер А.Г. Государство и экономика: Факторы роста / А.Г Зельднер, - М.: Наука и экономика, 2015
4. Кулакова Н.Н. Ресурсное обеспечение фирмы/ Учебно-методическое пособие / Калуга, 2012
5. Семененко М.Г., Кулакова Н.Н. Прогнозирование финансовой устойчивости предприятия на основе формализма нечеткой логики // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. № 5-2. С. 191-192.

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В РОССИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Ермикова М.С., бакалавр 3-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы, связанные с развитием и получением кредитов для малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации и их влияние на экономическую ситуацию.

Ключевые слова: экономика, малый бизнес, поток капитала, экономическое развитие, работодатель, предпринимательство, тенденции.

Средние и малые предприятия легко приспосабливаются к рыночной экономике и изменениям в развитии и производстве. Так же они быстро реагируют на требование клиентов. Создают новые технологии и внедряют новые товары и услуги.

Какова роль данных видов бизнеса в современной экономике?

Малый и средний бизнес рассматривается государством, как локомотив экономики. Определенные надежды возлагаются на данные типы компаний в кризисный период. Они могут сгладить негативные процессы безработицы и обеспечить социальную адаптацию работников, а также создать новые пути восстановления экономики.

Вклад малых и средних предприятий в общие экономические показатели России значительно ниже, чем в большинстве развитых и развивающихся стран. Валовой национальный продукт в стране составляет около 20-21 %. Малые и средние предприятия вносят только 5-6% от общего объема и 6% от объема инвестиций основного капитала в стране. Согласно вышесказанному, Российская Федерация находится на начальном этапе развития малого и среднего предпринимательства. [1]

В Российской Федерации создана институционально-правовая база государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. Реализовано несколько масштабных программ финансовой поддержки, благодаря чему предприниматели во многих регионах страны могут получить грант на открытие собственного бизнеса, кредитную гарантию или получение кредита на выгодных условиях. Для микро предприятий существуют специальные налоговые режимы, которые оптимизируют систему учета и налоговых платежей. [3]

Различные исследования показывают противоречивое отношение россиян к предпринимательству. Большинство граждан в целом положительно относятся к тем, кто занимается собственным бизнесом, но в итоге

предпринимательская активность и готовность начать собственное дело невысоки. Согласно исследованиям, 6% россиян трудоспособного возраста являются начинающими предпринимателями (в странах БРИКС индексы имеют более высокие значения в Бразилии и 17,3%, Китае — 14,0% и Индии — 9,9%, ЮАР-10,6%). Таким образом, по этому показателю Россия опережает такие страны, как Италия (3,4%), Франция (3,6%), Германия (5,0%).

Формирование нового поколения предпринимателей, способствует активному вовлечению в предпринимательскую деятельность молодежи. С 2009 года в рамках поддержки малого и среднего предпринимательства разработана программа "Ты - предприниматель". Его главная цель-формирование у молодежи знаний и навыков, необходимых для начала и успешного развития своего бизнеса. В ходе реализации программы был, достигнут ряд положительных социально-экономических эффектов. Более 10 тысяч новых предприятий начали свою деятельность. Учитывая масштабность программы "Ты - предприниматель", ее высокую социальную ценность, необходимо организовать программу в отдельную государственную программу. При этом Федеральному агентству по делам молодежи обеспечить функции главного распорядителя бюджетных средств. Данная программа действует и сейчас ,так в 2017 году она начала свой старт в Ивановской области.

На основании изложенного, в целях создания стимулов для открытия новых предприятий в Российской Федерации следует сделать следующее: [2]

1. Включить темы "Формирование позитивного образа предпринимателя" в государственный заказ на создание игровых, документальных и анимационных фильмов (в целях формирования положительного имиджа предпринимательской деятельности);

2. Учредить государственные награды за вклад в развитие предпринимательства;

3. Проведения специализированных мероприятий, посвященных истории развития предпринимательства в России;

4. Предоставить право на применение "налоговых каникул" учредителям малых и средних предприятий — юридическим лицам;

5. Исключить из перечня оснований утраты права на использование патентной системы налогообложения при нарушении налогоплательщиком сроков уплаты налога;

6. Обеспечить возможность включения расходов, понесенных индивидуальными предпринимателями на собственное обучение, в состав экономически обоснованных затрат;

7. Увеличить пороговую стоимость амортизируемого имущества не менее чем в два раза;

8. Предоставить какие-либо дополнительные отчисления в бюджет муниципальных образований налоговых поступлений, уплаченных малыми

и средними предприятиями, в размере фиксированного процента от прироста таких поступлений в отчетном периоде.

9. Рассмотреть вопрос о предоставлении индивидуальным предпринимателям права на оказание образовательных услуг в арендуемых жилых помещениях;

10. Увеличить максимальный размер микро займа для предпринимателей до 3 млн. рублей;

Общая государственная поддержка малого и среднего бизнеса - это сложный механизм, который предоставляет компаниям возможности для развития. Недостатки существующих программ государственной поддержки индивидуальны и соответствуют конкретным программам. Основная проблема заключается в сложности существующей системы поддержки при большом количестве документооборота и низкой информированности предпринимателей малого и среднего бизнеса, что впоследствии лишает их этой поддержки. В связи с этим развитие информационной среды предпринимателей должно стать ключевой приоритетной программой поддержки малого и среднего бизнеса. [3]

Нынешняя сложная экономическая ситуация в России затронула все направления предпринимательской деятельности. Украинский кризис, экономические санкции Россия со стороны США и ЕС, ответные санкции со стороны России и падение цен на нефть с осени 2014 года вызвало рост неопределенности, снижение доходов и заметное ухудшение деловой уверенности. Однако есть ведущая сила, которая способна преодолеть экономический кризис. Это малые и средние предприятия. Малый бизнес имеет большое значение не только для экономики развитых страны, но и для стран с экономикой в стадии формирования.

Деятельность данного элемента финансовой системы является важным фактором позволяющие увеличить производственную и социальную инфраструктуры, обеспечить национальный рынок с товарами и услугами, чтобы создать дополнительную занятость. Актуальность статьи определяется ролью малых и средний бизнес в развитии экономики страны.

Малый и средний бизнес (МСП) является не только важной составляющей цивилизованной рыночной экономики, но и наиболее гибкой, эффективной и прозрачной формой предприятий благодаря их размерной модели управление.

Роль МСП в экономике значительна в связи со следующими факторами: [1]

1. Экономический рост. Малые предприятия помогают стимулировать экономический рост, предоставляя возможности трудоустройства для людей, которые не могут быть трудоустроены более крупными корпорации. Более того, их деятельность также является дополнением к налоговой базе, участие в общинных мероприятиях, обмен мнениями о проблемах общин.

2. Адаптации к изменениям климата. Преимущества МСП заключаются в гибкости, высоком адаптивном потенциале и способности быстро реагировать на изменение экономического климата.

3. Изобретательность и инновации. Это площадка для инноваций, которые кажутся слишком рискованными для крупных структура бизнеса.

4. Коммерческое соперничество. Признается также роль МСП и их значение в экономике в качестве обоснованных критериев усилий по поддержке конкурентоспособности и развитие бизнеса.

Литература

1. Калинин А.В. Основные тенденции развития и характеристика малого и среднего бизнеса в России // Российское предпринимательство. – 2011. – Том 12. – № 1. – С. 30-35.
2. Жанказиева З.Н., Гешева М.В. Перспективы и тенденции развития малого бизнеса в россии // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 12-2. – С. 376-379;
3. Официальный сайт Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства Опора России [Электронный ресурс]. Код доступа: <http://www.opora.ru/news/federal/1084-malyj-biznes-bolshie-perspektivy>

ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ РОСТА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Рамазян К.Р. магистрант 1 курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе изучена проблема многих предприятий малого бизнеса, которым сложно осуществлять свою деятельность в современных экономических условиях, поскольку перед ними возникает множество барьеров, выявление которых и стало целью настоящего исследования.

Ключевые слова: малое предпринимательство, малый бизнес, преимущества малого предпринимательства, налогообложение малого бизнеса, деловая активность малого бизнеса, страхование малого предпринимательства.

В настоящее время развитие малого предпринимательства играет важную роль как для экономики России в целом, так и для отдельных экономических субъектов, но современный малый бизнес в нашей стране нельзя назвать успешным. По разным статистическим данным, не менее

50% индивидуальных предпринимателей закрываются или «замораживаются» в течение первого года своего существования, а до 5-летнего возраста доживает лишь 5-10% компаний. Такая ситуация в российской экономике носит хронический характер и наблюдается не первый десяток лет. Предпринимателям очень сложно достичь успеха сегодня, в кризисное время 2018-2019 годов.

Но возникает вопрос: в чем же причины того, что малый бизнес в РФ характеризуется столь низкой выживаемостью. С одной стороны – кризис, с другой – даже в те времена, когда наша экономика была более-менее стабильной, значительная доля новых организаций все равно прогорала. Проанализировав этот вопрос, обнаружилось немало проблем, характерных для большинства субъектов малого предпринимательства.

Для этого данные проблемы необходимо разделить на внутренние и внешние, где в категорию внутренних можно отнести все те проблемы, которые извне создают преграды для эффективного развития небольших организаций, а в категорию внутренних, те проблемы где предприниматели совершают большинство ошибок (см. Таблица 1).

Таблица 1. Внутренние и внешние факторы проблем малых предприятий

Внутренние факторы	Внешние факторы
Кризисное состояние экономики	Отсутствие четкого планирования
Высокие ставки налогообложения	Неэффективное управление
Высокая стоимость страхования	Финансовые сложности
Дефицит квалифицированных кадров	Отсутствие бизнес-планов

Когда экономика в целом находится в кризисе, в стране проигрывают все. Платежеспособность граждан снижается, а стоимость потребительской корзины повышается.

Как итог, у подавляющего большинства организаций постоянно падают объемы продаж, а игроки, у которых имеются достаточные финансовые сбережения, продолжают свою деятельность. А предприниматели, которые только начали свою работу, под натиском жестокой конкуренции, быстро уходят с рынка [2].

Доходы небольших компаний еще не достигли точки безубыточности, а предпринимателям необходимо платить налоги в весомых размерах. Вдобавок, организации вынуждены страховать свою деятельность и активы, что еще сильнее истощает имеющийся бюджет. Внешние же источники долгосрочного финансирования удастся найти крайне редко: доверие банков, инвестиционных институтов к субъектам малого предпринимательства РФ очень низкое.

Еще одной проблемой является бюрократия. Чтобы вести деятельность «по белому», необходимо собирать множество справок, печатей, разрешительных документов, но проблема даже не в дороговизне взносов, а в том, что на это уходит много времени.

Как можно рассчитывать на успех в бизнесе, если у предпринимателя нет в распоряжении верной команды профессиональных сотрудников, а найти линейный персонал сегодня не составляет труда. Тут же вытекает проблема недостаточности высококвалифицированных кадров в России, что вполне соответствует несовершенству образовательной системы. В результате, фирма располагает преимущественно посредственными работниками и не способна оказывать клиентам действительно качественный сервис по адекватной стоимости [1].

О том, что без четкого бизнес-плана запускать собственное дело нельзя, знает каждый, но далеко не все предприниматели действительно планируют свои действия максимально тщательно и на много месяцев вперед. Четкая стратегия развития и поэтапные тактические планы должны быть обязательно подготовлены изначально и большинство новичков на рынке планируют недальновидно, а когда неприятности начинают наваливаться со всех сторон, они быстро погибают.

Еще одна большая проблема – неэффективный менеджмент. Даже имея нужные ресурсы в избытке, ими необходимо правильно управлять. Неопытные предприниматели часто нерационально распределяют отдельные бизнес-задачи между участниками своей команды – они часто подают себя как менеджеров, связывающих всех в одно целое, но не лидеров, способных добиться победы за собой. Предприниматели рьяно берутся за все подряд и выполняют преимущественно практические задачи, забывая о формальностях. В результате – перегрузка, которая приводит к скорому выгоранию, а формальные погрешности – к финансовым и бюрократическим сложностям.

Одной из основных проблем, характерных для более чем 90% небольших организаций, является нехватка финансовых ресурсов. Неутешительная статистика, отсутствие четких бизнес-планов, кризисное состояние экономики – по этим и другим причинам инвесторы не очень-то склонны доверять свои капиталы субъектам малого предпринимательства. В итоге, у новых компаний наблюдается дефицит или даже ужасающая нехватка средств.

Все выше перечисленные проблемы можно представить в виде анализа малого предпринимательства, которая учитывает все казусные ситуации, возникающие в самом начале деятельности предпринимателей. Для это необходимо разобраться с таким понятием, как Индекс RSBI (Russian Small Business Index), который рассчитывается с 2014 года, где в опросе участ-

вуют более 2 тыс. компаний из 24 регионов России. Индекс может принимать значения от 0 до 100, при этом значение выше 50 пунктов характеризует рост деловой активности, ниже 50 пунктов – падение [4].

Индекс состоит из четырех компонентов - продажи, инвестиции, кадры и доступность финансирования. В четвертом квартале 2018 года наихудшие изменения показал компонент продаж. В зону стагнации перешла и кадровая составляющая, то есть малый бизнес начал сокращать персонал. В целом из четырех компонентов три (продажи, кадры, доступность финансирования) находятся в зоне падения (ниже 50), и только инвестиции продолжают свой рост.

Так, деловая активность в секторе малого и среднего бизнеса России снижается, начиная со второго полугодия 2018 года. Перспективы малых предпринимателей на 2019 год оцениваются негативно. В четвертом квартале 2018 года индекс деловой активности малого и среднего бизнеса (индекс RSBI) опустился до 47,1 пункта по сравнению с 48,5 в третьем квартале. Значение индекса ниже 50 пунктов указывает на снижение деловой активности в секторе. Фактически малый бизнес находится на спаде [3].

По состоянию на начало 2019 года предприниматели настроены пессимистично в отношении собственного бизнеса и экономики в целом, причем ожидания бизнеса наихудшие за последние пять лет.

Негативно на деловой активности малого бизнеса сказались повышение НДС, сокращение льгот и преференций, ускорение инфляции до 5%, падение реальных доходов населения и увеличение доли государства в экономике. Все эти факторы бьют по малому бизнесу и для предпринимателей сейчас начинаются болезненные времена. Рентабельность также падает и у крупного бизнеса - все организации сокращают расходы, и в первую очередь это сказывается на малом бизнесе, сервисных службах.

Больше всего опасений у предпринимателей вызывает уменьшение рынков сбыта. Цены выросли на 5–10% в разных сегментах. В связи с ростом цен покупательная способность компаний и населения снижается. Плюс продолжается монополизация ряда рынков и ужесточение налогового управления.

46% малых предпринимателей собирались повысить цены после увеличения ставки НДС с 1 января, 23% из них планировали поднять цены менее чем на 5%, 44% собирались повышать цены на 5–10%.

С 2019 года малый и средний бизнес лишили права на пониженную ставку страховых взносов в 20% (перевели на общий тариф 22% по обязательному пенсионному страхованию). Право на льготный тариф (в размере 14%) сохранилось только у ИТ-компаний. Кроме того, в ряде регионов возрос налог на имущество [5].

В большинстве российских регионов сокращается число малых предприятий, из-за чего количество занятых в сфере малого и среднего бизнеса

снизились в прошлом году на 1,3%. Связано это с низким уровнем доступности финансовых средств. Объем кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего бизнеса, в 2018 году увеличился на 11,4% (до 6,8 трлн руб.), однако доля кредитов, приходящихся на малый и средний бизнес, составляет всего лишь 15% от объема всех кредитов, выданных юрлицам и индивидуальным предпринимателям, уступает МСБ и по темпам роста кредитования.

Перспективы малого бизнеса на 2019 год - умеренно негативные, следует из индекса RSBI. В 2019 году предпринимательство не ожидает роста и по большей части будет занят оптимизацией затрат. В 2019 году ситуация будет печальная, так же в ближайшие два года, по итогам анализа опрошенных, не ожидается ни одного фактора, который мог бы стать драйвером для роста малого предпринимательства.

Чтобы улучшить состояние малого бизнеса в России, компаниям как двигателям экономики, необходимо приниматься законопроекты, которые будут оптимизировать налогообложение для малого бизнеса, делающие финансовые ресурсы и страховые услуги более доступными, а предпринимателям необходимо повышать свою компетенцию в вопросах менеджмента, маркетинга и приступать к запуску собственного дела, когда будут найдены надежные источники поступления средств и сформированы команды квалифицированных сотрудников, готовых работать с полной эффективностью ради достижения намеченной цели.

