

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА



2018



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

посвящается 55-летию Калужского филиала

**IV Международный Конгресс молодых ученых по
проблемам устойчивого развития,
г.Москва, Финуниверситет**

**Материалы 5-й межрегиональной
научно-практической конференции
молодых ученых**

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

МОСКВА – 2018

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 **5-й межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых** / под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Москва: Издательство: ООО "ТРП", 2018. – 397с.

ISBN 978-5-6040492-5-9

В сборник включены статьи по результатам работы **5-й межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых «Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона»**, прошедшей в Калуге 18 мая 2018 года.

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

© Авторы, 2018
© Финуниверситет, 2018



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

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ

Трус Д.Ю., бакалавр 3-го курса

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

Гродненский государственный университет им. Я. Купалы, Гродно

Аннотация. В работе отражены показатели эффективности использования основных фондов и пути улучшения их использования с целью повышения конкурентоспособности регионов.

Ключевые слова: основные фонды (средства), развитие региона, показатели и пути повышения эффективности использования основных фондов.

Любая деятельность по производству продукции, оказанию услуг или выполнению работ невозможна без использования основных средств. Предприятие использует для своей деятельности различное оборудование, инструменты и другие виды основных фондов, осуществляя ее в конкретном помещении, здании, сооружении.

Кроме того, в настоящее время значительно возросли требования к качеству и надежности выпускаемой продукции, что в достаточной мере зависит от состояния основных фондов и эффективности их использования. В условиях развития научно-технического прогресса происходит постоянное совершенствование оборудования, выпуск более совершенных, прогрессивных и производительных машин и механизмов, которые определяют необходимость осуществления замены старой техники на новую. Поэтому необходимо постоянно осуществлять обновление оборудования, искать пути повышения эффективности его использования, а также необходимо постоянно следить за тенденциями появления более совершенных видов оборудования.

Развитие региона определяется его конкурентоспособностью, которая зависит от конкурентоспособности предприятий, расположенных в данном регионе. Конкурентоспособность предприятий, в свою очередь, определяется качеством выпускаемой продукции. А оно зависит от состояния и уровня использования основных фондов. В связи с этим, развитие региона во многом обуславливается эффективностью использования предприятиями основных фондов. Поэтому целесообразно перечислить пути улучшения их использования.

В современной экономической литературе понятия «основные фонды» и «основные средства» часто используются как однозначные. Однако между ними следует выделить различие. Основные фонды представ-

ляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда. Основные фонды имеют денежную оценку, и в денежной оценке их принято называть основными средствами [1].

Основные фонды предприятия – это совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда и действующих в натуральной форме в течение длительного времени как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере.

Основные средства – это основные фонды, выраженные в стоимостном измерении.

Для того, чтобы отнести активы к основным фондам необходимо выполнение следующих условий: они должны использоваться предприятием для осуществления своей деятельности; участвовать в хозяйственной деятельности организации в течение более 12 месяцев; сохранять свою натурально-вещественную форму в течение длительного периода времени (более года); стоимость их переносится на производимую продукцию постепенно, частями, в течение ряда циклов [2].

Обобщающими показателями эффективности использования основных фондов являются фондоотдача, фондоемкость и рентабельность основных фондов.

Фондоотдача – это основной показатель, который характеризует эффективность использования основных средств. Она рассчитывается отношением объема производимой продукции к стоимости основных средств, вовлеченных в процесс производства данной продукции, и характеризует стоимость продукции, которая приходится на 1 рубль основных средств.

Фондоемкость является показателем, обратным показателю фондоотдачи. Она показывает размер основных фондов, который приходится на единицу продукции в течение определенного периода времени.

Фондовооруженность труда характеризует степень обеспеченности работников предприятия основными средствами. Показатель может рассчитываться как для всех работников предприятия, так и для производственных рабочих. Если предприятие работает в несколько смен, то в знаменателе берется число рабочих, работающих в наиболее заполненную смену [3].

Показателем, который характеризует степень использования всей величины основных фондов, служит рентабельность основных фондов.

Рентабельность основных фондов – это показатель, который отражает количество прибыли предприятия, приходящейся на каждый рубль стоимости, вложенных в ее создание, основных фондов.

Дифференцированные показатели характеризуют использование активной части основных фондов как во времени (коэффициент экстенсивной нагрузки оборудования), по производительности (коэффициент интенсивной нагрузки оборудования), так и по совокупности факторов, т.е. как во

времени, так и по производительности (интегральный коэффициент использования оборудования) [4].

Коэффициент экстенсивного использования оборудования, который, как было определено ранее, характеризует уровень использования активной части ОПФ во времени, определяется отношением фактического количества часов работы оборудования к количеству часов его работы по плану [5].

Коэффициент интенсивного использования оборудования рассчитывается как отношение фактической производительности основного технологического оборудования к его нормативной производительности, т.е. прогрессивной технически обоснованной [1].

Коэффициент интегрального использования оборудования определяется как произведение коэффициентов интенсивного и экстенсивного использования оборудования и характеризует эксплуатацию его как во времени, так и по производительности (мощности) [5].

Показатель отдачи активной части основных фондов определяется отношением объема произведенной продукции к стоимости активной части основных фондов. Он характеризует стоимость продукции, приходящейся на каждый вложенный рубль активной части основных средств (фондов), т.е. отдачу активной части основных средств [4].

Рентабельность активной части основных фондов – это отношение прибыли предприятия от реализации продукции к стоимости активной части основных фондов, путем умножения на 100 %. Показатель отражает количество прибыли предприятия, которое приходится на каждый вложенный рубль стоимости активной части основных фондов.

К числу показателей экстенсивного использования основных фондов на предприятии также относят коэффициент сменности работы оборудования. Он характеризует время целосменного использования установленного оборудования, которое работает в несколько смен. Коэффициент сменности может быть рассчитан как по отдельным группам оборудования, отдельным производственным подразделениям предприятия, так и в целом по предприятию. Коэффициент показывает, сколько смен в среднем в течение дня работало установленное оборудование. Предприятию необходимо стремиться к увеличению коэффициента сменности работы оборудования для того, чтобы увеличить выпуск продукции при тех же имеющихся фондах.

Для оценки использования пассивной части основных фондов большое распространение получили такие показатели, как показатель съема продукции с 1 м² производственной площади и показатель прибыли на 1м² производственной площади, который рассчитывается как отношение прибыли предприятия от реализации к общему размеру имеющихся производственных площадей [4].

Направления повышения эффективности основных средств – это пути увеличения прибыли и рационального использования основных фондов организации [6].

Решение задачи по повышению эффективности использования основных фондов позволит увеличить количество изготавливаемой продукции, повысить отдачу созданного производственного потенциала, улучшить баланс оборудования в регионе, снизить себестоимость продукции, повысить рост рентабельности производства и др. [7].

Эффективность использования основных средств означает также ускорение их оборачиваемости, что, в конечном счете, будет способствовать сокращению разрыва в сроках физического и морального износа, ускорению темпов обновления основных средств [6].

Все пути повышения эффективности использования основных средств можно разделить на 2 группы: экстенсивный и интенсивный пути.

Экстенсивный путь улучшения использования основных средств предполагает, как увеличение времени работы действующего оборудования в календарный период, так и увеличение количества и удельного веса действующего оборудования в составе всего оборудования, которое имеется на предприятии [8].

Основными путями улучшения использования основных средств экстенсивного характера являются:

- 1) увеличение цен на изготавливаемую продукцию при выходе организации на соответствующие рынки;
- 2) увеличение времени работы установленного оборудования;
- 3) создание благоприятных условий труда на производстве и др.

Увеличение времени работы оборудования можно достичь за счет:

- 1) постоянного поддержания пропорциональности между производственными мощностями отдельных групп оборудования на каждом производственном участке, между цехами предприятия в целом;

- 2) сокращения и ликвидация внутрисменных простоев оборудования путем повышения качества его ремонта и обслуживания, своевременного обеспечения основного производства рабочими, сырьем, топливом, полуфабрикатами.

- 3) проведения мероприятий, которые повышают долю основных производственных операций в затратах рабочего времени, сокращения сезонности в работе предприятий отдельных отраслей промышленности.

Интенсивный путь улучшения использования основных фондов предполагает повышение степени качества и уровня загрузки оборудования в единицу времени. Это может быть достигнуто за счет:

- 1) модернизации действующего оборудования, установления оптимального режима его работы;

2) технологического совершенствования орудий труда, автоматизации технологии производства, ликвидации «узких мест» в производственном процессе, сокращения сроков достижения проектной производительности техники;

3) совершенствования структуры основных фондов, увеличения доли их активной части и оптимизации соотношения различных видов оборудования [6];

4) улучшения качества сырья, достижения соответствия его подготовки к производству с требованиями заданной технологии и качества изготавливаемой продукции;

5) обеспечения равномерной и ритмичной работы организаций, цехов и производственных участков, а также проведения ряда других мероприятий, которые позволят повысить скорость обработки предметов труда и увеличить объем производства продукции в единицу времени, на единицу оборудования или на 1 м² производственной площади [8].

Таким образом, любой комплекс мероприятий по повышении эффективности использования основных производственных фондов должен предусматривать увеличение объемов производства продукции за счет эффективного использования имеющихся внутрихозяйственных резервов, максимально полного использования машин и оборудования, а также сокращение сроков освоения вновь вводимых в действие мощностей [7].

Литература

1. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. - 372 с.
2. Бабук, И.М. Экономика предприятия: учеб. пособие для студентов / И.М. Бабук. – Минск: «ИВЦ Минфина», 2006. - 327с.
3. Кондратьева, М.Н. Экономика предприятия: учеб. пособие для студентов высших учебных заведений / М.Н. Кондратьева. – Ульяновск: УлГТУ, 2008. – 241 с.
4. Экономика предприятия учеб. пособие / под ред. Т.Н. Нехорошева, Н.Б. Антонова. - Минск: БГЭУ, 2008. - 719 с.
5. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 670 с.
6. Головачев, А.С. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие / А.С. Головачев. - Минск: Выш. шк., 2015.- 688с.
7. Мельник, Т.Е. Повышение эффективности использования основных фондов промышленных предприятий / Т.Е. Мельник, Д.Е. Ломакин, Е.В. Лебедев // междунар. научн. журнал «Инновационная наука».- 2017. - №3. – С.187-189.

8. Экономика предприятия (фирмы): учебник / под ред. проф. О.И. Волковой, доц. О.В. Девяткиной. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 601 с.

РОЛЬ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА РЕГИОНА

Аполонис А.В., магистрант 1 курса

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

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, Гродно

Аннотация. В данной статье актуализируется проблема значимости наличия оборотных средств у предприятий дорожной отрасли

Ключевые слова: оборотные средства, эффективность, строительство дорог

В настоящее время к имуществу предприятия помимо основных средств относятся оборотные средства - активы, которые представляют собой совокупность оборотных производственных фондов и средств обращения в стоимостной форме, т.е. денежные средства, необходимые предприятиям для создания производственных запасов на складах и в производстве, для расчетов с поставщиками, бюджетом, для выплаты заработной платы.

От состояния оборотных средств зависит успешное осуществление производственного цикла предприятия, т.к. их недостаток останавливает производственную деятельность предприятия, прерывает процесс производства и в конечном итоге приводит предприятие к отсутствию возможностей оплачивать по своим обязательствам и к банкротству [1].

Рассмотрим роль оборотных средств в функционировании предприятий дорожного строительства региона на примере ДСУ № 28. (Гродненская область, г.Ошмяны)

Дорожно-строительное управление № 28 является филиалом Открытого акционерного общества «Дорожно-строительный трест №6» – предприятия, основанного на частной форме собственности. Отраслевая принадлежность организации - строительство. Основные виды деятельности в соответствии с уставом:

- строительство дорог, аэродромов, спортивных сооружений;
- производство товарного бетона;
- деятельность по эксплуатации и обслуживанию автомобильных

дорог.

Основные материалы, используемые в ДСУ № 28 - щебень, гравий, песок, составляют вещественную основу выпускаемой продукции. Готовая продукция в дорожном хозяйстве почти полностью отсутствует по строительной и эксплуатационной деятельности, поскольку выполненная для заказчика продукция не накапливается, и не складывается, а сразу же поступает в эксплуатацию.

Характеризуя структуру актива баланса ДСУ № 28 можно сказать, что оборотные средства являются одной из его составных частей. Однако в составе оборотных средств предприятия значительную долю составляет дебиторская задолженность, что нельзя не отметить при анализе деятельности предприятия. Так, неоправданное увеличение средств в дебиторской задолженности может повлиять на своевременность текущих платежей, а неоправданный рост заёмных средств привести к необходимости сократить имущество предприятия для расчётов с кредиторами. Рассмотрим структуру оборотных средств на примере ДСУ № 28 в Таблице 1.

Таблица 1. Анализ структуры оборотных средств по ДСУ № 28 за 2015-2017 гг., тыс.руб.

Актив	Остатки по балансу, тыс.руб.			Удельный вес, %			Изменение доли, %	
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2016	2017
1. Долгосрочные активы, в том числе:	4707	4555	4411	70.93	75.74	57.69	4.81	-18.05
Основные средства	4692	4513	4371	70.71	75.04	57.17	4.33	-17.87
Финансовые вложения	0	2	0	0	0.03	0	0.03	-0.03
Прочие долгосрочные активы	15	40	40	0.23	0.67	0.52	0.44	-0.15
2. Краткосрочные (текущие) активы, в том числе:	1929	1459	3231	29.07	24.26	42.26	-4.81	18
Запасы	242	889	1564	3.65	14.78	20.46	11.13	5.68
• НДС	0	0	2	0	0	0.03	0	0.03
Дебиторская задолженность	1661	533	1546	25.03	8.86	20.22	-16.17	11.36
Краткосрочные финансовые вложения	8	8	0	0.12	0.13	0	0.01	-0.13
Денежные средства	7	18	17	0.11	0.3	0.22	0.19	-0.08
Прочие краткосрочные активы	11	11	104	0.17	0.18	1.36	0.01	1.18

Как видно из таблицы, общая стоимость имущества в отчетном периоде составляла 7646 тыс.руб. В активах организации доля текущих активов составляет 42.26%, а долгосрочных средств 57.69%. Таким образом, наибольший удельный вес в структуре совокупных активов приходится на долгосрочные активы, что способствует замедлению оборачиваемости средств предприятия, т.е. предприятие использует умеренную политику управления активами.

Доля основных средств в общей структуре активов за отчетный год составила 57.17%, что говорит о том, что предприятие имеет тяжелую структуру активов, что свидетельствует о значительных накладных расходах и высокой чувствительности к изменениям выручки. Ситуацию, когда наибольшая часть долгосрочных активов представлена основными средствами (57.17%) и прочими долгосрочными активами (0.52%), можно рассматривать как ориентацию на создание материальных условий основной деятельности организации.

Оборотные активы предприятия формируются в основном за счет запасов и дебиторской задолженности на общую сумму 3110 тыс.руб. Следует обратить внимание на сокращение долгосрочных активов в общей структуре баланса (18.05%), что может говорить об ускорении оборачиваемости оборотных активов. Снижение стоимости основных средств на 17.87% следует отметить как негативную влияющую тенденцию, так как она направлена на уменьшение производственного потенциала предприятия. За отчетный период доля оборотных средств выросла на 18%. Это обусловлено опережением темпов прироста мобильных активов по сравнению с темпами прироста всех совокупных активов. Произошло это главным образом за счет увеличения стоимости дебиторской задолженности и запасов на 17.04%. Запасы выросли на 5.68% от общей стоимости активов.

За анализируемый период доля дебиторской задолженности выросла (на 11.36%), что является негативным изменением и может быть вызвано проблемами, связанными с оплатой продукции (работ, услуг) предприятия, либо активным предоставлением потребительского кредита покупателям, т.е. отвлечением части текущих активов и иммобилизации части оборотных средств из производственного процесса.

Резкое увеличение дебиторской задолженности (на 11.36%) делает необходимым дальнейший углубленный анализ их состава и структуры по данным аналитического учета. Доля денежных средств снизилась на 0.08%.

В оборотных активах организации на конец года отмечается снижение доли краткосрочных финансовых вложений и денежных средств, т.е. наиболее ликвидных активов, при увеличении запасов. Данную тенденцию можно признать неудовлетворительной, так как она может указывать на снижение ликвидности баланса предприятия.

Доля краткосрочных средств в активах занимает от 30% до 70%, поэтому политику управления активами можно отнести к умеренному типу.

Ускорение оборачиваемости капитала связано с развитием научно-технического прогресса в дорожном хозяйстве, с непрерывным совершенствованием его технологии, организации, управления.

Оборачиваемость капитала в первую очередь зависит от результатов деятельности всех подразделений дорожного хозяйства, непосредственно выполняющих ремонтно-строительные работы, обеспечивающих строительство и ремонт автомобильных дорог материалами и полуфабрикатами, транспортом.

Совершенствование работы материально-технического обеспечения способствует сокращению запасов материалов на складах дорожно-строительных организаций и высвобождению оборотных средств. На сокращение оборотных средств в запасах материалов оказывают влияние выявление и реализация излишних материальных ценностей, сокращение дальности перевозок и использование местных материалов, правильная организация инструментального хозяйства и увеличение сроков службы инструмента[2].

Повысить оборачиваемость оборотных средств можно с помощью выполнения мероприятий: полностью и ритмично выполнять планы хозяйственной деятельности – деятельность ДСУ № 28 носит сезонный характер, поэтому планы по производству и укладке асфальтобетонного покрытия носят постоянный характер. Сбой в сроках выполнения работ принесет дополнительные затраты для предприятия, в основном в вопросе хранения и подготовке материалов для запуска в производство (разогрев битума, его перекачка-это дополнительные расходы на транспорт, электроэнергия - на АБЗ «Жупраны» подготовка смесительных установок, работа дробилок, погрузчиков. Невыполнение своевременно всех операций приведет к простоем оборудования; - совершенствовать организацию поиска заказчика. ДСУ № 28 проводит поиск заказчика путем участия в тендере; -улучшать претензионную работу - одна из форм защиты гражданских прав, которая заключается в попытке урегулирования спорных вопросов между сторонами в обязательстве или при исполнении норм законодательства с применением претензии до передачи дела на рассмотрение в экономический суд называется претензионным порядком урегулирования спора; - свести к минимуму запасы хозяйственных материалов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, инвентаря, специальной одежды на складе, сократить подотчетные суммы, расходы будущих периодов; - совершенствовать расчеты с поставщиками и покупателями, недопускать дебиторской задолженности. Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.

Анализ эффективности использования оборотных средств должен помочь выявить дополнительные резервы и способствовать улучшению основных экономических показателей работы предприятия. Обеспеченность собственными оборотными средствами и их сохранность, состояние нормируемых запасов материальных ценностей, эффективность использования банковского кредита и его материальное обеспечение, оценка устойчивости платежеспособности предприятия, являются основными показателями, характеризующими финансовое состояние фирмы.

Литература

1. Гинзбург, А.И. Экономический анализ / А.И. Гинзбург. - СПб.: Питер, 2013.
2. Горфинкель В. Я. Экономика предприятия: учебник для вузов / В. Я. Горфинкель, В. А. Швандар. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.

РАЗВИТИЕ КЛАСТЕРНОЙ СИСТЕМЫ КАК СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ

Иванова Н.В., аспирант 4-го года обучения
Руководитель **Кармышев Ю.А.**, д.э.н., профессор
ТГУ им. Державина, Тамбов

Аннотация: статья посвящена вопросу управления региональным инновационным развитием в регионе со стабильно развивающейся экономикой.

Ключевые слова: региональная экономика, инновационная инфраструктура, территориальный кластер.

В последние годы инновационная инфраструктура Липецкой области была расширена за счет создания новых элементов, таких как Областное автономное учреждение «Центр кластерного развития Липецкой области», организованное в 2013 году в целях формирования благоприятных условий для развития инновационных территориальных промышленных кластеров в Липецкой области. Так решилась проблема по взаимодействию элементов инновационной инфраструктуры в Липецкой области: созданы региональные кластеры. Неудивительно, ведь развитие территориальных кластеров считается одним из приоритетных сценариев повышения конкурентоспособности региона.

Так, развитие территориальных кластеров - объединений предприятий, поставщиков (как оборудования, так и услуг), научных и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функционирующих в рамках определенной сферы производства (реализации) товаров или услуг. [1]

В стратегии кластеризации промышленности Липецкой области были классифицированы шесть вариантов направлений, по которым может развиваться кластеризация, а именно:

- технологическое;
- продуктивно-технологическое;
- локализационное;
- коммерциализационное;
- организации новых производств;
- централизации.

На территории области действуют четыре кластера, которые объединяют предприятия по следующему принципу:

– Кластер «ЛИПЕЦКМАШ»: промышленный кластер станкостроения и станкоинструментальной промышленности, куда входят институты развития (ЦПТИ, Центр кластерного развития и липецкой отделение ВОИР), научные организации (ФГБОУ ВО ЛГТУ, ФГБОУ ВО ЕГУ им. И.А. Бунина, ГОБ ПОУ Липецкий политехнический техникум, ГОБ ПОУ «Липецкий машиностроительный колледж», ООО «ТехИнвестПроект» и др.), производственные предприятия (ООО «Завод Инновационного Промышленного Оборудования», ООО «Литмашприбор», ПАО «Елецгидроагрегат» и др).

Ведущие предприятия кластера - это ЗАО «Липецкое станкостроительное предприятие», ЗАО «Липецкий станкозавод «Возрождение» и дочерняя компания ЗАО «Липецкое станкостроительное предприятие» ООО «Интермаш». Стратегическими партнерами являются ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» и АО «Станкопром». Инфраструктуру промышленного кластера составляют: Управление инновационной и промышленной политики города, МБУ «Технопарк-Липецк», ООО «Региональный центр инжиниринга», ЦМИТ «Новатор», ОАО «ОЭЗ ППТ «Липецк», в том числе Липецкий инвестиционно-промышленный фонд.

На сегодняшний день предприятия кластера заняты такими проектами как производство станины для станков (доля импорта составляла 80%), электродвигателей (доля импорта составляла 95%), станков и обрабатывающих центров (доля импорта составляла 80–100%).[2]

Наличие совместных проектов и постоянного взаимодействия участников Кластера с научно-исследовательскими, инновационными и образовательными организациями свидетельствует о высоком уровне кооперационных связей участников Кластера.[3]

– Кластер «Долина машиностроения», поддерживается центром кластерного развития в рамках программы Минэкономразвития России по поддержке малого и среднего предпринимательства. В реестре Кластера зарегистрировано 117 участников. Технологические специализации кластера: станки с ЧПУ и комплектующие для их производства, высокоточное литье и компоненты для авто- и сельхозтехники.

Основными целями кластера являются: [4]

1) повышение конкурентоспособности и экономического потенциала участников кластера за счет эффективного взаимодействия, связанного с их участием в производстве станков и машин, компонентов и систем управления на всем жизненном цикле продукции, включая расширение доступа к инновациям, технологиям, «ноу-хау», специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, а также кооперации в научно-технической, образовательной и производственной сферах;

2) улучшение внешнеэкономической интеграции и рост международной конкурентоспособности участников кластера за счет включения кластера и его участников в глобальные цепочки создания добавленной стоимости;

3) повышение инвестиционной привлекательности кластера;

4) снижение затрат и повышение качества в цепях поставок товаров, работ, услуг для участников кластера;

5) обеспечение высоких темпов экономического роста участников кластера.

– Инновационный промышленный Кластер Белой техники Липецкой области.

Целью создания кластера Белой техники является повышение конкурентоспособности участников через локализацию и внедрение инноваций в производство комплектующих изделий для сборки сложной бытовой техники, производимой на территории Липецкой области и в РФ. [5]

Кластер создан на базе ЗАО «Индезит Интернэшнл» и объединяет компании производящие резинотехнические и пластмассовые детали и комплектующие для продукции компании «Индезит»: ООО «Компания «Ассоль», ОАО «Полимер», ООО «Европанелс Ру», ООО «ЛПО «Электроаппарат», ООО «Юнионвайр» и др.

– Кластер композитных материалов и изделий из них, в который входят ООО «Липецк Композит» - лидер кластерного развития, ООО «Армстек-Липецк», ОАО «Липецкий Гипромез», ООО «Завод магнитных

плит», ОГУП «Липецкая областная коммунальная компания, ООО «Ярстрой», ООО «ЗИПо», ООО «М24».

В структуру Кластера входят предприятия и организации, способные последовательно осуществлять полный цикл работ по созданию и внедрению инновационной продукции. [6] Данный Кластер ориентирован на внедрение и развитие применения композитных материалов в строительстве.

Согласно постановлению Администрации Липецкой области от 20 августа 2013 г. № 383 «Об утверждении порядка ведения и формы реестра кластеров Липецкой области» [7] реестр кластеров Липецкой области ведется исполнительным органом государственной власти Липецкой области в сфере инновационной и промышленной политики, управлением инновационной и промышленной политики Липецкой области.

Таким образом, основными направлениями работы кластеров являются развитие производственной инфраструктуры и модернизация производства, что характерно для субъекта, где промышленность является основой для экономического роста. Однако учитывая действующую стратегию кластеризации в регионе и существующие производственные мощности, регион способен развиваться и по другим направлениям кластеризации.

Литература

1. Грахов В.П., Мохначев С.А., Чиркова Д.С. Кластерная политика в регионе: особенности реализации // Региональная экономика: теория и практика. 2014. №28. URL: <https://cyberleninka.ru> (Дата обращения: 16.04.2018).
2. Информационный портал Lipetskmedia.ru [Электронный ресурс]//http://lipetskmedia.ru/news/view/99196-Klastyer_Lipyetsk mash_.htm (Дата обращения 18.04.2018)
3. Официальный сайт Кластера «ЛипецкМаш» [Электронный ресурс] // <http://lipetskmash.ru> (Дата обращения 12.04.2018).
4. Официальный сайт Кластера «Долина машиностроения» [Электронный ресурс] // <http://www.долинамашиностроения.рф> (Дата обращения 12.04.2018).
5. Программа создания и развития инновационного промышленного кластера на базе компании «Индезит» (кластера белой техники) в Липецкой области [Электронный ресурс] // <http://ckr48.ru> (Дата обращения 12.04.2018).
6. Программа создания и развития инновационного территориального промышленного кластера композитных материалов и изделий из них в Липецкой области [Электронный ресурс] // <http://ckr48.ru> (Дата обращения 12.04.2018).

7. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс] // <http://docs.cntd.ru/document/872621197> (Дата обращения 19.04.2018)

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Артемова А.И., студент

Руководитель: **Фомичева И.В.**, к.э.н., доцент
Тульский филиал Финуниверситета, Тула

В условиях современного экономического развития каждой стране необходимо обеспечивать конкурентоспособность национальной экономики. Одним из способов повышения данного показателя является совершенствование её инновационного потенциала путем структурных изменений в производстве и его технологиях, а также внедрения современных достижений научно-технического прогресса. Внедрение инноваций повлечет обновление рынка, улучшение качества и расширение ассортимента товаров и услуг, повышение эффективности управления, рациональный сбыт продукции [1].

К сожалению, российская экономика не соответствует тенденциям мировой системы хозяйствования в сфере инновационной деятельности. Согласно индикаторам Индекса глобальной конкурентоспособности 2017-2018 гг., опубликованным на сайте Всемирного экономического форума, инновационный потенциал России занимает 65 позицию на мировой арене [2]. Следует отметить, что технологической структура экономики России характеризуется следующими данными: доля третьего уклада составляет около 30%, доля четвертого уклада — более 50%, доля пятого уклада — примерно 10%, а доля шестого уклада ничтожно мала. Среди факторов, препятствующих повышению инновационного потенциала России, можно выделить такие аспекты, как: неудовлетворительное состояние материально-технической базы научных исследований, недостаточная численность высококвалифицированных кадров инженерно-технического профиля и старение кадрового ресурса, недостаточный объем финансирования инновационной деятельности, низкий уровень частных инвестиций в инновации (недостаточная эффективность использования системы государственно-частного партнерства), невысокая развитость инновационной культуры, отсутствие системы управления инновациями, необеспеченность возможности испытания прикладных исследований на предприятиях, отсутствие научно-обоснованного механизма государственной поддержки малого и среднего инновационного бизнеса.

В связи с этим необходимо в рамках процесса глобализации нацелить ускорение научно-технического прогресса России на создание конкурентных преимуществ высокого порядка, то есть инновационных технологий. Для этого важно преодолеть проблемы ресурсного обеспечения инновационного процесса в России и управления формированием инновационных конкурентных преимуществ российской экономики [3].

Очевидно, что сегодня перед Россией стоит задача перехода на инновационную модель развития. Так, Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года определяет необходимые факторы, обеспечивающие благоприятную среду для создания, развития и внедрения инновационных технологий. К ним относятся повышение показателей экономики России, которые к 2020 году должны будут иметь следующий вид: значительная доля (8-14%) высокотехнологичных услуг, увеличение в 2-3 раза доли инновационного сектора ВВП (с 10,8 до 19%), рост примерно в 5-6 раз доли инновационной продукции в выпуске промышленности и т.д. [4]

На сегодняшний день выделено 5 основных приоритетов по технологическому развитию и модернизации экономики страны, призванные обеспечить технологический прорыв. Это космические технологии, энергосбережение и энергоэффективность, информационные технологии, медицинские технологии, ядерные технологии [1]. Существуют две точки зрения на стимулирование инновационного развития в России: с помощью имитационных инноваций (посредством покупки нового оборудования и лицензий за рубежом) и развитие отечественной науки, позволяющей обеспечить мировое лидерство. В рамках обеспечения конкурентоспособности нашей страны целесообразно придерживаться второй концепции. Этим обусловлена необходимость формирования четко организованной государственной политики в сфере инноваций. В первую очередь, важно создать нормативно-правовую базу регулирования процессов инновационной деятельности. Так, по инициативе Президента РФ была создана программа «Цифровая экономика», положения которой направлены на обеспечение национальной экономической безопасности и технологической независимости страны. В ней отмечено, что фундаментальная наука должна стать мощным фактором экономического роста и социального развития, поэтому перед ней стоит задача оценить, спрогнозировать тенденции будущего и предложить оптимальные решения на вызовы современного мира [5]. Важную роль в нормативном регулировании инновационных процессов играет федеральный закон «Об инновационных научно-технологических центрах...» от 29.07.2017 N 216-ФЗ, так как он утверждает условия регулирования инновационной деятельности в стране, включая поправки в механизме создания, развития и внедрения инноваций [6].

К экономическим мерам стимулирования инноваций можно отнести расширение диапазона льгот: налоговых, в сфере госзакупок и технического

регулирования. Так, Торгово-промышленная палата России создала целый ряд разработок по налоговому стимулированию инновационной деятельности и предложила ввести особый налоговый режим для малых и средних инновационных предприятий [1]. Необходимой мерой инновационного развития страны является система непрерывного образования и подготовки профессиональных кадров в инженерно-технической области, а также увеличение интеллектуального потенциала, выделение максимального внимания важному сохраненному конкурентному преимуществу России – лучшей в мире математической школе, появление технологических долин на базах лучших российских университетов, позволяющих стать центрами предпринимательства, инноваций.

Таким образом, инновационный потенциал – необходимый компонент развития национальной экономики на современной этапе функционирования мировой системы хозяйствования. Только повышая и эффективно используя его, будет обеспечено конкурентное преимущество в сфере инноваций.

Литература

1. Филипповская О.В., Титкова И.К. Развитие инновационного потенциала России // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2016. № 1 (27). С. 21 – 23.
2. Russian Federation Subindex C: Innovation and sophistication factors // [Global Competitiveness Index2017-2018 edition] URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/countryeconomy-profiles/#economy=RUS>
3. Куликова О. Н. Проблемы формирования конкурентных преимуществ на основе использования инновационных ресурсов в России // URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4159>
4. Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года // КонсультантПлюс http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123444/
5. Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 N 1632-р «Об утверждении программы "Цифровая экономика РФ» // КонсультантПлюс http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221756/
6. Федеральный закон "Об инновационных научно-технологических центрах и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ" от 29.07.2017 N 216-ФЗ // КонсультантПлюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221172/

ЭЛЕМЕНТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Артемова А.И., студент
Руководитель Комов В.Э.

Тульский филиал Финуниверситета, Тула

На протяжении нескольких последних десятилетий в большинстве отраслей экономики России продолжалось нарастание технологического отставания отечественных предприятий от мировых промышленных лидеров. Ситуация в экономике Тульской области в целом соответствует общероссийской.

Сегодня происходит переход Тульской области на инновационный путь развития. Однако современное состояние инновационного потенциала в регионах, а также в РФ в целом сталкивается с серьезными проблемами, тормозящими его развитие, среди которых: острый дефицит финансовых ресурсов, недостаточная разработанность основы определения экономического механизма инновационной активности и специфики реализации инновационного потенциала в регионах, отсутствие методических разработок, позволяющих региону оценить свой инновационный потенциал и сформулировать приоритетные пути его развития.

В связи с этим необходимо уделить большое внимание проблемам и перспективам повышения инновационного потенциала Тульской области, основным экономическим показателям ее деятельности, а также оценке инвестиционных проектов и способности внедрять новые технологии.

Инновационный потенциал – необходимый компонент развития национальной экономики на современной этапе функционирования мировой системы хозяйствования. Только повышая и эффективно используя его, будет обеспечено конкурентное преимущество в сфере инноваций. Без повышения наукоемкости производства, внедрения более эффективных моделей управления, выпуска уникальной продукции государство не сможет стать одним из локомотивов мировой экономики.

Региональная инновационная система включает разработчиков нововведений, инновационную инфраструктуру и предприятия-потребители нововведений. Инновационная инфраструктура должна обеспечивать финансирование, кадровое и информационное обеспечение инновационного процесса, а также продвижение новшеств и доведение их до производства и массового выпуска. Инновационная система призвана обеспечить опережающее развитие наукоемких отраслей, в том числе экспорт наукоемкой продукции. Инновационный потенциал регионов предопределяет их дальней-

шее развитие, характеризует способность региона к изменению, улучшению, прогрессу. Развитие инновационной экономики в регионе невозможно без создания необходимой инфраструктуры.

Для развития инновационного потенциала региона необходимы определенные предпосылки. Самые значимые из них – показатели экономического развития и инвестиционного климата региона. В связи с этим необходимо принимать во внимание позиции Тульской области в региональных рейтингах.

Согласно рейтингу субъектов Российской Федерации по значению индекса готовности к будущему (то есть способности развивать, внедрять и эффективно использовать достижения научно-технического прогресса), Тульская область занимает 4 место среди всех регионов России (см. рис. 3).

Рейтинг инновационных регионов представляет актуальные результаты инновационного развития всех субъектов РФ. По результатам оценки Тульская область занимает 10 позицию и относится к средне-сильным инноваторам регионов России (см. рис. 4). Характеристика активизации инновационного потенциала данной группы регионов: регионы, требующие определенных затрат финансовых ресурсов и разработки комплекса мер государственной поддержки инновационной деятельности на текущий и краткосрочный периоды.

Однако в подрейтинге «Научные исследования и разработки» Тульская область занимает лишь 28 строчку, что свидетельствует о необходимости рассмотреть вопросы деятельности в сфере НИОКР.

При этом инновационная деятельность в Тульской области развита достаточно хорошо, о чем свидетельствует 5 позиция региона в соответствующем подрейтинге.

Социально-экономические условия инновационной деятельности Тульской области также достаточно привлекательны: 5 место в данном подрейтинге позволяет сделать такой вывод.

Инновационная активность региона обеспечила лишь 21 позицию в соответствующем подрейтинге, что является сигналом о том, что инновационный потенциал области должен повышаться.

Резервы повышения конкурентоспособности экономики Тульской области связаны, прежде всего, с повышением ее инвестиционной привлекательности. Два года подряд регион удерживает в рейтинге 4-е место. Согласно Программе развития области, сохранение высоких позиций по инвестиционному климату – один из ключевых приоритетов экономической политики, который создает благоприятные условия для разработки, создания и внедрения инноваций в экономику региона.

С целью повышения инновационного потенциала развития региона власти Тульской области приняли ряд программ. Из перечня утвержденных

программ следует обратить внимание на такие, как «Улучшение инвестиционного климата Тульской области», «Информационное общество Тульской области» и «Развитие научной и инновационной деятельности в Тульской области». Особую значимость имеет государственная программа Тульской области «Развитие научной и инновационной деятельности в Тульской области» (Постановление правительства Тульской области от 24 октября 2013 г. № 574 об утверждении программы). Кроме того, в регионе функционируют специальные органы, обеспечивающие улучшение инвестиционного климата Тульской области. К ним относятся: Инвестиционный совет при Губернаторе Тульской области, Штаб по внедрению лучших практик национального рейтинга состояния инвестиционного климата Тульской области, Региональная инвестиционная комиссия, Корпорация развития Тульской области и Региональный фонд «Агентство экономического развития Тульской области».

Следует отметить, что региону необходимо сохранять одно из главных конкурентных преимуществ – стабильную эффективность функционирования оборонно-промышленного комплекса. При этом в Тульской области созданы все условия для развития таких областей, как промышленное и сельскохозяйственное производство, сфера услуг, образование, медицина, малое и среднее предпринимательство, культура.

Среди масштабных промышленных проектов, использующих в своей реализации инновационные инструменты, можно выделить программу развития моногородов Тульской области, индустриальный парк «Узловая», особая экономическая промышленно-производственного типа «Узловая».

Особое место занимают и культурные проекты, которые нацелены, в первую очередь, на привлечение инвестиций, которые обеспечат инновации в регионе. При этом в разработке и создании таких проектов уже используются инновационные методы и способы функционирования (Индустриально-креативный кластер «Октава», проект «Тульская набережная», инвестиционный проект «Тульские усадьбы», развитие туризма (приложение «Культурный новигатор»)).

Таким образом, Тульская область является активным создателем и участником инвестиционных и инновационных проектов, что позволяет ей повышать свой инновационный потенциал и быть конкурентоспособным субъектом РФ. Для этого в регионы созданы все нормативно-правовые, административные и экономические условия.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕГИОНАХ РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ)

Богатенко Е.Р., Свиридова Т.В., студентки 1 курса
Руководитель **Гуляева О.А.**,
Тульский филиал Финуниверситета, Тула

Аннотация: В работе исследован потенциал программного туризма в Тульской области. Рассмотрены бренды Тульской области. К изучению туризма применен кластерный подход.

Ключевые слова: Тульская область, кластерный подход, туризм, бренды Тульской области, продвижение собственного турпродукта, культурный туризм, гастрономический туризм, оружейный туризм.

Туризм считается одной из наиболее доходных, приоритетных и развивающихся секторов мировой экономики. За быстрые темпы подъема он признан экономическим феноменом века минувшего и ему предсказывают блестящее будущее в веке грядущем. Стоит отметить, что туризм – экономически выгодная и экологически безопасная отрасль экономики. Развитие данной сферы способствует увеличению местных доходов, созданию новых рабочих мест и соответствующей инфраструктуры, активизации деятельности народных промыслов, а значит – повышению уровня жизни населения.

Туризм (от франц. – поездка, прогулка) - это путешествие в свободное время, один из видов активного отдыха, который превратился в настоящее время в целую отрасль, мировую индустрию.[6]

Тульская область благодаря особенному географическому местоположению (в центре Российской Федерации, вблизи столицы, на линиях важнейших российских коммуникаций) и универсальному комплексу культурно-исторических и природных достопримечательностей представляет значительный интерес для туристических посещений российскими и иностранными гражданами.[3]

Испокон веков наш край славится оружием, пряничным и самоварным производством. Помимо этого, на нашей земле родилось немало известных писателей, поэтов, музыкантов, артистов, научных работников, изобретателей и государственных деятелей. Вспоминаются пословицы: «Гордимся Тулой неспроста - сплошь писателей места!», «Туляки тем хороши, что все родом от Левши», «Делай так, как туляк!».

В Тульской области сконцентрированы уникальные природные и рекреационные ресурсы, национального и мирового культурно-историче-

ского наследия. Здесь проходят важные финансовые, культурные, социальные и спортивные события. В целом на ее территории насчитывается 63 музея, 214 памятников истории и 33 природных памятника, 87 военных памятников, 328 памятников архитектуры и 38 парков и скверов, а также ряд других достопримечательностей. Как в России, так и далеко за ее пределами Тульская область известна своими брендами: тульским оружием, тульским пряником, тульской гармонью, суворовскими конфетами, белевским кружевом, белевской пастилой, филимоновской игрушкой, тульской городской игрушкой, музеем-усадьбой Л.Н. Толстого «Ясная Поляна». Все это без исключения является фундаментом для развития и становления на территории области практически всех видов туризма (культурно-познавательного, рекреационного, оздоровительного, религиозного, общественного, событийного, сельского, экологического, активного, молодежного, детского, самодельного, гастрономического, VIP- туризма), а также говорит о высоком туристском потенциале региона. Это доказывает актуальность исследуемой нами темы.[2]

Введение программно-целевого, кластерного подхода считается наиболее результативным и эффективным способом решения задач, связанных с формированием благоприятных экономических, правовых, организационных и иных условий для развития туризма. [5,7]

Туристско-рекреационный кластер – это совокупность географически соседствующих и взаимодействующих организаций, компаний и связанных с ними органов государственной власти, обслуживающих туристские потоки и использующих культурно-исторический и рекреационный потенциал и ресурсы региона. [6]

К числу ведущих туристско-рекреационных комплексов кластера «Тульский край» относят. (рис. 1)[3]

Ядром кластера станет туристско-рекреационный комплекс «Центральный», включающий город Тулу (важнейшие аттракторы - музей оружия, Тульский кремль) и объекты, прилегающие к музею-заповеднику «Ясная Поляна», в том числе и бывший уездный город Крапивна.

В качестве вспомогательных (локальных) комплексов выступают:

1. «Дубенско-Лихвинский» - территории Дубенского и Суворовского районов (в т.ч. курорт Краинка, г. Чекалин);
2. «Веневский» - территория Веневского района.
3. «Белевско-Одоевский» - территория Белевского и Одоевского районов.

Результативность политики продвижения собственного турпродукта наглядно демонстрирует опыт Государственного мемориального и природного заповедника «Музей-усадьба Л.Н. Толстого «Ясная Поляна», который активно использует возможности участия в наиболее популярных

и авторитетных не только российских, но и иностранных туристских выставках.[1]



Рисунок 1. Основные туристско-рекреационные комплексы кластера «Тульский край»

Музей-заповедник стал регулярным участником целого ряда мероприятий: ведущие международные выставки «Отдых/LEISURE» и «Интурмакет» (Москва), World Travel Market (Лондон), FITUR (Мадрид), ITB (Берлин) и др.

Благодаря этому несомненная известность Ясной Поляны увеличивается, что ежегодно подтверждается растущим потоком туристов и экскурсантов в музей-усадьбу и его филиалы.[2]

Музей-усадьба Ясная Поляна входит в рейтинг самых посещаемых «музеев с территорией»(рис.2)

Место в рейтинге	Общее число посетителей	Музей	Место
1	6700000	Парк искусств «Музеон»	Москва
2	5773150	Государственный музей-заповедник «Царицыно»	Москва
3	5200000	Государственный музей-заповедник «Петергоф»	Санкт-Петербург
4	3600000	Государственный музей-заповедник «Царское Село»	Санкт-Петербург
5	2107200	Государственный историко-архитектурный и художественный музей-заповедник «Казанский Кремль»	Казань
17	222000	Государственный мемориальный и природный заповедник «Музей-усадьба Л.Н.Толстого „Ясная Поляна“»	Тульская область
18	152400	Государственный мемориальный историко-художественный и природный музей-заповедник В.Д. Поленова	Тульская область

Рисунок 2. Рейтинг самых посещаемых «музеев с территорией» в России

Еще в данный рейтинг входит Государственный мемориальный историко-художественный и природный музей-заповедник В.Д. Поленова Четвертое место в рейтинге самые посещаемые выставки регионов занимает Государственный мемориальный и природный заповедник «Музей-усадьба Л.Н.Толстого Ясная Поляна»(рис.3) [4]

Место в рейтинге	Среднее число посетителей в день	Общее число посетителей	Количество дней выставки	Название выставки	Площадка
1	1368	36929	27	Акварель. Традиции и современность. Межрегиональная выставка	Новосибирский государственный художественный музей
2	730	24835	34	О русском государе Иване IV Грозном и английской королеве Елизавете I	Государственный Владимиро-Суздальский историко-архитектурный и художественный музей-заповедник
3	544	21210	39	Третий Международный фестиваль меццо-тинто	Екатеринбургский музей изобразительных искусств
4	384	3452	9	Анна Каренина. Иллюстрации (иллюстрации русских художников XX века к роману «Анна Каренина»)	Государственный мемориальный и природный заповедник «Музей-усадьба Л.Н.Толстого „Ясная Поляна“»

Рисунок 3. Рейтинг самые посещаемые выставки регионов

Ярким и наглядным примером деятельности по некоммерческой рекламе региона является реализация телепроекта «Моя планета» (проведение съемок двух телевизионных фильмов о достопримечательностях нашего региона). Фильмы «Путешествие. Тула» и «Тульская область. Русский дзэн» включены в сетку вещания общероссийских телевизионных каналов «Россия 2», «Россия 24» и познавательного канала «Моя планета». Для привлечения молодежной аудитории к продвижению туристических объектов области проведен конкурс видеороликов «Тула в кадре». [3,5]

Проводится подготовка к съемкам серии кинокартин о Тульской области для трансляции на познавательном телеканале «RussianTravelGuide», осуществляющим круглосуточное вещание на русском и английском языках.[7]

Работа по организации и проведению на территории Тульской области маркетинговых туров для представителей крупнейших туроператоров и ознакомительных пресс-туров для корреспондентов российских СМИ, пишущих о туризме считается эффективным направлением для развития сферы туризма.

Такая работа регулярно осуществляется органом исполнительной власти Тульской области, уполномоченным в сфере туризма, при активном содействии туристских организаций региона.[5]

В таблице 1 показаны отчетно-прогнозные показатели туристского потока вследствие проведения региональных мероприятий по развитию туризма.

Таблица 1. Динамика туристского потока в Тульской области 2016-2019гг. [1]

Наименование показателя	Значение показателя			
1.Кол-во иностранных посетителей Тульской области,тыс.чел	2016	2017	2018	2019
	14,2	16,8	19,8	23,4
в % к предыдущему году	116	118	118	118
2. Количество российских посетителей из других регионов, тыс. чел.	1956	2093	2240	2397
в % к предыдущему году	107	107	107	107

Согласно данным турфирм Тулы и Тульской области из-за рубежа в 2014 году в нашем регионе побывало 956 человек. Максимальное число

путешественников наблюдалось из Германии – 168 человек (или 17%), Китая – 103 человека (или 11%), Италии – 81 человек (или 8%), Турции – 47 человек (или 5%), Беларуси – 43 человека (или 4%). В 2015 году Тульский регион посетило 989 иностранных граждан. В первую очередь, это туристы из Китая – 169 чел. (или 17% от общего числа туристов, посетивших Тульскую область из-за границы), Германии – 144 чел. (или 15%), Испании – 133 чел. (или 13%), Франции – 89 чел. (или 9%) и Италии – 88 чел. (или 9%) . За первое полугодие 2016 года Тульскую область посетило 757 человек. Наибольшее количество туристов прибыло из Китая – 295 человек (или 39%), Германии – 148 человек (или 19%), Италии – 125 человек (или 17%), Франции – 97 человек (или 13%) и США – 92 человека (или 12%).[4,7]

Тульская область в сентябре 2017 года приняла участие в Международном туристском форуме «Отдых» в Москве, где регион впервые был представлен под единым брендом «Тула – мастерская России», а в октябре – в крупнейшей Международной выставке «Инветекс» в Санкт-Петербурге, которая ежегодно собирает более 300 представителей рынка туристических услуг из более чем 30 стран мира.

Ещё одно важное направление работы – создание системы туристской навигации. В прошлом году комитет подготовил карты-схемы с указанием достопримечательностей Тулы, Одоева, Белева, Богородицка и Венёва. Муниципалитетам области передано для установки 42 навигационных знака.[2]

Ключевым проектом в этом году станет — «Карта гостя», по которой можно будет получить скидку на посещение музеев, ресторанов, кафе, проживание в гостиницах.

Тульские имения, эко-парки, сельские комплексы – популярные туры для жителей больших городов.

Продолжается работа по инвестиционному проекту «Тульские усадьбы», проводятся презентации объектов потенциальным инвесторам. Вместе с Тульским областным фондом поддержки малого предпринимательства комитет реализует комплекс мер для предпринимателей. Появился новый механизм поддержки - кредитование стартап — проектов в сфере туризма на необходимую сумму до 1 миллиардов руб.

Формируется сельский туризм. В данном секторе туризма функционируют эко-парки «Моя деревня» и «Ясно Поле», сельский комплекс «Болотов. Дача», базы отдыха «Добрая надежда» и «Барсучок», фермерские кооперативы «Марк и Лев» и «Лукино». В летний сезон гости региона смогли посетить предприятие по производству сыра, принять участие в соколиной охоте и побывать на страусиной ферме. [5]

Несомненно, будет иметь успех гастрономический туризм. К примеру, суворовские лакомства с натуральными фруктовыми начинками –

сравнительно новый бренд, однако уже сегодня его можно купить в магазинах по всей России. В Венеции путешественники имеют все шансы попробовать булочку «веневку», в Узловой старинные печенья под названием «узелки». В регионе насчитывается около 25 тульских гастрономических брендов – от пряников и пастилы до берёзового кваса. Несколько компаний пищевой индустрии еще проводят у себя на производстве экскурсии. Можно посетить завод пастилы «Старые традиции», побывать на производстве пряников «Медовые традиции», Тульский молочный комбинат «Бежин Луг». Летом прошлого года кондитерская фабрика «Ясная поляна» начала проводить тематические экскурсии с посещением производства и мастер-классом по приготовлению тульского пряника. Кстати, благодаря инициативе Губернатора Тульской области Алексея Дюмина, тульский пряник и белевская пастила вошли в бортовое меню «Аэрофлота». Тульский пряник может быть включен в меню общественного питания чемпионата мира по футболу 2018 года. В настоящее время согласовываются дизайн пряника и условия контракта. Возможно, на прянике будет изображение матрешки, нижняя часть которой выполнена в виде футбольного мяча. Вес одного пряника составит 140 граммов.[7,9]

Весьма популярен и оружейный туризм. Здесь туристам предлагают посетить – Музей оружия, Куликово поле, выставочный комплекс ОАО «Туламашзавод», стрелковый клуб «Цитадель», бронепоезд «Тульский рабочий».

Особое внимание уделено развитию социального туризма (в том числе, для детей, молодежи, многодетных семей, пенсионеров, инвалидов). В планах – воплотить в жизнь региональный проект «Доступный туризм», который предусматривает бесплатные туристические поездки для социально незащищенных групп граждан. При поддержке министерства труда и социальной защиты Тульской области этой услугой сможет воспользоваться порядка 2 тыс. человек. [5]

В рамках развития событийного туризма в 2017 году прошел второй фестиваль «Толстой Weekend» в Ясной поляне, «Дикая мята» в Алексинском районе. [3,5]

Лаборатория социально-психологических проблем Института труда РАН провела исследования, которые показали, что Тульская область может развиваться как туристический центр. Но несмотря на свою важность, развитие туризма не считается единственным стратегическим направлением и не имеет возможность абсолютно преобладать в стратегии развития города - как, впрочем, и иные направления развития - социальное, деловое и научно-образовательное.

Бесспорно, что Тульская область – это земля, подходящая для развития туризма, несмотря на высокий уровень экологических проблем.

Культурное наследие, которое оставили нам предыдущие поколения притягивает туристов со всех концов нашего государства и даже из-за рубежа. Нужно обратить пристальное внимание именно на реставрацию культурных объектов региона и на их поддержание в соответствующем состоянии.[7]

Главной стратегической целью является формирование условий для создания на территории Тульской области современного, конкурентоспособного и высокоэффективного туристского и санаторно-курортного комплекса, доступного для всех слоев населения страны.

Литература

1. Журавлева З. С. Анализ туристического потока и перспективы развития туристского потенциала Тульской области // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 34. – С. 112–116. – [Электронный ресурс]. URL: <http://e-koncept.ru/2016/56747.htm>. (Дата обращения: 20.03.2018)
2. Государственное учреждение культуры Тульской области "Объединение центров развития искусства, народной культуры и туризма" [Электронный ресурс] <http://ocktula.ru/> (Дата обращения: 27.03.2018)
3. Историко-культурный и природный потенциал Тульской области как факторы развития туризма [Электронный ресурс] <http://ekrost.ru/poster/istoriko-kulturnyi-i-prirodnyi-potencial-tulskoi-oblasti-kak-factory-razvitiya-turizma.html> (Дата обращения: 07.04.2018)
4. Официальный туристический портал [Электронный ресурс] <http://turstat.com/> (Дата обращения: 19.03.2018)
5. Портал правительства Тульской области [Электронный ресурс] <https://tularegion.ru/> (Дата обращения: 08.04.2018)
6. Рекреационный туризм : учебно-методическое пособие. – Орел: МАБИБ, 2014. – 102 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=428635>
7. Ростуризм [Электронный ресурс] <http://opendata.russiatourism.ru/index> (Дата обращения: 08.04.2018)
8. Стратегия развития туризма на территории Тульской области на период до 2020 года. [Электронный ресурс] <http://docplayer.ru/35727422-Strategiya-razvitiya-turizma-na-territorii-tulskoy-oblasti-na-period-do-2020-goda-vvedenie.html> (Дата обращения: 07.04.2018)
9. Тульская область появится на «Гастрономической карте России» [Электронный ресурс] <http://strana.ru/journal/news/24844841> (Дата обращения: 08.04.2018)

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Кушнир К.А., аспирантка 2 года обучения
Руководитель **Бурцева Т.А.**, д. э. н., профессор
ИАТЭ НИЯУ МИФИ, Обнинск

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского, Калуга

Аннотация. В статье проведен анализ тенденций развития оборонно-промышленного комплекса (ОПК) Российской Федерации. Проанализирована структура комплекса ОПК, обозначены ключевые предприятия, состояние и особенности развития, функционирования и существующие перспективы развития.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, предприятия ОПК, диверсификация, интеграция, государственно-частное партнерство, государственно-плановая экономика, частно-рыночная модель.

Оборонно-промышленный комплекс (ОПК) РФ включает в себя совокупность всего спектра предприятий и организаций научно-исследовательской, проектно-конструкторской, испытательной сфер деятельности, которые выполняют разработку и дальнейшее производство специальной и военной техники, боеприпасов, амуниции, а также гражданской продукции, как для государственных силовых структур, гражданских нужд, а также на экспорт. Оборонно-промышленный комплекс Российской Федерации является одним из важнейших секторов национальной экономики, с ежегодным объемом выпуска около 3 трлн. руб., в нем занято 2 млн. человек, ежегодный экспорт высокотехнологичной продукции составляет 15 млрд. долларов¹ [3].

Основной целью функционирования оборонно-промышленного комплекса (ОПК) любого государства мира является решение большого спектра военных и политических задач. Кроме того, одной из важных, побочных целей является содействие развитию национального хозяйства страны. В данной связи, предприятия ОПК оказывают разнонаправленное влияние на гражданский сектор экономики. В первую очередь, посредством трансфера новых технологий, научных и технологических, а также организационно-управленческих знаний, которые возникают в рамках обычной для предприятий ОПК деятельности, одновременно предьявляя спрос на аналогичные результаты деятельности, получаемые в гражданском секторе

¹ Возможности и угрозы гражданской диверсификации ОПК России с учётом международного опыта <http://soyuzmash.ru/docs/prez/prez-ksrmo-141117-1.pdf>

экономики. Предприятия ОПК поставляют выпускаемые на своих производствах товары гражданского назначения, одновременно пополняя бюджет поступлениями от экспорта. Именно такие предприятия, учитывая их масштабы, предъявляют спрос на рабочую силу, создают большое количество рабочих мест, обеспечивая занятость и рост доходов, привлекаемых наемных работников и пр. Кроме того, за счет средств, выделяемых государством на развитие предприятий ОПК, финансируются работы, выполняемые по заказам предприятий данного сектора, в гражданских секторах российской экономики. Именно поэтому, рассмотрению вопросов развития предприятий оборонно-промышленного комплекса России уделяется сегодня большое внимание аналитиков, ученых и пр. Вопросам развития предприятий ОПК сегодня посвящено много работ и статей: Коробова С.П., Батьковского А.М., Хрусталева Е.В., Добровой К.Б., Базилевского А.И., Злобина Е.Ф. и пр.[2]

По мнению экспертов, основная специфика ОПК России заключается:

- в монопольном положении заказчика, которым в основном является государство;
- в существующей необходимости постоянного поддержания мобилизационных мощностей, запасов материалов и стратегического сырья;
- в особенностях кооперирования, специализации и информационного (требования к секретности) взаимодействия, которые порождают специфические связи, а также некоторые ограничения в передаче технологий и пр.

В зависимости от компетенций, в данном секторе экономике, функционирует две основные модели субъектов хозяйствования: предприятия ОПК, значительно диверсифицированные в гражданский сегмент и военно-ориентированные предприятия, с низким уровнем диверсификации [5]

В настоящее время основным стратегическим направлением развития оборонно-промышленного комплекса России является диверсификация в гражданский сектор, что стало возможным с момента принятия в 2014 году ФЗ № 488 «О промышленной политике в Российской Федерации». Последовавшая работа по реализации указанного законодательного акта положила начало совершенному новому этапу развития оборонно-промышленного комплекса. Данный этап определяется вектором модернизации, обновления основных фондов, расширения кооперации и так далее, что приведет к усилению его позиций на национальном и мировой рынках² [1].

²Базилевский А.И., Злобин Е.Ф. Перспективы развития оборонно-промышленного комплекса России в период санкций // Universum: Экономика и юриспруденция :

В компаниях оборонно-промышленного комплекса проводится реконструкция и техническое перевооружение производственных и экспериментально-технологических баз, таким образом, создаются новые более современные производственные мощности. Во всех отраслях оборонно-промышленного комплекса последние 5 лет наблюдается положительная динамика обновления активной части такой важной составляющей производства как основные фонды.

В структуре технологического оборудования значительно возросла доля основных фондов возрастом до 10 лет, в целом к настоящему времени весь комплекс ОПК обновлен более чем на треть [4]. Кроме того, отмечен существенный рост инновационных технологических линий и прогрессивного оборудования, включая с использованием робототехнических комплексов и роботов, гибких автоматических линии и много координационных станков. Продолжается интенсивная системная деятельность в отношении импортозамещения в части комплектующих, используемых в производственных процессах.

В 2016 году были запущены два новых предприятия АО «Нижегородский завод имени 70-летия Победы (входящий в структуру АО «Концерн ВКО «Алмаз-Антей») и АО «Кировское машиностроительное предприятие», на которых производят радиолокационные комплексы, средства радиолокационные станции, зенитные ракетные системы. В оснащении заводов применено самое передовое техническое оборудование, благодаря которому, сведено к минимуму участие человека в производственном процессе, а автоматизированная система управления позволяет контролировать весь спектр производственных процессы. Все указанное выше оказало свое положительное влияние на развитие предприятий ОПК [7].

Количественный и качественней состав предприятий ОПК определяется сводным реестром организаций ОПК. По данным на начало 2018 года в реестр занесено 1366 субъектов хозяйствования (см. рис.1).

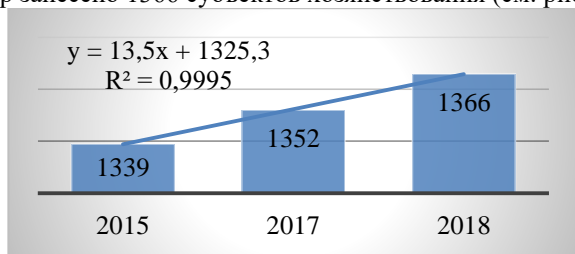


Рисунок 1 – Динамика численности предприятия ОПК России 2015, 2017 и 2018 гг.

Согласно его данным, можно сделать вывод о том, что, начиная с 2014 г., количество предприятий ОПК стабильно растет (см. табл.1).

Таблица 1 - Анализ структуры предприятия ОПК по ведомственной принадлежности

Ведомство	2015 год	2017 год	Абс. изм.	Отн. изм.
Минпромторг России (включая компании ГК «Ростех»)	977	982	5	101%
Минобороны России	166	166	0	100%
Роскосмос	80	81	1	101%
Госкорпорация Росстатом	43	41	-2	95%
РАН	38	38	0	100%
Минобрнауки	14	13	-1	93%
Другие	21	31	10	148%

В категорию другие, включены ведомства, у которых наименьшее число принадлежащих им компаний ОПК: ФМБА России, ФСБ России, ФСТЭК России, Минкомсвязи России, Росстандарт, Минэнерго России и Россвязь.

В разрезе ведомственной принадлежности, существенных изменений в последние три года не произошло, предприятия распределились следующим образом (см. рис.2.).



Рисунок 2 – Структура предприятия ОПК по ведомственной принадлежности в 2015 и 2017 годах

Практически во всех отраслях оборонно-промышленного комплекса России за период 2015-2017 гг. произошло наращивание численности предприятий (см. табл.2).

Таблица 2 – Анализ структуры предприятий ОПК в разрезе отраслей

Отрасль	2015 год	2017 год	Абс. изм.	Отн. изм.
Ракетно-космическая промышленность	6,0%	8,4%	2,40%	140,00%
Судостроительная промышленность	9,6%	14,0%	4,40%	145,83%
Радиоэлектронная промышленность и средства связи	27,3%	38,1%	10,80%	139,56%
Промышленность обычных вооружений	7,4%	10,4%	3,00%	140,54%
Промышленность боеприпасов и спецхимии	6,9%	9,5%	2,60%	137,68%
Авиационная промышленность	14,3%	19,6%	5,30%	137,06%
Остальные	28,5%	0%	-28,5	-100%
Итого	100%	100%		

Наибольший прирост предприятий продемонстрировала судостроительная промышленность (рост 45,83%), промышленность обычных вооружений (рост 40,54%), ракетно-космическая промышленность (рост 40%). Ракетно-космическая промышленность и судостроительная отрасль характеризуется весьма высокой концентрацией и ведущей ролью государства в данных секторах.

В ракетно-космической промышленности действуют предприятия Объединенной ракетно-космической корпорации (ОРКК), выпускающие космические аппараты, международные космические станции, ракеты – носители, приборы для космических аппаратов и гражданскую продукцию. В целом действует примерно сотня предприятий. Крупнейшие — Центр имени Хруничева (разработчик и производитель ракет «Протон» и «Ангара») и РКЦ «Прогресс» (ракеты «Союз»). АО «Российские космические системы» (РКС) интегрирует предприятия космического приборостроения. Корпорация «Энергия» им. Королева — разрабатывает аппараты «Прогресс» и «Союз-ТМА» и оборудование для МКС. Ключевой объем заказов обеспечивает государство [6].

В судостроительной отрасли функционирует три основных сектора:

- судостроение: Амурский судостроительный завод (Комсомольск-на-Амуре); Хабаровский судостроительный завод (Хабаровск) «Восточная верфь» (Владивосток), Судостроительный завод им. Октябрьской революции (Благовещенск);
- судоремонт: Дальневосточный завод «Звезда» (Большой Камень), 92-й Судоремонтный завод и «Дальзавод» (Владивосток),

30-й Судоремонтный завод(пгт. Дунай) Северо-Восточный ремонтный центр (Вилючинск), 179-й Судоремонтный завод (Хабаровск), Дальневосточная судоремонтная корпорация (Советская Гавань); – судовое машиностроение: «Варяг» (Владивосток), «Владивостокская ЭРА», «Дальприбор», «Изумруд» и «Радиоприбор» (Владивосток), «Аскольд» (Арсеньев), «Хабсудмаш» Хабаровск [10].

Ключевой объем заказов, указанных предприятий, обеспечивают госзаказ и экспортное строительство военных кораблей. Кроме того, предприятия наращивают выпуск гражданской продукции, объем которой в последние годы интенсивно растет (см. рис. 3).

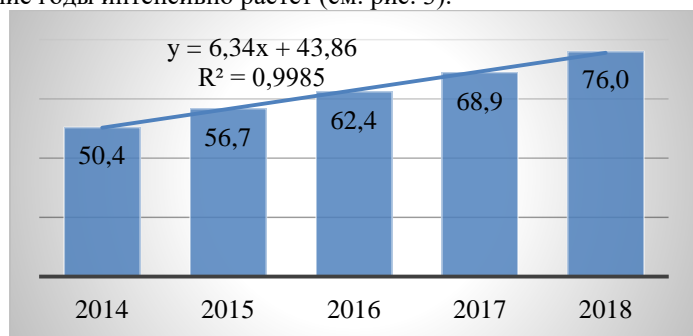


Рисунок 3 – Объем выпуска гражданской продукции Судостроительной отрасли РФ в период 2014-2018 гг., млрд. руб.³

Радиоэлектронная промышленность (РЭП) и производство средств связи является одной из наиболее наукоемких секторов, поскольку определяющую роль в ней играет микроэлектроника. Продукция радиоэлектроники является базой информационных и телекоммуникационных технологий – основного элемента мировой высокотехнологичной экономики.⁴

Важной особенностью данного сегмента является устойчивый спрос на инновационную продукцию, который растет с каждым годом, поэтому предприятия, действующие в ней, имеют большое число не только государственных, но и заказов от иных российских предприятий, использующих продукцию отрасли в своих производствах. Благодаря чему постоянно растет доля инновационных товаров, работ и услуг к общему количеству отгруженных товаров, выполненных работ и услуг предприятиями радиоэлектронной промышленности (см. рис.4).

³Минпромторг РФ Судостроительная отрасль
<http://minpromtorg.gov.ru/activities/industry/otrasli/sudostroji/>

⁴Авдонин Б.Н., Мартынов В.В. Отечественная электроника. Этапы создания и развития: Монография. - М.: Креативная экономика, 2012. - 200 с

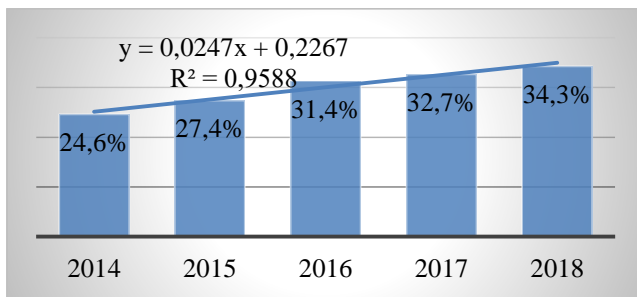


Рисунок 4— Доля инновационных товаров (работ и услуг) к общему объему отгруженных товаров радиоэлектронной промышленности РФ в период 2014-2018 гг., %⁵

Промышленность обычных вооружений наиболее старая отрасль «оборонки», восходящей еще к временам демидовских оружейников. Отрасль сегодня объединяет предприятия, производящие артиллерию, стрелковое оружие, боеприпасы, тактические средства противовоздушной обороны (ПВО), спецхимию. Среди предприятий отрасли выделяются такие крупные и хорошо отлаженные производства, имеющие большие экспортные возможности, а также конструкторский и научный потенциал как ГК «Алмаз-Антей», «Баррикады», «Ижмаш», НПО им. Дегтярева, «Тульский оружейный завод», КБ машиностроения и пр. Большую роль в развитии отрасли играет госкорпорация «Ростех» (ГК «Ростех»). В настоящее время разрабатывается объединенная стратегия развития промышленности обычных вооружений, боеприпасов и спецхимии на период до 2030 года [11].

Авиационная отрасль включает в себя спектр предприятия в сфере разработки, производства, эксплуатации, а также ремонта и обслуживания воздушных судов. С появлением стабильного и масштабного гособоронзаказа российские предприятия, производящие военные воздушные суда, переориентировались с зарубежных рынков на российский внутренний.

Указанные сектора ОПК в настоящее время развиваются благодаря мерам и направлениям поддержки обоснованных в рамках:

- государственной политики в сфере развития оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года);
- государственной Программы «Развитие авиационной промышленности на 2013-2025 годы»;
- государственной Программы «Развитие судостроения и техники для освоения шельфовых месторождений на 2013–2030 годы»;

⁵ Минпромторг РФ Радиоэлектронной промышленности
<http://minpromtorg.gov.ru/activities/industry/otrasli/radio/>

– государственной программы «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013–2025 годы» и пр.

В рамках программ приняты меры государственной поддержки: нормативно-правового регулирования и администрирования, эффективной амортизационной политики, бюджетного дотационного финансирования, льготного налогообложения и кредитования, меры по развитию кадрового потенциала (стимулирование удержания высококвалифицированных кадров на предприятиях ОПК, их обучение и переподготовка, привлечение молодых специалистов для работы с новыми технологиями) и пр.

Все это, безусловно оказало положительный эффект на развитие предприятий оборонно-промышленного комплекса России, о чем свидетельствуют результаты представленного в статье анализа.

Учитывая роль ОПК в современных условиях при реализации военной реформы, структурной перенастройки и интенсивной модернизации российской экономики, перед отраслью поставлены масштабные задачи обеспечения высокого качества, повышение технологического уровня, рост конкурентоспособности продукции как военного, так гражданского, а также двойного назначения на основании развития и дальнейшего использования конкурентных преимуществ посредством широкомасштабной интеграции с гражданским высокотехнологичным сектором промышленности [9].

В данной связи важно отметить, что интенсивное развитие предприятия оборонно-промышленного комплекса стало возможным не только благодаря, как уже отмечено ранее, активной государственной поддержке, но и развитию инструментария ГПЧ (государственно-частного партнерства). В процессе реализации различных программ по развитию ОПК весьма важно сконцентрировать внимание на развитии данного инструментария, поскольку именно он позволяет не только создавать новые производства, а значит, увеличивать рабочие места, разрабатывать, а далее внедрять инновационные технологии, на основании которых, в последствии, производятся различные инновационные продукты, как для военных, так и для гражданских нужд. Наиболее активно данный инструмент сегодня применяется в наукоемких секторах, что, обосновано, поскольку для развития всего ОПК особую важность имеет проведение НИОКР.⁶

Сегодня отрасль находится на стадии выбора: пойти в дальнейшем по пути государственно-плановой экономики или развивать частно-рыночную модель развития. По мнению экспертов необходим незамедлительный выбор, поскольку, чем дольше будет оттягиваться принятие данного решения, тем выше становится риск краха отрасли. При этом, сама отрасль

⁶Караваяев И.Е. Основные меры государственной поддержки инновационного развития предприятий оборонно-промышленного комплекса // Экономические отношения. – 2012. – Том 2. – № 1. – С. 10-19.

сделать этот выбор самостоятельно возможности не имеет, поскольку решающее слово остается за ее главным акционером, регулятором и заказчиком – государством.⁷

Автор считает, что полностью переходить на частно-рыночную модель не представляется возможным, так как развитие ОПК является основой национальной безопасности страны и ее суверенитета [8]. Поэтому необходимо определить те сферы ГЧП в структуре ОПК.

Литература

1. Коробов С.П., Батьковский А.М. Стратегическое планирование развития отраслей оборонно-промышленного комплекса // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 3 / Материалы Пятнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 15-16 апреля 2014 г. / под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 75-77.
2. Доброва К.Б. Совершенствование стратегического планирования развития корпораций оборонно-промышленного комплекса России. *МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)*. 2016. 7(2(26)):23-27
3. Бирюков А.В. Инновационные кластеры в оборонной промышленности Российской Федерации. – М.: LAP LambertAcademicPublishing, 2013. – 200 с
4. Моздор С.В., Ольхов Е.Н., Иванов М.О. Межотраслевой обмен инновациями ОПК и передача достижений. – М.: LAP LambertAcademicPublishing, 2014. – 96 с.
5. Авдонин Б.Н., Мартынов В.В. Отечественная электроника. Этапы создания и развития: Монография. - М.: Креативная экономика, 2012. - 200 с.
6. Караваев И.Е. Основные меры государственной поддержки инновационного развития предприятий оборонно-промышленного комплекса // Экономические отношения. – 2012. – Том 2. – № 1. – С. 10-19.
7. Базилевский А.И., Злобин Е.Ф. Перспективы развития оборонно-промышленного комплекса России в период санкций // *Universum: Экономика и юриспруденция: электрон. научн. журн.* 2017. № 2(35). URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/4239> (дата обращения: 21.03.2018).
8. Минпромторг РФ Радиоэлектронной промышленности URL: <http://minpromtorg.gov.ru/activities/industry/otrasli/radio/> (дата обращения: 24.03.2018).

⁷Оборонная промышленность: между госпланом и рынком
<https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2016/02/09/627923-oboronnaya-promishlennost#galleries%2F140737492618784%2Fnormal%2F1>

9. Минпромторг РФ Судостроительная отрасль URL: <http://minpromtorg.gov.ru/activities/industry/otrasli/sudostroji/> (дата обращения: 24.03.2018).
10. «Формы государственной поддержки промышленности. Государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» URL: [http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/GP_razvitie_promyshlenosti_povysh_konkurentosposobnosti\[1\].pdf](http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/GP_razvitie_promyshlenosti_povysh_konkurentosposobnosti[1].pdf) (дата обращения: 24.03.2018).
11. Оборонная промышленность: между госпланом и рынком URL: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2016/02/09/627923-oboronnaya-promishlennost#galleries%2F140737492618784%2Fnormal%2F1> (дата обращения: 24.03.2018).

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СИСТЕМА МОНИТОРИНГА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ЕЕ НЕОБХОДИМОСТЬ В РФ

Портнова О.С., студент 2-го курса

Руководитель **Овчаренко Я.Э.**, к.э.н., доцент
КФ РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрено понятие мониторинга, его значение и влияние на экономическую безопасность. Обосновывается значение мониторинга для оценки состояния экономики. В России уже более десяти лет осуществляется работа по сбору информации о состоянии экономической безопасности страны, её отдельных регионов и отраслей экономики, однако эта система находится в разработке. Так же речь идет об инициативной аналитике и ее возможностях в противодействии криминализации.

Ключевые слова: мониторинг, экономическая безопасность, инициативная аналитика.

Мониторинг и прогнозирование рисков и факторов, которые определяют угрозы экономической безопасности, система управления рисками – одни из самых важных элементов механизма обеспечения экономической безопасности Российской Федерации.

Большое значение для оценки состояния экономики (при наличии серьезных межотраслевых диспропорций, неоптимальной структуры национальной экономики, подвижности и неустойчивости социально-экономических индикаторов) имеет мониторинг. Он выступает в качестве оперативной информационно-аналитической системы наблюдений за динамикой показателей экономической безопасности.

Считается, что мониторинг экономической безопасности — это организованное системное наблюдение за ходом и характером качественных изменений в системе, связанных с реализацией ее целей и задач. Задачами мониторинга являются: наблюдение, накопление фактов и статистического материала.

Что касается РФ, то здесь уже более десяти лет осуществляется работа по сбору информации о состоянии экономической безопасности страны, её отдельных регионов и отраслей экономики, например, Росстат.

Однако государственная система мониторинга экономической безопасности до сих пор не создана, хотя в теории эта проблема уже давно решена. Например, в различных работах последнего десятилетия для оценки экономической безопасности России предлагается более 150 различных показателей. Система показателей и методов мониторинга, которая была бы максимально объективирована и деперсонифицирована — это конечная цель в работе по созданию государственной системы мониторинга экономической безопасности. Другими словами, после запуска такой системы мониторинга она должна исключать ошибки при расчетах показателей и индикаторов, ошибки при интерпретациях, защищать от воздействия политических интересов любые элементы на осуществления расчетов.

Реализация такой системы потребует решения нескольких задач:

- достижение реальной объективности методик;
- подготовка специальных регламентов.

Принцип постоянного и всеобъемлющего мониторинга социальных и экономических процессов уже давно доказал свою эффективность в сфере обеспечения как национальной, так и экономической безопасности различных развитых стран мира. Известно, что в США существует Агентство национальной безопасности — крупнейшая в мире служба электронной разведки. Особенностью этой службы является то, что вся информация, которая может быть собрана с различных контролируемых объектов, становится доступной сотрудникам сразу после загрузки в единую систему. Информация антитеррористического характера имеет приоритет и загружается в течение 24 часов. Иная криминальная информация, которая относится к тяжким преступлениям, организованной преступности, финансовым мошенничествам и др., загружается в базу с некоторой временной задержкой. Сегодня в этих базах данных возможно найти практически всё: образцы ДНК и отпечатков пальцев, записи о финансовых транзакциях и сделках, образцы звуков и видеоклипы, горячие новости СМИ и их архивы, топографические карты и поэтажные планы зданий, агентурные сообщения разведки и данные радиоперехвата, информацию из блогосферы (совокупность всех блогов как сообщество или социальную сеть), видеозаписи с улицы и в помещениях и т.п. Накопление и систематизация подобных данных осуществляется уже несколько десятков лет. Любая из этих баз данных создавалась

конкретным субъектом для решения конкретных задач. В настоящее время вся эта система совершенствуется так, чтобы доступ к информации осуществлялся в режиме реального времени, и чтобы любую разрозненную информацию можно было оперативно сопоставлять.

В обобщенном виде для мониторинга экономической безопасности сфере противодействия криминализации разных видов экономической деятельности нужны такие инструменты, которые позволяли бы в автоматическом режиме сканировать большие объемы информации, отбирать из них отдельные фрагменты, которые задает аналитик, и создавать из них цельную картину события или объекта. Таким образом, речь идет об инициативных аналитических исследованиях, суть которых состоит в организации непрерывной обработки потоков фоновой информации о происходящих событиях, перемещениях лиц и грузов, денежных переводах, коммерческих сделках и др. Их целью является выявление возможного криминального содержания и предпосылок совершения преступлений в различных информационных ресурсах.

Развитие технологий инициативной аналитики предполагает:

1. Переход от эпизодических аналитических процедур к постоянному получению реактивной оперативно-розыскной информации,
2. Переход от использования оперативно-розыскных ресурсов по мере необходимости к включению их в постоянные циклы обработки данных и сведений по мере поступления информации.

В данный момент на вооружении внутренних дел уже имеются современные программно-технические комплексы, позволяющие в полной мере реализовать идеи и алгоритмы инициативной оперативно-розыскной аналитики. Пополнение баз данных фоновой информацией в них происходит круглосуточно.

Помимо инициативной аналитики в качестве инструментария мониторинга экономической безопасности в сфере противодействия криминализации различных видов экономической деятельности можно также использовать методы и приемы криминологического моделирования, которые уже давно активно используются в управлении сложными социально-экономическими системами и в автоматизации бизнес процессов.

Основой использования методов криминологического моделирования является построение модели возможной ситуации. При этом подходе параметры модели ставятся в соответствии изучаемым факторам исследуемого события. Сведения о значимости отдельных факторов и их взаимном влиянии получают, варьируя параметры модели. На основании таких расчетов находят оптимальные соотношения между последствиями события и соответствующими масштабами деятельности правоохранительных органов.

Разработка автоматизированных алгоритмов инициативной аналитики прогнозирования возможных преступлений и определения потенциальных

преступников и их сообщников считается наиболее перспективной. В общем, круг задач, решаемых на основе данной технологии, в обозримом будущем могут расширяться по мере включения в работу новых IT-технологий, различных информационных ресурсов и потоков фоновой информации.