Литература

1. Атамазова А. А. Сущность малого предпринимательства // Молодой ученый. - 2016. - № 3. - 450-452.
2. Губанова Е.В., Бекчян Э.В. Особенности развития малого предпринимательства на территории Калужской области: прогнозы и перспективы //Актуальные вопросы менеджмента современной организации - 2015: сб. материалов Международной студенческой научно-практической конференции: электронное научное издание. -2015. -С. 25-31.
3. Коваленко С. В. Проблемы малого бизнеса в России [Электронный ресурс] / С. В. Коваленко, А. Р. Шарипова // Молодой ученый. - 2016. - № 10. - С. 743 -746.
4. Пятаченко А. М. Необходимость совершенствования системы поддержки малого бизнеса // Продовольственная. политика и безопасность. - 2016. - Т. 3, № 2. - С. 105-114.
5. Шавалеева Л. С. Малый бизнес в современной России: проблема источников финансирования // Российское предпринимательство. - 2017. - Т. 18, № 4. - С. 551-560.

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ

Копрыков Р.Н., магистрант 2-го курса
Руководитель **Мигел А. А.**, к. э. н, доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной работе рассматриваются специальные налоговые режимы и особенности их использования на предприятиях. Налоговый кодекс Российской Федерации (далее – НК РФ) в гл. 26.3 предусматривает специальный режим налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (далее – ЕНВД, единый налог). Еще одним из способов его регламентации на законодательном уровне является введение рассматриваемого налога нормативными актами законодательных органов муниципальных районов, городских округов и городов федерального значения, при этом в соответствии с п. 1 ст. 346.26 НК РФ может применяться наряду с иными системами налогообложения.

Ключевые слова: налоговые режимы, налог, система налогообложения, малый бизнес.

На современном этапе развития одним из самых приоритетных направлений считается внедрение высокотехнологичных производств, привлечение инвестиций и модернизация экономики. Исходя из этих целей и вводится значительное количество новых налоговых льгот, а также совершенствуются уже существующие [1].

В России существуют специальные налоговые режимы, применение которых имеет свои особенности.

Они относятся к льготным режимам налогообложения, т.к. избавляют налогоплательщиков от уплаты ряда налогов, принятых в основной системе, но в тоже время имеют свои ставки, свой специфический порядок расчета и конкретные условия, позволяющие использовать их в своей деятельности. Воспользоваться данными режимами могут далеко не все налогоплательщики. Они прежде всего созданы для субъектов среднего, малого и микробизнеса. Налогоплательщиками могут выступать юридические лица и индивидуальные предприниматели.

Лица, являющиеся плательщиками ЕНВД для определенных видов деятельности, должны рассматриваться как организации и индивидуальные предприниматели (пункт 1 статьи 346.28), а хозяйствующие субъекты имеют право добровольно перейти на оплату ЕНВД при осуществлении определенных видов деятельности, например, предоставляя услуги для ре-

монта, технического обслуживания автомобилей; ведя следующую деятельность: розничная торговля осуществляется через магазины и павильоны с площадью торговой площадки площадью не более 150 квадратных метров. м для каждого объекта организации торговли и т. д. (Раздел 2, статья 346.26).

Таким образом, можно сказать, что перечень видов предпринимательской деятельности, подпадающих под ЕНВД, ориентирован на малый и средний бизнес, что в целом объясняет ограничения, установленные, например, в отношении площади торговой зоны и количества сотрудников организации или индивидуального предпринимателя (п. 1, п. 2.2 ст. 346.26).

Еще одна особенность ЕНВД заключается в том, что налогоплательщики освобождаются от уплаты ряда других налогов, например, для организаций это может быть налог на прибыль организаций, на имущество организаций. Индивидуальные предприниматели не платят налог на личный доход и налог на личное имущество, если доход получен от деятельности, облагаемой единым налогом, а имущество используется в этой деятельности.

В дополнение к вышесказанному, данный налог также не выплачивается при применении особого режима, за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате при ввозе товаров на территорию России и других территорий, находящихся под ее юрисдикцией. По-видимому, экономически выгодно, чтобы субъекты хозяйствования использовали систему налогообложения в форме ЕНВД, а не оставались в традиционной системе налогообложения.

В реалиях современности, из-за финансовой и экономической нестабильности в государстве, огромное количество налогоплательщиков пытается найти способы уменьшить налоговые вычеты. Разумеется, эти методы включают использование специальных налоговых режимов.

Однако, поскольку законодатель устанавливает ряд ограничений, о которых упоминалось ранее, позволяющих применять упрощенную систему налогообложения, а также специальный налоговый режим в виде ЕНВД, их реализация вызывает различные судебные споры. Причем решить подобные конфликтные ситуации между фискально обязанным лицом и налоговым органом можно только посредством, так называемых судебных доктрин – «приоритета существа над формой» и «деловой цели».

В России указанные доктрины находят отражение в Постановлении Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 12 октября 2006 г. № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой льготы» (далее – Постановление Пленума ВАС РФ № 53). Указанные доктрины позволяют оценить обоснованность полученной налогоплательщиком налоговой льготы посредством оценки действий налогоплательщика, уплачивающего единый налог.

Следует отметить, что процедура оценки имеет свои особенности, выявлению которых способствует анализ судебных решений, вынесенных в пользу как налогоплательщика, так и налогового органа.

Так, согласно п. 3 Постановления Пленума ВАС РФ № 53 налоговая выгода может быть признана необоснованной, к примеру, в случаях, когда для целей налогообложения учтены операции не в соответствии с их действительным экономическим смыслом или учтены операции, не обусловленные разумными экономическими или иными причинами. Также п. 4 упомянутого Постановления определяет, что налоговая выгода не может быть признана обоснованной, если ее получение не является следствием осуществления налогоплательщиком реальной предпринимательской или иной экономической деятельности.

Анализ соответствующей судебной практики показал, что в 60 % случаев налоговые органы предъявляют претензии налогоплательщикам исходя из неточностей при заполнении отчетных документов или подаче требуемой для учета информации, иными словами, по причине своей невнимательности последние создают ряд проблем себе самостоятельно.

Например, если организация прибегла к дроблению бизнеса (расширение сети аптек, ресторанов, автомастерских), поскольку ведения бизнеса таким образом оптимально и прибыльно, то следует незамедлительно подать в налоговый орган информацию о том, какие дополнительные сделки с взаимозависимыми лицами, занимающимися аналогичными видами предпринимательской деятельности, были заключены, на какой основе происходила передача права на использование товарного знака.

Несмотря на то, что Гражданский кодекс Российской Федерации не содержит запрета относительно подобного рода сделок и «разрешает безвозмездные лицензионные договоры, если только это не исключительная лицензия в отношении территории всего мира и всего срока действия права», следует уточнить, так ли необходимо при заключении этой сделки преследовать деловую цель?

Однако, несмотря на тенденцию роста количества претензий налоговых органов в отношении налогоплательщиков, суды зачастую встают на сторону последних. Вероятно, это происходит потому, что при возникновении споров в связи с так называемым «дроблением бизнеса», действия налогоплательщика направлены не на формальное снижение объемов у этих организаций, а связаны с конкретными управленческими решениями по оптимизации бизнеса, что подтверждается в ходе лишь судебного разбирательства. Представляется, что предусмотрительное указание налогоплательщиком цели дробления могло бы предотвратить не только судебное разбирательство, но и сэкономить время как для него, так и для налогового органа. Ученые-теоретики иногда изыскивают в этом факт злоупотребления правом в сфере налогообложения.

Эта ситуация характерна не только для России, например, доктрина экономического субъекта, используемая налоговыми и судебными органами США для предотвращения злоупотребления правом, запрещает предоставление налоговых льгот для операций, которые не приводят к существенному изменению экономической ситуации положение налогоплательщика, в дополнение к уменьшению размера уплаченного федерального подоходного налога.

Правила этой доктрины предусматривают оценку сделки с точки зрения потенциальной прибыли, а также с учетом целей этой сделки.

Таким образом, доктрина экономического субъекта, применяемая в Соединенных Штатах, подразумевает оценку сделки. Независимая деятельность налогоплательщиков, взаимозависимых лиц, не являющихся участниками сделки, вряд ли может быть проанализирована с точки зрения этой доктрины.

Таким образом, суд и налоговые органы при оценке действительности получения налоговых льгот в случаях, когда стороны, связанные с налогоплательщиками, используют налогообложение в форме ЕНВД и один вид деловой активности, должны учитывать следующие обстоятельства:

независимость ведения бизнеса каждым участником экономического оборота;

отсутствие признаков единого производственного процесса в функционировании всех лиц;

фактическое и официальное соблюдение требований, установленных законодательством о налогах и сборах, к типу деятельности, подлежащей единому налогу. Похоже, что эти критерии объективно достаточны и позволяют нам оценивать полученные налоговые льготы как разумные.

Следует также отметить, что суд должен придавать решающее значение экономическому анализу при оценке обоснованности получения налогоплательщиком налоговых льгот, поскольку он будет способствовать разработке принципа экономической основы налога, отраженного в пункте 3 ст. 3 Налогового кодекса, и достигнет справедливости в правовых отношениях, возникающих в области налогообложения.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (в ред. Федерального закона от 09.04.2009 № 58-ФЗ) // Собрание законодательства РФ, 03.08.1998, № 31, ст. 3823.
2. Образовательное учреждение: как платить налоги / Под ред. О.В. Гайворонская. – М.: Российский налоговый курьер. 2017. № 18. С. 36.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. Федерального закона от 14.03.2009 № 36-ФЗ) // Собрание законодательства РФ, 07.08.2000, № 32, ст. 3340.

4. Приказ Минфина России от 01.09.2008 № 88н «О Порядке осуществления федеральными бюджетными учреждениями операций со средствами, полученными от приносящей доход деятельности». — Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Приказ Минфина России от 19.09.2008 № 98н «О Порядке учета бюджетных обязательств получателей средств федерального бюджета». — Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
6. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ [Электронный ресурс]. — Доступ из справ. правовой системы «КонсультантПлюс».
7. Учетно-информационное обеспечение управления устойчивым развитием организаций / Под ред. Н.К. Швецова. – М.: Инновационное развитие экономики: научно-практический и теоретический журнал. 2016. № 6 (36). Ч. 1. С. 173-179.

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛОГО, СРЕДНЕГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Зиновкина С.А. бакалавр 3 курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Автором рассмотрены проблемы развития малого, среднего и крупного бизнеса в России, а также освещен опыт зарубежных стран в данной области. В данной статье рассмотрена роль сектора малого и среднего предпринимательства на современном этапе развития государства. Проведен анализ численности субъектов и работников малого и среднего предпринимательства, а также проанализированы причины несостоятельности молодых организаций.

Ключевые слова: государственная поддержка, кредитование малого бизнеса, крупные производства, малое и среднее предпринимательство, Российская венчурная компания.

В настоящее время поддержкой малого и среднего предпринимательства (МСП) занимаются на государственном уровне. Важность сектора МСП давно признана не только в пределах Российской Федерации, но и за рубежом, где данный сектор достаточно велик.

Малый бизнес, представляющий собой сектор экономики, который включает как небольшие частные организации, так и индивидуальные предпринимательства, позволяет обеспечить оптимальную конкурентную среду,

что особенно ощутимо в секторах, где преобладают организации небольших размеров. Считается, что именно малые предпринимательства более мобильны, нежели крупные, и быстрее заполняют свободные рыночные ниши. Они способны быстро удовлетворять меняющиеся потребности населения и реагировать на изменение ситуации на рынке. Например, небольшие гостиницы и хостелы могут привлекать людей своей уютной и спокойной атмосферой, что выгодно отличает их от гигантов данной отрасли.

Помимо вышеперечисленного малое предпринимательство катализирует научно-технический прогресс, создает обширное количество рабочих мест, считается наиболее приближенными к потребителю. А государство, в свою очередь, стимулирует малый бизнес, предоставляя льготы, субсидии и иное, дающее импульс, для полноценного и комплексного развития его деятельности [1].

Никогда не стоит забывать, что все большое начинается с малого. И именно поддержка малого бизнеса может позволить ему превратиться из небольшой организации в крупнейшего экономического «монстра». Таким образом, небольшая идея превращается в проект мирового значения. Тем более в такой организации, как правило, каждый понимает свое значение и собственную важность для целостного и качественного функционирования механизма фирмы.

По данным Российской венчурной компании, представленным на рисунке 1, доля данного сектора в ВВП на 2018 год составляет 21%. Несмотря на различия в статистической практике разных стран, из-за которых сложно произвести абсолютно корректное сравнение показателя, такое значение считается достаточно низким.



Рис.1 - Доля малых и средних предприятий в ВВП на 2018 год

Доля малых предприятий на сотню жителей в России также отстает от многих других стран. Статистика по показателю представлена на рисунке 2 [3].

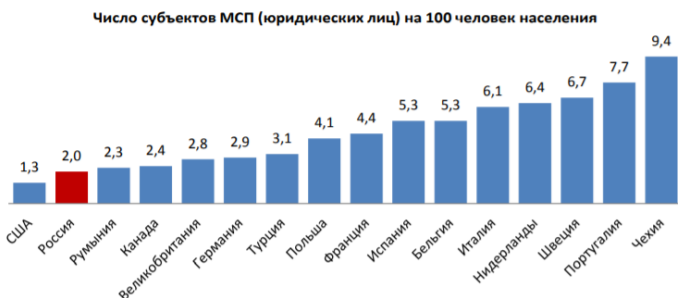


Рис.2 – Число субъектов МСП (юридических лиц) на 100 человек населения

В настоящее время в России насчитывается более 5,5 миллионов функционирующих субъектов малого и среднего бизнеса, а доля малого бизнеса в российском ВВП постепенно увеличивается. Президентом России в Послании Федеральному собранию была поставлена цель доведения доли малого и среднего предпринимательства в ВВП России к 2024 году до 40%, а количество рабочих мест должно превысить 25 миллионов. Возможность достижения цели остается дискуссионным вопросом в связи с рядом существующих проблем в стране.

Не так уж и редко можно услышать, что российский малый и средний бизнес не только не расцветает, но и терпит трудности. Какие же проблемы имеет сектор сегодня?

Начнем с того, что нельзя недооценивать отсутствие специальных экономических и юридических знаний у желающих реализовать бизнес, что мешает им развиваться и удерживать позиции. Кредиты предпринимательству предоставляют не очень охотно. Риски часто оцениваются кредитующими структурами, как очень высокие, из-за этого кредитовать малый и средний бизнес они часто отказываются либо условия кредитования становятся столь строгими, что их не могут выполнить предприниматели. Как следствие, бизнесу может не хватать средств для развития. В результате складывается замкнутый круг: чтобы страна процветала, ей необходимы стабильно действующие организации, для этого им нужны деньги, которые можно было бы взять в банках, но это становится сложным из-за непростой экономической ситуации в государстве.

Помимо названных проблем выделим еще одну. Хотя для малого бизнеса и были введены трехлетние послабления в отношении проверок на начальных этапах деятельности, система контрольно-надзорных органов

все-таки чрезвычайно строга: 2 миллиона требований проверяются 197 органами надзора и контроля. Эти масштабы требований слишком обширны для юной организации.

Наблюдаются недостатки налоговой системы, недостаточная осведомленность о возможностях и условиях получения поддержки, высокие тарифы при перевозках, что также мешает стабильному функционированию бизнеса. Мировой кризис, санкции спровоцировали сокращение доступа к возможностям инвестирования и дополнительным финансовым ресурсам.

Складывается ситуация, когда ресурсов бизнесу не хватает, большая часть прибыли покрывает налоговые сборы и неналоговые платежи, обязательные к взиманию (портовый сбор, патентная пошлина и др.). Средств для расширения и модернизацию остается очень мало. И при этом только 18% граждан трудятся сегодня в сфере малого и среднего предпринимательства. Это очень малая доля по сравнению даже с такими странами как Италия, Турция и Португалия.

Государство активно «заботится» о данном сегменте: разрабатывает программы поддержки малого предпринимательства, предоставления ему имущественной и финансовой помощи (программы «Старт», «Развитие» и др.), определяет льготы, проводит субсидирование, предоставляет гарантии. Например, в 2015 году вступил в силу закон о снижении налоговой нагрузки для малых предприятий. Также индивидуальные предпринимательства, зарегистрированные впервые, могут воспользоваться налоговыми каникулами. Создаются специализированные фонды и центры для поддержки малого предпринимательства [2].

Так или иначе любая организация хочет сохранять или преумножать свои позиции на рынке. Для получения прибыли нельзя просто поднять цену на свой товар или услугу не изменяя ее качества, из-за необоснованно высоких цен покупатели пойдут к конкурентам. Улучшая качество путем увеличения издержек на производство, сложно получить более высокую прибыль. Нужно или вводить в деятельность передовую технику, или увеличивать рынки сбыта. Исходя из того, что последний способ считается очень эффективным, мелкие игроки рынка стремятся стать более крупными.

Подавляющее большинство открытых малых предприятий закрываются, не прожив и года на рынке. Дело в том на рынке свободной конкуренции слабые игроки проигрывают наиболее сильным и грамотным.

Перед нами невольно встает вопрос: логично ли поддерживать сектор МСП полностью или стоит обращать внимание только на наиболее стабильных игроков, которым не хватает импульса для развития?

В настоящее время стремление к развитию своего дела есть у многих людей, однако необходимого для этого количества знаний и средств доста-

точно не у всех. При этом средства, которые государство направляет на поддержку сектора, тоже ограничены и поддержка слабых игроков не гарантирует их эффективную работу в будущем.