Хотелось бы отметить, что хоть и потребуются большие финансовые вложения, организационные и интеллектуальные усилия, которые связаны с развитием инициативной аналитики и криминологического моделирования в органах МВД России, но они будут окупаться повышением качества оперативно-розыскной деятельности в сфере противодействия криминализации различных видов экономической деятельности. А итогом будет более высокий уровень национальной и экономической безопасности.

Литература

1. Кобец П.Н. Мониторинг и оценка криминальной ситуации, складывающейся в сфере организованной преступности, – важнейшая основа противодействия рассматриваемому феномену. Российский следователь. № 11 2016.
2. Кобец П.Н., Сандугей А. Н., Попугаев Ю. И. Глава X. Предупреждение преступности административно-правовыми мерами Предупреждение преступности в России: Монография / Под ред. проф. Ю. М. Антонына. – М., 2014.
3. Кудрин А., Сергиенко О. Последствия кризиса и перспективы социально-экономического развития России // Вопросы экономики. - 2012. - № 3.

УПРАВЛЕНИЕ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В АО «ПРОДО ПТИЦЕФАБРИКА КАЛУЖСКАЯ»

Нарышкин Н.А., бакалавр 3-го курса
Руководитель **Овчаренко Я.Э.**, к.э.н., доцент
КФ РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, Калуга

Аннотация. В статье проведен анализ особенностей предприятия АО «ПРОДО Птицефабрика Калужская» с точки зрения экологического обслуживания и управления природоохранной деятельностью. Раскрыты некоторые ключевые определения по природоохранной деятельности. Определены основные экономические показатели по данному предприятию. Дано описание особенностей воздействия на окружающую среду и приведены результаты, достигнутые организацией в области управления природоохранной деятельностью.

Ключевые слова: природоохранная деятельность, управление природоохранной деятельностью, экологическое обслуживание, отходы, выбросы.

Природоохранная деятельность – система мер, направленная на поддержание рационального взаимодействия между деятельностью человека и окружающей природной средой, обеспечивающая сохранение и восстановление природных богатств, рациональное использование природных ресурсов, предупреждающая прямое и косвенное вредное влияние результатов деятельности общества на природу и здоровье человека.

Управление природоохранной деятельностью - обеспечение выполнения норм и требований, ограничивающих вредное воздействие процессов производства и выпускаемой продукции на окружающую среду, обеспечение рационального использования природных ресурсов, их восстановление и воспроизводство.

Управление природопользованием осуществляется посредством научно обоснованного планирования рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды, разработки организационно-технических и экономико-экологических мероприятий по обеспечению равновесия в природной среде и контроля за их выполнением.

АО «ПРОДО Птицефабрика Калужская» располагается в Дзержинском районе Калужской области. Строительство птицефабрики началось в 1978 году, первая очередь была введена в строй 5 марта 1985 года. Основным видом деятельности птицефабрики является разведение сельскохозяйственной птицы.

АО «ПРОДО Птицефабрика Калужская» - одно из крупнейших в стране птицеводческих предприятий в 2016 году выпустило более 50 тыс. тонн мяса птицы. На птицефабрике реализована масштабная модернизационная программа. Современное оборудование и новые технологии позволят повысить качество и безопасность выпускаемой продукции. Стабильные качество и вкус продукции – важное конкурентное преимущество птицефабрики, признанное экспертами на многочисленных профильных выставках и конкурсах, таких как международная выставка-ярмарка «Гурман», международный конкурс «Экологически безопасная продукция», выставки «Золотая осень» и «Продэкспо».

В настоящее время это самая крупная птицефабрика в Калужской области: одновременно здесь выращивается около 2 миллионов бройлеров.

Готовая продукция в основном предназначена для реализации на рынке, но часть её может использоваться внутри своего предприятия.

Предприятие изготавливает продукцию в соответствии с плановыми заданиями по ассортименту, количеству и качеству. При этом большое внимание уделяется увеличению её объёма, расширению ассортимента и улучшению качества.

Из таблицы 1 видно, что прибыль предприятия АО «ПРОДО Птицефабрика Калужская» с каждым годом увеличивается. С 2014 - 2015 г прибыль увеличилась на 456 млн. 979 тыс. руб. При этом темпы снизились к 2015 г. Этот показатель свидетельствует о масштабах и эффективности производства птицефабрики.

Таблица 1. Основные показатели деятельности АО «ПРОДО Птицефабрика Калужская»

Показатели, тыс. руб.	Годы			2016 г +/- к	
	2014	2015	2016	2014	2015
Выручка от реализации товаров и услуг	156390,7	149853,9	15211,8	-3878,9	2657,9
Себестоимость выпускаемой продукции	30 401	41 157	44309	13 908	3152
Чистая прибыль предприятия	175 459	188 971	645 876	13 512	456 905
Фонд оплаты труда	28712	39078	33060	4348	-6018
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов	35011	38556	50121	15110	11565

Результаты хозяйственной деятельности в АО «ПРОДО Птицефабрика Калужская» во многом зависят от уровня специализации производства. Основным показателем, характеризующим специализацию хозяйства, является структура товарной сельскохозяйственной продукции, рассмотренная в таблице 2.

Таблица 2. Размер и структура товарной продукции организации

Отрасли и виды продукции	Размер денежной выручки, тыс. руб.			Структура денежной выручки, % к итогу		
	2014г.	2015г.	2016г.	2014г	2015г	2016г
Птицеводство – всего, в том числе	2200914	2889677	3400719	88,72	89,46	88,99
– Яйцо куриное	579342	812572	985623	23,35	25,16	25,80
– Мясо птицы	1225824	1564638	1895673	49,42	48,44	49,61
– Полуфабрикаты	395748	512467	519423	15,95	15,87	13,60
Прочая продукция, работы и услуги	279704	340371	420643	11,28	10,54	11,01
В целом по организации	2480618	3230048	3821371	100	100	100

В свете высокой актуальности экологических проблем предприятию необходимо сделать все, чтобы производство было едва ли не абсолютно безотходным. Правильно выбранная политика предприятия в области обес-

печения экобезопасности является одним из ключевых направлений в работе предприятия. В связи с этим управление экологическим обслуживанием на предприятии является актуальной задачей.

Управление экологическим обслуживанием - это подсистема предприятия, целью которой является поддержание на всех стадиях жизненного цикла продукции таких характеристик окружающей и производственной среды, которые соответствуют потребностям людей, не создают угрозы их здоровью и окружающей среде и отвечают долгосрочным целям предприятия.

В природоохранную деятельность вкладываются значительные средства. На птицефабрике внимательно следят за состоянием окружающей среды, осуществляя мониторинг состояния грунтовых вод, почвы, воздуха. Проводятся постоянные микробиологические и биохимические исследования в независимых аккредитованных лабораториях.

Сбросы - отходы производства, продукты жизнедеятельности. Это могут быть твердые и жидкие вещества, сбрасываемые в реки или моря, либо газы, выбрасываемые в атмосферу.

Для уменьшения объема отходов на предприятии применяются природоохранные мероприятия, направленные на повышение экологического эффекта.

Мероприятия по размещению и утилизации отходов производства и потребления:

1. Заключение договоров на утилизацию опасных отходов.
2. Утилизация отходов, в том числе:
 - утилизация отработанных люминесцентных ламп – 0,4843 т.;
 - утилизация обтирочного материала, загрязненного маслами, содержание масел 15% и более – 0,495 т.;
 - утилизация свежего куриного помета – 92909 т.;
 - утилизация изношенных камер, покрышек – 5,5 т.;
 - утилизация скорлупы от куриных яиц - 162 т.;
 - утилизация отработанных воздушных фильтров – 0,1 т.;
 - утилизация отработанных масляных фильтров – 0,14 т.;
 - утилизация комбикормовой пыли – 68,4 т.
3. Профессиональная подготовка лиц на право работы с отходами 1 - 4 класса опасности

Как и любое промышленное предприятие АО «ПРОДО Птицефабрика Калужская» производит выбросы в окружающую среду. В результате производственной деятельности источников выбросов, в атмосферу в цехе откорма из одного вентилятора выделяется в год: азот оксид ($0,15000 \text{ мг/м}^3$), аммиак ($3,30000 \text{ мг/м}^3$), трикрезол ($0,07324 \text{ мг/м}^3$), пропаналь ($0,27271 \text{ мг/м}^3$), метиламин ($0,10580 \text{ мг/м}^3$), этилформиат ($0,68385 \text{ мг/м}^3$), гексановая кислота ($0,30527 \text{ мг/м}^3$), диметилсульфид ($1,54271 \text{ мг/м}^3$) и др.

Все эти проблемы предприятие берёт под свой контроль. Ежегодно создаётся план мероприятий по уменьшению выбросов вредных (загрязняющих) веществ:

- контроль выбросов загрязняющих веществ от стационарных источников согласно план - графику, с оформлением отчета;
- контроль выбросов загрязняющих веществ от стационарных источников на границе санитарно-защитной зоны;
- профилактический ремонт и чистка вент. систем в производственных цехах;
- получение разрешения на выброс загрязняющих веществ в атмосферный воздух;
- контроль содержания оксида углерода и азота диоксида в выхлопных газах автотранспорта.

Литература

1. КиберЛенинка — научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://goo.gl/Fv3gVB> Управление экологической безопасностью: принципы, способы и формы организации на предприятии (Дата обращения 15.04.2018)
2. Центр раскрытия корпоративной информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://goo.gl/HmkaEV> (Дата обращения 15.04.2018)

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Кондрахина Ю.С., бакалавр 2-го курса
Руководитель **Овчаренко Я.Э.**, к.э.н., доцент
КФ РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, Калуга

Аннотация. Статья посвящена мерам оценке показателей экономической безопасности Калужской области. Проведен анализ статистических данных по Калужской области. Выявлена динамика изменения показателей экономической безопасности. Определены основные проблемы, связанные с экономической безопасностью региона.

Ключевые слова. Виды безопасности, экономическая безопасность, государство, бюджет, криминогенность, управление, показатель, индикатор, заработная плата, безработица.

Экономическая безопасность – это процесс обороны потребностей жизни как личности, так и страны в аспекте финансовой системы от факторов, которые поступают изнутри и снаружи [1].

Аспекты экономической безопасности отображают качественную сторону, на основе которой встраивается сопротивление угрозам экономической безопасности.

Основные показатели, с помощью которых возможно регулирование этого системного образования:

1. экономическая независимость;
2. прочность и стабильность национальной экономики, защита собственности, стимулирование предпринимательской активности, борьба с деструктивными процессами в экономике;
3. способность к саморазвитию и прогрессу.

Существуют другие системы показателей, регулирование которых возможно и необходимо. В их числе называют [2]:

1. производственно-технологическую безопасность;
2. финансовую безопасность;
3. валютную безопасность;
4. таможенную безопасность;
5. управляемость экономики.

Единого мнения по численности и составу групп индикаторов, отражающих экономическую безопасность государства, среди ученых нет, однако можно выделить общие группы: социальные, экономические, финансовые, экологические.

Состояние некоторых социальных индикаторов города Калуга.

- Уровень и качество жизни. В феврале т.г. в крупных и средних организациях г.Калуги (без организаций с численностью до 15 человек) среднемесячная начисленная заработная плата сотрудников (без выплат социального характера) составила 39308,3 руб. и по сравнению с январем т.г. снизилась на 2,8%, с февралем 2017г. возросла на 11,9%. Размер среднемесячной реальной заработной платы по сравнению с январем т.г. снизился на 2,9%, с февралем 2017г. возрос на 8,6%.

- Безработица. Рынок труда Калужской области находится в стадии роста. Так, уровень безработицы в регионе в 2017 году находился в границах 0,6–0,7%, что является одним из самых низких показателей в РФ [4].

Ещё одним важным показателем развитости рынка труда являются высокие зарплаты. В среднем по области работодатели предлагают чуть больше 31 тыс. руб., что соответствует уровню средних зарплат в России.

В Калуге средняя заработная плата - 32 тыс. руб. [3]. Низкие зарплаты до 25 тыс. руб. предлагают 31,2% работодателей (в Калуге – 28,7%), средние - в границах 25–40 тыс. руб. – 23,7% (в Калуге – 22,8%). Вакансии с окладом 40–60 тыс. руб. разместили 16,5% компаний (в Калуге – 15,9%), а с заработной платой более 60 тыс. руб – 7,3% (в Калуге – 7,2%) [5].

Таким образом, регион в целом немного опережает областной центр по количеству предложений со средними и высокими зарплатами. При этом

по области доля предложений с договорной заработной платой на 3% ниже, чем в Калуге, собственно, что говорит о меньшем распространении теневого бизнеса.

- Криминогенность. В Калужской области количество зарегистрированных преступлений выросло на 8% в первом полугодии 2017 года. По темпам роста преступности она уступает только Чечне, в которой рост составил 17,6 % и Тыве (+16 %), сообщается в отчете Генпрокуратуры РФ.

Рост преступности в первом полугодии наблюдался только в 8 субъектах РФ. В 76 субъектах преступность снизилась. Всего за 1-ое полугодие 2017г. зарегистрировано больше 1 млн. преступлений, собственно, что на 12,9% меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

Практически в 2 раза увеличилось количество преступлений по статье «Получение взятки» в регионе (с 18 до 35). При этом по РФ в целом количество преступлений данной направленности снизилось практически на 60% (59,9%).

В состав экономических индикаторов входит показатель, оценивающий динамику валового продукта (Таблица 1).

Таблица 1. Объем и динамика валового регионального продукта

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Валовой региональный продукт (в текущих ценах), млн. рублей	188601	234749	285257	292841	326460	334826
Валовой региональный продукт (в постоянных ценах), в процентах к предыдущему году	110,1	112,9	109,6	97,2	103,1	94,6
Индекс-дефлятор ВРП, в процентах к предыдущему году	108,2	110,1	112,1	105,8	107,6	108,4

Показателем финансовых индикаторов экономической безопасности является уровень инфляции.

Стоимость минимального набора продуктов питания в декабре 2017 года на 1,7 процентного пункта выше индекса потребительских цен на продукты питания (по отношению к декабрю 2016 года). В декабре 2017 года данный показатель составил 105,9 % по отношению к декабрю 2016 года, по отношению ноябрю т. г. – 101,4 %. По некоторым группам товаров питания рост цен достиг 20-25%. С учетом сезонного понижения цен отдельные группы продуктов упали в цене на 5-10%.

Лидирующие позиции по темпу роста цен занимает раздел непродовольственных товаров, где цены, буквально, на протяжении всего года росли опережающими инфляцию темпами.

Далее рассмотрим экологические показатели.

В 2016 году проведен мониторинг состояния атмосферного воздуха в девяноста шести контрольных точках, которые находятся на территории санитарно-защитных зон, а также жилых зон. Помимо основных веществ, определялось содержание в атмосферном воздухе жилых зон и санитарно-защитных зон промышленных компаний специфических веществ.

На территориях полигонов твердых бытовых отходов определяется содержание в атмосферном воздухе следующих загрязняющих веществ: оксид углерода, сероводород, аммиак, бензол, трихлорметан, метан, хлорбензол. Ведущими источниками загрязнения атмосферного воздуха г. Калуги являются крупные промышленные фирмы, транспорт и объекты строительства.

По сведениям ГУ «Калужский центр по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды» в 2016 году наблюдалось малозначительное улучшение качества вод поверхностных водных объектов.

Основными загрязняющими веществами в воде поверхностных водных объектов считаются: нитритный, нитратный и аммонийный азот, ХПК, БПК₅, тяжелые металлы (железо и медь).

В 2016 году наибольшие превышения содержания загрязняющих препаратов в почве на ряде предприятий были выявлены превышения ПДК по хromу в 181,5-999,1 раза, меди в 173,0-206,0 раз, хлоридам в 31,2 раза, нитритам в 59,0 раз, нитратам в 80,2 раза, сульфатам в 80,2 раза, по нефтепродуктам в 10-20 раз.

В почвах полигонов твердых бытовых отходов в таких населенных пунктах, как п. Бабынино, г. Кондрово, г. Жуков, г. Мосальск, с. Хвостовичи, п. Думиничи в 2016 году были выявлены превышения по тяжелым металлам: свинцу, хromу, никелю, меди.

Оценка экономической безопасности Калужской области свидетельствует о том, что региону необходим постоянный мониторинг показателей экономической безопасности с целью выявления их динамики, выявления факторов, влияющих на их уровень и разработки мероприятий по уменьшению их влияния. Высокий уровень экономической безопасности может дать региону новые возможности для экономического роста, обеспечить стабильное развитие и высокий уровень жизни населения.

Литература

1. Безопасность экономическая, [электронный ресурс] BusinessMan.ru, 2017. URL: <https://businessman.ru/new-bezopasnost-ekonomicheskaya-ponyatie-factory.html>. (Дата обращения 1.04.2018)
2. Показатели экономической безопасности, [электронный ресурс] Econ-tool.com, 2017. URL: <http://econ-tool.com/pokazateli-ekonomicheskoy-bezopasnosti.html>. (Дата обращения 30.03.2018)

3. Отчет 57-Т Об уровне заработной платы работников крупных и средних организаций г. Калуги в феврале 2018 года.
4. Калужская область побила рекорд по безработице, [электронный ресурс] Kaluga-poisk.ru, 2017. URL: <http://www.kaluga-poisk.ru/novosti-kaluga/obschestvo/kaluzhskaya-oblast-pobila-rekord-po-bezrabotitse>. (Дата обращения 4.04.2018)

ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РЕШЕНИЯ (ОПЫТ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ)

Фирсова У.С., бакалавр 1-го курса

Руководитель: **Тютин Д.В.**, к. э. н., доцент

Калужский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Калуга

Аннотация. Актуальной проблемой для российских регионов являются пространственные дисбалансы территорий. В работе рассматриваются способы пространственного развития на примере Калужской области, которые могут быть использованы в работе других субъектов РФ.

Ключевые слова: Калужская область, пространственные дисбалансы, пространственное развитие, региональная экономика.

В России ярко выражен дисбаланс регионов по душевым показателям валового регионального продукта, доходам населения, инвестициям в основной капитал, обеспеченности бюджета. [7]

Инвесторы не рассматривают в момент принятия решений страну в целом. Они уделяют особое внимание регионам, которые находятся на более высоком уровне институциональных реформ, чем вся страна, поскольку в сравнении с другими субъектами у них уже оформлен благоприятный инвестиционный климат и современные рыночные институты, менее выражены инфраструктурные и ресурсные ограничения. Исходя из этого, в современных условиях все больший акцент устанавливается на политике сбалансированного пространственного развития региона.

Социально-экономическое развитие Калужской области связано с реализацией проектов диверсификации экономики, основанной на высокотехнологичных производствах и сбалансированном пространственном развитии. Заметно улучшение многих макроэкономических показателей состояния экономики области. За 2017 год валовый региональный продукт (ВРП) достиг 380 млрд. рублей с ростом на 5% по сравнению с 2016 годом. [4]

Индекс промышленного производства региона составил 112,3%. При этом среднероссийское значение составляет 101%. По этому показателю Калужский регион занял десятое место по стране.

Рост ВРП связан с ростом производства в реальном секторе. Более чем на 12% увеличены объемы промышленного производства. В агропромышленном секторе зафиксирован 10% рост.[6] Также большинство отраслей экономики региона показывают стабильный рост.

Объем инвестиций в основной капитал Калужской области достиг в 2017 году 81,3 млрд. рублей. [5] Это почти 21% от объема ВРП. Следовательно, можно говорить о том, что экономика Калужской области прибывает в стадии активного роста и развития, т.к. денежные вложения непосредственно влияют на качественное состояние экономики территории и характеризуют его социально-экономическое развитие.

При этом стоит учесть, что в начале 2000-х гг. территория Калужской области имела весомые пространственные дисбалансы, территории, с экономической точки зрения, развивались неравномерно.

В регионе существует две промышленные зоны. Первая вытянута с севера на юг (от Боровска до Козельска), вторая расположена на западе региона и включает в себя Кировский, Людиновский, Спас-Деменский районы. Менее всего развита промышленность в сельскохозяйственных районах, расположенных на юге области.

При этом северные районы Обнинско-Боровской агломерации и Калуга являлись территориальными центрами, определяющими пространственные дисбалансы региона.

Разница по уровню социально-экономического развития «северных» и «южных» районов может быть выражена с помощью следующих показателей:

- Средний объем отгруженной промышленной продукции по «северным» территориям в расчете на одного жителя превышает значение по «южным» в 6,4 раза;
- Инвестиции в основной капитал в «северных» районах в 15 раз больше, чем в «южных»;
- Строительство в «северных» территориях региона по сравнению с «южными» превышает в 53,4 раза;
- Разница в уровне зарегистрированной безработицы составляет 2 раза.[2]

Таким образом, регион нуждается в смягчении диспропорции внутренних территорий и создании внутреннего экономического равновесия. Достичь этого можно с помощью реализации эффективных проектов как отраслях «новой» экономики, так и в базовых видах экономической деятельности.

Развитию промышленного комплекса региона способствует создание новых производств на территории индустриальных парков и промышленных зон. В 2017 году в регионе открылось пять новых крупных промышленных производств, среди которых предприятия «Ламинам Рус», «Палладио Обнинск», «Теклеор».

Также были заключены два специнвестконтракта с фармацевтическими компаниями, их общий объем инвестиций составит 4 млрд. рублей. Заключено 15 соглашений с инвесторами, которые обязуются вложить в проекты 136,7 млрд. рублей и создать 7 тыс. рабочих мест. На 2018 год запланировано открыть порядка восьми новых предприятий и заключить как минимум 15 инвестиционных соглашений. [5]

В Калужской области перспективным направлением является создание специализированных территорий развития. Так как пространственные дисбалансы являются характерными для нашей области, это способствует поэтапному их выравниванию.

Регион имеет два моногорода – Сосенский и Кондрово. В связи с этим в Сосенском уже идет формирование территории опережающего социально-экономического развития, также подобный проект планируется реализовать в Кондрово, с целью активизации местного бизнеса, привлечения сторонних инвесторов и повышения качества жизни в этих городах.

Калужская область в числе первых регионов стала использовать кластерный подход в управлении региональным развитием. Сейчас в регионе функционируют и развиваются десять отраслевых кластеров.

Самый первый кластер – автомобильный - в 2017 году был юридически оформлен в качестве полноправного автомобильного кластера. Активно развивается фармацевтический кластер. Именно ему принадлежит лучшая динамика развития за последние годы - индекс фармацевтического промышленного производства в 2017 году составил 167%. [8]

В Калужской области продолжается наполнение резидентами индустриальных парков. Самым «молодым» можно считать кластер ядерных технологий, который был создан в 2017 году. В рамках собственной стратегии «Ядерные технологии — для неядерных отраслей» предполагается его взаимодействие с другими кластерами. [3]

Быстрыми темпами развивается транспортно-логистический кластер. В настоящее время успешно функционирует международный аэропорт «Калуга», планируется реконструкция аэропорта «Ермолино». Этому поспособствовали такие факторы, как: с одной стороны - мощный промышленный рост вызвал дополнительные материальные потоки, как следствие – повышенную нагрузку на логистическую инфраструктуру, с другой – возникшая сложная транспортная ситуация в соседнем – Московском – регионе, которая связана с увеличением транспортного потока.

Также в области уже созданы предпосылки для формирования агропромышленного кластера (строительство молочных, тепличных комплексов и т.д.).

Таким образом, в целях устранения диспропорций в экономическом развитии территорий Калужская область использует целый комплекс мер.

В первую очередь стоит отметить выгодное территориальное положение Калужской области. Она расположена в самом центре масштабного потребительского рынка и соединена транспортными путями не только с другими регионами России, но и со многими странами мира. Это является одним из конкурентных преимуществ региона. При этом возникает необходимость в высококачественной транспортной и логистической инфраструктуре, формированию которой в регионе уделяется особое внимание. Как говорилось выше, в Калужской области активно развивается транспортно-логистический кластер, разработана четкая стратегия дальнейшего его развития.

С целью привлечения инвесторов, регион предлагает им большой выбор площадок (индустриальных парков) для размещения производств, которые располагаются максимально близко к транспортным артериям региона, имеют выход на таможенные и логистические терминалы.

Органы власти стремятся выстроить работу таким образом, чтобы желания инвесторов были учтены, налаживая связи с каждым институтом развития. С помощью этого достигается особый индивидуальный подход к каждому проекту – главное правило взаимосвязи региональных властей с инвесторами.

С юридической точки зрения регион гарантирует безопасность капиталовложений. Ликвидированы все административные барьеры, предельно упрощены и облегчены процедуры регистрации бизнеса, получения лицензий, разрешений и согласований. Создана совокупность налоговых льгот и таможенных преференций на прибыль и имущество по принципу, чем больше инвестор вложит денег в регион, тем больше льгот он получит. [1]

Предприятия внутри региона имеют возможность взаимодействовать между собой, т.к. Калужская область развивает экономику комплексно, базируясь на кластерной модели.

Регион стремится привлечь не только инвесторов, но и людей, которые хотели бы здесь не только работать, но и жить. В Калужской области возводятся современные жилые комплексы, строятся дороги, ТРЦ и т.д. Начинает активно развиваться коммерческая недвижимость, инфраструктура сервиса: отелей, ресторанов, проектов в сфере сбережения ресурсов и энергии, туризма, а также образования. Именно образованию отведена крупнейшая статья расходов регионального бюджета. Это позволяет создать высокое качество и доступность трудовых ресурсов.

Таким образом, можно говорить о том, что в Калужской области происходит снижение диспропорций территориального развития, улучшается социально-экономическое положение. Определенную положительную роль в этом играет инновационная реализация социально-экономических потенциалов территорий.

С целью максимального устранения территориальных диспропорций региона необходимо сохранять и укреплять комплексное развитие, когда одни сферы деятельности дополняют другие, а также формировать адекватные современные подходы к решению возникающих проблем.

Литература

1. Белова Н.И. Разработка рекомендаций по эффективному развитию территорий для регионов России на основе позитивного опыта Калужской области / Н.И. Белова // Экономика нового мира. – 2017. - №2 - С. 40-47.
2. Тютин Д.В. Пространственные дисбалансы в региональном развитии: CASE-STUDY по материалам Калужской области / Д.В. Тютин // Фундаментальные исследования. – 2015. - №12 – С. 214-218.
3. Коротков С. Калужские территориальные кластеры обрели самостоятельность / С. Коротков // НГ-Регион. – 2017.
4. Вестник министерства экономического развития Калужской области. - декабрь 2017. [Электронный ресурс] - URL: <https://docviewer.yandex.ru/>
5. Информационное агентство России «Тасс» [Электронный ресурс] - URL: <http://tass.ru/ekonomika/5033573>
6. Сайт агентства регионального развития Калужской области [Электронный ресурс] - URL: <http://www.arrko.ru/deyatelnost/iakaluga/news/880-mlrd-rublej-obem-investitsiy-v-ekonomiku-kaluzhskoy-oblasti-s-2006-goda/>
7. http://gossmi.ru/page/gos1_423.htm
8. <https://regnum.ru/news/2386783.html>

ДОРОЖНАЯ КАРТА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Крыгина Е.С., бакалавр 4-го курса
Руководитель **Костина О.И.**, к.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: в данной статье рассматриваются основные мероприятия, направленные на повышение инвестиционной привлекательности Калужской области, поскольку в настоящее время необходимо создать условия для увеличения объема инвестиций в Калужский регион.

Ключевые слова: инвестиционный климат, дорожная карта, Стратегия социально-экономического развития Калужской области, мега-проекты

Повышение инвестиционного климата – одна из современных тенденций развития любого региона. основной задачей региональной власти Калужской области является максимальное использование возможностей благоприятного инвестиционного климата с целью увеличения деловой активности субъектов хозяйствования. Калужская область является регионом, где размещаются производства лучших высокотехнологичных и инновационных компаний, а те компании, которые уже действуют на территории региона, используют передовые технологии и производства.

«Дорожная карта» представляет собой комплексный план мероприятий, направленный на достижение поставленных социально-экономических целей федерального, регионального и муниципального значения.

Агентством стратегических инициатив был разработан Стандарт деятельности органов власти субъекта Российской Федерации по обеспечению и поддержанию благоприятного инвестиционного климата в регионе. Данный Стандарт реализуется на основе: пошаговой «дорожной карты»; результатов апробации; регулярного мониторинга Агентством стратегических инициатив ее выполнения; постоянной корректировки. Соблюдение данных условий обеспечит благоприятный инвестиционный климат в регионе [1].

В Калужской области действует Стратегия социально-экономического развития Калужской области до 2020 года, определяющая основные приоритеты и векторы развития области на долгосрочную перспективу. Основной принцип данной Стратегии – «Человек-центр инвестиций». Он предполагает, что основа деятельности органов власти Калужской области выражается в сбалансированном и органичном развитии экономики и социально сферы региона в интересах его жителей.

Реализация Стратегии основана на достижении трех приоритетных направлений Калужской области: создание инновационной инфраструктуры; обеспечение пространственного развития; создание и развитие кластеров.

Для первого приоритета в регионе существует региональная инновационная инфраструктура. Основной задачей является дополнение уже существующей инфраструктуры недостающими элементами и создание полного цикла инновационно-внедренческого цикла.

Третий приоритет направлен на обеспечение конкурентоспособности региона как по стандартам макроэкономических показателей, так и по состоянию жизненной среды и качеству человеческого капитала. Развитию кластеров способствуют 12 мега-проектов Калужской области. Развитие кластеров способствует диверсификации экономики и повышению ее устойчивости [3].

В регионе оказывается административная поддержка субъектам предпринимательской и инвестиционной деятельности, в рамках которой происходит сокращение и упрощение процедур, которые связаны с сопровождением проектов и выдачей разрешительной документации, также действуют законодательные акты, которые регламентируют порядок предоставления налоговых льгот инвесторам в части освобождения от налога на имущество и уменьшения ставки налога на прибыль. Данные меры действуют на протяжении всего срока реализации инвестиционного проекта.

Благодаря созданию делового климата и большого объема привлечения инвестиций обеспечился рост областных доходов, укрепились лидирующие позиции региона на экономической карте России.

Рассмотрим наиболее значимые результаты выполнения «дорожной карты», направленные на повышение инвестиционной привлекательности Калужской области:

1. разработка государственных мер поддержки инвестиционной деятельности, снятие административных барьеров, использование механизма частного государственного партнерства в направлении создания индустриальных парков, благодаря обеспечится концентрация инвестиционных потоков, а также минимизируются расходы региона и инвесторов на размещение своих производств на территории региона;

2. в регионе создалась прозрачная административная среда. Субъектам инвестиционной деятельности оказывается поддержка в виде предоставлении налоговых льгот инвесторам, создаются специализированные институты развития, сокращаются и упрощаются процедуры создания проектов;

3. расширение деятельности ОЭЗ «Калуга», в результате чего увеличатся темпы социально-экономического развития Калужской области в целом, а также отдельных ее южных территорий;

4. обеспечение развития автомобилестроительного кластера, привлечение на его территорию крупнейших автомобильных производителей и компонентов, а функционирование завода по производству двигателей концерна «Фольксваген» позволяет осуществить переход от промышленной обработки к более глубокой локализации производства автомобилей;

5. перспективным направлением является создание ресурсных центров по наиболее значимым направлениям подготовки. В регионе уже созданы центры подготовки специалистов для автомобильной промышленности, стартовал проект по подготовке автомехатроников высшего звена в КФ МГТУ им. Н.Э. Баумана. Планируется создание центра подготовки кадров для производства фармацевтической продукции, с помощью чего повысится качество системы образования в регионе и улучшится подготовка высококвалифицированных специалистов для предприятий области, а в следствии этого повысится качество жизни населения и инвестиционная привлекательность региона.

6. обеспечение развития логистики и всех ее составляющих, в результате чего формируется эффективная система движения и складирования товаров и комплектующих;

7. совершенствование кластерных политик и программ развития технопарков в сфере высоких технологий.

Таким образом, представленные мероприятия помогут создать в регионе благоприятный инвестиционный климат и повысить его инвестиционную привлекательность. Следует большое внимание уделять интересам инвесторов исходя из критериев, которые для них являются ключевыми. Достигнуть положительных результатов возможно только в рамках диалога и совместной деятельности.

Литература

1. Гнездова Ю.В. Формирование механизма обеспечения инвестиционной привлекательности региона. [Текст]: автореф. дис. ... док. эк. наук / Ю.В. Гнездова – Москва, 2016.
2. Об инвестиционной стратегии Калужской области до 2020 года [Электронный ресурс]: постановление Правительства Калужской области от 25 марта 2013.
3. Стратегия социально-экономического развития Калужской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://admoblkaluga.ru/sub/econom/strategy/> (дата обращения: 22.03.2018).
4. Юссуф А.А. Повышение инвестиционной привлекательности региональной хозяйственной системы в условиях инновационной экономики. [Текст]: автореф. дис. ... канд. эк. наук / А.А. Юссуф – Москва, 2014

ИНВЕСТИЦИОННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ

Сафонова Е.Ю., бакалавр 3-го курса
Руководитель **Костина О.И.**, к.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье проведен анализ состояния инвестиционного и инновационного климата Калужской области, выявлены проблемы и перспективы реализации на предстоящий период.

Ключевые слова: инвестиционная политика, инновации, инновационное развитие, инвестиции, инвестиции в основной капитал, инвестиционный климат, кластеры.

Инвестиции и инновации – это два ключевых взаимосвязанных звена развития региональных экономик сегодня. На инвестиционный климат любого региона оказывают влияние различные факторы, прежде всего, экономические (уровень развитости инфраструктуры и финансового рынка, качество институтов, уровень технологического развития и др.) и нормативно-правовые (скорость регистрации предприятий, легкость получения кредитных средств, ставки налогообложения и др.), а также риски при осуществлении инвестирования. В свою очередь, главная задача инвестиционной политики состоит в том, чтобы придать инвестициям инновационный характер, так как инновации – это эффективная форма экономического роста [2]. Поэтому очень важно открывать, продвигать и успешно продавать новые технологии. Тема внедрения инноваций остается максимально актуальной как для России, так и для её регионов уже не первый год. Безусловно, каждый регион имеет свои точки роста и свои стратегии развития. Большой интерес среди всех регионов представляет Калужская область. На сегодняшний день можно смело говорить о том, что она является одним из самых экономически развитых субъектов Российской Федерации, так как занимает уверенные позиции по многим показателям. Однако существуют и определенные проблемы, которые требуют решения.

Стратегией социально-экономического развития Калужской области до 2030 года, утвержденной постановлением Правительства Калужской области от 29.06.2009 № 250 был определен кластерный принцип развития региональной экономики [1]. В рамках её разработки был проведен комплекс исследований, который позволил определить структурные приоритеты инновационного и инвестиционного развития области. Именно в основу этого

документа была положена теория и практика создания индустриальных парков с заранее подготовленной инфраструктурой, а также двух площадок Особой экономической зоны в Людиново и Боровске. На сегодняшний день в индустриальных парках свои проекты реализовали уже около 100 предприятий, среди которых такие известные компании как Nestle, Continental, Fuyao Glass, Samsung, L,Oreal, General Electric и др [6].

Отметим, что одной из главных задач кластерной политики является стимулирование инновационной деятельности, т.е. создание условий для внедрения принципиально новых технологий и перевооружения промышленности. На данный момент в Калужской области насчитывается 10 кластеров, а именно: автомобильный, фармацевтический, транспортно-логистический, туристско-рекреационный, агропромышленный, образовательный, строительный, кластер информационно-коммуникационных технологий, кластер металлообработки и кластер авиационно-космических технологий полимерных композиционных материалов и конструкций. Все вышеперечисленные кластеры достаточно успешно развиваются и продвигаются в разных направлениях, принося Калужской области высокие рейтинги и значительные объемы производства и инвестиций. Так, например, в 2017 году Калужский фармацевтический кластер (девятый в Европе среди фармацевтических/медицинских кластеров) стал первым в России обладателем серебряного сертификата Cluster Excellence Европейского секретариата кластерного анализа [6]. А в целом, в рейтинге инновационных регионов, ежегодно проводимом Ассоциацией инновационных регионов России (АИРР), Калужская область входит в группу «сильных инноваторов», занимая шестое место [6].

Для реализации инвестиционной и инновационной политик в Калужской области созданы и ведут свою деятельность институты развития. Среди них: Государственное автономное учреждение Калужской области «Агентство регионального развития Калужской области», АО «Корпорация развития Калужской области», АО «Агентство инновационного развития - центр кластерного развития Калужской области», Инвестиционный портал Калужской области и др. Немаловажную роль в развитии инвестиционного и инновационного климата занимают органы власти Калужской области. Они проводят активные внутренние меры, направленные на создание в регионе оптимальных условий для привлечения в экономику области инвестиций, инновационных технологий и создания современных высокотехнологичных производств. Так, в области действуют законодательные акты, регламентирующие порядок предоставления специальных условий для инвесторов. В частности, это Закон Калужской области от 16.12.1998 № 31-ОЗ "О государственной поддержке субъектов инвестиционной деятельности в Калужской области", Закон Калужской области от 10.11.2003 № 263-ОЗ "О налоге на имущество организаций", Закон Калужской области от 30.09.2013

№ 468-ОЗ "Об инвестиционном налоговом кредите" и другие [7]. Однако, принимаемые меры экономического регулирования и прямого бюджетного финансирования инвестиционных проектов, не всегда бывают достаточно эффективны.

Важную роль в распространении инноваций играют инвестиции в основной капитал. Именно с помощью них можно обеспечить финансовую базу для инновационного развития области, конкурентоспособность товаров и услуг. В таблице 1 представлена динамика инвестиций в основной капитал Калужской области по источникам финансирования (по крупным и средним организациям).

Таблица 1 – Динамика инвестиций в основной капитал Калужской области по источникам финансирования*

Показатели	2015 г.	уд. вес	2016 г.	уд. вес	2017 г.	уд. вес	2017 г.
	сумма, млрд. руб.	в % к итогу	сумма, млрд. руб.	в % к итогу	сумма, млрд. руб.	в % к итогу	в % к 2016 г.
Инвестиции в основной капитал – всего, в т.ч.:	69,3	100	67,6	100	61,6	100	91,1
собственные средства	27,2	39,3	25,6	38,0	28,0	45,5	109,0
привлеченные средства – всего, в т.ч.:	42,1	60,7	42	62,0	33,6	54,5	80,2
кредиты банков	4,7	6,8	9,4	13,9	10,5	17,0	111,7
заемные средства др. организаций	15,0	21,7	5,3	7,8	1,7	2,8	32,0
инвестиции из-за рубежа	1,9	2,7	3,3	4,9	5,3	8,6	160,6
бюджетные средства	16,8	24,2	19,8	29,3	11,7	18,9	59,0
средства внебюджетных фондов	0,07	0,1	0,16	0,2	0,1	0,02	62,5
средства организаций и населения, привлеченные для долевого строительства	0,3	0,4	1,0	1,5	0,9	1,5	90,0
прочие	3,3	4,8	3,0	4,4	3,5	5,7	116,7

*Источник: составлено автором на основе данных Федеральной службы государственной статистики [8]

Как видно из таблицы 1, объем инвестиций в основной капитал по крупным и средним организациям имеет тенденцию к снижению с каждым годом. В 2017 году он составил 61,6 млрд. рублей, что ниже показателя 2016 года на 8,9%. Основным источником инвестиций в основной капитал на протяжении исследуемого периода являлись привлеченные средства, которые составили в 2017 году – 54,5%, в 2016 – 62%, в 2015 – 60,7% от общего

объема инвестиций. В целом, их сумма в 2017 году сократилась на 19,8% по сравнению с суммой 2016 года. При этом в 2017 году наблюдалось увеличение доли кредитов банков. Она увеличилась на 3,1 п.п. по сравнению с 2016 годом и на 10,2 п.п. по сравнению с 2015 годом. В то время как доля заемных средств других организаций имела тенденцию к снижению в течение исследуемого периода. Если в 2015 году она составляла 21,7% от общего объема инвестиций по крупным и средним организациям, то в 2016 году уже 7,8%, а в 2017 снизилась до 2,8%. Возросла доля инвестиций из-за рубежа, которая в 2017 году составила 8,6% от общего объема инвестиций, что на 3,7 п.п. больше, чем в 2016 году и на 5,9 п.п. чем в 2015 году. Бюджетные средства в 2017 году составили 18,9 % или 11,7 млрд. рублей от общего объема инвестиций, уменьшившись по сравнению с 2016 годом на 10,4 п.п или на 8,1 млрд. рублей. Незначительную долю в общем объеме инвестиций занимают средства внебюджетных фондов. Наибольший их объем наблюдался в 2016 году и составлял 0,16 млрд. рублей или 0,2% от общего объема инвестиций. В 2017 году этот показатель снизился на 37,5% и составил 0,1 млрд. рублей, а его доля – 0,02%. Средства организаций и населения, привлеченные для долевого строительства, составили в 2017 году 1,5% в общем объеме инвестиций по крупным и средним организациям. Что касается собственных средств, то в 2017 году их доля в общем объеме увеличилась на 7,5 п.п. по сравнению с 2016 годом и составила 45,5%.

В свою очередь, такое существенное влияние на динамику инвестиционных процессов оказывает денежно-кредитная политика, общие тенденции развития в российской экономике, геополитическая нестабильность, а также конкуренция и отток инвестиций в другие регионы.

Можно отметить, что одним из факторов, который может препятствовать созданию и развитию инноваций, является нехватка инвестиций для реализации проектов. В результате этого субъекты в процессе финансирования инноваций сталкиваются с отсутствием имеющихся в их распоряжении денежных средств, т.к. масштабные инновационные проекты требуют больших капитальных вложений и связаны с большими рисками.

Среди других проблем – качество трудовых ресурсов, которое не удовлетворяет темпам инновационного развития и их нехватка в регионе. В связи с этим необходимо уделять особое внимание подготовке кадров, вводить новые программы обучения специалистов, опираться на международный опыт. Органами власти уже предпринят ряд мер в сфере научно-образовательной деятельности. Так, на базе существующих учебных заведений открыты различные направления, ориентированные на текущие потребности рынка труда. Однако, несмотря на создание большого количества рабочих мест в новых и уже существующих отраслях, наблюдается отток трудовых ресурсов в другие регионы, где более высокий уровень жизни и перспективы развития карьеры. Эти обстоятельства могут привести к тому, что

для реализации крупных инвестиционных и инновационных проектов не будет достаточно потенциала для их осуществления.

Таким образом, на основе всего вышеизложенного можно сделать вывод, что Калужская модель развития взята на вооружение многими российскими регионами, однако некоторые из них уже вырвались вперед и начали демонстрировать наиболее высокие результаты. По результатам «Национального рейтинга инвестиционного климата в субъектах РФ», проводимом Агентством стратегических инициатив, в 2015 году регион занимал вторую позицию, после чего ушел на третий план в 2016 году, а в 2017 – на 5-е место, пропустив вперед Москву и Тульскую область [5]. Чтобы укрепить благоприятный имидж Калужской области, как в стране, так и за рубежом, необходимо постоянно модернизировать инвестиционные процессы и создавать условия для повышения инновационной активности хозяйствующих субъектов.

Основным направлением государственной политики Правительства Калужской области остается стимулирование инвестиционной деятельности. Создание комфортных условий для инвесторов - основной фактор, на котором базируется развитие региона, обеспечивает стабильный приток инвестиций в экономику региона. Привлечение новых инвесторов на территорию Калужской области позволяет открывать новые инновационные предприятия, поддерживать импортозамещение, а также обеспечивает увеличение налоговых поступлений в бюджет, что увеличивает финансовые ресурсы, направляемые на развитие региона и социальные расходы.

Литература

1. Постановление Правительства Калужской области «О стратегии социально-экономического развития Калужской области до 2030 г.» от 29.06.2009 № 250.
2. Постановление Правительства Калужской области «О концепции инновационного развития Калужской области» от 21.11.2007 года № 302.
3. Костина О.И., Евстигнеева Е.А. Фармацевтический кластер Калужской области: современное состояние и перспективы развития //Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона» Материалы межвузовской студенческой научно-практической конференции Под. Ред. Пироговой Т.Э., Кузнецовой А.А.-Калуга: ИП Стрельцов И. А.(Эйдос), 2014 г.- С.154-159.
4. Крутиков В.К., Костина О.И. Инновации в развитии региона: кластер фармацевтики, биомедицины и биотехнологий //Вестник Брянского государственного университета. №3: Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами. Брянск: РИО БГУ, 2013- С.25-32.

5. Агентство стратегических инициатив [Электронный ресурс] URL: <http://asi.ru> (дата обращения: 25.03.2018).
6. Вестник Калужской области: Итоги-Прогнозы: электрон. журн. №1, 2018. URL: <http://arrko.ru/uploads/heralds/152/4494ff8165cacbda0a.pdf> (дата обращения: 01.04.2018).
7. Официальный портал органов власти Калужской области [Электронный ресурс] URL: <http://admoblkaluga.ru> (дата обращения: 25.03.2018).
8. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калужской области [Электронный ресурс] URL: <http://kalugastat.gks.ru> (дата обращения: 01.04.2018).

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Антонян Т.Х., бакалавр 2-го курса,
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: в статье рассматривается понятие системы финансового обеспечения здравоохранения, приведены и проанализированы данные по основным направлениям финансирования из средств консолидированного бюджета и средств федерального бюджета.

Ключевые слова: финансовое обеспечение здравоохранения, финансирование, расходы, здравоохранение, медицина.

Основой устойчивого функционирования и социального благополучия любой страны считается здоровье нации. Одной из наиболее важных проблем для государства является обеспечение населения высококачественной и легкодоступной медицинской помощью, в независимости от его финансового и экономического положения.

В работах отечественных и зарубежных авторов существует двойственный подход к определению понятия «система финансового обеспечения здравоохранения» и, следовательно, к организации механизма финансирования здравоохранения и формирования структуры его источников. Комплекс финансовых отношений субъектов здравоохранения, связанных с формированием, распределением и использованием фондов денежных средств, с целью сохранения и улучшения здоровья населения государства называется системой финансового обеспечения здравоохранения. [1, 20]

Проанализируем пять основных направлений государственных расходов бюджетной системы РФ из средств консолидированного бюджета, ос-

новываясь на опубликованном на сайте Министерства финансов РФ проекте закона «О федеральном бюджете на 2018 год и плановый период 2019 и 2020 годов».

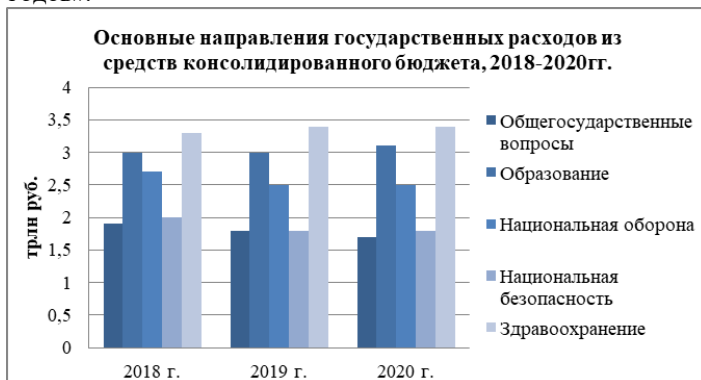


Рисунок 1 – Основные направления государственных расходов из средств консолидированного бюджета, 2018-2020 гг. [4]

Согласно данным рисунка 1 из средств, запланированных консолидированным бюджетом на основные статьи расходов в 2018 году, на медицину рассчитано выделить больше четверти расходной части, а именно 3,3 трлн. руб., или 12% соответственно. Однако, при таких достаточно высоких показателях консолидированного бюджета государства в федеральном бюджете на здоровье населения запланировано всего 363 млрд руб. (рис. 2). Такую существенную разницу можно объяснить тем, что в последние годы наблюдался общий прирост зарплат по РФ, что и позволило бюджету Федерального фонда обязательного медицинского страхования (ФФОМС) вырасти. [3, 53]

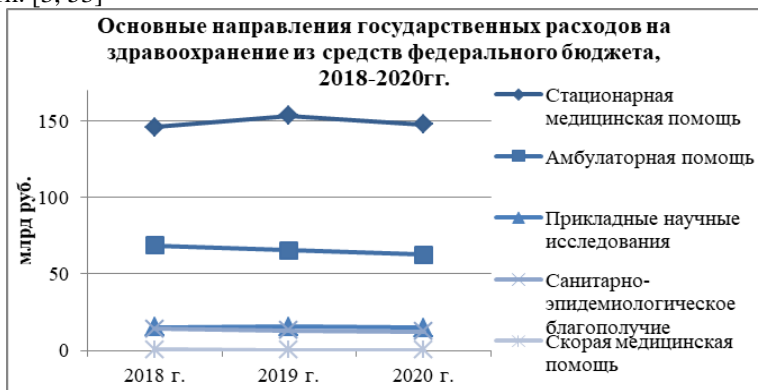


Рисунок 2 – Основные направления государственных расходов на здравоохранение из средств федерального бюджета, 2018-2020 гг. [4]

В последние несколько лет общие расходы федерального бюджета на медицину снижаются. В 2017 году данные расходы составляли 470 млрд. руб., в то время как в 2013 году – 760 млрд. руб. с учетом инфляции. Больше всего сокращение отразилось на финансировании стационарной медицинской помощи: в 2013 году на эти цели было использовано 210 млрд. руб., а в 2017 году – 150 млрд. руб. Аналогично сократилось государственное финансирование на амбулаторную помощь: с 120 млрд. руб. до 70 млрд. руб.

Однако, несмотря на планируемое в ближайшие годы сокращение финансирования средств на больницы и поликлиники, в целом расходы на здравоохранение будут расти, а именно с 3,3 трлн руб. в 2018 году до 3,5 трлн руб. в 2020 году. Такой расклад позволяет утверждать, что медицинские учреждения сохранят свое действующее положение.

Таким образом, создаваемую в Российской Федерации систему здравоохранения можно считать приемлимой для современного этапа развития страны, поскольку учитывает особенности экономического положения Российской Федерации на современном этапе. [2, 34]

Литература

1. Аксенова Т.И., Костина О.И. Финансовое обеспечение системы здравоохранения в Российской Федерации и пути его совершенствования // «Человек в XXI веке»: Материалы X международной научно-практической конференции преподавателей и студентов, Обнинск: ФГБУ «ВНИИГМИД-МЦД», 2015г. с.19-22.
2. Костина О.И. Анализ реализации программы «Модернизация системы здравоохранения» //Международные и региональные проблемы развития национальной экономики в современных условиях. Сборник научных статей по материалам 12 Международной научно-практической конференции. Под ред. Никифорова Д.К. - Калуга: ИД «Эйдос», 2012г. С. 33-37с.
3. Кучеренко В.З. «Бюджетная система России на сегодняшний день» // Здравоохранение. – 2017. –№15. – С. 47-59.
4. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <http://www.minfin.ru> (Дата обращения: 19.03.2018)
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru> (Дата обращения: 19.03.2018)

ОРГАНИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА НА ПРИМЕРЕ КАЛУЖСКОГО КРАЯ

Антонова А.Е., бакалавр 3-го курса
Руководитель **Морева Л.С.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассмотрено развитие аграрного (сельского) туризма в Калужской области, представлены целевые показатели функционирования отрасли на будущие периоды; указаны размеры субсидий, предоставляемые субъектам, занятым в данной сфере и произведено сравнение с другим регионом, активно развивающим агротуризм.

Ключевые слова: туристическая сфера, агротуризм, сельский туризм, субсидии, целевые индикаторы развития, материально-техническая база.

В период индустриализации и урбанизации все более актуальной и востребованной становится отрасль агротуризма (сельского туризма). В качестве основной цели сельского туризма стоит выделить абстрагирование от суеты и шума мегаполисов, получение удовольствия и наслаждения от спокойной и размеренной жизни за городом.

В рамках формирования туристско-рекреационного кластера власти Калужского региона выделили несколько приоритетных направлений, одним из которых стало развитие сельского туризма. Предпосылкой данного решения стал тот факт, что Калужскую область действительно можно назвать подходящим местом для агротуризма, ведь на территории края расположено множество исторических и культурных мест, такие как монастыри, усадьбы, церкви, музеи, парки, памятники, которые сохранились с давних времен, также активно организуются различного рода фестивали. Также стоит отметить, что в регионе создаются и новые объекты народного достояния, среди них можно отметить парк-музей Этномир, в котором представлены культуры множества народов мира, и арт-парк Никола-Ленивец, посетители которого могут насладиться видами различных оригинальных построек.

Во-первых, как было отмечено, развитию сельского туризма способствует политика властей Калужской области, так 20 сентября 2017 года в рамках заседания комиссии по предоставлению субсидий в сфере аграрного туризма, было решено предоставить субсидии трем субъектам сельского туризма.

В соответствии с программой поддержки развития аграрного туризма власти Калужского края, предлагают субсидии на развитие материально-технической базы. Итак, в Таблице 1 показаны ставки субсидий, предоставляемые субъектам, работающим в сфере сельского туризма.