Помимо этого, ориентируясь на развитые страны, нужно учитывать развитость их крупных производств. А ведь именно такие отрасли, как оборонная, топливной промышленности, производства транспорта и транспортной инфраструктуры считаются ключевыми и укрепляют позиции государства на международной арене и обеспечивают поддержку его независимости. Стране необходима независимость от внешних поставщиков, чтобы не бояться их давления или введения санкций. И в России для этого есть огромный потенциал. Причем не только для того, чтобы удовлетворить потребности своего населения, но и для того, чтобы экспортировать результаты производства, а не исключительно сырье, на мировые рынки.

Казалось бы крупные производства уже стали достаточно сильными и поддержка им не нужна совершенно. Однако их поддержка объективно могла бы позволить наиболее стабильно развиваться государству. Например, в России высокие процентные ставки при кредитовании крупных производств. Они не позволяют достигать высоких темпов роста в базовых отраслях производства. В свою очередь, развитые страны предоставляют кредиты по ставкам 0-1,5%, а некоторые устанавливают отрицательную процентную ставку. При правильном распределении эти денежные средства позволяют добиться роста производства и, в целом, валового внутреннего продукта страны.

Почему малый бизнес важен? Его роль во многом определяется в обслуживании крупных предприятий, заказы которых могут позволить обеспечить прибыль в секторе МСП. Казалось бы, например, небольшая булочная пользуется популярностью у населения за качество продукции по доступной цене. Но если приходить в бизнес, то делать это нужно грамотно и осознанно. А грамотный руководитель, в данном случае, все-таки начнет стремиться превратить маленькую булочную в пусть и небольшую, но сеть булочных. Так как если остановиться на достигнутом, ценное место вскоре займут другие более ловкие игроки.

Исходя из вышесказанного, можно утверждать, что нельзя недооценивать взаимосвязь малого, среднего и крупного бизнеса. Эти направления важны для стабильного развития государства. Наиболее логичным будет поддержка и развитие производств, которые уже зарекомендовали себя как жизнеспособные игроки и функционируют в отраслях, важных для населения и государства, а также пользуются спросом. В частности должна быть достигнута оптимальная структура кадров, где нет избыточного предложения, а весь спрос удовлетворен.

Литература

1. Зиновкина, С.А. Экономический рост организаций в условиях неопределенности и риска / С.А. Зиновкина // Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона: сборник научных статей по материалам 5-й межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых / под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Москва: Издательство: ООО "ТРП", 2018. – 116-121 с.
2. Турсунмухамедов, И.Г. Государственная поддержка предпринимательства в Калужской области / И.Г. Турсунмухамедов, А.А. Савельев // Развитие управленческих и информационных технологий, их роль в региональной экономике: материалы II международной открытой научно-практической конференции – Калуга, 2016. – с. 231-237.
3. Сектор малого и среднего предпринимательства: Россия и Мир [Электронный ресурс] – URL: <http://stolypin.institute/wp-content/uploads/2018/> (Дата обращения 25.03.2019)

ТРУДНОСТИ, КОТОРЫЕ МОГУТ ВОЗНИКНУТЬ У МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Ивашкова Т.Ю. бакалавр 3-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы, связанные с проблемами, которые возникают у малого и среднего бизнеса в Российской Федерации и мероприятия по их решению. Развитие определенной отрасли может быть достигнуто за счет поддержки предпринимательства и изменения в налоговом законодательстве.

Ключевые слова: малый бизнес, налогообложение, экономическое развитие, работодатель, предпринимательство, проблемы, тенденции.

По данным опроса, проведенного Ассоциацией региональных Российские банки в 2015 году столкнулись со следующими проблемами:[3]

1. Нехватка ресурсов (финансы, технологии, рыночная оценка, рынок информация);
2. Высокая ставка налогообложения;
3. Усиление рыночной конкуренции со стороны многонациональных предприятий вызванные глобализацией экономической интеграции;
4. Административное давление, коррупция;
5. Экономическая неопределенность, рост цен;

6. Структура рынка в России сильно монополизирована и предприятия чрезвычайно масштабна.

МСП имеют меньший доступ к кредитам, чем крупные компании, потому что кредитовать их рискованнее и дороже, чем продлевать кредит для крупных компаний. Проблема связана с предоставлением обеспечения и гарантий, с высокими процентными ставками по кредитам, с длительностью оформления соответствующих документов. Преференции и льготы, предоставляемые малому бизнесу в России МСП стали институционально позиционироваться в России как основа его экономики. Министерство ожидает, что к 2030 году объем малых и средних предприятий увеличится на 150% по сравнению с 2014 годом в реальном выражении условия.

Одним из важнейших событий 2015 года стало создание Федеральная корпорация поддержки МСП в России. Концепция до 2030 года включает несколько блоков приоритетных направлений развития МСП в России:[1]

1. формирование рыночных ниш для бизнеса;
2. имеющееся финансирование;
3. технологическое развитие;
4. государственное регулирование;
5. предсказуемость финансового бремени;
6. территориальное и кадровое развитие.

В части поддержки малого бизнеса 27 января 2017 года Правительство России утвердило план первоочередных мер по устойчивому развитию экономики и социальной стабильности в 2017 году. Отдельные регионы Российской Федерации будут иметь право установить "налоговые каникулы" в виде налоговой ставки 0 процентов по предпринимателями, зарегистрированными впервые, что приводит к упрощенной системе налогообложения и патентную систему налогообложения и действующих в производственной, социальной и научная сфера. В соответствии с новым законодательством региональные и федеральные властям не разрешается проводить регулярные проверки малых компаний или индивидуальных предпринимателей до 2020.

Несмотря на меры поддержки, малый бизнес в России по-прежнему находится в сложной ситуации: послабления и льготы с одной стороны дополнялись дальнейшим усилением налоговой нагрузки, бумажной волокитой и прочими ограничивающими факторами. Чего ждать малому бизнесу в 2019-м году, рассказали эксперты.

2018 год был очень продуктивным и одновременно очень сложным для сегмента МСП. Волатильность экономики, скачки курса, санкции все это очень сильно сказалось на развитии малого бизнеса. В то же время набирает обороты государственная поддержка предпринимательства, развиваются программы по субсидированию, продлеваются налоговые и надзорные

каникулы. Развитие малого бизнеса — это стратегический проект, так как малый бизнес способствует внедрению инноваций, поддержке оптимальной конкурентной среды, создает дополнительные рабочие места, препятствует развитию монополий и увеличивает потребительский спрос. В результате, расширение границ деятельности малых предпринимателей не только благотворно влияет на экономический рынок России, но и позволяет ему выйти на новый, более качественный уровень.

В 2018 году были разработаны мероприятия на ближайшие пять лет, которые призваны стимулировать малое предпринимательство в стране. Среди них: упрощение регистрации и отчетности, получение налоговых льгот и каникул, расширенный доступ к госзаказам, расширенный доступ к муниципальному имуществу (льготная аренда), помощь в выставках, обучении специалистов, льготные условия по кредитам для региональных представителей.[2]

Летом 2018 года президент подписал Федеральный закон от 03.07.2018 № 185-ФЗ, который расширяет имущественную поддержку малого и среднего бизнеса. Этот закон устанавливает бессрочное право выкупа арендуемого государственного и муниципального имущества и возможность использования земельных участков при оказании имущественной поддержки субъектам МСП.

Также незадолго до 2019 года было представлено Постановление Правительства от 10.10.2018 № 1212. Документ вносит изменения в правила предоставления субсидий из федерального бюджета кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным субъектам МСП по льготной ставке.

Согласно документу, максимальная сумма кредита, выдаваемого субъекту МСП на инвестиционные цели по льготной ставке, снижена с 1 млрд руб. до 400 млн руб. Но максимальный размер суммарного объема кредитов, которые могут быть выданы одному заемщику, по-прежнему составляет 1 млрд руб. Изменения внесены для того, чтобы банки могли предоставлять кредиты большему количеству субъектов МСП.

Кроме того, важно упомянуть Распоряжение Правительства от 26.11.2018 № 2586-р, в котором говорится о проекте федерального закона, вносящем изменения в ст. 25 Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Этот законопроект подготовлен для реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», который предусматривает расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию.[2]

Когда законопроект будет принят, то гарантийная поддержка, оказываемая АО «Корпорация МСП» субъектам МСП, будет расширена. Это

коснется компаний, работающих в высокотехнологичных отраслях, стартапов, сельскохозяйственных кооперативов, быстрорастущих инновационных компаний и субъектов МСП, реализующих проекты на территории Дальневосточного и Северо-Кавказского федеральных округов и в моногородах.

В 2019 году продлены надзорные каникулы, введено страхование вкладов юридических лиц в банках, продлены субсидии субъектам МСБ. Малому бизнесу предоставят возможность использовать в качестве своего юридического адреса тот адрес, который был предоставлен банком при открытии расчетного счета. Также компании, отнесенные к субъектам МСП, в качестве юридического смогут использовать адрес, предоставленный отделением почтовой связи. Это позволит отказаться от регистрации по массовым адресам, а также сэкономить на аренде офисов. Сколько будет стоить новая услуга банков и почты, пока что не сообщается. Соответствующий федеральный закон планируется принять до 1 января 2020 года. Вступает закон о самозанятых. Самозанятых отнесут к субъектам малого предпринимательства с предоставлением соответствующих льгот и преференций. С 1 марта 2019 года в рамках НК РФ будет установлен новый режим налогообложения для самозанятых граждан. Самозанятые не будут сдавать отчетность и платить взносы. При этом они станут сообщать в ИФНС обо всех продажах и услугах с помощью специального мобильного приложения. С 1 сентября 2019 года будут введены штрафы за осуществление деятельности без получения статуса самозанятого. Вместо налогов и страховых взносов они будут уплачивать единый платеж. Размер платежа составит 4% с годовой выручки. Все это будет способствовать развитию малого бизнеса в РФ и делать его более привлекательным и доходным.[1]

В 2019 году большое распространение получают франшизы под ключ, которые предлагают максимальный пакет услуг для будущего предпринимателя. Вход в бизнес будет варьироваться от минимальных вложений до крупных проектов. Большие холдинги будут по-прежнему предлагать инвестиции для перспективных стартапов, что откроет массу дверей для начинающих бизнесменов, у которых есть интересные идеи, но пока не хватает средств для их воплощения.[3]

Как мы видели, малый и средний бизнес представляет важнейший сегмент в развитии национальной экономики и преодолении экономической кризис. Деятельность данного сегмента финансовой системы являются важным фактором, позволяющим увеличить производство и социальную инфраструктура, создание дополнительных рабочих мест, обеспечение рынок товаров и услуг.

Однако МСП сталкиваются с проблемами из-за нехватки ресурсов, особенно финансовые, такие как доступ к банковским кредитам, высокие налоги, отсутствие государственной поддержки, бремя регулирования, бю-

рокраatism и т. д. Таким образом, одной из главных задач для российского правительства является создание благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса. Планируется, что доля МСП в ВВП Российской Федерации достигнет 45% к 2030 году.

Литература

1. Пучкова А. М., Ли Г. С. Основные тенденции и проблемы развития малого бизнеса в России // Молодой ученый. — 2019.- №3.-С.199-201.- URL <https://moluch.ru/archive/241/55803/> (дата обращения: 16.04.2019).
2. Рекута Е.А. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса России в условиях кризиса // Молодежный научный форум: электр. сб. ст. по мат. VIII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 7(8). URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_interdisciplinarity/7\(8\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_interdisciplinarity/7(8).pdf) (дата обращения: 16.04.2019)
3. Коваленко С. В., Шарипова А. Р. Проблемы малого бизнеса в России // Молодой ученый. — 2016. — №10. — С. 743-746. — URL <https://moluch.ru/archive/114/30273/> (дата обращения: 16.04.2019).



Инновационные образовательные технологии в подготовке специалистов

ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФРАЗЕОЛОГИЧЕСКИХ ОБОРОТОВ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ УРОКОВ ФРАНЦУЗСКОГО ЯЗЫКА

Пацакула К.Н. студентка 5-го курса
Московский педагогический государственный университет (МПГУ),
Москва

Аннотация: В статье представлены особенности применения методической разработки–игры «Фразеологическая пазл-пирамидка», предназначенной для учащихся, обучающихся в школе с углубленным изучением французского языка. Описаны цели, задачи, направленности актуальность ее применения.

Ключевые слова: игра «Фразеологическая пазл-пирамидка», фразеология, социокультурная и коммуникативная компетенция.

Фразеология относится к языковым универсалиям, в которых отражаются мудрость народов, их история, реакция их представителей на те или иные жизненные ситуации. Фразеологизмы представляют собой языковое единство, которое отражают мудрость и историю народов, их культуру и ценности [1]. Фразеологическая единица включает в себе психологию и способ мышления конкретной культуры в определенный период времени. Фразеологизмы характеризуют все стороны жизни человека, его внешность, духовные качества, поступки, привычки, общественную мораль, явления природы [3]. Они используются в обыденной речи, художественных произведениях, в публицистике и придают высказыванию выразительность, служат средством создания образности. Важно, что фразеологизмы имеют свою специфику в каждом языке и отражают национальный менталитет. Именно поэтому применение науки фразеологии в практических целях, то есть непосредственно на уроках в школе с углубленным изучением французского языка, является необходимостью, так как позволяет расширять страноведческий кругозор учащихся, развивает иностранную речь. Изучение фразеологических единиц и структур – это возможность расширить языковой запас, изучить менталитет и восприятие внешнего, окружающего мира носителя французского языка, а, значит, возможность сформировать социокультурную компетенцию. Актуальность представленной методической разработки обусловлена также востребованностью нового знания о языке, преломленного через призму социокультурных и временных особенностей [2]. Через призму поиска новых средств представления материала для учащихся и их знакомства с французским языком мы, фактически, обращаемся и к современной лингвистике, и к проблеме «человек в языке».

Происходит обращение к новому антропоцентрическому подходу к изучению языка, что предполагает учёт всех параметров человека говорящего, в том числе его этничности [2].

Изучающий иностранный язык сталкивается с большими трудностями в понимании текстов, которые содержат фразеологические выражения, в том числе сравнения, поговорки, пословицы [3].

Для развития внутреннего, коммуникативно-познавательного мотива, питающего интерес к предмету «Иностранный язык», нами представлена методическая разработка – игра «Фразеологическая пазл-пирамидка». Представленная игра-пазл расширяет кругозор учащихся, обогащает словарный запас, учит правильно подбирать перевод французских фразеологизмов, произносить их и читать, оказывает положительное влияние на развитие внимания, мышления, умение сосредотачиваться.

Форма подачи материала в виде пазл-пирамидки является очень необычной для традиционного формата урока. Учащимся необходимо будет собрать пазл из частей пирамидки. Пазл складывается следующим образом: каждому французскому фразеологизму необходимо найти его русский перевод. Грани пазла складываются между собой, и в конце образуют целую пирамидку. В игре дети выкладывают 36 карточек треугольной формы в одну большую пирамиду и учатся подбирать перевод французских фразеологизмов.

Цель использования игры: развитие мышления, активизация словарного запаса, расширение страноведческого кругозора учащихся, развитие иностранной речи, развитие у учащихся умения подбирать наиболее точную формулировку фразеологизма.

Задачи игры:

1. развитие, активизация и уточнение словаря по теме «Французские фразеологизмы как средство обогащения устной и письменной речи, а также как способ формирования социокультурной компетенции»;
2. совершенствование фразеологического строя речи;
3. обогащение экспрессивной речи учащихся фразеологизмами;
4. воспитание у школьников умения работать в команде, соперничать и приходить на помощь товарищам.
5. закрепление пройденного материала, развитие внимания, мышления и умение сосредотачиваться.

Правила игры: В комплекте игры 36 карточек-треугольников. Треугольники перемешивают и раздают участникам игры поровну. У кого вершина – тот ходит первый. Пирамиду складывают так, чтобы границы треугольников подходили по смыслу и рисунку. В результате должна получиться пирамида с совпадением по рисунку и краям. Выигрывает тот, у кого вперед закончатся треугольники.

Такая пирамидка содержит не только фразеологизмы стандартного вида, но и также фразеологизмы, которые были найдены и проанализированы на основе молодежной и детской прессы французских журналов «ОКАРИ» № 911 (2016 год), GEO Ado (2017, 2018, 2019 года). Ниже, в таблице 1, представлены некоторые из вошедших в пазл-пирамидку фразеологизмов.

Таблица 1. Фразеологизмы, вошедшие в методическую разработку вместе с их переводом

№п /п	Фразеологизм	Перевод
1.	poisson d'avril	первоапрельская шутка
2.	être une Bible	быть важной истиной
3.	prendre de l'ampleur	приобретать широкий масштаб
4.	rire aux larmes	смеяться дослез
5.	donner la parole	Предоставить слово
6.	l'humour noir	черный юмор
7.	comme un poisson dans l'eau	как рыба в воде
8.	tomber en enfance	впасть в детство
9.	à fleur de peau	чувствительный, поверхностный
10.	en avoir le cœur net	знать что-то точно, избавиться от сомнений
11.	foutrer la trouille	пугать
12.	Objection votre honneur!	Возражение, ваша честь!

Согласно Федеральному Государственному Образовательному Стандарту (ФГОС) - основной целью обучения иностранному языку является формирование коммуникативной компетенции, которая включает в себя и социокультурную компетенцию. Умение и готовность к межкультурной коммуникации определяется не только знанием основного грамматического материала, владением лексикой, но также и знакомство с культурой, традициями и повседневными реалиями страны изучаемого языка. Владение языком без базового знания о культуре является проблемой, так как говорящий сможет понять только значение слов, но никак ни контекст высказываний, ни истинные намерения собеседника. Культурный, социальный и психологический контекст останется загадкой для говорящего. Развитие социокультурной компетенции на уроках иностранного языка является базовой необходимостью, которая поможет выстроить учащимся межкультурный диалог без затруднений. А поиск преподавателем нестандартных способов знакомства с языком, позволяет активизировать потенциал обучаемого, содействует развитию склонностей в определенной предметной области, углубляет интерес к знаниям по французскому языку и учению в целом.

Литература

1. Аблаева Г.М. Особенности структуры, семантики и функционирования фразеологических конструкций во французском и русском языках // Культура народов Причерноморья. — 2004. — № 54. — С. 7-10.
2. Кулагина О.А. Языковое портретирование «чужого» как способ передачи этнокультурного диссонанса во французском языке. Автореф. диссертации на соискание учёной степени кандидата филологических наук. Москва – 2012. 24с.
3. Моисеева С.А., Волошкина И.А., Французский национальный характер в зеркале фразеологии // Вестн. Том.гос. ун-та. 2009. №321. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/frantsuzskiy-natsionalnyy-harakter-v-zerkale-frazeologii> (дата обращения: 13.04.2019).

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ КАЧЕСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Суровцев С.В., бакалавр 3 курса,
Руководитель **Беляева Л.Г.**

Калужский филиал РГАУ – МСХА имени К.А.Тимирязева, Калуга

Аннотация. Рассмотрено понятие человеческий капитал, его отдельные составляющие и характеристики. Отражены законы тенденции развития мировой экономики, влияющие на человеческий капитал. Предложены требования к качествам работников современного рынка труда.

Ключевые слова: человеческий капитал

В стенографии послания В.В. Путина Федеральному собранию отмечено «Для того чтобы выйти на высокие темпы роста, также нужно решить системные проблемы в экономике. Первый приоритет здесь - это опережающий темп роста производительности труда...» [1]. Рост производительности труда, наряду с другими факторами, несомненно обусловлен наличием, состоянием и качеством человеческого капитала.

На сегодняшний день отсутствует унифицированное определение понятия «человеческий капитал». Один из вариантов гласит, что это сложная категория, состоящая из профессиональных знаний и потенциала человека (работника) или трудового коллектива, направленная на получение сверхприбыли и обеспечение процесса воспроизводства [2]. Другое определение предполагает, что это сформированный в результате инвестиций и накопленный индивидами запас знаний, умений и иных качеств, которые при целесообразном использовании генерируют новую стоимость и поток

доходов. Среди основных составляющих человеческого капитала он выделяет интеллектуальный капитал (образовательный, научный, инновационный); капитал подготовки на производстве (квалификация, компетенции, производственные навыки и опыт) и др. [3].

Качество человеческого капитала, а значит и требования к работникам на рынке труда, зависит, в том числе, от тенденций развития современного мирового хозяйства и законов, характеризующих динамику его состояния. Тенденция постиндустриализация приводит к постиндустриальной (информационной) экономики, важнейшими чертами которой являются: изменение структуры производства и потребления (преимущественно за счет возрастания роли услуг); рост уровня образования, прежде всего за счет послешкольного; новое отношение к труду; повышенное внимание к окружающей среде, прежде всего через переход к устойчивому развитию; гуманизация экономики; информатизация и цифровизация общества; ренессанс малого бизнеса.

В долгосрочной динамике общества наблюдаются два противоположно направленных закона [4]: 1. Закон сжатия исторического времени: от эпохи к эпохе сокращается продолжительность сверхдолгосрочных циклов динамики мировых и локальных цивилизаций. Ускоряются темпы научно-технического прогресса, учащаются периоды смены технологических укладов, поколений и моделей техники. 2. Демографический закон смены поколений людей. От одной исторической эпохи к другой, увеличивается средняя продолжительность жизни людей, возрастает разрыв в смене преобладающих поколений. Так, если в 1950 году средний возраст населения Земли составлял 23,6 лет, а средняя ожидаемая продолжительность жизни — 47 лет, то к 2018 году эти показатели возросли до 29,6 и 70,8 лет соответственно, а к 2050 году ожидается их увеличение до 36,1 и 76,9 лет соответственно.

В прошлом веке многие специальности подразумевали достаточно однотипный, монотонный труд. А сегодня стал активно развиваться кросс-дисциплинарный подход. Это потребовало от работников гибкости, нестандартного мышления, знания смежных и даже несмежных сфер[4].

Анализируя эти законы могу сказать, что в современном обществе человек должен научиться постоянно следить за новыми веяниями в мире в виду быстрых темпов развития НТП. Одновременно, более долгая жизнь дает человеку возможность усвоить больше и один из важнейших навыков это умение быстро реагировать на новую информацию и выделять суть и сразу решать нужна она ему или нет. Навык надо постоянно совершенствовать, это требуют так же и работодатели. Сейчас на рынке труда никому не нужен работник, который не может быстро сориентироваться и решить поставленную задачу. Личный опыт автора свидетельствует, что в современ-

ном обществе каждый работник сталкивается с необходимостью мультифункциональности. Прошли те времена, когда работник мог себе позволить узкую специализацию. Сейчас каждый работодатель требует от работника различных навыков по всем спектрам выполняемой работы. От квалифицированного работника требуется знание экономики, понимание основ бухгалтерского учета, юриспруденции и много всего. Эта тенденция возникла на нашем рынке не так давно, после развала СССР и вхождения в рыночную экономику. Сейчас в век информации каждый работник всегда должен следить за новыми веяниями и понимать так ли выгодно ему его место работы и может ли он перейти на другое долго ли осталось жить на рынке его фирме или стоит подыскивать другое место работы.

Как показывает практика, качество человеческого капитала российских работников не всегда соответствует потребностям российского бизнеса. Ввиду этого наблюдается структурный дисбаланс качества человеческого капитала российских работников и спросовых характеристик, которые бизнес предъявляет[5]. Особенно остро это проявляется в кадровом обеспечении сельского хозяйства [6].

Следовательно, можно предложить следующие требования к качествам работников современного рынка труда.

1. Стрессоустойчивость. Современная обучающаяся молодежь будет в течение десятилетий встречаться с радикальными переменами образа жизни и трудовой деятельности.
2. Сохранение цивилизационных ценностей. В погоне за материальными ценностями важно не утратить базовые человеческие качества.
3. Креативность, творческая направленности развития. Наиболее постоянным явлением современного мира являются перемены, важно уметь быстро приспособиться и достигнуть высокого экономического эффекта.
4. Социальная адаптивность. Умение эффективного социального взаимодействия важно, равно, как и профессионализм.
5. Готовность к инновациям. Выражается в уровне профессиональной подготовки и желании нововведений.
6. Желание учиться постоянно в течении всей жизни. Обеспечит постоянное трудоустройство на престижной работе.

Таким образом, в XXI веке требуется постоянное совершенствование качества человеческого капитала.

Литература

1. Время смелых инициатив//Информационный бюллетень. Аграрный пульс великой страны-ФГБНУ «Росинформтех». 2019. №3.С.1
2. Кобзистая Ю.Г. Человеческий капитал: понятие и особенности// Фундаментальные исследования. 2018. № 2. С. 118-122

3. Кокуйцева Т.В. Тенденции и перспективы развития человеческого капитала в России // Креативная экономика. 2014. Т. 8. № 10. С. 52-65.
4. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации «Человек и инновации» <http://ac.gov.ru/>
5. Тугускина Г.Н Тенденции развития человеческого потенциала в современной России // Известия высших учебных заведений. Серия «Экономика, финансы и управление производством». 2003. Т.12, №6. С.23-34.
6. Беляева, Л.Г. Кадровое обеспечение сельского хозяйства Калужской области//Труды региональной научно-практической конференции по проблеме: «Научные основы модернизации отрасли земледелия и животноводства Калужского региона в современных условиях» »/ Под ред. В.Н.Мазурова – Калуга: ГНУ Калужский НИИСХ Россельхозакадемии. - 2013.С. 216- 221

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Трошенкова В.П., бакалавр 4-го курса
Руководитель **Тютин Д.В.** к.э.н., доцент
Калужский филиал РАНХиГС, г. Калуга

Аннотация. Система управления эффективностью персонала основана на регулярной и объективной оценке и является базой кадровой политики. На основе ранее проведенного анализа системы управления эффективностью работы персонала кредитной организации в статье представлена модель компетенций для группы сотрудников, а именно Менеджеров по продажам в ПАО Сбербанк.

Ключевые слова: система управления эффективностью работы персонала, персонал банка, ПАО «Сбербанк», компетенции, ключевые показатели эффективности.

В любой организации наступает момент когда, менеджмент осознает необходимость в структурировании и формализации функций. Особенно когда организация достигает больших размеров и вместе с большими оборотами растет количество проблем возникающих в сфере управления эффективностью работы персонала. Люди являются основой любой современной организации, так как именно они обеспечивают эффективное использование любых видов ресурсов. Качество производимой продукции, услуги иными словами результат зависит в первую очередь от того,

насколько эффективно работает и сам персонал. Оптимально задействованные человеческие ресурсы могут положительно повлиять на достижение желаемого результата компании путем ускорения и оптимизации процессов управления, оценки и мотивации персонала, повышения эффективности принятия решений. Поэтому особое внимание уделяется управлению эффективностью персонала в организации на основе чего можно сделать вывод об актуальности представленной темы.

На основе проведенного анализа оценки эффективности работы персонала в ПАО «Сбербанк» можно сделать вывод о том, что действующая система оценки эффективности менеджеров по продажам позволяет оценить текущую операционную эффективность. Данный подход позволяет выстроить достаточно эффективную систему материального стимулирования, однако не является достаточным с точки зрения управления эффективностью персонала. Акцент на текущую результативность сотрудника не позволяет учитывать имеющиеся у него потенциалы, наличие определенных компетенций (знаний, умений, навыков). То есть для обеспечения эффективности персонала следует, на наш взгляд, учитывать не только текущую, но и перспективную эффективность сотрудника, связанную с наличием у него определенных профессиональных компетенций, которые могут быть успешно реализованы в структуре организации. В этой связи, действующая система оценки персонала может быть дополнена компетентностной оценкой.

В связи с выявленными проблемами мы предлагаем совершенствование системы управления эффективностью работы персонала по следующему направлению:

- применение компетентностного подхода к оценке каждого сотрудника отдела по продажам, который дает четкое определение профессиональных и поведенческих требований, предъявляемых к сотруднику в зависимости от его компетентности и выполняемых задач.

На данный момент в систему оценки эффективности работы включены 5 критериев:

- работа в команде;
- самосовершенствование;
- инновации и оптимизации;
- клиентоориентированность;
- личная результативность.

Сотрудники банка оцениваются только по данным критериям. Возможно, более эффективно было бы сделать определенный набор компетенций для менеджеров по продажам. Безусловно, 5 основных показателей крайне важны для всех сотрудников банка, но при этом в каждом направлении деятельности есть своя специфика и, соответственно, могут по-

явиться новые важные критерии оценки. Поэтому оценку по данным критериям вынесем в другой коэффициент под названием «Коэффициент соответствия ценностям», так как эти критерии транслируют ценности Банка. В ходе работы над проектом было разработано предложение по набору компетенций для сотрудников отдела продаж.

У данной категории сотрудников в первую очередь должны быть развиты навыки коммуникации и презентации, умение убеждать, активность, настойчивость и инициативность. Обычно в этом подразделении они работают самостоятельно, командная работа не так важна.

По результатам рассмотрения данной категории сотрудников были предложены следующие компетенции для всеобъемлющей и объективной оценки эффективности работы:

1. Аналитические способности – способность анализировать и синтезировать информацию, рассуждать логически, совмещать формальные процессы и творческие в решении задач.

2. Стрессоустойчивость – умение преодолевать трудности, работать под давлением и в сжатые сроки, умение подавлять свои эмоции, понимать человеческие настроения, проявляя выдержку и такт.

3. Ориентация на качество работы – под этим термином в данном случае понимается точное, качественное выполнение работы в срок, в независимости от того, интересна эта работа или она рутинна и однообразна. Индикаторами могут быть пунктуальность, аккуратность, точность, ответственность.

4. Навыки продаж, умение убеждать. Здесь конкретно навыки продаж будут пониматься, как умение презентовать, убедить, работать с возражениями, отстаивать свою точку зрения, найти к человеку оригинальный подход, также ясно и логично излагает свои мысли, принимая во внимание предмет общения, окружение и аудиторию. Умеет строить эффективные взаимоотношения с коллегами, руководством, прямыми и косвенными подчиненными, клиентом.

Как нам известно, что ключевых показателей эффективности должно 5-7 штук, то мы не будем отступать от данной нормы.

Таблица 1. Система компетенций для сотрудников отдела по продажам

Компетенция		Вес, %
K1	Ориентация на качество работы	15
K2	Аналитические способности	20
K3	Стрессоустойчивость	15
K4	Личная результативность	20
K5	Навыки продаж	30

Навыки продаж имеют самый высокий вес, так как от владения данной компетенцией зависит успех сделки. Далее идет личная результативность, так как показывает результат совершенных сделок. Далее идут менее значимые компетенции и соответственно показатели эффективности.

К1 – качественный показатель. Индикаторами могут служить выполнение сделок в срок, пунктуальность самого сотрудника, то есть приход на работу без опозданий. Один из показателей этой компетенции рассчитывается каждый месяц, другой рассчитывается с помощью мини-ассесмент-центра и сохраняется в течение всего квартала.

Таблица 2. Компетенция «Ориентация на качество работы по итогам мини-ассесмент-центра»

Название КПЭ	Ориентация на качество работы по итогам ассесмент-центра				
Диапазон значений	1	2	3	4	5
K1.1	0,01	0,03	0,05	0,07	0,1

Таблица 3. Компетенция «Ориентация на качество работы по итогам работы за месяц»

Название КПЭ	Ориентация на качество работы по итогам работы за месяц			
Диапазон значений	Планы не выполнены (выполнены с проблемами)	Планы сделки в срок, но с проблемами	Планы выполнены в срок	Планы выполнены досрочно качественно без нареканий
K1.2	0-0,2	0,3-0,5	0,6-0,8	0,9

К2 – качественный показатель. Оценивает навыки менеджера в умении решать нестандартные ситуации, используя методы, прописанные банком и личные качества. Оценка проводится в начале каждого квартала, и полученная оценка сохраняется в течение квартала. Оценка ставится по результатам мини-ассесмент-центра.

Таблица 4. Компетенция «Аналитические способности»

Название КПЭ	Аналитические способности				
Диапазон значений	1	2	3	4	5
K2	0,1	0,3	0,5	0,7	0,9

К3 – качественный показатель. Оценивается руководителем через специальные методики, включающие бизнес-симуляцию, кейсы различные тесты в ходе мини-ассесмент-центра. Показатель рассчитывается каждый квартал и сохраняется в течение всего квартала.

Таблица 5. Компетенция «Стрессоустойчивость»

Название КПЭ	Стрессоустойчивость				
Диапазон значений	1	2	3	4	5
К3	0,1	0,3	0,5	0,7	0,9

К4- количественный коэффициент. Его значение получается расчетным методом и отражает выполнение плана по продажам.

Таблица 6. Компетенция «Личная результативность»

Название КПЭ	Личная результативность				
Диапазон значений	0,00 - 0,74	0,75 - 0,95	0,96 - 1,10	1,11 - 1,25	1,26 - 1,50
К4	Расчетное значение из диапазона	Расчетное значение из диапазона	Расчетное значение из диапазона	Расчетное значение из диапазона	Расчетное значение из диапазона

К5 – качественный коэффициент. Отражает умение менеджера построить взаимоотношение с клиентом благодаря своим умениям, знаниям и навыкам.

Таблица 7. Компетенция «Навыки продаж»

Название КПЭ	Навыки продаж				
Диапазон значений	1	2	3	4	5
К5	0,3	0,6	0,9	1,2	1,5

Таким образом, сотруднику предоставляется информация о том, что такое компетенции, какие есть конкретные компетенции для менеджеров по продажам, для чего они нужны, что означает каждая конкретная компетенция, используемая в банке, как она понимается руководством, какие есть индикаторы каждой компетенции.