Таблица 1 – Ставки субсидий на развитие материально-технической базы субъектам аграрного туризма

Наименование	Доля возмещаемой части затрат из областного бюджета от понесенных затрат с учетом НДС (в %)	Размер субсидии на одного получателя (не более тыс. руб.)
1	2	3
Субсидии на возмещение части затрат на приобретение транспортных средств, оборудования, инвентаря, необходимых для осуществления деятельности на объектах аграрного туризма	20	200,0
Субсидии на возмещение части затрат на строительство, реконструкцию, ремонт и обустройство объектов аграрного туризма	25	250,0
Субсидии на возмещение части затрат на газификацию, водоснабжение, водоотведение и электрообеспечение объектов аграрного туризма	25	250,0

Таким образом, необходимо сделать вывод, что власти региона способствуют развитию агротуризма на территории Калужской области путем предоставления различного рода субсидий.

Однако стоит отметить, например, Краснодарский край, в котором аналогичные субсидии на развитие отрасли сельского туризма выделяются по итогам конкурса. Данный конкурс проводится между индивидуальными предпринимателями и юридическими лицами, функционирующими в отрасли сельского хозяйства, среди них выбираются победители в четырех номинациях: «Лучший малый, средний и крупный объект сельского туризма в Краснодарском крае» и «Лучший инвестиционный проект сельского туризма в Краснодарском крае». Опыт данного региона необходимо отметить

в качестве эффективного и рационального решения властей и взять на вооружение как Калужской области, так и всем регионам, развивающим отрасль сельского туризма. Ведь, организовав конкурс среди субъектов аграрного туризма, власти Краснодарского края побуждают конкурентов в борьбе за номинации совершенствовать качество и организацию оказываемых услуг, улучшать условия, в которых оказываются услуги, с особой ответственностью подбирать персонал, работающий в данной сфере.

Во-вторых, расширению данной сферы услуг способствует нормативная база, применяемая на территории Калужского края. Так в программе развития туризма в Калужской области, направленной на увеличение потока туристов, включая иностранных граждан, отрасль агротуризма выделена в качестве основной, а также рассматриваются различные ее аспекты и определен ход работ по совершенствованию данной сферы. [1]

Стоит также отметить, что в данной программе указаны целевые показатели развития туристической отрасли в Калужской области, среди них имеется целевое значение количества объектов сельского туризма, которое представлено в Таблице 2.

Таблица 2 – Целевые индикаторы количества объектов агротуризма (на конец года)

Наименование показателя	Значение по годам			
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
1	2	3	4	5
Количество объектов агротуризма (единиц)	589	615	638	670

Итак, стоит указать, что в отношении целевых показателей количества объектов, функционирующих в сфере сельского туризма, мы имеем оптимистичный прогноз, а именно предполагается увеличение числа предпринимателей, а, следовательно, персонала, занятого в данной отрасли. Также необходимо указать, что рост количества объектов агротуризма на территории Калужского края, будет способствовать привлечению туристов и инвестиций в регион, организации новых рабочих мест и необходимой инфраструктуры.

Таким образом, стоит сделать вывод, что в то время как в Европе активно развивается отрасль сельского туризма, в России данная сфера услуг является относительно новой ветвью организации отдыха и находится на начальных этапах своего развития. Но на данный момент существуют регионы, которые избрали агротуризм в качестве приоритетного направления развития экономической деятельности. Калужский регион входит в число этих субъектов, и если же власти края продолжают активно развивать сельский туризм во взаимодействии с другими регионами, то Российская Федерация сможет конкурировать с европейскими странами в данной сфере

услуг. А учитывая, тот факт, что Россия богата огромным количеством сельскохозяйственных ресурсов, культурных и исторических мест, у нашей страны есть все возможности для выхода на первые позиции по оказанию услуг в сфере агротуризма.

Литература

1. Постановление от 31 декабря 2013 года № 767 «Об утверждении государственной программы Калужской области «Развитие туризма в Калужской области»» (с изменениями на: 07.07.2017).
2. Морева Л.С. Сфера туризма как одна из отраслевых составляющих экономики региона (состояние, перспективы, инвестиционная политика) // Пути социально-экономического развития региона: финансовое обеспечение, перспективы и направления оптимизации. – 2015. – № 1. – с. 175-177.
3. Морева Л.С. Современные аспекты маркетинга туризма // Научные труды вольного экономического общества России. – 2014. – Том 188. – С. 409-416.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО РОССИИ В УСЛОВИЯХ НЕБЛАГОПРИЯТНОЙ ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

Филатова Е.Ю., Шевченко А.В., бакалавры 4-го курса
Руководитель **Витюгина Т.А.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: статья посвящена проблемам сельского хозяйства в России и направлениям решения данных проблем в условиях нестабильной внешнеполитической ситуации

Ключевые слова: аграрный сектор, санкции, инвестиции, импортозамещение.

Сельское хозяйство является основой экономики любой страны. Даже самые развитые промышленные страны вкладывают большие средства в развитие отечественного сельского хозяйства.

Изучая экономику России за последние десятилетия, мы можем выявить неравномерное развитие различных отраслей производства, в особенности недостаточное внимание к сельскому хозяйству. Агропромышленный комплекс (АПК) нашего государства прибывает в состоянии кризиса. Причиной этого стала недостаточная поддержка со стороны государства, а

также сильный износ основных фондов, которые не смогли обеспечить внутренний рынок продовольствием.

Кроме того, осложнившиеся отношения с западными партнерами, санкции против России, а также наши контрсанкции оказали серьезное влияние на развитии сельского хозяйства страны. Ограничения, которые были введены, довольно сильно повлияли на агропромышленный комплекс. Поэтому перед Россией стоит новая задача – подстроится под критическую внешнеполитическую ситуацию и выйти из нее с минимальными потерями.

Важно понять, как именно отразились санкции европейских стран и Америки на сельском хозяйстве и потреблении в России. Результатом запрета на ввоз товара из некоторых стран стало сокращение объема импорта на несколько миллиардов долларов. На рис. 1 представлен импорт говядины, свинины и птицы в Россию в первом полугодии 2015г. и 2016г.

Диаграмма показывает значительное сокращение импорта мяса в 2015-2016гг.

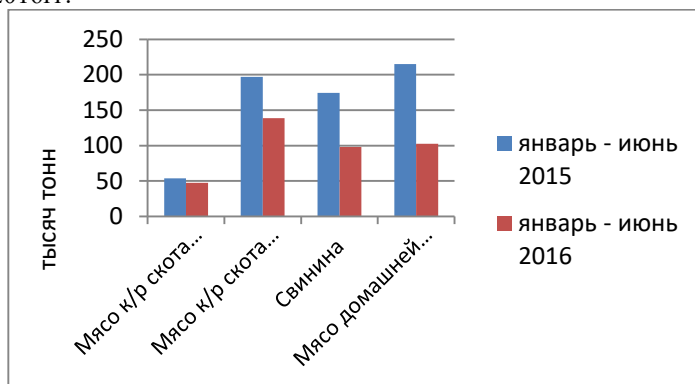


Рис. 1. Импорт мяса в Россию в 2015-2016гг.

Чтобы избежать дефицита товаров на рынке, Россия стала импортировать продукцию из Латинской Америки и Юго-Восточной Азии. Такое соглашение между странами оказалось выгодным и полезным для обеих сторон. По объему взаимного товарооборота Бразилия является крупнейшим торговым партнером России в Латинской Америке. Бразилия является лидером на мировом рынке целого ряда сельскохозяйственной продукции, традиционно импортируемой Россией. Экспорт товаров Бразилии в Россию составляет: мясо и пищевые мясные субпродукты (63,5%); сахар и кондитерские изделия из сахара (14,2%); масличные семена и плоды, прочие семена, плоды и зерно, лекарственные растения и растения для технических целей, солома и фураж (8%); кофе, чай и пряности (2,3%). В 2016 г. наиболее

сильно возросли поставки семян, плодов и зерен (в 25,6 раз). Импорт из Бразилии мяса и пищевых мясных субпродуктов вырос на 37,9%, импорт кофе и чая - на 47,7% [2].

Однако очевидно, что России необходимо развитие собственного аграрного комплекса, который будет способен обеспечить наш рынок качественной и многообразной продукцией. В стране недостаточно производится молочных продуктов, шерсти, яблок, рыбы, овощей. Обратимся к таблице 1, которая показывает сокращение производства некоторых видов сельскохозяйственной продукции [3].

Таблица 1. Производство сельскохозяйственной продукции в 2011-2016 год (млн. тонн)

	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.
Картофель	25,2	17,8	26,0	23,3	24,8	25
Молоко	16,7	16	15,7	15,3	14,7	14,5
Шерсть	29	29	29	29	29	27
Скот и птица на убой (в убойном весе)	2,6	2,6	2,5	2,5	2,3	2,2
Яйца, (млрд. шт.)	9,3	9,0	8,9	8,9	8,7	9,0

Причинами медленного развития импортозамещения в России являются недостаточный уровень конкуренции, слабые традиции бизнеса оперативно реагировать на спрос, отсутствие опыта быстрого создания новых отраслей и производств. Ускорить политику импортозамещения в России может создание особого социально-экономического механизма, который бы сделал импортозамещение выгодным для отечественного и зарубежного бизнеса, государства и работника.

Затем стоит рассмотреть такую проблему, как потеря рынков. Из-за введенных Европой и США санкций, наша страна потеряла огромный объем средств, получаемых от продажи продукции в данных государствах. Эта проблема очень обострилась, т.к. если Россия станет искать новых партнеров для сбыта продукции, она рискует не покрыть материальные потери.

Инвестиционно-инновационное развитие сельского хозяйства требует больших средств. Россия потеряла немалую долю дохода от экспорта своих товаров, поэтому средств для развития АПК не хватает.

В сельском хозяйстве испытывается дефицит квалифицированных кадров, которые обеспечили бы создание и внедрение инноваций в производство сельскохозяйственной продукции. Люди, проживающие в сельской

местности, также находятся в неблагоприятных условиях, так как кредиторская задолженность в сельском хозяйстве более 2 трлн. рублей. Это свидетельствует об убытках сельскохозяйственного производства.

Аграрная техника и минеральные удобрения становятся дороже. Кроме того, эти товары в последнее время импортировались, т.к. это было выгоднее. Таблица 2 показывает сокращение объемов аграрной техники в период 2010-2016гг.

Таблица 2. Производство аграрной техники за 2012-2016 год (на конец года, тыс. штук)

	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.
Тракторы	310,3	292,6	276,2	259,7	247,3
Зерноуборочные комбайнеры	80,7	76,6	72,3	67,9	64,6
Косилки	41,3	39,3	37,5	35,6	33,9
Свеклоуборочные машины	3,2	3,1	2,8	2,5	2,4

Таким образом, России необходимо сделать мощный рывок в развитии сельского хозяйства для создания конкурентоспособной продукции и высокотехнологичного производства. Для этого следует создать систему льготного кредитования отрасли. Важным шагом также может стать создание государственной системы рыночной информации. От её отсутствия страдают, прежде всего, отечественные сельскохозяйственные производители, которые становятся объектом картельного сговора крупных торговых компаний. Улучшению ситуации сможет помочь и контроль со стороны государства в части планирования процесса производства и сбыта. Также прямые субсидии на капитальные вложения, поддержание и развитие аграрной науки, внедрение новых технологий тоже сыграют важную роль, т.к. будут способствовать эффективному использованию трудовых, материальных и финансовых ресурсов [1].

Литература

1. Витюткина Т.А. Анализ бюджетных расходов на финансирование агропромышленного комплекса Калужской области // Вестник университета (государственный университет управления). – 2013. - №19. — с.17-25.
2. Журнал агроменеджера «Новое сельское хозяйство» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nsh.ru>
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Антонян Т.Х., бакалавр 2-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: в статье рассматривается связь между региональной политикой и развитием государства, представлена и проанализирована социально-экономическая характеристика Калужской области, а в частности особенности региона, а также показатели, характеризующие его социально-экономическое развитие.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, показатели, Калужская область.

В настоящее время Российская Федерация находится на сложном этапе своего социально-экономического формирования, имея множество внутренних и в особенности внешних факторов, замедляющих рост государства. Исходя из этого, важнейшим целевым ориентиром социально-экономической политики является стабильное развитие государства.

Решение современных проблем социально-экономического развития государства напрямую связано с общим курсом государственной региональной политики. В последние годы заметно возрастает значимость региональной экономики. Изучение специфики региональных факторов является важнейшим условием успешного проведения экономических реформ. В современных условиях ощутимое воздействие на состояние различных секторов экономики оказывают негативные тенденции в социально-экономическом развитии страны, а также ее регионов. Анализ социально-экономического развития региона является наиболее известным методом региональной экономики. Суть метода состоит в использовании системы статистических показателей, которые характеризуют существующие в региональной социально-экономической системе явления. [2, 86 с.]

Расположенная в самом центре России Калужская область является одним из 11 субъектов Российской Федерации, входящих в Центральный экономический район. Важнейшей предпосылкой развития хозяйства района является его расположение в центре европейской части страны. Центральный экономический район является самым высокоразвитым районом страны, которых характеризуется высококвалифицированным демографическим потенциалом, культурным наследием, мощной научной и производственной инфраструктурой. Именно в данном районе исторически сложились управленческие, хозяйственные, социальные, нравственные, культурные основы централизованного государства. [2, 87 с.]

Калужская область считается комфортным и перспективным регионом для проживания, ведения бизнеса и развития производства. Данный регион демонстрирует несомненные успехи в реализации политики устойчивого, комплексного социально-экономического развития. [1]

Калужская область находится в центре страны на пересечении транспортных путей, соединяющих Россию с мировыми странами. В состав области входит 304 муниципальных образования: 2 городских округа, 24 муниципальных района, 26 городских поселений и 252 сельских поселений. [5]

Регион занимает высокие рейтинговые позиции в Центральном Федеральном округе:

- 1 место по объему промышленного производства на душу населения;
- 3 место по среднемесячной заработной плате;
- 3 место по индексу промышленного производства;
- 2 место по объему работ, выполненных по виду деятельности «строительство» на душу населения.

Большинство показателей социально-экономического развития Калужской области имеют положительную динамику. Рассмотрим их на основе данных таблицы 1.

Таблица 1 - Основные показатели социально-экономического развития Калужской области. [4]

Показатели	2016 г.	2017 г.
Численность официально зарегистрированных безработных, на конец отчетного периода, тыс. чел	3,7	2,9
к предыдущему году, % в сопоставимых ценах	93,9	80,5
уровень регистрируемой безработицы, %	0,7	0,5
Объем отгруженной промышленной продукции, млн. руб.	541 301,7	714 489,1
Продукция сельского хозяйства, млн. руб.	38 138,0	43 069,9
Индекс физического объема с/х производства	100,9	110,0
Объем работ по виду деятельности «Строительство», млн. руб.	53 879,0	59 601,0
к предыдущему году, % в сопоставимых ценах	85,7	105,0
Ввод жилья, тыс. кв.м.	737,3	864,1
к предыдущему году, % в сопоставимых ценах	92,6	117,2
Оборот розничной торговли, млн. руб.	177 419,1	186 001,8
к предыдущему году, % в сопоставимых ценах	96,7	100,2

Регион считается промышленно-ориентированным. Основой экономики являются высокотехнологичные отрасли. В 2017 году было открыто 5 новых, крупных промышленных производств. Устойчивая положительная динамика проявляется в промышленном секторе области в период с января по сентябрь 2017 года. Наблюдается увеличение производства продукции сельского хозяйства. На сумму 43 069,9 млн. рублей была произведена сельскохозяйственная продукция хозяйствами всех категорий, что несколько ниже значения предшествующих лет.

Развивается жилищное строительство. В 2015 году ввод жилья был более 330 тысяч квадратных метров. В 2017 году в Калужской области введено 864,1 тысячи квадратных метров площади жилых помещений, что по отношению к 2016 году составило 117,2%. Объем работ в строительстве в январе-сентябре 2017 года повысился на 20,8% относительно соответствующего периода 2016 года и составил 42,7 млрд. рублей. В данный период крупные и средние организации выполнили работу на 18,5 млрд. рублей. В 2015 году рост строительства составлял 111,7%, в 2016 - 78,8%.

Численность населения в области возросла в 2017 году относительно предшествующего года. По данным Росстата население региона составило 1 014 570 человек.

Развивается розничная торговля. По данным Калугастата, в 2017 году ее оборот составил 182 млрд. рублей, увеличение на 0,2%. Приоритетным остается развитие калужских производителей и продвижение их продукции. Производители области имеют возможность реализовывать продукцию с минимальными затратами. Губернатор Калужской области отметил необходимость создания региональных программ по защите прав потребителей.

В 2016 году на территории области реализовалось 28 государственных программ Калужской области, такие как "Развитие предпринимательства и инноваций в Калужской области", "Развитие рынка труда в Калужской области" и др.. По большинству программ был достигнут высокий уровень эффективности. В 2017 и 2018 годах появились новые программы. Стартовала программа «Формирование комфортной городской среды», действие которой рассчитано до 2020 года. В этом году на реализацию программы было выделено 262 млн. рублей из федерального бюджета. В целом, средства в размере более 545 млн. рублей будут направлены на развитие городской среды. [5]

Особое внимание Калужская область уделяет вопросам стратегического развития региона. Стратегия социально-экономического Калужской области до 2030 года является главным документом, который определяет направления развития Калужского региона.

Согласно упомянутому документу, в настоящее время в Калужской области наблюдается отсутствие организованных кластеров. Однако, в регионе выявлены предпосылки формирования экономических сообществ, которые в перспективе могут стать основополагающим для хозяйственной активности.

При соответствующей организационно-правовой поддержке наилучшие возможности в Калужском регионе характерны для следующих кластеров:

- автомобильный кластер;
- агропищевой кластер;
- транспортно-логистический кластер;
- образовательный кластер;
- туристско-рекреационный кластер;
- фармацевтический кластер. [1]

Таким образом, в настоящее время в большинстве секторов Калужской области наблюдается положительная динамика. Регион занимает высокие позиции в российских рейтингах. Инновационная инфраструктура области считается развитой. Открываются новые производства, стабильно функционируют уже открытые организации. Калужская область – перспективный регион, который имеет большой потенциал развития. Научно разработанная и правильно реализованная долгосрочная стратегия данного региона позволит реализовать этот потенциал с максимальной отдачей.

Литература

1. О стратегии социально-экономического развития Калужской области до 2030 года: Постановление Правительства Калужской области от 29 июня 2009 года N 250 // [Электронный ресурс] - URL: <http://docs.cntd.ru/document/972215857> (Дата обращения 05.04.2018)
2. Зимин В. А. Инвестиционная привлекательность регионов Российской Федерации // Инновации и инвестиции. 2013. № 5. С. 86-88.
3. Инвестиционный портал Калужской области [Электронный ресурс] - URL: <http://investkaluga.com> (Дата обращения: 05.04.2018).
4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калужской области [Электронный ресурс] - URL: <http://kalugastat.gks.ru> (Дата обращения: 05.04.2018).
5. Официальный портал органов Калужской области [Электронный ресурс] - URL: <http://admoblkaluga.ru/main/> (Дата обращения: 05.04.2018).

СОСТОЯНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА

Черняева В.А., бакалавр 2-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной статье рассматривается состояние социальной сферы региона, и анализируются происходящие в ней изменения, проводимые с целью улучшения социально-экономического развития и решения различных социальных проблем на уровне региона.

Ключевые слова: социальная сфера, эффективность и качество услуг, государственная программа, уровень развития, численность населения.

На данный момент на уровне государственного и регионального регулирования экономики важную ступень занимает социальная сфера. Состояние социальной сферы определяют различные экономические показатели, а на уровне региона гармонизирует и совершенствует структуры сложного системного образования.

Социальную сферу можно представить из следующих базовых составляющих, представленных на рисунке 1.

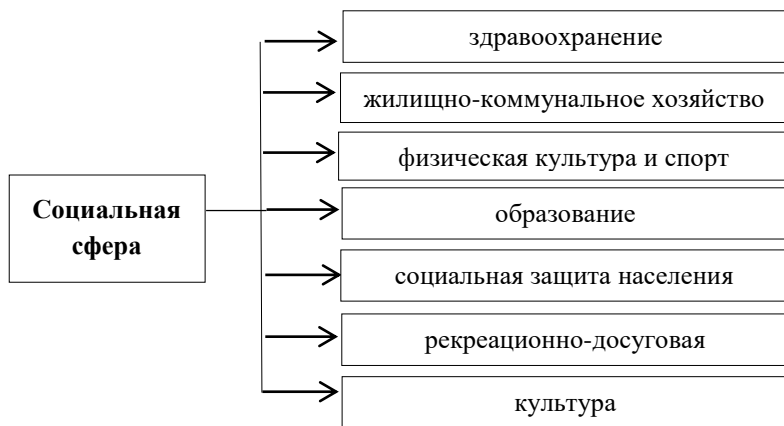


Рис.1.Базовые составляющие социальной сферы

Данные составляющие должны находиться на должном уровне для того, чтобы с уверенностью можно было сказать, что политика государства и его субъектов действительно работает. Чтобы охарактеризовать уровень

развития социальной сферы в регионе можно использовать систему показателей, представленных в Таблице 1.

Таблица 1. Показатели, оценивающие уровень развития социальной сферы региона в динамике [6]

Показатели оценки уровня региона	2015	2016	2017	2017г в % к	
				2015	2016
численность населения (тыс. чел.)	1010,5	1009,7	1014,6	100,4	100,5
средняя продолжительность жизни (лет)	70,7	71,6	73,0	103,3	101,9
рождаемость (число родившихся на 1000 человек населения)	12,6	12,2	10,8	85,7	88,5
объем финансирования программ государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи (млн. руб.)	12242,44	11770,62	12797,6	104,5	108,7
смертность (чел.)	12774	12252	10955	85,8	89,4
величина прожиточного минимума на душу населения (руб./мес.)	8958	9349	9601	107,2	102,7
уровень безработицы %	0,4	0,38	0,27	-0,13 п.п.	-0,11 п.п.
реальные располагаемые денежные доходы населения %	88,2	102,6	105,2	17 п.п.	2,6 п.п.

Конечно же, регион должен иметь высокий уровень развития социальной сферы региона [4]. Для этого проводится и осуществляется социальная политика, которая направлена на защиту и поддержание социальной сферы.

В городе Калуге ведется активная политика [2], которая сосредоточена на различных областях социальной сферы. Правительством Калужской области уже утвержден план мероприятий по повышению эффективности и качества услуг в социальной сфере [3].

Рассмотрим более подробно методы и мероприятия, используемые в городе Калуге.

В области социальной защиты населения социальной сферы региона были приняты меры по социальной поддержке семей с детьми в городе Калуге; выделены средства на социальную поддержку граждан, подвергшихся

воздействию радиации; предоставление четырех дополнительных оплачиваемых выходных дней в месяц, для лиц с детьми-инвалидами. Так же управлением социальной защиты города Калуги принято решение о выплате многодетным малообеспеченным семьям, зарегистрированным в городе Калуге в качестве многодетных, установлена компенсация расходов в полном объеме израсходованных денежных средств на проезд детей и др.

Так же предусмотрена социальная помощь для школьников и студентов, инвалидов, ветеранов, пенсионеров; различные льготы в оплате ЖКХ для нескольких категорий граждан: малоимущие семьи, многодетные, ветераны труда, инвалиды. [5]

Уже на 2018 год Министерством здравоохранения Калужской области подписано и издано большое количество приказов, которые, безусловно, оказывают влияние на область здравоохранения. Так же продолжается внедрение и развитие регионального проекта «Электронное здравоохранение».

В 2018 году планируется модернизация сферы жилищно-коммунального хозяйства. По словам первого заместителя губернатора области, Дмитрий Денисов, особое внимание будет уделено развитию коммунальной инфраструктуры, системы капитального ремонта многоквартирных домов, строительству станций очистки питьевой воды в муниципальных образованиях области. Бюджетом предусмотрены средства на различные программы по улучшению в данной области.

Продолжает развиваться государственная программа Калужской области «Развитие физической культуры и спорта в Калужской области». В 2017 году утверждена государственная программа «Развитие туризма в Калужской области». Министерством культуры и туризма Калужской области были приняты и другие приказы. В 2018 начнется строительство калужского парка – курорта «Волшебный мир России». Данный проект привлечет большое количество туристов не только из других городов России, но и зарубежных граждан. Ведется работа с молодёжью города Калуги.

Численность населения составила 1012156 человек, средняя зарплата в этом регионе в 2018 г. составила примерно 26-27 тысяч рублей. А средняя продолжительность жизни в области за 16 лет выросла с 64 до 73 года. [6]

Социальная сфера, в городе Калуга динамично развивается и улучшается. Принимаются различные приказы и программы, которые способствуют развитию города.

Литература

1. Постановление Правительства Калужской области от 29.03.2013 N 158 (ред. от 20.07.2016) "Об утверждении плана мероприятий ("дорожной карты") "Повышение эффективности и качества услуг в сфере социального обслуживания населения (2013 - 2018 годы) в Калужской области"

2. Кулакова Н.Н. Ресурсное обеспечение фирмы/ Учебно-методическое пособие / Калуга, 2012
3. Кулакова Н.Н., Семенов М.Г., Черняев С.И., Унтилова Л.А. Анализ финансовой устойчивости предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 1 (27). С. 127-129.
4. Семенов 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.
5. Официальный сайт Городской Управы Калуги [Электронный ресурс]. -URL: <http://www.kaluga-gov.ru/>
6. Официальный портал органов Калужской области [Электронный ресурс]. -URL: <http://admoblkaluga.ru/>

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РЕГИОНОВ РОССИИ

Мальцева Г.И., Мельник Д.В., бакалавр 3-ого курса
Руководитель **Титов К. М.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В статье рассмотрена взаимосвязь развития малого и среднего бизнеса с формированием экономического потенциала региона. Проведен анализ числа предприятий МСБ зарегистрированных на протяжении последних лет. Предложены инновационные подходы дальнейшего развития МСБ, а именно создание социально-финансовой сети и мезонинное финансирование.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, потенциал региона, инновационные разработки, социально-финансовая сеть, мезонинное финансирование

Эффективность развития региона характеризуется в первую очередь способностью воспроизводства собственных ресурсов, а так же привлечением сторонних источников. В связи с этим особую значимость имеет рассмотрение экономического потенциала региона.

Термин «экономический потенциал» обычно используют при проведении оценки ресурсов государства, региона и иных экономических субъектов. Значимый вклад в формировании потенциала региона вносит малый и средний бизнес[1].

Наглядно рассмотреть взаимосвязь между развитием малого и среднего бизнеса и формированием экономического потенциала региона и страны в целом можно с помощью рисунка 1.