Литература

1. Афонина Ю. В., Плучевская Э. В. Определение критериев эффективности работы для сотрудников банка // Экономика России в XXI веке: сборник научных трудов XI Всероссийской научно-практической конференции «Фундаментальные проблемы модернизации экономики России», Томск, 12–15 ноября 2014. Томск: ТПУ, 2015.
2. Кибанов А.Я., Баткаева И.А., Ивановская Л.В. Управление персоналом организации: учебник; под ред. А.Я. Кибанова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 695 с.
3. Журнал «Директор по персоналу» Практический журнал по управлению человеческими ресурсами. Методы оценки эффективности сотрудников. Источник: <https://www.hr-director.ru/article/66689-qqq-17-m5-otsenka-effektivnosti-sotrudnikov> (дата обращения 9.04.2019)
4. Обзор систем, методов и методик оценки персонала <http://www.hrm.ru/db/hrm/7BF20719DEF2A919C325767F004F3B89/print.html> (дата обращения 9.04.2019)

ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Афонина Е.С., бакалавр 3 курса,

Руководитель **Беляева Л.Г.**

Калужский филиал РГАУ – МСХА имени К.А.Тимирязева, Калуга

Аннотация. Рассмотрено понятие «Интернет вещей» (Internet of Things, IoT), его элементы и характеристики. Отражены уровень цифровизации и проблемы внедрения Интернета вещей сельского хозяйства России, а также прогнозы экспертов по экономическому эффекту от их дальнейшего использования.

Ключевые слова: инновации, интернет вещей, цифровизация, сельское хозяйство

Инновации - ключ к успеху. Это правило применимо к любому сектору экономики, любой отрасли. Не будет исключением и АПК, большую роль в инновационном развитии которого играет информационно-консультационная служба[1]. Высоко значение инноваций в развитии регионального агропромышленного комплекса[2]. Продвижение нововведений в сектор в целом и его ядро – сельское хозяйство – в конечном итоге предполагает формирование так называемого «умного сельского хозяйства».

Умное сельское хозяйство – это осуществление сельскохозяйственной деятельности на базе внедрения новых технологий: IoT, датчиков,

БПЛА, GPS и тому подобного в процесс получения сельскохозяйственной продукции для того, чтобы повысить урожайность и уменьшить затраты. Рост эффективности сельского хозяйства и достижение им нового уровня цифровизации возможно через «Интернет вещей» (Internet of Things, IoT).

Интернет вещей - это сеть, в которой программируемые объекты могут свободно передавать друг другу информацию через интернет. Управление осуществляется в автоматическом режиме, не требующим контроля человеком [3].

К элементам IoT в сельском хозяйстве можно отнести: GPS/Глонасс трекеры, датчики топлива; датчики активности животных; персональные идентификаторы (RFID карты, IButton); системы точного земледелия; БПЛА/Дроны; Умные метео-станции; Весо-измерительные приборы; IP камеры; системы доения животных; ERP его системы и другое[4].

Рынок интернета вещей в сельском хозяйстве является одним из вертикальных сегментов IoT. По состоянию на конец 2016 г. на долю сельского хозяйства приходилось около 6% всех реализованных в мире проектов в области IoT.

Учитывая, что даже развитые его страны хотят максимально увеличить производительность сельского хозяйства, и землеотдачу за счет цифрового земледелия, то для России это тем более актуально. Однако, РФ на конец 2018 года занимает только 15-е место по уровню цифровизации сельского хозяйства. Решения для точного земледелия применяются только в 3 % агрохозяйств России. Тогда как в США эта цифра достигает 60 %, в странах Евросоюза и еще выше – 80 % [5]. По оценкам, рынок информационно-компьютерных технологий в сельском хозяйстве РФ на данный момент составляет порядка 360 млрд рублей. Планируется его рост к 2026 году как минимум в пять раз за счет поддержки агро-стартапов [6].

В Тимирязевке с прошлого года изучают дисциплины цифровизации сельского хозяйства. Для максимальной реализации потенциала проектов Интернета вещей в России необходимо решить целый комплекс проблем и задач, свойственных как АПК в целом, так и непосредственно сельскому хозяйству. Нужно продолжать модернизацию отрасли, обновлять основные фонды с учетом современных тенденций развития НТП. Корректировать систему высшего и средне-специального образования в сторону подготовки специалистов, которые будут готовы к работе в сфере инновационного сельского хозяйства, в частности по направлениям «IoT в из сельском хозяйстве», «робототехника в сельском хозяйстве» и других. Учитывать тенденции экологизации сельского хозяйства.

АПК Калужской области имеет неплохие шансы в цифровизации сектора и внедрении Интернета вещей. В нашем регионе реализуется программа «100 роботизированных ферм», которая способствует решению во-

проса. Сельскохозяйственными организациями используются компьютерные программы, позволяющие связывать воедино все объекты, включенные в процесс производства продукции животноводства и растениеводства. Конечно, необходимы кадры. Обеспеченность сельскохозяйственных организаций региона специалистами в 2018 году составила: агрономы 85,2 %, зоотехники 88,0, ветеринарные врачи 85,7, инженеры 95,1, экономисты 92,0, бухгалтеры 95,6. Анализ возрастного состава показал, что наибольшую долю занимают работники 30-50 лет - 72%; затем следуют работники до 30 лет – 17%. Следовательно, возрастной состав позволяет предположить, что кадры могут успешно включиться в цифровизацию сельского хозяйства региона. Уровень образования работников сельскохозяйственных организаций: среднее 32%, высшее – 28% [7].

По прогнозам экспертов, IoT-решения и цифровизация в сельском хозяйстве принесут суммарный экономический эффект в размере 4,8 трлн. рублей в год или 5,6% прироста ВВП России. При этом объем потребления информационных технологий может вырасти на 22%, причем за счет цифровизации только одной отрасли — сельского хозяйства.

Несомненно, интернет вещей в сельском хозяйстве будет характеризоваться определенным своеобразием, что связано в первую очередь со специфическими особенностями отрасли, такими как использование живых организмов в производственном процессе и других, ставящих агробизнес особняком среди других отраслей. При условии учета специфичности отрасли, возможны достаточно впечатляющие результаты. По мнению многих исследователей этого явления, интернет вещей в сельском хозяйстве может способствовать формированию нового высокотехнологичного интерфейса отрасли.

Литература

1. Беляева, Л.Г. Роль информационно-консультационной службы в инновационном развитии АПК / Л.Г. Беляева, П. М Киракосян// Направления социально-экономического развития региональной экономики: материалы международного научно-практического «круглого стола» Калужский филиал Финуниверситета, 15 марта 2016 г./под ред.А.А. Мигел, Е.Л. Александрова. - Калуга: ИП Стрельцов И.А. (изд-во Эйдос), 2016. - с. 48-51
2. Беляева, Л.Г. Значение инноваций в развитии регионального агропромышленного комплекса/ Л.Г. Беляева // Инновационные технологии организационного развития и стратегического управления предприятием: Материалы всероссийской заочной научно-практической конференции/ Под ред. Л.И.Хоружий – Брянск: РИО БГУ, 2011, с. 9-16

3. Парфинова А.А., Крюкова А.А. Интернет вещей в современном мире // Современные научные исследования и инновации. 2017. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2017/02/79060> (дата обращения: 15.04.2019).
4. Сэмюэл Грингард. Интернет вещей. Будущее уже здесь – М.: Альпина Паблишер, 2016
5. Цифровизация сельского хозяйства в России: этапы, итоги, планы- [Электронный ресурс].-[Режим доступа] <https://geometer-russia.ru/a219060-tsifrovizatsiya-selskogo-hozyajstva.html>
6. ИТ в АПК России [Электронный ресурс].-[Режим доступа] http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:ИТ_в_агропромышленном_комплексе_России
7. Брошюра «АПК Калужская область. Итоги развития 2018» [Электронный ресурс].-[Режим доступа] http://admoblkaluga.ru/upload/minselhoz/!!!!_19/br_itogi2018.pdf

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОСТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЛЮДЕЙ ПОЗДНЕГО ПЕРИОДА ЖИЗНИ

Пацакула К.Н. студентка 5-го курса

Московский педагогический государственный университет (МПГУ),
Москва

Аннотация. В статье представлена статистика по старению населения. Проанализировано Боннское и Берклинское лонгитюдные исследование старения, проведенные в Германии в 1965-1985 годах и в Соединенных Штатах в 1929-1984 годах. Показано, что темп, временные параметры, индивидуальные особенности старения во многом зависят от средовых, социальных и экологических факторов.

Ключевые слова: старение населения, активная старость, социокультурные особенности старения.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований и Правительства Калужской области. Проект № 19-413-400001 «Психологическая готовность пожилых людей к переменам в ситуации социально-экономических изменений среды (на примере жителей Калужской области)»

Современное общество оказалось в ситуации быстро происходящей смены ценностных ориентиров и личностных смыслов. Это создает достаточно сложную ситуацию в обществе, которое, как свидетельствует статистика, постоянно «стареет». При этом все более обостряется проблема обеспечения достойной жизни старшего поколения, интеграции его в современное общество.

В мире ежегодно увеличивается количество лиц достигших преклонного возраста. Статистика пожилых людей в 2017 году насчитывала 962 млн. граждан старше шестидесяти лет. Практически каждый четвертый пенсионер проживает в Европе. К 2030 году их численность пожилых людей вырастет до 1,4 млрд. человек, к 2050 году – до 2,1 млрд., к 2100 году – 3,2 млрд. Также существенно увеличится количество тех, кому за 80 лет. В 2017 году их было 137 млн. человек. К 2050 году показатель вырастет до 425 млн. человек, к 2100 году – до 909 млн. человек [1]. Ключевые факторы таких показателей – это улучшение качества жизни, повышение уровня медицинской помощи, снижение рождаемости в развитых странах отмечается. Многие пенсионеры продолжают осуществлять трудовую деятельность. Причина – нехватка денег. Статистика по пожилым людям в РФ позволяет определить количество трудоустроенных пенсионеров старше 60 лет. Из общего количества трудовую деятельность продолжает 6,7% граждан. Мужчин – 953,9 тыс. человек, женщин – 1,13 млн. Работа для пенсионеров – не только дополнительный источник дохода, но и возможность находиться среди людей. Ежегодно увеличивается статистика одиноких пожилых людей. Однако чаще одиночеством страдают женщины. По данным Росстата – на тысячу мужчин в возрасте 60-64 лет приходится 1412 женщин. В возрасте 65-69 лет – 1599 женщин. После 70 лет – 2377 женщин. К началу 2018 года в стране проживало 146,88 млн. человек. Из них 31,22 млн. (21,3%) граждан старше 60 лет. Прирост составил 7% по отношению к 2015 году [1].

Изменяется существующая система ценностей, общественные ориентиры сегодня направлены в сторону повышения активизации личностного потенциала, в том числе и пенсионеров. Однако остается открытым вопрос, насколько они готовы и заинтересованы во взаимодействии с другими общественными структурами; мотивированы ли они на само- и взаимопомощь, каковы вообще содержательные характеристики их образа будущего. Постоянство или изменчивость контактов людей на протяжении жизни можно выделить лишь на основе лонгитюдных исследований. Известны два лонгитюдных исследования, дающих необходимый материал для изучения социальных связей стариков и их эмоциональной вовлеченности в них. Это Боннское лонгитюдное исследование старения, проведенное в Германии в 1965-1985 годах, и Берклинское исследование старшего поколения, проведенное в Соединенных Штатах в 1929-1984 годах [4].

Результаты этих двух больших лонгитюдов (Д. Филд) позволили провести кросскультурное сравнение связей внутри семьи и вне семьи и выявить индивидуальные различия, обусловленные спецификой культур. В результате автор приходит к выводу, что движение внутри социальных ролей идет по разным траекториям: активность в семейных ролях в старости (супруга, бабушки) стабильна, в то время как активность внесемейных ролей у американских респондентов снижается.

Пожилые немцы и американцы одинаково ведут себя во внутрисемейных ролях, но поведение во внесемейных ролях определяется уже культурными различиями: например, пожилые немцы не посещают клубы, а большинство испытуемых Берклинского исследования (американцы) достаточно активно участвуют в клубной жизни. Показаны культурные различия в паттернах дружбы: немцы различают степени дружеских отношений, чего американцы обычно не делают. Поэтому у старого человека может не остаться в живых ни одного близкого друга. Многие старики по необходимости меняют и критерии дружбы, относят к ней более свободные и менее близкие отношения. Интересны и половозрастные отличия: женщины в старости больше общаются с друзьями, чем мужчины.

Приведенные Дороти Филд данные показывают, что в изучении проблем старости на первый план выдвигаются социально-психологические факторы – изменения социальной среды и общение. Подтвердились гипотезы о постоянстве и изменчивости в старости: активность во внесемейных ролях и отношениях зависит от культурных факторов, в то время как на изменения отношений внутри семьи старые люди в различных культурах реагируют примерно одинаково.

Таким образом, старение – не только и не столько биологический процесс. Его темп, временные параметры, индивидуальные особенности во многом зависят от средовых, социальных и экологических факторов [2].

Социальные связи и удовлетворение социогенных потребностей человека составляют значимые факторы активности личности в ранней и поздней старости. Социальные связи и отношения являются способом разрешения многих проблем во взрослом возрасте и занимают важное место в активности человека, сравнимое с его физическим состоянием и здоровьем [3]. В центре внимания при этом остается личность и ее отношение к миру, ее поведение в естественном окружении, особенности межличностных контактов.

Литература

1. Всемирный доклад о старении и здоровье. [Электронный ресурс. Режим доступа: https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/186463/9789244565049_rus.pdf;jsessionid=13E7F4951DFE61E741ADE4A4F3E9BB7C?sequence=10]

2. Корнышева А.Е. Активная жизненная позиция пожилых людей: детерминанты формирования // Вестник СПбГУ. Серия 12. Социология. 2011. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktivnaya-zhiznennaya-pozitsiya-pozhilyh-lyudey-determinanty-formirovaniya>.
3. Пацакула И.И. Люди позднего периода жизни: возможности для достижения поставленных целей и интерес к жизни в изменяющихся социально-экономических условиях // Экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия и развития: сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции / под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Москва: Издательство: ООО "ТРП", 2018. – 205с., с.176-182
4. Филд Д. Социальные связи в старости: Результаты Боннского и Берклинского лонгитюдных исследований // Иностранная психология №8, 1997.

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИИ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

Пунякина Т.С. бакалавр 3 курса

Руководитель **Кривушина О.А.**, к.т.н, доцент
КФ РГАУ-МСХА им. К.А.Тимирязева, Калуга.

Аннотация. В данной статье рассмотрена производительность труда в России; обозначены факторы, влияющие на производительность труда и задачи на государственном уровне для ее повышения.

Ключевые слова: производительность труда, пути повышения, факторы роста.

Производительность труда является одним из важнейших показателей оценки состояния экономики страны, характеризующих уровень развития производительных сил, эффективность общественного производства, квалификацию рабочей силы. Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что производительность труда в России – это без преувеличения одна из самых болезненных точек российской экономики. Производительность труда на сегодняшний день в России составляет всего 25% от ведущих зарубежных стран.

По данным Росстата, можно наблюдать, что темпы роста производительности труда с 2012 года замедляются.

Таблица 1. Индекс производительности труда по России.

Годы	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Индекс	103,2	103,8	103,3	102,2	100,7	98,1	99,7

Если сравнить ситуацию в России с другими странами мира, то, можно отметить, что россияне работают достаточно много. Например, если посмотреть в статистику ОЭСР, то видно, что наши граждане находятся на первых позициях по количеству отработанных за год часов. А такие экономически развитые страны, как Германия или Норвегия, наоборот, трудятся меньше. [1]

Таблица 2. Количество отработанных часов в 2017 году по странам.

Страна	Количество отработанных часов в 2017 году на человека
Россия	1980,0
Израиль	1920,7
США	1740,5
Япония	1710,0
Норвегия	1414,8
Германия	1360,4

Дело заключается в том, что работники промышленно развитых стран успевают за час работы принести больше пользы родной экономике, чем работники России. Например, если рассчитать производительность труда по паритету покупательной способности, выраженной в долларах США, то, например, в Германии каждый отработанный час приносит более 72 долларов. Норвежцы за час прибавляют к росту экономики 83,1 доллар, шведы – 71 доллар. На этом фоне значительно выделяется Россия, где за один час производят 26,5 долларов. [1]

Таблица 3. Производительность труда по странам мира

Страна	ВВП по ППС за отработанный час в 2017 году, в долларах США
Люксембург	98,5
Норвегия	83,1
Дания	76,4
Германия	72,2
США	72,0
Швеция	71,0
Япония	46,2
Россия	26,5

Для того, чтобы понять с чем связаны эти результаты, нужно разобратсья с факторами, влияющими на ее рост.

Традиционно в экономике принято выделять три группы факторов роста производительности труда:

- 1) материально-технические;
- 2) организационные;
- 3) социально-психологические;

Рассмотрев их, мы сможем дать анализ производительности труда в России и возможные варианты ее повышения.

Материально-технологические факторы являются важной группой факторов и обеспечивают рост производительности труда за счет достижений научно-технического прогресса, внедрения инноваций, повышения эффективности технологий, сырья и материалов. [2]

Темпы замены живого труда на машинный остаются в России крайне невысокими, что подтверждается степенью изношенности основных фондов. Степень их износа в 2017 году составила 47,3%.

Таблица 4. Степень изношенности основных фондов.

Годы	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
%	47,9	47,7	48,2	49,4	47,7	48,1	47,3

По сравнению с другими странами этот показатель не в нашу пользу: там степень износа основных фондов в среднем составляет не более 35%.

Кроме того, в стране прослеживается крайне слабая автоматизация производства. Так, например, в Южной Корее на каждые 10 тыс. сотрудников, приходится 631 робот, а в Сингапуре – 488. В Германии этот показатель более 300 роботов на каждые 10 тыс. сотрудников, в Дании – более 200, у США – почти 190, в то время как у нас только 3 робота. Для повышения того показателя необходима не просто закупка оборудования из-за границы, ставящая в зависимость от иностранных технологий, а развитие отечественных, базирующихся на инновационных исследованиях. При этом одна из ключевых ролей должна отводиться развитию НИОКР. По доле затрат на НИОКР в ВВП России (1%) значительно уступает США (2,5%), Японии (3,5%), Китаю (1,6%).[2]

Также не менее важную группу факторов составляют *организационные факторы*, влияющие на динамику производительности труда на уровне отдельного работника, трудовую дисциплину, нормирование труда, организацию и обслуживание рабочего места, исполнение управленческих решений.

Очень часто эту группу факторов не рассматривают серьезно, хотя результаты многих исследований говорят о том, что именно слабая организация труда является причиной от 35 до 80% отставания производительности труда на российских предприятия.

В большинстве развитых стран, эффективным инструментом организации труда, принята концепция бережливого производства, на базе которой была заложена философия производственной системы Тойоты. Стоит отметить, что данная корпорация имеет одни из самых высоких показателей

производительности труда в мире. Их теория направлена на минимизацию времени выполнения операций, выявление и устранение всех непроизводительных потерь и затрат, постоянное совершенствование производственных процессов. [3]

Успешный опыт внедрения таких практик есть и в России, например, на крупных предприятиях обрабатывающей промышленности, автомобильной, нефтяной отраслей и др.

Не смотря на серьезные возможности роста производительности труда за счет организационных мер, не всегда российские предприятия готовы применять их в производстве. Это прежде всего связано с крупными градообразующими предприятиями, рост производительности труда там рассматривается как фактор, оказывающий негативное влияние на занятость населения. Из-за подобного роста в перспективе требуется меньшее число работников для производства аналогичного объема продукции, что приводит к безработице. В связи с этим требуется продуманная государственная политика, способствующая повышению мобильности трудовых ресурсов, включая создание новых рабочих мест.

Социально-психологические факторы формируют условия для реализации прочих групп факторов, оказывая воздействие на человека в системе производства, определяя его ценностные ориентиры, моральный и психологический климат в организации, мотивированность и удовлетворенность трудом, создавая все условия для улучшения работоспособности и качества жизни работника. [3]

И одним из главных стимулирующих факторов повышения производительности труда, является повышение заработной платы.

Принципиально то, что все страны, которые превосходят нас по уровню производительности труда, в большей степени превышают и по оплате труда. Если проследить корреляцию между относительными показателями зарплаты и производительности труда, то в странах, занимающих лидирующие позиции по этим показателям, просматривается достаточно высокая положительная связь (коэффициент корреляции равен 0,65), между этими параметрами. Тогда как в странах с более низкими показателями эта связь значительно более слабая (коэффициент корреляции – 0,3).

Подводя итоги, можно сказать, что регулирование на государственном уровне должно играть важную роль в повышении производительности труда, обеспечивая положительный инвестиционный климат, а также всестороннее развитие отраслей и территорий. Для повышения производительности труда государству необходимо обратить внимание на следующие задачи:

1) разработка государственной политики по содействию в развитии проектов по НИОКР, реализующим инновации в сфере производства;

2) формирование государственных программ по созданию организационных и методических подходов, обеспечивающих применение методов модернизации производственных систем.

3) создание государственных программ, способствующих мобильности трудовых ресурсов, включающим создание новых рабочих мест, а также комплексное планирование развития территорий.

Литература

1. Авдеева Е.А. Показатели оценки и эффективности труда в российской экономике // Актуальные вопросы права, экономики и управления: сборник статей XI Международной научно-практической конференции — 2017. — С. 237-240.
2. Производительность труда в РФ-2019. Факторы роста [Электронный ресурс] / Алексей Каган. — Электрон. текстовые дан. — 2019. — Режим доступа: <https://www.kubdeneg.ru/proizvoditelnost-truda-v-rf-2019-factory-rosta/>, свободный
2. Кондратьева Е.В. Факторы повышения уровня производительности труда в современной экономике России // Экономический анализ: теория и практика. — 2015.— С. 27-37

BIG DATA В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЕ

Кузина Н.В. бакалавр 2-го курса

Руководитель **Полпудников С.В.**, к.т.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе описывается анализ Big Data, способный повысить эффективность работы преподавателей и обучить студентов навыкам, которые соответствуют их личностным качествам.

Ключевые слова: Big Data, образование, анализ.

Во всем мире система образования генерирует значительный объем данных. На данный момент стоит вопрос в том, как начать эффективно обрабатывать эти данные на системном уровне: анализировать их и принимать на их основе правильные решения.

Для решения этой проблемы стоит выделить несколько типов данных в сфере образования. На данный момент мы можем разделить их на 5 основных групп:

1. персональные данные;

2. данные о взаимодействии студентов с электронными системами обучения (электронными учебниками, онлайн-курсами);
3. данные об эффективности учебных материалов;
4. административные (общесистемные) данные;
5. прогнозные данные.

Используя эту классификацию, мы нашли яркие примеры, использования и обработки различных типов данных в учебных заведениях, и узнали, чем это помогает образованию в тех или иных условиях.

Так, например, по статистике, 400 000 студентов ежегодно отчисляются из учебных заведений в США. [2] Распространена система кредитования, которой пользуются студенты для покрытия стоимости обучения в том или ином университете. Для такой группы обучающихся отчисление является большим риском непогашения кредита, что повлечет за собой ухудшение их кредитной истории. Сам по себе отток большого количества студентов негативно влияет и на сами учебные заведения: чем больше отток обучающихся, тем меньше государственная финансовая поддержка и прибыль. Помимо экономического фактора, процент перехода первокурсников на второй курс влияет на позиции учебного заведения в национальных рейтингах.

Для решения данной проблемы Университет Содружества Виргинии (Virginia Commonwealth University), объединяясь с исследовательской компанией Education Advisory Board, совместно провели исследование, которое позволило выявить студентов, находящихся в «группе риска», и помочь им. За основу был взят тот факт, что студенты, пропускающие занятия или получающие плохие оценки, покидают учебное заведение чаще всего. В связи с этим для университета была создана специальная платформа, агрегирующая все оценки студентов и выявляющая их проблемы. С такими обучающимися сотрудники учебного заведения могут работать индивидуально, мотивируя их на улучшение успеваемости.

Также, Государственный университет Болл (Ball State University) в Индиане использует BigData, чтобы анализировать и отслеживать участие студентов в разнообразных мероприятиях, проводимых в кампусе. [1] Этот параметр можно считать одним из ключевых с точки зрения успехов в учебе. Университет отслеживает и анализирует частоту посещения кампуса и различных студенческих мероприятий при помощи идентификационных карт: если вовлеченность студента в различных мероприятиях снижается, то сотрудники университета способны выявить причину и предлагают помощь.

Так, группа студентов из Государственного университета управления разработала идентификационную карту студента. Такая карта объединит в себе ряд функций: проездной и студенческий билет, зачетная книжка и пропуск на территорию учебного заведения. С ее помощью появляется

возможность сбора и обработки данных о времени и месте нахождения студента в кампусе. Создав личный кабинет, студенты смогут отслеживать успеваемость, общаться с преподавателями, узнавать расписание занятий. [4]

В Южной Каролине в шести технологических вузах работает программа по получению новой профессии SC ACCELERATE. [3] Она направлена на людей старше 25 лет. Анализ данных позволяет участникам выбрать образование и карьеру, которые наиболее соответствуют их опыту и личным качествам. Путем изучения черт характера обучающегося, его успехов в обучении, опыт предыдущей работы, программа CareerChoice GPS проводит прогностический анализ и помогает определиться с выбором карьеры. Абитуриенты получают возможность подать заявления в самые подходящие для них вузы. В свою очередь работодатели получают специалистов, уже подготовленных к работе.

Таким образом, в России только начинается использование больших данных в образовании. К сожалению, реализованных инициатив пока совсем немного. Но с каждым годом проблеме обработки и использования BigData в России не только в сфере образования, но и в других уделяется все больше и больше внимания.

Литература

1. Campus Life [В Интернете] // Ball State University. - 2019 г.. - <https://www.bsu.edu/campuslife>.
2. Country reports for United States [В Интернете] // OECD. - 2019 г.. - <http://gpseducation.oecd.org/CountryReports?primaryCountry=USA>.
3. SC ACCELERATE [В Интернете] // SCCSC. - 2019 г.. - https://www.sccsc.edu/uploadedFiles/Pages/Services_and_Support/Academic_Support/SC_ACCELERATE/SC-Accelerate-brochure-web.pdf.
4. Электронная карта студента [В Интернете] // Государственный институт маркетинга. - 2019 г.. - http://imguu.ru/dt_benefits/elektronnaya-karta-studenta/.



**Экономико-математическое
моделирование и экономическая
информатика**

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ И СПОСОБ ОЦЕНКИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ РЕГИО- НАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ)

Харук Т.В. бакалавр 2-го курса
Руководитель **Никаноркина Н.В.**, к.п.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрено применение методов экономико-математического моделирования для оценки хозяйственной деятельности компаний, а также обоснована необходимость разработки конкретных методологических инструментов для улучшения управления развитием и инвестициями компании.

Ключевые слова: экономико-математическое моделирование, оценка хозяйственной деятельности, функция управления.

В настоящее время математические методы являются важнейшим инструментом анализа экономических явлений и процессов, средством построения теоретических моделей, позволяющих отобразить существующие связи в экономической жизни, прогнозировать поведение экономических субъектов и экономическую динамику. Экономико-математическое моделирование, являясь языком современной экономической теории, позволяет получать количественное выражение взаимосвязей между результативным показателем и факторами, влияющими на его величину. Данная взаимосвязь представляется в виде той или иной экономико-математической модели, исследовав которую средствами математики и статистики, мы можем управлять развитием экономических субъектов, прогнозировать и совершенствовать их деятельность.

Экономико-математическое моделирование связано с большинством видов управленческой деятельности. Так, его можно использовать для определения суммы премий с целью мотивации сотрудников, подражая планам и прогнозам компаний и их структурным разбивкам, периодам и вариантам для инвестиционных проектов и др. Многофункциональные экономико-математические модели отражают развитие компаний и обеспечивают улучшение их анализа и управления ими.

Анализ ситуации в сфере управления эффективным развитием предприятий газовой отрасли показал, что одной из важнейших проблем является гибкое реагирование деятельности компании на изменения внутренней и внешней среды. Решению этой проблемы, по нашему мнению, будет способствовать использование возможностей экономико-математического

моделирования общего развития компании, и в частности, применение специализированных инструментов для анализа и принятия решений. Владение этими инструментами в современном мире является сильным конкурентным преимуществом.

Рассмотрим применение методов экономико-математического моделирования для оценки хозяйственной деятельности субъектов на примере ООО «Газпром межрегионгаз Калуга» - одной из региональных компаний Российского газового холдинга ООО «Газпром межрегионгаз», отвечающего в системе ПАО «Газпром» за поставку и реализацию природного газа ПАО «Газпром» на внутреннем рынке страны. Основным направлением деятельности компании является реализация природного газа потребителям Калужской области и обеспечение дисциплины газопотребления в соответствии с заключенными договорами поставки газа.

Таблица 1. Исходные данные модели анализа и управления эффективностью развития ООО «Газпром межрегионгаз Калуга»

№	Показатели	Исходные данные					
		Факт n года - базовый			План n+1года - оцениваемый		
		Объем	Цена за ед., тыс.руб.	Сумма, тыс.руб.	Объем	Цена за ед., тыс.руб.	Сумма, тыс.руб.
1	2	3	4	5	6	7	
1	Выручка от продажи сырья В том числе						
2	стабильный конденсат	2956	2633	7783148	2956	2457	7262892
3	широкая фракция легких углеводородов	565	2872	1622680	565	2665	1505725

На основе фактических данных, представленных в таблице 1, сформированной в программе Microsoft Excel, продемонстрируем практические аналитические и имитационно-управленческие возможности модели анализа и управления эффективностью развития указанной выше компании.

В таблице 1 приведены два разных временных периода (года) развития совокупной деятельности (операционной, инвестиционной и финансовой) ООО «Газпром межрегионгаз Калуга»: факт n -го года как базовый и план $(n + 1)$ года как оцениваемый.

В модель анализа и управления эффективностью введены по периодам исходные данные по различным показателям: объемы и цены выпускаемой продукции; среднесписочная численность и среднегодовая зарплата персонала; количество потребляемой электроэнергии и ее цена; среднегодовая стоимость амортизируемого имущества; средний уровень амортизационных начислений и т.д.

На основании документов бухгалтерского финансового и управленческого учета вводятся данные первого и второго временных периодов, т.е. количество продукции и ресурсов, а также цены единицы продукции и ресурсов (колонки 2, 3 и 5, 6 таблицы 1).

На основе исходных данных, представленных в таблице 1, компьютерная программа (Microsoft Excel) формирует расчетные суммы двух групп показателей. В первую группу входят вспомогательные расчетные параметры: простые и взвешенные коэффициенты, производные коэффициенты, коэффициенты отток/приток и т.д.

Вторую группу составляют «Показатели эффективности», анализируемые в процессе оценки и управления эффективностью компании (Таблица 2). На примере анализа данных строки 42 «Интегральный отток» продемонстрируем одну из управленческих возможностей модели эффективности - моделирование изменения факторов для повышения эффективности предприятия.

В колонках 8–10 отражены коэффициенты эффективности: в колонке 8 — варианта базового; в колонке 9 — варианта оцениваемого в ценах базового варианта; в колонке 10 — варианта оцениваемого в ценах варианта оцениваемого. В колонках 11–13 показаны денежные эквиваленты, т.е. эти колонки говорят о том, какое влияние на чистый денежный поток оказало изменение эффективности за счет изменения объемов при постоянных ценах (колонка 11), изменения соотношения цен (колонка 12); совокупное воздействие (итоговая сумма) указанных факторов на чистый денежный поток показано в колонке 13 (финансовый результат от изменения эффективности — прибыль или убыток).

Модель эффективности показала увеличение интегрального чистого денежного потока на 325 288 тыс. руб. - с 1 047 640 тыс. руб. в варианте базовом до 1 372 928 тыс. руб. (в этом случае из них 180 294 тыс. руб. за счет повышения эффективности - финансовый результат от изменения эффективности в форме положительного чистого денежного потока) в оцениваемом варианте.

Финансовый результат от изменения эффективности может быть и отрицательным (убыток / отрицательный чистый денежный поток) со снижением эффективности развития и функционирования организации при наличии совокупной прибыли / положительного интегрального чистого денежного потока, т.е. другие факторы (часто временные) покрывают убыток от снижения эффективности. Однако положительный финансовый результат от изменения эффективности может быть и в убыточной организации.

Таблица 2. Показатели эффективности модели анализа и управления эффективностью развития ООО «Газпром межрегионгаз Калуга»

№	Показатели	Показатели эффективности					
		Коэффициенты эффективности			Влияние на чистый денежный поток (прибыль) изменений, тыс. руб.		
		Вариант базовый	Вариант оцениваемый в ценах базовых	Вариант оцениваемый	объема количества	соотношения цен	финансовый результат эффективно-
1	8	9	10	11	12	13	
1.	Выручка от продажи сырья, в том числе						

42	Интегральный отток	1,03	1,09	1,04	1 947 787	-1 767 493	180 294
43	Интегральный чистый поток (сальдо суммарного потока)	408,0	797,7	644,8	41 360	-5 160	36 200

Построенная модель эффективности показала увеличение прибыли и операционного чистого денежного потока в оцениваемом варианте по сравнению с базовым; сокращение отрицательного сальдо от финансовой деятельности, что позволило увеличить капитальные затраты (оттоки от инвестиционной деятельности).

В результате управления экономическими факторами в имитируемом «управляемом» варианте плана по сравнению с оцениваемым вариантом происходит управление денежными потоками в целях их оптимизации. На основе результатов данного управления вырабатываются конкретные

меры (изменение объемов ресурсов, цен, ассортимента продукции, поставщиков и т.д.), которые могут быть включены в комплексную программу повышения эффективности (производительности).