При детальном рассмотрении каждого направления развития малого и среднего бизнеса можно выделить следующие структурные элементы:

Финансовый потенциал:

- Увеличение объёмов налоговых доходов от МСБ, соответственно увеличение доли налоговых поступлений в общей структуре доходов от данного вида деятельности;
- Повышение уровня прибыльности организаций в регионе (стране);
- Рост совокупных доходов в регионе.



Рис.1- направления развития МСБ как фактор, формирующий экономический потенциал региона

Инвестиционный потенциал:

- Повышение инвестиционных вложений в предприятия МСБ от внешних источников;
- Рост доли инвестиций вложенных малым и средним бизнесом в развитие региона.

Социальный (трудовой) потенциал:

- Возрастаение уровня заработной платы работников, а, следовательно, улучшение социального положения работников;
- Прирост численности работников на предприятиях (снижение уровня безработицы в регионе).

Инновационный потенциал:

- Повышения уровня инновационного развития региона в общей структуре субъектов РФ;
- Дополнительное финансирование инновационных проектов в регионе;
- Темп прироста образованного населения, в связи с разработкой, реализацией более сложных инновационных задач.

Производственный потенциал:

- Прогрессирование в использование основных производственных фондов;
- Рост рентабельности производственных фондов;
- Увеличение объёмов производства готовой продукции в регионе.

Каждое направление развития бизнеса вносит существенный вклад в том или ином направлении. Но наиболее значимым с экономической точки зрения является снижение уровня безработицы, привлечение инвестиций и инновационный подход к решению экономических задач.

Число предприятий малого и среднего бизнеса постоянно изменяется[4]. Наиболее наглядно динамику можно увидеть в таблице.

Таблица 1. Число зарегистрированных предприятий МСБ (на конец года, тыс.)

	2012 год	2014 год	2016 год
Средние предприятия	15.9	13.7	7432
Малый бизнес	1836.4	2063	2677
Итого	1852.3	2076.8	10109

При рассмотрении динамики изменения числа зарегистрированных предприятий малого и среднего бизнеса видно, что в 2016 году по отношению к 2012 году число организаций выросло в 5,5 раз, а по отношению к 2014 году в 4,5 раз, так число предприятий МСБ в 2016 году составило 10109 тыс.

Динамика позитивна благодаря программам поддержки малого и среднего бизнеса со стороны государства, возможности получения налоговых льгот, а также возросшего интереса населения к организации своего бизнеса.

При наиболее детальном рассмотрении структуры малых и средних предприятий, наблюдается рост общей численности организаций благодаря равномерному повышению количества малых предприятий, так в 2014 году МСБ вырос на 2 тыс.единиц по отношению к 2012 году, в 2016 также произошел рост на 2 тыс.ед.

Ситуация со средним бизнесом была противоположна, а именно в 2014 году число организаций снизилось на 2 тыс. ед., а в 2016 спад зарегистрированных предприятий в 2 раза.

Для эффективного стимулирования развития региона необходимо вносить инновационные разработки в деятельность малого и среднего бизнеса.

Основная направленность разработки новых решений заключается в интеграции информационных платформ, социальных сетей и финансовых ресурсов[2].

Суть данного проекта состоит в том, чтобы на основе самой популярной социальной сети – Вконтакте (именно она занимает первое место в России и нескольких странах СНГ) создать максимально удобное пространство для пользователей, которые смогут обмениваться информацией.

Социально-финансовая сеть будет выполнять роль связующей нити, через которую предприниматели, менеджеры и другие представители бизнеса будут иметь возможность общаться.

Идея будет иметь положительный отклик со стороны экономических субъектов благодаря:

1. Быстроте скорости обработки информации;
2. Снижению трудовых затрат;
3. Улучшению качества финансовой информации;
4. Экономичному использованию материальных ресурсов.

Для того, чтобы использовать данный информационный ресурс необходимо зарегистрироваться в сети, ввести необходимые данные. После чего у представителей МСБ появится способ общения не только между собой, но и с финансовыми институтами, инвесторами, разработчиками и все это будет возможно осуществить в едином информационном пространстве.

Важной стороной этой разработки стоит отметить безопасность денежных переводов, а так же способы ввода и вывода финансовых ресурсов из социальной сети.

Одним из новых направлений реализации инвестиционных проектов как для крупного бизнеса, так и для малого и среднего является мезонинное финансирование.

Мезонин- это определенный симбиоз из долгового финансирования и финансирования с помощью собственного капитала. Суть данного способа заключается в том, что создать финансовые ресурсы, которые дороже долговых денег и в то же время дешевле своих собственных [3].

Мезонинный кредит - чаще всего кредит неподкрепленный имуществом (залогом), предоставляемый на срок от 3 до 5 лет.

Преимущество такого финансирования в том, что возникает способ, при котором инвесторы смогут вкладывать крупные суммы денег при этом, не обладая достаточным капиталом.

Следует понимать, что мезонинное финансирование более широкое понятие, которое включает в себя мезонинный кредит. Помимо этого к финансированию относятся финансовые инструменты, обращающиеся на рынке ценных бумаг.

Чаще всего мезонинное финансирование используется предприятиями в следующих случаях:

1. Выкуп контрольного пакета акций за счет кредита
2. Поглощения иных организаций
3. Рост организации за счет средств от реализации проектов
4. Выкуп акций персоналом компании

Таким образом, малый и средний бизнес посредством своей деятельности формирует потенциал для развития региона, в котором он находится. Малый бизнес развивается более динамично в течение 4 лет, чем представители среднего бизнеса. МСБ для дальнейшего гармоничного развития необходимо использовать инновационные подходы в своей деятельности. В качестве примеров инновационных идей стоит отметить: во-первых, создание социально-финансовых сетей, во-вторых, использование мезонинного финансирования.

Литература

1. Алхазов А.А. Влияние малого и среднего бизнеса на экономический потенциал региона// Вестник Финансового университета №5. - 2016.- 37-44
1. Золотарюк А.В., Качибая П.С., Митюшенков А.Н. Перспективы развития финансовой социальной сети в России// Мир новой экономики №2. - 2017.-70-73
2. Степанова Е.О. Мезонинное финансирование: особенности и инструменты // Вестник Финансового университета №6(96). -2016.-96-107
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]URL: <http://www.gks.ru/> (Дата обращения 25.03.2018)

ОСНОВНЫЕ МОМЕНТЫ И АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ДЕНЕЖНОЙ РЕФОРМЫ ПЕТРА I НА РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ XVIII

Прохоренко С. В., студентка 1 курса
Руководитель **Губернаторова Н.Н.**, к.э.н., доцент
Калужского филиала Финуниверситета, Калуга

Аннотация: Среди личностей в истории Российской империи мы не можем не сказать о Петре I и его преобразованиях. Благодаря этому императору Россия поменяла свою финансовую систему исходя из всем известной денежной реформе. Именно эта реформа позволила государству перейти к десятичной основе рубля, иметь возможность закупки товара за границей, оснащению флота и, бесспорно, укрепить самодержавие.

Ключевые слова: Денежная реформа, монеты, финансовая система.

Одним из самых знаменитых и влиятельных личностей в истории является Пётр I, который был известен не только как первый император в России, а также как один из самых сильных правителей в истории, деятельность которого существенно изменила политику России. Большой вклад внесли его реформы, которые известны и в наше время. Его преобразования были сделаны в разных сферах деятельности, но самую значимую роль сыграли реформы в финансовой сфере.

Петром I были приняты следующие реформы в финансовой системе:

- Реформа городского обложения
- Первая реформа приказов
- Денежная реформа
- Усиление налогового гнёта
- Монополизация
- Финансовое хозяйство и губернии
- Составление табелей
- Замена серебра медью
- Проекты выхода из финансового кризиса
- Введение подушной подати
- Финансовое ведомство [2]

Большинство из этих реформ не имели большого успеха, однако так же оказывали влияние на тот период. Самой главной, а, пожалуй, самой значимой реформой является денежная реформа. Её нельзя не считать самой центральной в финансовой системе.

Предпосылками к денежной реформе стали многочисленное количество поводов, которые хотелось бы перечислить:

- Огромные покупки за границей.

Это не могло не повлиять на создание реформы, так как Пётр I тратил огромные деньги на покупки за границей.

- Приглашение иностранных специалистов в разных областях в Россию.

- Так как Пётр I хотел кардинально поменять устрой России, а так же «прорубить окно» в Европу, ему необходимо было приглашать заграничных специалистов, которые смогли бы поделиться своими знаниями, а так же научить наших соотечественников иностранному мастерству.

- Северная война (1700-1721), которая требовала постоянных денежных вложений.

- Устаревшая монетная система, которая изжила себя.

- На территории многих государств, которых захватила Россия, были в обороте иностранные купюры. [2]

Все эти предпосылки стали причинами к новой реформе. Нельзя не сказать, что Пётр I возлагал на это преобразование огромные надежды.

В 1690-х гг. Пётр I собирался провести подготовку к последующей реформе. Сначала его целью стало преодоление недоверия людей к введению медных монет вместо серебряных. Денежная реформа должна была проводиться поэтапно. В 1694 г. Было решено выпускать серебряные монеты, которые немного потеряли в весе. Сами копейки были изменены, на них теперь была указана дата их выпуска. [1] Масса таких монет была равна одной сотой части талера. А талер на то время являлась крупной серебряная монета с конца XV - начала XVI в, которая выпускалась в западной Европе. Эта монета представляла собой серебряный эквивалент золотых монет, она должна была их заменить. Император надеялся, что вскоре российский рубль станет цельной монетой, масса которой будет напоминать талер.

В 1700 г. Было принято решение чеканить медные монеты по круглой форме. Такие монеты были сравнимы по номиналу с деньгами, полушками и полполушками. [1] Решение введения таких денег должно было облегчить торговлю, так как зачастую народ вынужден был делить имеющиеся монеты на несколько частей или же вовсе брали кожу и наносили на неё клеймо. Ещё одной причиной к введению медных денег послужило неисчерпаемое количество меди в стране, в то время как серебро ввозилось из-за границы. Но больше всего медные деньги вызывали недоверие у народа. Чтобы хоть как-то бороться с этим, было принято решение развешивать указы императора в многочисленных местах, где люди могли удостовериться в реальности этих денег. Также в церквях после богослужений могли читать текст указов, для наибольшего доверия людей к новым монетам.

В 1701г. ассортимент разбавили серебряные монеты, а именно: полтины, полполтины, гривенники и десять денег. Эти монеты были очень схожи с серебряными проволочными по изображению. Система серебряных проволочных копеек просуществовала до 1718г., после того, как копейка ушла вовсе из оборота. Но через некоторое время она восстановилась и была выпущена в качестве медной монеты.

Через год Петр I принял решение о ведении в оборот золотых червонцев, вес таких монет составлял 3,4 грамм благородного металла, что по тем меркам соответствовало международной денежной единице – дукату. Изображением российских золотых монет стал профиль Петра I.

В заключении анализа денежной политики Петра I, можно с уверенностью сказать, что его денежная реформа являлась первой в мире по созданию десятичной основы рубля. Результатом его преобразования было введено, что 100 копеек составляли рубль. Кроме того, нельзя не отметить, что была проведена реорганизация Монетных дворов, каждый из которых должен был выполнять свои функции. Главными денежными единицами в стране стали медные копейки и серебряный рубль. Кроме того, все денежные единицы были с изображением императора, что тоже можно сказать укрепляло статус государя в Российской империи.

Минусом можно отметить лишь не совершенство Медных дворов в самом начале чеканки монет, так как вначале монеты были вовсе не идеальными, происходили хищение средств для чеканки. Но этот минус не сравним с тем, какие значимые достоинства принесла реформа в финансовую систему. Так как благодаря ей Россия создала военный флот, могла перевооружить армию, что было на тот момент очень важно, так как в этот период велась Северная война. Стоит отметить, что на территории всего государства, включая покорённые на тот момент страны, действовала единая монетная система, что могла позволить провести в последующем финансовые реформы.

Литература

1. Сергей Спинул. Денежная реформа Петра I. Причины и суть. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://fb.ru/article/358663/denezhnaya-reforma-petra-prichiny-i-sut> (дата обращения 17.03.2018).
2. Денежная реформа Петра I. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.ote4estvo.ru/sobytiya-xvi-xviii/58920-denezhnaya-reforma-petra-1.html> (дата обращения 17.03.2018).



**Управление финансами на предприятиях
и в организациях**

ВНУТРЕННИЙ АУДИТОРСКИЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Макуха А.В.; Колган Н.А., студенты 2 курса
Руководитель **Губернаторова Н.Н.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал РАНХиГС при Президенте РФ, Калуга

Аннотация: В данной статье рассказывается о необходимости внедрения внутреннего аудита на предприятие с целью улучшения и повышения качества работы. Также, в статье выявлены факторы, влияющие на систему экономической безопасности предприятия и эффективность использования систем внутреннего аудита.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, внутренний аудит.

В настоящее время проблема обеспечения экономической безопасности в организации весьма актуальна. Для ее обеспечения применяется внутренний контроль и аудит в организации. Для более точной и успешной проверки руководство финансовой и бухгалтерской информации кроме необходимых проверок состояния организации внешними аудиторами проводят также и внутренний аудиторский контроль, происходящий с использованием помощи службы безопасности предприятия.

Стоит отметить, что итоги проведения исследования аудиторско-консалтинговой фирмы «Ernst&Young» указали на то, что 75 % собственников склонны инвестировать собственные ресурсы в развитие системы внутреннего контроля среди собственной фирмы. Но трудность проведения внутреннего аудита состоит из внутреннего контроля в нормативно-правовых актах, который отражен только в Федеральном законе РФ № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [1].

Исходя из этого, вопрос остается открытым о том, как производить контроль деятельности служб внутреннего контроля организаций. Прежде чем мы определим роль внутреннего аудита в системе экономической безопасности, нам необходимо понять, что собой представляет экономическая безопасность предприятия.

Экономическая безопасность предприятия – это обеспечение наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и создания условий стабильного функционирования основных ее элементов [2].

Финансовая деталь компании – это одна из главнейших звеньев в концепции экономической безопасности. Стабилизация функционирования

компаний и допустимый уровень их рентабельности создаётся за счёт эффективного управления финансовыми ресурсами. Эффективность управления в большинстве случаев зависит от фактической и оперативной информации учетной системы предприятия.

Стоит заметить, что благодаря концепции внутреннего аудита увеличивается подлинность учетных сведений компании. Внутренний аудит допускается интерпретировать как регламентированную внутренними бумагами фирмы функционирование по контролированию системы управления и всевозможных аспектов функционирования компании, исполняемую представителями специального ревизорского органа в рамках поддержки органам управления предприятию (единому совету директоров, наблюдательному совету).

Задача внутреннего аудита – это содействие органам управления компании в осуществлении эффективного контроля в системе управления. Одной из основных целей внутренних аудиторов в компании является предоставление удовлетворения потребностей органов управления в доли предоставления контрольных данных согласно части разным интересующим их проблемам. Под единой же их функцией понимается:

Во-первых, анализ адекватности концепций контроля – это реализация контролирования в системе управления, обеспечение аргументированных предложений через устранение обнаруженных недочетов и рекомендаций по росту производительности управления.

Во-вторых, оценка эффективности деятельности – это проведение экспертных заключений в разных сферах деятельности фирмы и предоставление конкретных предложений для их усовершенствования. Участие внутреннего аудита для органов управления предприятием имеет консалтинговое и информативное значение.

Основным фактором, с помощью которого реализуется эффективность использования систем внутреннего аудита для обеспечения надлежащего уровня управления компанией, считается оперативный или текущий характер проводимого контроля. Службе внутреннего аудита организации предоставляется возможность вносить исправления, за счёт принятия значимых управленческих решений, по предоставленным сведениям, затрагивающим отрицательные отклонения в деятельности компании в период осуществления финансово - хозяйственной деятельности, а не только отражать обнаруженные отрицательные данные согласно сведениям финансовой отчетности.

На практике полезность от формирования отделения внутреннего аудита с целью каждого отдельно взятого предприятия различна. Разработка такого рода службы в малых предприятиях не сможет принести значимую выгоду, так как полный контроль нужно реализовать силами руководящих сотрудников компании, но существует возможность, что расходы

на формирование и поддержание эффективной системы внутреннего аудита имеют все шансы быть выше приобретенного результата.

В крупных и средних фирмах организация службы внутреннего аудита дает возможность получить достоверную информации, которая позволяет отслеживать выполнение планов, оперативно контролировать слабые стороны финансово - хозяйственной деятельности компании.

Основными аспектами рационального формирования отдела внутреннего аудита являются:

- руководящие органы, которые налаживают эффективный контроль за автономными подразделениями компании;
- осуществляемый внутренним аудитором контроль и проводимый им анализ;
- внутренние аудиторы наравне с контролем нередко осуществляют и консультативные функции в отношении бухгалтерских, должностных финансово – экономических лиц, и других служб в головной компании.

Внутренние аудиторы позволяют достигнуть более качественного взаимодействия компании с внутренним контролем.

Финансовая функциональная составляющая системы экономической безопасности предприятия включает в себя, в первую очередь, управление финансами предприятия. Такое управление основывается на данных бухгалтерского учета, т.к. подавляющий объем финансовой информации, характеризующей деятельность предприятия представлен учетной информацией. Тем самым эффективное управление финансами в большей степени зависит от качества предоставляемой информации. Это говорит о значительной роли бухгалтерского учета, который в свою очередь обеспечивает высокий уровень экономической безопасности на предприятии[3].

Качественный внутренний аудит даёт возможность гарантировать приемлемый уровень достоверности и точности данных, предоставляемой бухгалтерией компании, а еще он может обеспечить необходимыми сведениями директивных лиц с целью эффективного управления предприятием.

Использование внутреннего аудита в экономической безопасности предприятия обладает большим потенциалом. Если служба безопасности имеет основания полагать, что в экономической сфере предприятия есть проблемы, необходимо обращаться к помощи службы внутреннего аудита. Таким образом, успешно функционировать будут те предприятия, которые могут быть гибкими, мобильными и максимально использовать свои возможности. При этом им необходимо затрачивать хотя бы минимальное количество времени на выявление внешних и внутренних изменений своего окружения, на оценку этих изменений и оптимальную перестройку внутренней среды. Для выполнения данных задач незаменимым помощником может стать внутренний аудит [4].

Поэтому, можно сделать заключение, что внутренний аудит считается главным элементом концепции экономической безопасности компании, но и о его существенной роли в данной концепции. Применение внутреннего аудита в экономической безопасности компании располагает огромным потенциалом. В случае если служба безопасности имеет причины считать, что в экономической сфере компании имеется трудности, необходимо прибегать к поддержке службы внутреннего аудита. С помощью этой службы станут успешно функционировать те фирмы, которые имеют все шансы быть гибкими, мобильными и предельно использовать собственные потенциал.

Литература

1. Федеральный закон “Об бухгалтерском учёте” № 402 - ФЗ от 6 декабря 2011 г.
2. Учебник: Общий курс: Экономическая безопасность России: / Под редакцией В.К. Сенчагова. 2-е издание - М.: Дело, 2015г.
3. Горбачев, В.А. Роль внутреннего аудита в системе экономической безопасности. Электронный ресурс. - Режим доступа: http://rusnauka.com/ESPR_2006/Economics/10_gorbachev.doc.htm(дата обращения 20.12.2017).
4. Останина, Е. В. Внутренний аудит как средство обеспечения финансовой безопасности предприятия // Сборник материалов VI Всероссийской, 59-й научно-практической конференции с международным участием “Россия молодая”, 22-25 апр. 2014 г., Кемерово [Электронный ресурс] / ФГБОУ ВПО «Кузбасс государственный техникум университет имени Т. Ф. Горбачева»; ред. кол.: В. Ю. Блюменштейн.

СИСТЕМА КАЙДЗЕН - КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Демичева М.А., магистрант 1-го курса
Руководитель Губанова Е.В., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрена концепция Кайдзен, ее отличия от традиционного менеджмента, возможности и препятствия ее применения в России.

Ключевые слова: Кайдзен, промышленные предприятия, постоянное совершенствование, персонал, финансовые вложения.

Ухудшение социально-экономических условий, вызванное введение санкций против России и ее крупнейших компаний, привело к обострению множества проблем промышленных предприятий в нашей стране, в том числе и нехватку средств для осуществления их развития. В данных условиях усиливается актуальность изучения и применения концепции Кайдзен в российских компаниях, позволяющей организации развиваться без большого вложения средств, т.е. в условиях дефицита ресурсов.

Кайдзен (с яп. Kai – перемены; Zen – к лучшему) – это японская философия, заключающаяся в непрерывном совершенствовании всех процессов производства, управления и сторон жизни. Основал данную концепцию в XX в. Масааки Имаи (1930 – по н.в.), японский ученый, специализирующийся на развитии бизнес-систем.

По словам Масааки Имаи, концепция Кайдзен, как зонтик, укрывает под собой большинство уникальных японских методов управления, таких как TQC (всеобщий контроль качества), роботизация, КК кружки, повышение качества, точно вовремя и другие (Рисунок 1).



Рисунок 1. Ключевые элементы концепции Кайдзен [2, с. 11]

Однако в основе данной концепции лежит конкретная личность работника, которую необходимо творчески развивать и привлекать к обсуждению и выработке решений существующих проблем на предприятии. Именно особое отношение к человеку, проявляющееся в системе пожизненного найма, обучении на рабочем месте, ротации кадров, вознаграждении, позволяет японским предприятиям оставаться лидерами в своих областях. В качестве примера Масааки Имаи, отец концепции Кайдзен, приводит политику управления кадрами компании Тойота: «В 1970-е компанией Тойота руководил очень талантливый топ-менеджер – господин Тайити Оно. Он всегда верил в силу и талант своих подчиненных и был уверен в том, что если дать им необходимые полномочия, то они смогут решить любые проблемы» [3]. При внедрении системы Кайдзен не требуются значительные инвестиции, необходимо только, чтобы работники применяли свой разум и концентрировались на осуществляемых работах.

Успешность компаний, внедряющих японскую концепцию Кайдзен, обусловлен ключевыми отличиями данной системы от традиционного подхода к управлению (Таблица 1).

Во-первых, организация производства и управления организацией ориентирована в системе Кайдзен не на борьбу с конкурентами, а на привлечение потребителей. Как результат, производство неразделимо с продажами и полностью отвечает потребностям потребителей. Во-вторых, при осуществлении управления в концепции Кайдзен важен не только результат, но сам процесс, ориентированный на постоянное совершенствование. В-третьих, существенным достоинством системы Кайдзен является подход к решению проблем, предусматривающий их предотвращение. В-четвертых, концепцией Кайдзен меняется отношение к персоналу и менеджеру. Первые воспринимаются как основной актив организаций, требующий вложений и развития, а второй обладает широкой специализацией и выступает тренером для своих работников.

Таким образом, сущность концепции Кайдзен заключается в непрерывном процессе совершенствования, в постепенных и постоянных улучшениях, в которые вовлечены все: и персонал, и менеджеры.

При этом несмотря на то, что данная концепция ориентирована на поступательное развитие, она не исключает и скачкообразных совершенствований. Согласно мнению Масааки Имаи, только совмещение системы кайдзена и инноваций позволит достигнуть наилучших результатов: «Эффект от инновации постепенно снижается из-за острой конкуренции и устаревания стандартов. Кайдзен же помогает обеспечить неуклонный подъем» [3].

Таблица 1. Основные отличия традиционных систем менеджмент от системы Кайдзен

<i>Характеристики</i>	<i>Традиционный подход</i>	<i>Концепция Кайдзен</i>
Основная цель	Победа над конкурентами	Завоевание потребителей
Рынок	Предприятие при производстве исходит из своих возможностей	Производство ориентировано на потребителей
Ориентированность управления	На результат	На процесс и результат
Культура решения проблем	Решение проблем осуществляется по	Предпринимаются попытки предотвращения проблем, выявления их причин

	сле их возникнове- ния с определения виновных	
Восприятие измене- ний	Изменения должны происходить как можно реже	Изменения должны про- исходить постоянно
Взаимосвязь произ- водства и продаж	Отдельные области	Неразделимы
Статус руководителя	Босс	Тренер
Восприятие персо- нала	Одна из статей за- трат	Основные активы
Гемба (место созда- ния продукции или услуг)	Источник проблем	Источник совершен- ствования
Ориентация процес- сов	На рутину	На улучшения
Качества менедж- мента	Узкая специализация руководителей	Руководители обладают большим спектром навыков

В настоящее время концепция Кайдзен внедряется во многих странах на предприятиях различных размеров. Считается, что наилучшие результаты применения данной концепции среди европейских стран были достигнуты в странах Скандинавии и в Германии, чьи работники обладают высокой дисциплинированностью. В Италии, Франции и Испании внедрение Кайдзен несмотря на высокую креативность персонала, осложнено нежеланием работников строго следовать инструкциям и своевременно выполнять работы.

Однако в странах Восточной Европы, Северной Африки и Ближнего Востока степень легкости применения концепции Кайдзен выше, чем в Нидерландах благодаря серьезному настрою работников на самореализацию и производительность, особенно при осуществлении инвестиций в образование и квалификацию персонала [2, с. 11].

Таким образом, при внедрении системы Кайдзена необходимо учитывать национальные особенности японцев, такие как коллективизм, трудолюбие, любознательность и порядок, так как данная концепция является порождением их философии и культуры. В результате успешность применения Кайдзен сильно зависит от дисциплинированности сотрудников и потребности в самореализации и саморазвитии.

Популярность концепции Кайдзен в России постепенно повышаются. Многие крупные компании, такие как «Группа ГАЗ», объединенная компания «РУСАЛ», ПАО «КАМАЗ», ПАО «ЛУКОЙЛ» и др., уже внедряют ее.

В виду того, что система Кайдзен возникла в компании Toyota, ее в чаще применяют на автомобилестроительных и других промышленных предприятиях.

Внедрение Кайдзен российскими предприятиями осложнено следующими основными проблемами:

1. Кайдзен воспринимается как краткосрочный проект, в то время как он должен быть долгосрочной стратегией организации. Данная концепция не приносит видимых результатов в краткосрочном периоде, основной эффект может быть получен только спустя годы.

2. Кайдзен не действует в условиях официальной или неофициальной блокировки инициатив.

3. Концепция Кайдзен предполагает реализацию людьми полного спектра своих возможностей.

4. Отсутствуют четкие и понятные персоналу правила Кайдзен при их внедрении руководством.

5. Недооценка менеджерами трудового потенциала организации [1, с. 111-112].