Таким образом, на примере одного из региональных предприятий газовой отрасли нами разработана модель анализа и управления эффективностью, учитывающая операционные, инвестиционные, финансовые виды и совокупные результаты деятельности предприятия. Эта модель представляет собой сгруппированные и структурированные показатели эффективности, разделённые на три группы: «Исходные данные», «Вспомогательные расчетные параметры» и «Показатели эффективности». Отметим, что в третью группу показателей введён новый показатель, характеризующий финансовый результат от изменения эффективности. Построенная модель обеспечивает формирование и управление путями повышения эффективности предприятия.

Разработанную модель предлагается отнести к дополнительным механизмам производственного менеджмента и экономической оценки с возможностью имитации и управления как новым качеством и дополнительными преимуществами данного инструмента. Подобного типа модели могут быть использованы в практике инвестиционной и финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

Литература

1. Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. «Теория экономического анализа» 8-е изд., перераб. и доп. - М.: «Финансы и статистика», 2017.
2. Глухое В.В., Медников М.Д., Коробко С.Б. Математические методы и модели для менеджмента. - СПб.: Лань, 2016.
3. Денисов А.М. Анализ качества и эффективности менеджмента на предприятии. - М.: Лаборатория книги, 2015.
4. Мажукина В. И. Математическое моделирование в экономике: Учебное пособие - М.: МПСИ, 2018.
5. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение. - М.: Прогресс, 2016.

ПРИМЕНЕНИЕ МАТЕМАТИКО-СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В АНАЛИЗЕ НЕКОТОРЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ КАЛУЖСКОГО РЕГИОНА

Перепечень Д.С. бакалавр 2-го курса
Руководитель Никаноркина Н.В., к.п.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрено применение методов математической статистики для анализа и выявления связей между такими экономическими показателями, как уровень безработицы, рождаемость и число правонарушений в Калужской области.

Ключевые слова: математико-статистические методы, статистическое оценивание, корреляционный анализ, коэффициент корреляции.

В настоящее время Калужская область – динамично развивающийся регион ЦФО РФ. По ряду социально-экономических показателей в последние годы она занимает лидирующие позиции. Так, по данным рейтингового агентства РИА «Рейтинг» за 2017 год область заняла 19 место в списке лучших регионов для жизни в России. В условиях нестабильной политической ситуации, нескончаемых санкций и экономической зависимости уровень безработицы, рождаемость и число правонарушений остаются важными показателями состояния функционирования страны в целом и каждого отдельного региона в частности.

Рассмотрим применение методов статистического оценивания к исследованию такого важного социально-экономического показателя как уровень безработицы в Калужской области, а также применение методов корреляционного анализа к исследованию зависимости между такими показателями как уровень безработицы и рождаемость, уровень безработицы и число правонарушений.

В таблице 1 представлены данные по Калужской области с 2006 по 2018 год по трем показателям: уровень безработицы (в процентах), рождаемость (в тысячах человек), число правонарушений (в единицах).

Статистическое оценивание представляет собой совокупность методов, позволяющих делать научно обоснованные выводы о числовых параметрах распределения генеральной совокупности по случайной выборке из неё. Произведем статистическое оценивание уровня безработицы в Калужском регионе. В предположении, что уровень безработицы имеет нормальный закон распределения с неизвестными параметрами μ и σ (где μ -

математическое ожидание или генеральная средняя, σ - генеральное среднее квадратическое отклонение), по имеющимся выборочным данным (таблица 1) найдем несмещенные точечные оценки параметров и построим доверительный интервал для каждого параметра с вероятностью 95%.

Таблица 1. Уровень безработицы, рождаемость и количество правонарушений в Калужской области с 2006 по 2018 годы

Показатель	Год												
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Уровень безработицы, %	0,7	0,6	0,7	1,3	1	0,8	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,5	0,4
Рождаемость, тыс.чел.	9,3	10,1	10,5	10,5	11,1	11,0	11,8	11,8	11,9	12,8	12,3	11,0	10,3
Количество правонарушений, ед.	25964	23058	21301	19672	17979	15086	14783	15727	16808	18218	16193	17638	16941

Несмещенной и состоятельной точечной оценкой генеральной средней является выборочная средняя, которую вычислим по формуле (1).

$\bar{x}_{\text{выб}} = \frac{\sum_{i=1}^k x_i}{n}$ (1), где x_i - значения соответствующего показателя, n - объем выборки.

Расчеты показали, что среднее значение уровня безработицы в Калужской области за рассматриваемый период с 2006 по 2018 год составило 0,7%. Низкий уровень безработицы (0,7%) говорит о периоде подъема состояния экономики региона.

Несмещенной и состоятельной точечной оценкой генерального среднего квадратического отклонения (СКО) является исправленное выборочное СКО, которое найдем по формуле (2).

$$S = \sqrt{\frac{1}{n-1} * \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x}_{\text{выб}})^2}$$
 (2), где S - исправленное выборочное

СКО, x_i - значения исследуемого показателя, $\bar{x}_{\text{выб}}$ - выборочная средняя.

В нашем случае $s = 0,23\%$ - среднее отклонение реального уровня безработицы от найденного среднего значения.

Выборочные параметры являются случайными величинами, их отклонения от генеральных, т.е. погрешности, также будут случайными величинами. Оценка этих отклонений носит вероятностный характер - можно лишь указать вероятность погрешности. Для этого в математической статистике используют доверительные интервалы и доверительные вероятности, т.е. применяют интервальное оценивание. Особенно актуальным интервальное оценивание становится в ситуации работы с малыми выборками. В нашем случае рассматриваемая выборка имеет небольшой объём, поэтому дополним найденные точечные оценки параметров μ и σ их интервальными оценками, приняв уровень надёжности оценивания равным 95%, т.е. доверительная вероятность равна $\gamma = 0,95$.

Для нахождения доверительного интервала с заданной надёжностью γ для генерального среднего уровня безработицы воспользуемся формулой (3).

$$\bar{x}_{\text{выб}} - \frac{S}{\sqrt{n-1}} * t_{\alpha} < \bar{x}_{\text{ген}} < \bar{x}_{\text{выб}} + \frac{S}{\sqrt{n-1}} * t_{\alpha} \quad (3),$$
 где $\bar{x}_{\text{выб}}$ - выборочная средняя, S - исправленное выборочное СКО, t_{α} - критическая точка распределения Стьюдента, $\bar{x}_{\text{ген}}$ - генеральная средняя.

Критическую точку t_{α} распределения Стьюдента найдем по соответствующей статистической таблице по уровню значимости $\alpha = 1 - \gamma$, где γ - доверительная вероятность (в нашем случае $\gamma = 0,95$) и числу степеней свободы $k = n - 1$, где n - объём выборки. Получим $t_{\alpha} = 2,18$. В результате вычислений получим интервал (0,56; 0,85).

Таким образом, при условии отсутствия резких, кардинальных изменений в экономической ситуации в регионе с вероятностью 95% мы можем утверждать, что уровень безработицы в Калужской области будет принимать значение от 0,56% до 0,85%.

Следующим шагом статистического оценивания является нахождение доверительного интервала для генерального среднего СКО. Так как имеющаяся у нас выборка малого объёма ($n = 13 < 30$), то доверительный интервал для параметра $\sigma_{\text{ген}}$ определяется по формуле (4).

$$S * \sqrt{\frac{n-1}{\chi_1^2}} < \sigma_{\text{ген}} < S * \sqrt{\frac{n-1}{\chi_2^2}} \quad (4),$$
 где S - исправленное выборочное СКО, χ_1^2 и χ_2^2 - критические точки распределения Пирсона, значения которых можно вычислить в MS Excel по формулам: $\chi_1^2 = \text{ХИ2.ОБР}((1+\gamma)/2; n-1)$, $\chi_2^2 = \text{ХИ2.ОБР}((1-\gamma)/2; n-1)$. В результате вычислений получим доверительный интервал для параметра $\sigma_{\text{ген}}$, имеющий вид (0,16; 0,38).

Итак, с вероятностью 95% можно утверждать, что среднее отклонение уровня безработицы от среднего значения в Калужском регионе колеблется от 0,16% до 0,38%.

Принято считать, что при повышении уровня жизни рождаемость имеет тенденцию к увеличению, а безработица, напротив, порождает преступность. Так ли это на самом деле? Выясним, взаимосвязаны ли эти показатели в разрезе Калужской области. Для ответа на поставленный вопрос применим метод корреляционного анализа.

Корреляционный анализ является достаточно эффективным методом анализа взаимосвязности нескольких признаков, способом определения формы и интенсивности связи между различными показателями, который позволяет глубоко вникнуть и понять сложный механизм причинно-следственных отношений между явлениями и процессами.

Чтобы оценить степень связи между показателями, существуют различные способы корреляционного анализа. Наиболее простым в применении является расчёт коэффициента корреляции Фехнера. Данный метод основан на сопоставлении отклонений значений двух признаков от их средних значений. По количеству совпадений делается вывод о наличии или отсутствии связи. Применим этот способ для выявления зависимости между уровнем безработицы и рождаемостью. По имеющимся данным (таблица 1) произведен расчет отклонений значений уровня безработицы и рождаемости. В результате количество одновременного снижения или увеличения значений показателей составило 4, а также выявлено 9 различий. Далее воспользуемся формулой (5) для расчета коэффициента корреляции Фехнера.

$$K_{\text{Фехнера}} = \frac{C-H}{C+H} \quad (5), \text{ где } C - \text{совпадения, } H - \text{несовпадения.}$$

Коэффициент корреляции Фехнера в нашем случае равен $K_{\text{Фехнера}} = -0,385$. Поскольку значение коэффициента по модулю меньше 0,5, то степень связи между исследуемыми признаками является умеренной. Отрицательное значение коэффициента характеризует обратное направление связи, что говорит о том, что с увеличением уровня безработицы в Калужской области рождаемость имеет тенденцию к снижению.

Другим способом определения взаимосвязи между показателями является коэффициент корреляции Пирсона. С помощью данного показателя определяется сила корреляционной связи между двумя показателями. Применим этот способ корреляционного анализа для исследования связи между уровнем безработицы и числом правонарушений. Коэффициент корреляции Пирсона вычисляется по формуле (6).

$r_{xy} = \frac{\sum(d_x \cdot d_y)}{\sqrt{\sum d_x^2} \cdot \sqrt{\sum d_y^2}} \quad (6)$, где d_x - отклонение признака x от среднего значения, где d_y - отклонение признака y от среднего значения, d_x^2 и d_y^2 - квадраты отклонений признаков x и y от своих средних значений.

Коэффициент корреляции Пирсона равен 0,135, что говорит о слабой тесноте связи между уровнем безработицы и числом правонарушений.

На практике о тесноте зависимости между случайными переменными приходится судить не на основе истинных параметров связи, а их выборочных аналогов, которые являются случайными величинами. Поэтому возникает вопрос, действительно ли полученные значения объясняются наличием корреляционной зависимости между показателями, или являются следствием случайного отбора данных в выборку. Чтобы ответить на этот вопрос, достаточно проверить статистическую значимость коэффициента корреляции, т.е. на уровне значимости $\alpha=0,05$ проверить гипотезу о том, что коэффициент корреляции Пирсона статистически незначим ($r_{xy}=0$) против альтернативной гипотезы о его статистической значимости. Для проверки воспользуемся t -критерием и рассчитаем наблюдаемое значение статистики критерия по формуле (7).

$$t_r = \frac{r_{xy} \cdot \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r_{xy}^2}} \quad (7), \text{ где } r_{xy} - \text{коэффициент корреляции Пирсона, } n -$$

объем выборки.

В нашем случае наблюдаемое значение статистики критерия оказалось равно $t_r=0,453$. Сравним полученное значение с критическим, найденным по уровню значимости $0,05$ и числу степеней свободы $k=n-2=11$ по таблице Стьюдента. Получим $t_{кр}= 2,2$. Так как наблюдаемое значение t -критерия меньше критического $t_r < t_{кр}$, то нулевая гипотеза принимается, т.е. корреляционная связь между показателями не является статистически значимой. Таким образом, повышение или снижение уровня безработицы в Калужской области никак не влияет на число правонарушений.

Зависимость между различными социально-экономическими показателями сложна и не всегда четко прослеживается. Однако применение методов математической статистики позволяет исследовать и выявлять эти зависимости и, тем самым помогает решать задачи, связанные с анализом и прогнозированием объективно существующих социально-экономических явлений и процессов.

Литература

1. Архипова М.Ю., Дуброва Т.А., Миронкина Ю.Н., Мхитарян В.С., Сиротин В.П. Анализ данных: Учебник. - М.: Издательство Юрайт, 2016.
2. Балдин К.В., Башлыков В.Н., Рукосуев А.В. Теория вероятностей и математическая статистика: Учебник. - М.: Дашков и К, 2014.
3. Миркин Б.Г. Введение в анализ данных: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – М.: Издательство Юрайт, 2015.
4. Мхитарян В.С., Шишов В.Ф., Козлов А.Ю. Теория вероятностей и математическая статистика: учебник. – М.: Издательский центр «Академия», 2015.

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ АНАЛИТИКИ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ

Степанова А.С. бакалавр 3-го курса
Руководитель Ткаченко А.Л., к.т.н, доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье анализируется продвинутая аналитика, которая приводит к фундаментальным изменениям в страховой отрасли.

Ключевые слова: большие данные, большие данные в страховании, страхование, аналитика, продвинутая аналитика.

Использование данных не является чем-то новым для страховых компаний и actuaries. Тем не менее, ажиотаж вокруг продвинутой аналитики приводит к изменениям в страховой отрасли.

Хотя страховые компании и actuaries уже десятилетиями используют аналитику, «продвинутая аналитика» стала горячей темой в СМИ и на отраслевых конференциях в последние годы [1]. Руководители как корпораций, так и малый бизнес строят центры передового опыта или CoE (centers of excellence), сотрудники которых специализируются на передовой аналитике, также известной как наука о данных.

Эти технологии достигли успехов в некоторых областях, включая моделирование катастроф в имущественном страховании, сложные алгоритмы оценки рейтинга в автостраховании и идентификация мошенничества как в отношении имущества и несчастных случаев, так и в страховании жизни. Прогресс был меньше в других сферах страхования, таких как страхование ответственности и других видах страхования жизни. В целом, страховщики видели смешанные результаты недавно созданных центров передового опыта; в некоторых случаях были явные победы, в то время как в других аналитика все еще отсутствует. Однако руководители отрасли в целом согласны с тем, что передовую аналитику можно использовать для повышения ценности в страховании. Даже многие опытные андеррайтеры допускают, что строгое и широко распространенное использование данных может принести значительную выгоду [2].

Существует несколько передовых практик для начала перехода к расширенной аналитике в страховании. Расширенная аналитика может трансформировать бизнес и изменить бизнес модель. Внедрение передовой аналитики- это четырехэтапный путь.

Первый этап - построение выводов. Первоначально компании разрабатывают модели, демонстрирующие, как аналитика может добавить новые идеи и обеспечить четкую добавленную стоимость. Разрабатываются прогностические и предписывающие модели, дающие четкое представление о бизнесе. Однако эти модели часто разрабатываются изолированно от бизнеса.

Второй этап - захват ценности. Поддержка генерального директора очевидна. По мере созревания аналитической функции моделей они тесно взаимодействуют с сотрудниками передовых рядов, которые участвуют в создании модели. Аналитика является низкоуровневой, пока не охватывает весь спектр предприятий. Фокус смещается с разработки моделей на их принятие, после чего модели начинают "оживать". Даже если их идеи не применяются в полной мере, модели рассматриваются в качестве инструментов, которые улучшают, а не препятствуют принятию решений.

Третий этап - достижение масштаба. Компания вводит в действие центр передового опыта и устанавливает зрелые и прозрачные процессы, связанные с работой центров передового опыта. Центры передового опыта также имеют четко определенный процесс для быстрого вывода аналитических решений на рынок. Формируется установленный набор централизованных возможностей, включая закупку данных третьими сторонами, создание библиотек моделей и совместное использование кода, а также привлечение и удержание аналитиков. Четкое руководство аналитикой устанавливается в каждом крупном подразделении. Аналитика масштабируется с набором вариантов использования, охватывает множество областей и функций и обслуживает большинство или все бизнес-единицы. Аналитика по-прежнему является функцией.

Четвертый этап - становление организацией, управляемой аналитикой. Аналитика становится основой для ведения бизнеса, переходя от стимулирующей роли к той, которая является центральной для бизнеса. Аналитика управляет андеррайтингом, разработкой продукта, утверждением и распространением, а барьеры между изолированными функциями исчезают. Система становится более сложной при более активном участии третьих сторон. Стратегия талантов для этих организаций фокусируется на аналитических навыках. Организационная структура является "современной" и управляемой аналитикой; различные функции лучше интегрированы. Принятие решений на основе данных становится нормой.

Достижение масштаба. Поскольку осваивают выполнение сценариев использования, следующим шагом является создание постоянного масштабируемого СоЕ для поддержки бизнеса. В случае успеха СоЕ поддерживают многие, если не большинство предприятий, а также будут охвачены несколько функций - ценообразование и андеррайтинг, претензии, распределение и операции. Они борются с тем, как позиционировать аналитику по

отношению к бизнесу. Должен ли CoE быть автономным и иметь свои собственные отчеты и отчеты о прибылях и убытках? Или он должен быть менее заметным и функционировать как ресурс, к которому предприятия получают доступ по требованию для операций или функций ИТ? Каждый вариант предлагает четкие плюсы и минусы. Наличие более автономной функции создает большую прозрачность и большую подотчетность для конкретных случаев использования, и, как правило, позволяет более сильную и активную функцию для руководства и решения проблем бизнеса [3]. Недостатком является меньшее владение бизнесом и большее расстояние от бизнеса. Преимущество модели по требованию заключается в более тесном согласовании CoE с деловой повесткой дня, но CoE менее проактивен и заметен, чем если бы он руководил аналитикой независимо, что становится понятно по рисунку 1. Существует также риск того, что более слабый CoE будет работать медленнее.



Рисунок 1. Центры передового опыта, выступающие как лидер или функция

Лучший подход где-то посередине. CoE выдвигает идеи и рекомендации, но бизнес должен формировать, утверждать и быть убежденным в ценности CoE, в том числе в том, что связанные с этим расходы оправданы.

Успех требует сочетания сильного лидерства в бизнесе и аналитики. Сильный бизнес-лидер поддерживает аналитическую CoE, поскольку она испытывает неизбежные изменения и начинает расширяться, а сильный аналитический лидер может продвигать услуги CoE для каждого крупного бизнес-подразделения [4].

В организации, управляемой аналитикой, аналитика используется для отслеживания и управления кадровыми, решениями- например, для оценки профилей и черт успешного персонала для информирования о наборе, определения и инкубации будущего лидерства и упреждающего управления удержанием. Перераспределение отдельных ролей увеличивается, так что использование аналитики является основной частью описания

работы и ожиданий. В дополнение к использованию аналитики, сотрудники должны вносить свой вклад в инновации и разработку новых вариантов использования. Этот вклад становится основной частью обзоров эффективности. Стратегия HR явно продвигает культуру, в которой аналитика становится неотъемлемой частью каждой роли.

Несмотря на то, что многие страховщики добились прогресса в создании специализированных, центральных возможностей, они только поцарапали поверхность в реализации влияния аналитики. Первые страховщики, которые сделают этот скачок и успешно привнесут науку в страхование, скорее всего, получат непревзойденное конкурентное преимущество.

Литература

1. Аббакумов, В., Л. Бизнес- анализ информации. Статистические методы / В.Л. Аббакумов. — М.: Экономика, 2009. — 374 с.
2. Вебер, М. Бизнес-вычисления: практика расчета основных показателей / М. Вебер. - М.: Омега-Л, 2017. - 143 с.
3. Новиков, С. Бизнес-план или как повысить доходность вашего предприятия / ред. Б. Плешков, С. Новиков, В. Шустов. - М.: Анкил, 2017. - 985 с.
4. Фляйшер, К. Стратегический и конкурентный анализ: Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан; Пер. с англ. Д.П. Конькова. — М.: БИНОМ. ЛЗ, 2012. — 541 с.

АВТОРСКИЙ УКАЗАТЕЛЬ

Алешина К.С.	44, 62	Кондрашова Е.Е.	53
Алешина Т.А.	307	Кондрахина Ю.С.	25
Антонян Т.Х.	40, 255	Копрыков Р.Н.	314, 330
Артемова А.Н.	46, 310	Королева Л.А.	116
Артенян Т.Р.	225	Крахмалёва В.С.	97
Артохова А.А.	220	Кручинкин М.В.	172, 216
Афонина Е.С.	356	Кузина Н.В.	366
Балакина А.В.	222	Кузнецова Е.А.	235
Бекиш Т.Н.	9	Кузнецова Е. Е.	68
Берганова А.А.	177, 244	Куликовский М.К.	259, 263
Блинушова Д. В.	160	Курицкая А.О.	78
Бойко М.Д.	58	Любшина Д.С.	181
Борищева В.Ю.	213	Матишинец Я.М.	251
Бучарская Н.С.	49	Мурзинова Е.И.	83
Вишняк И.В.	273	Новикова М.А.	124
Войшнарович Д.Ю.	13	Пацакула К.Н.	345, 359
Волова Е.А.	148	Перепечень Д.С.	249, 375
Володикова В.А.	259	Плаксина В.А.	239
Галипанов Н.С.	139	Погосян М.Г.	18
Галстян М.А.	101	Попова П. В.	278
Галстян С.Г.	74	Потапова А.В.	22
Гамидова А.Р.	53	Прохоренко С.В.	46
Геде Бобиа Ги Марк	169, 186	Пуныкина Т.С.	362
Гераева Е.В.	296	Пыгина А.И.	65, 191
Глухова А.А.	36	Рамазян К.Р.	325
Гольшева Е.В.	267	Рогачева Е.С.	92
Готманов М.С.	251	Рогованова А.Е.	139
Губанова Е.Н.	119	Саматова А.И.	104
Дронов О. В.	116	Сибиряков С.В.	136
Есими Обоно С.О.	133	Синцова А.А.	292
Ермикова М.С.	322	Скребачева С.Е.	230
Ерошкина И. Н.	186	Сорокина Е.В.	286
Жаворонкова М.С.	172, 216	Степанова А.С.	143, 380
Журавлева Е.Ю.	157	Суварян М.А.	282
Жураховская Ю.О.	305	Суровцев С.В.	348
Зиновкина С.А.	334	Тарасова О. Н.	195
Ивашкова Т.Ю.	339	Татевосян Д.Р.	193
Караульная Р.С.	233	Толкачева В.В.	298
Карпушин А.Г.	292	Трошенкова В.П.	351
Кашуба М.С.	136	Трушко К.О.	319
Коженова А.А.	87	Федоров Д.Н.	164

Федорова Е.В.	30	Холбекова Ф.Р.	4
Филатов Н.Н.	204	Чернецов Д.И.	111
Филимонова Е.А.	200, 209	Шеверновский С.В.	124
Хайдарова А.М	33	Шукаева Е.М.	28
Харук Т.В.	128, 370	Щербакова Е.А.	154

СОДЕРЖАНИЕ

Проблемы социально-экономического развития региона: история и современность

Холбекова Ф.Р. Роль и место мукомольных предприятий в обеспечении продовольственной безопасности региона	4
Бекиш Т.Н. Инвестиционный проект по освоению в производстве контеркуции модуля для раздельного сбора бытовых отходов	9
Войшнарович Д.Ю. Повышение эффективности деятельности предприятий общественного питания для улучшения экономического состояния региона	13
Погосян М.Г. Проблема возрастной дискриминации в сфере трудовых отношений	18
Потапова А.В. Инвестиции и цифровая экономика в развитии Калужской области	22
Кондрахина Ю.С. Анализ финансово-экономического состояния сельскохозяйственных организаций Калужской области	25
Шукаева Е.М. Процесс принятия управленческих решений на сельскохозяйственном предприятии	28
Федорова Е.В. Материально-техническое снабжение на предприятиях АПК	30
Хайдарова А.М. Исследование проблем безработицы населения: перспективы её снижения	33
Глухова А.А. Статистическая методология факторного анализа эффективности использования трудовых ресурсов	36
Антонян Т.Х. Инновационное развитие Калужской области	40
Алешина К.С. Инвестиционная политика Калужской области	44
Артемова А.Н., Прохоренко С.В. Факторы, сдерживающие экономическое развитие Приднестровской Молдавской республики	46
Бучарская Н.С. Основные проблемы и тенденции социально-экономического развития Калужской области в Советском Союзе и России	49
Гамидова А.Р., Кондрашова Е.Е. Состояние и развитие банковского сектора Калужской области за 2018 год	53
Бойко М.Д. Особенности развития агропромышленного кластера Калужской области	58
Алешина К.С. Финансовая грамотность населения российской федерации: анализ, тенденции, перспективы	62
Пыгина А.И. Программа «дальневосточный гектар» как способ развития Дальнего Востока	65

Кузнецова Е. Е. Реформирование пенсионной системы Российской Федерации: преимущества и недостатки	68
Галстян С.Г. Безработные в ситуации кризиса: ресурсы совладания	74

Управление финансами на предприятиях и в организациях

Курицкая А.О. Совершенствование управления финансовым состоянием организации	78
Мурзинова Е.И. Финансовая устойчивость и информационно-аналитические механизмы ее обеспечения	83
Коженова А.А. Оценка финансовой устойчивости компании на примере АО «КАДВИ»	87
Рогачева Е.С. Оценка финансового состояния организации на примере акционерного общества	92
Крахмалёва В.С. Реструктуризация ООО «ГАЛЕОН» и оценка его эффективности	97
Галстян М.А. Роль финансового планирования в деятельности организации	101
Саматова А.И. Особенности внедрения корпоративной социальной ответственности в деятельность российских организаций	104
Чернецов Д.И. Методы повышения эффективности управления затратами предприятия	111
Королева Л.А., Дронов О. В. Анализ и пути снижения налоговой нагрузки организации	116
Губанова Е.Н. Применение нулевой ставки при налогообложении прибыли образовательных и медицинских организаций	119
Новикова М.А., Шеверновский С.В. Налог на прибыль организаций и его значение для экономики России	124
Харук Т.В. Анализ финансовых показателей деятельности ООО «ФОЛЬКСВАГЕН ГРУП РУС» г. Калуга	128
Есими Обоно С.О. Роль финансового результата в обеспечении развития организации	133
Сибиряков С.В., Кашуба М.С. Основные аспекты оптимизации налоговой нагрузки организации	136
Рогованова А.Е., Галипанов Н.С. Роль Минфина РФ в управлении государственными и муниципальными финансами	139
Степанова А.С. Оценка программ страхования жизни на случай критических заболеваний	143
Волова Е.А. Возможности развития страхового рынка с помощью технологии интернета вещей	148

Современные проблемы развития бухгалтерского учёта, экономического анализа и аудита

Щербакова Е.А. Повышение эффективности использования трудовых ресурсов как основа кадровой безопасности организации (на примере СПК «Угра» Юхновского района Калужской области)	154
Журавлева Е.Ю. Конкурентоспособность как основа укрепления экономической безопасности организации (на примере СХ ООО «Швейцарское молоко» Дзержинского района Калужской области)	157
Блинушова Д. В. Нововведения в учетно-аналитическое обеспечение организации оплаты труда на сельскохозяйственных предприятиях Калужской области	160
Федоров Д.Н. Электронные деньги как способ сокращения издержек	164
Геде Бобиа Ги Марк порядок ведения учета расчетов с покупателями и заказчиками в Российской Федерации	169
Жаворонкова М.С., Кручинкин М.В. Развитие учета экспортных операций в России	172
Берганова А.А. Влияние повышения налога на добавленную стоимость на цены, бюджет и экономику России	177
Любшина Д.С. Аналитическое обоснование управленческих решений на примере моделей прогнозирования банкротства компаний	181
Геде Бобиа Ги Марк, Ерошкина И. Н. Основные аспекты отражения расчетов с покупателями в бухгалтерской отчетности.....	186
Пытина А.И. Проблемы автоматизации бухгалтерского учета ...	191
Татевосян Д.Р. «Чёрная» и «двойная» бухгалтерия как недопустимое явление в системе бухгалтерского учета	193
Тарасова О. Н. Прогноз развития экономики Российской Федерации на 2019 год	195
Филимонова Е.А. Рассмотрение нефинансовой отчетности в России сквозь призму финансовых результатов	200
Филатов Н.Н. Учет и отражение в отчетности финансовых результатов коммерческой организации	204
Филимонова Е.А. Особенности бухгалтерского учета и отчетности в современных условиях	209
Борищева В.Ю. Проблемы и особенности ведения бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства в России ...	213

Кручинкин М.В., Жаворонкова М.С. Применение МСФО при ведении бухгалтерского учета иностранными предприятиями в России	216
Артюхова А.А. Учет и налогообложение подарочных сертификатов	220
Балакина А.В. Современные проблемы бухгалтерского учета при управлении организациями	222
Артемян Т.Р. Анализ налоговых доходов бюджета Калужской области	225
Скребачева С.Е. Проблема сближения бухгалтерского и налогового учета	230
Караульная Р.С. Проблема организации бухгалтерского учёта в России	233
Кузнецова Е.А. Налоговые проверки как основная форма налогового контроля в Российской Федерации	235
Плаксина В.А. Проблемы развития бухгалтерского учета в современных условиях	239

Развитие сферы кредитных услуг в банковской системе Российской Федерации

Берганова А.А. Влияние иностранного капитала на банковскую систему России	244
Перепечень Д.С. Онлайн-ипотека как требование новой реальности	249
Матишинец Я.М., Готманов М.С. Проблемы развития банковской системы Российской Федерации	251
Антонян Т.Х. Банки с иностранным участием в банковской системе России	255
Володикова В.А. Куликовский М.К. Основные направления эффективного инвестирования личных финансов в 2019 году	259
Куликовский М.К. К слову о динамике ипотечного кредитования в России	263
Гольшева Е.В. Основные тенденции развития рынка потребительского кредитования в Российской Федерации	267

Опыт и проблемы маркетинговой деятельности на предприятиях

Вишняк И.В. Формирование имиджа компании как ключевой элемент коммуникативной политики малых торговых предприятий	273
Попова П. В. Бренд, имидж, гудвилл и другие нематериальные активы как конкурентное преимущество современной фирм	278

Суварян М.А. Современные процессы интеграции управления маркетингом в общий менеджмент предприятия	282
Сорокина Е.В. Современные инструменты в сфере интернет-маркетинга	286
Синцова А.А., Карпушин А.Г. Информационное обеспечение и контроль маркетинговой деятельности организации	292
Герасва Е.В. Анализ рынка страхования гражданской ответственности владельцев животных: российский и зарубежный опыт	296
Толкачева В.В. Особенности ценообразования на продукцию машиностроения в России и за рубежом	298

Проблемы развития малого предпринимательства

Жураховская Ю.О. Тарифная система оплаты труда и эффективность её совершенствования в АО «МОСМЕДЫНЬАГРОПРОМ» Медынского района Калужской области	305
Алешина Т.А. Проблемы развития малого предпринимательства в России	307
Артемова А.Н. Способы поддержки малого и среднего предпринимательства в Калужской области	310
Копрыков Р.Н. Проблемы налогообложения предпринимательской деятельности	314
Трушко К.О. Проблемы развития малого бизнеса	319
Ермикова М.С. Малый и средний бизнес в России: перспективы и тенденции развития	322
Рамазян К.Р. Оценка перспектив роста малого предпринимательства в России	325
Копрыков Р.Н. Особенности реализации специальных налоговых режимов	330
Зиновкина С.А. Проблемы взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса в современной российской экономике	334
Ивашкова Т.Ю. Трудности, которые могут возникнуть у малого и среднего бизнеса	339

Инновационные образовательные технологии в подготовке специалистов

Пацакула К.Н. Практика использования фразеологических оборотов при проведении уроков французского языка	345
Суровцев С.В. Некоторые аспекты качества человеческого капитала в современной экономике	348
Трошенкова В.П. Совершенствование системы управления эффективностью работы персонала кредитной организации	351

Афонина Е.С. Интернет вещей в сельском хозяйстве	356
Пацакула К.Н. Социокультурные особенности личностного потенциала людей позднего периода жизни	359
Пунякина Т.С. Анализ производительности труда в России и пути ее повышения	362
Кузина Н.В. BIG DATA в образовательной системе	366

Экономико-математическое моделирование и экономическая информатика

Харук Т.В. Экономико-математическое моделирование как функция управления и способ оценки хозяйственной деятельности (на примере регионального предприятия газовой промышленности)	370
Перепечень Д.С. Применение математико-статистических методов в анализе некоторых показателей экономического состояния Калужского региона	375
Степанова А.С. Особенности внедрения аналитики для оптимизации бизнес-процессов в страховых компаниях	380

Научное издание

**Актуальные проблемы теории и практики
развития экономики региона**

Сборник научных статей по материалам **6-й межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых**
21 мая 2019 года, Калуга, Россия

Под редакцией Т.Э.Пироговой, Д.К.Никифорова

Авторский компьютерный набор
Компьютерная верстка и подготовка оригинал-макета:
Кузина Н.В.
Дизайн обложки А. Стасева

Калужский филиал Финуниверситета
г. Калуга, ул. Чижевского, 17
Тел.: (4842) 745443
E-mail: fa-kaluga@fa.ru
<http://www.fa.ru/fil/kaluga/about/Pages/default.aspx>

Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.
Усл. печ. л. 24,5

Издательство: ООО "ТРП"

Подписано в печать: 14.05.2019. Тираж 500. Заказ №1524
Отпечатано в типографии: ООО «ТР-принт».
127055, Москва, а/я 46, Тел. (499) 519-01-24. Сайт: www.tirazhy.ru