Таким образом, многолетний успешный опыт японских компаний, таких как Toyota, Nissan, Canon, Honda, Komatsu, Matsushita, подтверждает эффективность концепции Кайдзен, сущность которой заключается в непрерывном совершенствовании всех процессов производства и управления, в поступательности развития. Внедрение данной концепции как стратегии развития организации приводит к достижению максимальных результатов позволяет без существенных финансовых вложений, т.е. к получению максимальной прибыли при минимальных издержках.

Однако необходимо учитывать, что концепция Кайдзен является продуктом японской философии и культуры, поэтому данную систему не рекомендуется копировать полностью, а использовать в той мере, в которой она будет эффективна для конкретной компании. По словам директора Стерлинского университета по изучению Японии, профессора Жан-Пьер Лемана: «Японию нельзя воспринимать, как модель, которую можно копировать. Ее следует использовать как зеркало, в котором нужно рассматривать собственные сильные и слабые стороны».

Литература

1. Верин, С.В. Концепция «Кайдзен» и ее развитие в России// Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по материалам XVI международной студенческой научно-практической конференции. - 2015. - №1(16). - с. 109-116.
2. Родионова, В.Н. Практика реализации принципов концепции Кайдзен на отечественных предприятиях// Экономинфо. - 2015. - №21. - с. 10-13.

3. Бизнес Энтропия. Кайдзен. Особенности применения: [Электронный ресурс]. URL: <http://bizentropy.biz/articles/83-osobennosti-ispolzovaniya-kajzen.html>. (Дата обращения: 19.03.18).

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ И ИСТОЧНИКОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ

Чернова Т.А., бакалавр 4-го курса
Руководитель **Губанова Е.В.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье анализируется динамика оборотных средств коммерческой организации, рассматриваются собственные и заемные источники капитала, а также характеризуются основные показатели, определяющие источники финансирования оборотных средств.

Ключевые слова: организация, оборотные средства, источники финансирования, собственный и заемный капитал.

В современной экономической системе оборотные средства приобретают особое значение, так как они являются важным критерием в определении прибыли организации. Ритмичность, слаженность и высокая результативность работы хозяйствующего субъекта во многом определяются его обеспеченностью качественными оборотными средствами.

Рассмотрим динамику оборотных средств на примере ОАО «Калужский завод транспортного машиностроения» (см. Таблица 1).

Таблица 1. Динамика оборотных средств ОАО «Калужский завод транспортного машиностроения», тыс. руб.

Показатель	Период			Абсолютное отклонение (+,-) 2016г. к	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014г.	2015г.
Запасы	387670	398346	359450	-28220	-38896
НДС	1299	1848	837	-462	-1011
Дебиторская задолженность	797566	1168717	873671	76105	-295046
Денежные средства и эквиваленты	182	22436	2235	2053	-20201

Прочие оборотные активы	9241	6517	4851	-4390	-1666
Итого	1195958	1597864	1241044	45086	-356820

Данные таблицы показывают, что указанный вид активов организации сокращается. В 2016 г. показатель оборотных средств составил 1 241 044 тыс. руб., что на 356 820 тыс. руб. меньше, чем в 2015 г. Снижение связано в первую очередь с сокращением дебиторской задолженности на 295 046 тыс. руб. по отношению к 2015 г., со значительным уменьшением денежных средств и денежных эквивалентов (в отчетном году по сравнению с прошлым – на 20 201 тыс. руб. с 22 436 тыс. руб. до 2053 тыс. руб.), а также со снижением величины запасов организации (в 2016 г. – 359 450 тыс. руб., что на 38 896 тыс. руб. ниже, чем в 2015 г.).

Аналогичная тенденция происходит с показателями «налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» и «прочие оборотные активы». В отчетном году они составили 837 тыс. руб. (ниже на 1 011 тыс. руб., чем в прошлом году) и 4 851 тыс. руб. (ниже на 1 666 тыс. руб., чем в прошлом году) соответственно. Подобная динамика впоследствии может значительно отразиться на функционировании всей организации, привести к значительному недостатку денежных средств и перебоям в производстве.

Далее рассмотрим собственные и заемные источники капитала ОАО «Калужский завод транспортного машиностроения» (см. Таблица 2).

Таблица 2. Анализ динамики и структуры собственных и заемных источников ОАО «Калужский завод транспортного машиностроения»

Источник капитала	Период			Абсолютное отклонение (+,-) 2016 г. к	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.
Динамика капитала организации, тыс. руб.					
Собственный капитал	236527	275903	359780	123253	83877
Заемный капитал	1040152	1387751	934862	-105290	-452889
Итого	1276679	1663654	1294642	17963	-369012

По данным таблицы можно сказать, что в организации приоритетным источником капитала является заемный. В 2016 г. его величина составила 934 862 тыс. руб., что на 105 290 тыс. руб. и на 452 889 тыс. руб. ниже, чем в 2014-2015 гг.

Собственный капитал ОАО «Калугатрансмаш» значительно меньше заемного, но его сумма на протяжении рассматриваемого периода стабильно растет. В 2016 г. показатель увеличился на 123 253 тыс. руб. и на 83 877 тыс. руб. по отношению к 2014-2015 гг. и составил 359 780 тыс. руб. Подобная тенденция говорит о том, что рассматриваемая организация имеет

высокую степень финансовой зависимости от внешних кредиторов, что, с одной стороны, позволяет организации вложить средства, расширить свою деятельность, извлечь определённую прибыль, а с другой стороны существует немалый риск возникновения фактора неплатежеспособности.

Рассчитаем показатели, характеризующие источники финансирования оборотных средств (см. Таблица 3).

Таблица 3. Показатели, характеризующие источники финансирования оборотных средств в ОАО «Калужский завод транспортного машиностроения»

Показатель	Период			Абсолютное отклонение (+,-) 2016 г. к	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.
Темп прироста собственного капитала, %	11,42	16,65	30,40	18,98	13,75
Темп устойчивого экономического роста, %	11,30	16,84	30,35	19,06	13,52
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	4,40	5,03	2,60	-1,80	-2,43
Собственный оборотный капитал, тыс. руб.	155806	210113	306182	150376	96069
Чистый оборотный капитал, тыс. руб.	708344	762848	859842	151498	96994
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,13	0,13	0,25	0,12	0,12
Коэффициент финансирования оборотных активов	0,23	0,20	0,38	0,16	0,19
Коэффициент финансирования за счет заемного капитала	0,87	0,87	0,75	-0,12	-0,12
Коэффициент обеспечения чистым оборотным капиталом	0,59	0,48	0,69	0,10	0,22

На основе приведенных данных можно сказать, что темп прироста собственного капитала и темп устойчивого экономического роста динамично увеличиваются. В отчетном году данные показатели составили 30,40% (что выше на 18,98% и 13,75%, чем в базисном и отчетном годах) и 30,35% (что на 19,06% и 13,52% выше, чем в 2014-2015 гг.) соответственно.

Подобная тенденция является положительным фактором, говорит об обеспеченности организации собственными средствами, повышении её финансовой устойчивости.

Вместе с тем уменьшился коэффициент соотношения заемных и собственных средств с 5,03 в 2015 г. до 2,60 в 2016 г. Это является положительным фактором, но, тем не менее, значение достаточно высокое, т.е. в анализируемой организации существует риск банкротства и возможны трудности с привлечением дополнительных займов (заемные средства значительно превышают собственные).

Явную тенденцию к росту имеют показатели собственного оборотного капитала и чистого оборотного капитала. В отчетном году первый показатель увеличился на 96 069 тыс. руб. и составил 306 182 тыс. руб., а второй – на 96 994 тыс. руб. и составил 859 842 тыс. руб. Динамика является положительной, т.к. это приведет к росту финансовой независимости организации. Как следствие увеличивается коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (в 2016 г. – 0,25, соответствует норме) и коэффициент обеспечения чистым оборотным капиталом (в 2016 г. – 0,69), что говорит о повышении доли собственных источников и чистого оборотного капитала в общей величине оборотных средств.

Коэффициент финансирования оборотных активов в отчетном периоде составил 0,38, что ниже нормативного значения. Соответственно активы организации в большей степени сформированы за счет заемных средств. Коэффициент финансирования за счет заемного капитала уменьшился на 0,12 и в 2016 г. составил 0,75. Это говорит о том, что заемный капитал занимает примерно 75 % в общей величине источников финансирования оборотных активов.

Таким образом, анализ динамики оборотных средств рассматриваемой организации показал, что данный вид активов имеет тенденцию к снижению. В структуре оборотных средств преобладает заемный капитал, что является большим риском и может привести к банкротству. Также организация обладает слишком высокой долей дебиторской задолженности, что замедляет получение ею денежных средств.

Для того чтобы повысить эффективность управления оборотными средствами, ОАО «Калугатрансмаш» следует проводить эффективную кредитную политику в целях уменьшения дебиторской задолженности, улучшить систему нормирования запасов путем сокращения их объемов и снижения стоимости закупок, придерживаться методов ABC и XYZ-анализов для ранжирования составляющих по степени важности для организации.

Данные мероприятия помогут решить существующие проблемы управления обратными средствами ОАО «Калугатрансмаш» и окажут положительное влияние на финансовое состояние организации в целом.

Литература

1. Губанова Е.В. Экономическая сущность, состав и структура оборотных средств организации//Интеграция современных научных исследований в развитие общества. Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции. 2017 - С.65-72.
2. Кольцова Т.А. Оценка эффективности использования оборотных средств организации/ Кольцова Т.А.// Агропродовольственная политика России. – 2016. - №8. – С.58-61.
3. Пешкова Е.П., Мамбетова А.А. Влияние структуры оборотных средств на показатели финансового состояния организации/ Е.П. Пешкова, А.А. Мамбетова// Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2015. - № 2. – С. 19-21.
4. ОАО «Калужский завод транспортного машиностроения» - официальный сайт [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.kalugatrasmash.ru/> (дата обращения 10.03.2018 г.)

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА КРУПНЫХ КОРПОРАЦИЙ РОССИИ

Мальцева Г.И., Мельник Д.В., бакалавры 3-ого курса
Руководитель **Костина О.И.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В статье рассмотрены позитивные и негативные аспекты корпорации, как формы хозяйствования. Составлены рейтинги корпораций по объему выручки и чистой прибыли. Проанализированы основные финансовые показатели компании. Предложен ряд мероприятий, способствующих сбалансированному развитию корпораций в стране и регионе.

Ключевые слова: корпорация, рейтинг, оценка, показатель, чистая прибыль, выручка.

В современном мире значительную роль в экономическом развитии страны имеет наличие корпораций, работающих в разных сферах экономики.

Термин «корпорация» имеет несколько интерпретаций: во-первых, объединение предпринимательского капитала, во-вторых, объединение людей или организаций на законных правах, с общей целью, однако наиболее широко распространённое следующее определение корпорации - самостоятельно хозяйствующий субъект, наделенный правами юридиче-

ского лица, производящего услуги или продукцию, преследуя при этом следующие цели - извлечение прибыли, удовлетворение социальных потребностей работников и наращивание капитала.

Корпорация имеет ряд преимуществ:

- ✓ Высокая устойчивость к рискам, благодаря ресурсообеспеченности;
- ✓ Большая доля рынка принадлежит корпорации;
- ✓ Экономия издержек при передаче ресурсов среди интегрированных компаний корпорации;
- ✓ Возможность мобилизации финансовых ресурсов, благодаря выпуску ценных бумаг и реализации их на финансовом рынке.

Несмотря на ряд позитивных сторон, данная форма хозяйствования имеет и негативные аспекты, среди которых:

- ⇒ Затруднительная регистрация устава;
- ⇒ Двойная система налогообложения при выплате дивидендов держателям акций;
- ⇒ Сложности в грамотном управлении в связи с большой раздробленностью права управления среди акционеров.

Каждая корпорация, как экономический субъект имеет ряд параметров, с помощью которых можно наиболее точно охарактеризовать деятельность компании, к ним относятся:

1. Выручка;
2. Прибыль от продаж;
3. Среднесписочная численность населения;
4. Полные затраты (общезаводские, управленческие);
5. Фондоотдача, фондоемкость;
6. Рентабельность продукции / продаж;
7. Объем капитализации средств;
8. Иные показатели.

В Российской Федерации функционирует большое количество частных компаний (корпораций). В список Forbes вошли 200 компаний, рассмотрим некоторые экономические показатели 7 лидирующих.

Таблица 1. Рейтинг различных корпораций по объёму выручки (млрд.руб.)

Место	Наименование компании	2015 г.	2016 г.	Капитализация
1	Лукойл	4730,2	5173,5	2500
2	Сургутнефтегаз	890,57	1002,6	1100
3	Магнит	763,5	950,6	1000
4	X5 retail Group	633,9	808,8	454,8

5	Veon	757,6	590,2	484
6	Группа компаний Мегаполис	507	580,1	
7	Татнефть	476,4	552,7	755

Анализ данных представленных в таблице 1 показал, что из семи лидирующих компаний три заняты в нефтегазовой сфере, две - крупные торговые компании, а также одна в сфере развивающегося направления - информационного обеспечения и оставшаяся – логистическая корпорация.

Сравнив между собой корпорации занятые в одном, например, нефтяном бизнесе стоит отметить, что у Лукойла - лидера рейтинга выручка в год 5173,5 млрд. руб., а у Татнефти – 552,7 млрд. руб, что в 10 раз меньше, чем у первого. Нефтяные компании – Лукойл и Сургутнефтегаз, идущие друг за другом по объёму выручки, имеют разрыв уже в 5 раз. Сложившаяся картина подтверждает неравномерное распределение активов среди участников рынка и захват доли рынка более крупными корпорациями.

Рассмотренные в таблице представители торговой среды (X5 retail Group и Магнит) по объёму выручки в 2016 году разнятся на 142 млрд. рублей, что составляет 15%, при этом корпорация «Магнит» вырывается вперед. «Магнит» - динамично развивающаяся сеть, магазины которой находятся почти во всех, даже маленьких городах России. На протяжении лет они проводят инновационную политику, создавая новые направления деятельности, например, «Магнит-Косметик» специализируется только на непродовольственной продукции, «МагнитЭнерго» - энергосбытовая компания, обслуживающая магазины сети.

Проведя анализ изменения объёмов выручки за год, видно, что из семи компаний по шести наблюдается позитивная динамика, и увеличение объёмов прибыли. Лишь одна организация из данного рейтинга за год своей деятельности уменьшила объём выручки на 167,4 млрд.руб. Veon- холдинговая компания, контролирующая коммуникационные каналы в ряде стран СНГ.

Показатель капитализации, представленный в таблице показывает, сколько средств преобразовано в добавочный капитал (добавочные средства производства). Наиболее высоким значением характеризуется капитализация корпорации «Лукойл» - 2500 млрд.руб. На нижней строчке по данному показателю из 7 компаний находится X5 retail Group, объём капитализированных средств которой в 5 раз меньше, чем у нефти-газовой организации – 454,8 млрд.руб.

Помимо рейтинга компаний по объёму выручки существует множество других способов сравнения организаций между собой. Рассмотрим рейтинг по объёму реализации продукции. Для наглядности будут взяты те же корпорации, что и в первом случае.

В рейтинге, представленном в таблице 2 отсутствует компания «Veon» (таблица 1). Оставшиеся шесть компаний занимают места, которые отличаются от тех, на которых они находились в рейтинге 1.

Таблица 2. Рейтинговая оценка различных компаний Российского рынка по объему продаж

Место в рейтинге	Компания	Объём реализации (млн.руб.)	Чистая прибыль (млн.руб.)
2	НК «ЛУКОЙЛ»	5 854 273	805 199
7	«Сургутнефтегаз»	1 002 605	761 573
8	«Магнит»	950 613,3	59 061,2
10	X5 Retail Group	808 818	14 174
14	ГК «Мегаполис»	580 142	13 679
15	«Татнефть»	552 712	105 772

*составлено авторами на основании рейтинга Эксперт 400

Так корпорация лидер по первому списку «ЛУКОЙЛ» спустилась на одну строчку вниз. А «Татнефть» с 7 места перенеслась на 15.

Анализ данных таблицы 2 показал, что компании, находящиеся на 2 и 15 месте по объёму реализации, разнятся в 10 раз, а именно «ЛУКОЙЛ» - 5 854 273 млн.руб., «Татнефть» - 552 712 млн.руб. А организация «Сургутнефтегаз», так же представитель нефтегазовой сферы, как и первые две имеет объем реализации продукции на 83% меньше, чем «ЛУКОЙЛ». Сложившееся неравномерное распределения по показателю, подтверждает несовершенную конкуренцию на рынке и захват сегментов более крупными корпорациями.

Две торговые компании по объёму реализации продукции в рейтинге имеют незначительный разрыв в 2 места или 15%, а именно 950 613,3 млн.руб. - Магнит и 808 818 млн.руб.- X5 Retail Group. Торговые компании разделили между собой целевую аудиторию, благодаря чему ни одна из компаний не находится в аутсайдерах.

Второй экономический показатель, представленный в таблице – чистая прибыль. Чистая прибыль – это часть балансовой прибыли организации за вычетом налогов и сборов, а также иных отчислений в бюджет. Она показывает, насколько эффективна деятельность компаний в течение года.

Если составить рейтинг по показателю чистой прибыли, то из представленных лидерами стали бы компании нефтегазового бизнеса. На первом месте «ЛУКОЙЛ» -805 199 млн.руб., на 5,41% объём чистой прибыли меньше у компании «Сургутнефтегаз» -761 573 млн.руб., а организация «Татнефть», чистая прибыль которой 105 772 млн. руб, отстает от лидера списка на 86%.

Корпорация «Магнит» согласно таблице 2 владеет чистой прибылью в размере 59 061,2 млн. руб, а X5 Retail Group- 14 174 млн.руб., что в 4 раза меньше, чем у первого.

Наименьший объём чистой прибыли из шести компаний у ГК «Мегаполис» - 13 679 млн. руб, что может говорить о высоких затратах компании, а также о большом количестве уплачиваемых налогов.

Делая выводы по двум рейтингам стоит отметить, что в зависимости от критерия по которому составлять списки в числе лидеров и аутсайдеров оказываются разные корпорации. Общим является одно- очень крупные компании, захватившие большой сегмент рынка независимо от параметра сравнения входят в первую тройку рейтинга.

Для дальнейшего эффективного развития корпораций можно предложить ряд мероприятий, среди которых:

- Целевые государственные программы, направленные на поддержание наиболее значимых для развития экономики компаний;
- Выделение на конкурсной основе грантов на развитие отдельных инновационных проектов, реализуемых на базе корпораций;
- Повышение конкуренции между компаниями одной сферы, с целью улучшения качества предоставляемой продукции (работ, услуг).

Таким образом, рассмотрев несколько крупных компаний, функционирующих в разных отраслях российского рынка, можно сделать следующие выводы: во-первых, благодаря грамотному использованию положительных сторон и своевременному преодолению трудностей связанных с такой формой собственности, как корпорация владельцы компаний расширяют производство, благодаря капитализации средств, во-вторых, корпорация – динамично развивающаяся форма управления, направленная на повышения уровня инновационного развития экономики.

Литература

1. Финансы организаций: Учебник / Под ред. Колчина Н.В. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. - 399 с.
2. Костина О.И., Мельник Д.В., Мальцева Г.И. Особенности инновационного развития предпринимательской деятельности в Калужской области // Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы: сборник научных трудов / ред. С.Н. Вольхина, И.В. Тарасовой. – Тула, 2017. – 48-49 с.
3. 200 крупнейших российских корпораций [Электронный ресурс] – режим доступа <http://www.forbes.ru/rating/> (Дата обращения 05.03.2018).
4. Розничная сеть «Магнит» АО «Тандер» [Электронный ресурс] – режим доступа <http://magnit-info.ru/> (Дата обращения 05.03.2018)

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АО «ПРОДО ПТИЦЕФАБРИКА КАЛУЖСКАЯ»

Значкова Н.В., бакалавр 4-го курса
Руководитель **Данилова Л.Н.** к.э.н.
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В работе представлена оценка инвестиционной привлекательности АО «ПРОДО Птицефабрика Калужская» в период 2014 – 2016 гг.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, оценка, методика.

Чтобы оценить инвестиционную привлекательность для начала проводится анализ и оценка пропорциональности экономического роста организации [1].

Для данного этапа необходимо сравнить соответствие фактического соотношения показателей нормативному. Нормативный ряд темпов роста показателей развития организации выглядит следующим образом (формула 1):

$$T_{pNP} > T_{pP} > T_{pB} > T_{pDD} > T_{pSt} > T_{pSF} \quad (1)$$

Для АО «ПРОДО Птицефабрика Калужская» такой ряд выглядит следующим образом (формула 2, 3, 4) за 2014, 2015 и 2016 года соответственно:

$$341,79 > 310,85 > 118,31 < 216,9 > 99,41 < 120,87 \quad (2)$$

$$63,95 > 62,87 < 111,72 > 63,73 < 124,28 > 105,63 \quad (3)$$

$$106,6 > 99,43 < 104,21 < 141,77 > 105,39 > 103,82 \quad (4)$$

Как видно из фактических рядов, то на протяжении с 2014 по 2016 годов у организации не совпадали фактические с нормативными ряды.

Далее найдем отклонение реальной динамики показателей от эталонной, которые выражают через коэффициент ранговой корреляции Спирмена этих двух рядов (формулы 5, 6, 7) за 2014, 2015 и 2016 года соответственно.

$$R_{cn2014} = 1 - \frac{6 \sum (6-6)^2 + (5-5)^2 + (4-2)^2 + (3-4)^2 + (2-1)^2 + (1-3)^2}{6(6^2-1)} = 0,71 \quad (5)$$

$$R_{cn2015} = 1 - \frac{6 \sum (6-3)^2 + (5-1)^2 + (4-5)^2 + (3-2)^2 + (2-6)^2 + (1-4)^2}{6(6^2-1)} = -0,49 \quad (6)$$

$$R_{cn2016} = 1 - \frac{6 \sum (6-5)^2 + (5-1)^2 + (4-3)^2 + (3-6)^2 + (2-4)^2 + (1-2)^2}{6(6^2-1)} = 0,09 \quad (7)$$

Значения коэффициента ранговой корреляции Спирмена говорит о том, что пропорционального экономического роста в рассмотренном периоде отсутствует, так как он должен равняться единице или ряды должны совпадать по значению. В 2015 году фактический ряд приобретает обратную связь по сравнению с эталонным.

Так как фактические ряды редко равняются единице или совпадают, то в рамках анализа инвестиционной привлекательности была использована система оценки организации, определяемая на основе расчета коэффициента Спирмена. По результатам которой коэффициенту Спирмена за каждый год был присвоен балл: за 2014 - 4, за 2015 – 2, и за 2016 год - 3.

Далее была проанализирована кредитоспособность организации [2]. Оценка результатов расчетов этих показателей основана главным образом на сравнении их значений в динамике (см. Таблица 1).

Таблица 1. Показатели кредитоспособности АО «ПРОДО Птицефабрика Калужская»

Показатели	Годы			Абсолютное отклонение (+, -) 2016 г. к	
	2014 год	2015 год	2016 год	2014 год	2015 год
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,08	0,10	0,11	0,02	0,01
2. Промежуточный коэффициент покрытия	1,54	0,97	1,12	-0,42	0,16
3. Коэффициент текущей ликвидности	2,08	1,75	1,88	-0,20	0,13
4. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	1,15	0,71	0,60	-0,55	-0,12
5. Рентабельность продаж, %	18,91	10,64	10,15	-8,76	-0,49

Были рассчитаны коэффициенты K1, K2, K3, K4, и K5. Значения фактических оценочных показателей были сравнены с нормативными, которые устанавливаются на следующем уровне: K1 - 0,2; K2 - 0,8; K3 - 2,0; K4 - 1,0; K5 - 0,15.

В зависимости от величины фактического уровня финансовых коэффициентов они были отнесены к соответствующей категории. Значения приведены в таблице 2.

Далее были определены суммы баллов (рейтинговое число) по этим показателям в соответствии с их весами за каждый год соответственно (формулы 8, 9, 10).

$$СБ_{2014} = 0,11 * 4 + 0,05 * 1 + 0,42 * 1 + 0,21 * 1 + 0,21 * 1 = 1,33 \text{ (8)}$$

$$СБ_{2015} = 0,11 * 4 + 0,05 * 1 + 0,42 * 2 + 0,21 * 3 + 0,21 * 2 = 2,38 \text{ (9)}$$

$$СБ_{2016} = 0,11 * 3 + 0,05 * 1 + 0,42 * 2 + 0,21 * 4 + 0,21 * 2 = 2,48 \text{ (10)}$$

Таблица 2. Категории финансовых коэффициентов в зависимости от их фактических значений

Показатели	Годы		
	2014 год	2015 год	2016 год
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	4 категория	4 категория	3 категория
2. Промежуточный коэффициент покрытия	1 категория	1 категория	1 категория
3. Коэффициент текущей ликвидности	1 категория	2 категория	2 категория
4. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	1 категория	3 категория	4 категория
5. Рентабельность продаж	1 категория	2 категория	2 категория

Интерпретируя полученные значения можно сказать, что в 2014 году организация в кредитном рейтинге заёмщика относилась к второму классу кредитоспособности и определялась как «надежные». В 2015 году произошли изменения и организация перешла в четвертый класс - «слабая степень надежности». В 2016 году организация перешла в последний класс данного рейтинга и определяется как «некредитоспособные».

На основе определения организации за каждый год к определенному классу были присвоены соответствующие баллы. Таким образом, за 2014 год организация получает – 4 балла, за 2015 год – 2 балла, а за 2016 год – 1 балл.

На следующем этапе оценки инвестиционной привлекательности были определены, в каком мере организация приблизилась к наивысшему уровню использования ресурсов и эффективности деятельности.

Данные матричной модели за 2014 – 2016 гг. год приведены в таблице 3.

На основе данных таблицы 3 можно рассчитать комплексную оценку эффективности хозяйственной деятельности организации. Расчёты представлены формулой 11, 12, 13 за каждый год соответственно.

$$I_o = \frac{2*(2,63+1,77+3,23+3,84+0,67+1,23+1,46+1,83+2,17+1,19)}{5^2-5} = \frac{20,02}{20} = 1,001 \quad (11)$$

$$I_o = \frac{2*(0,56+0,69+0,61+0,5+1,23+1,08+0,88+0,87+0,71+0,82)}{5^2-5} = \frac{15,9}{20} = 0,795 \quad (12)$$

$$I_o = \frac{2*(0,95+0,76+0,84+0,99+0,8+0,88+1,03+1,1+1,29+1,18)}{5^2-5} = \frac{19,64}{20} = 0,982 \quad (13)$$

По итогам расчетов за каждый год были присвоены определенные баллы: за 2014 год – 5 баллов, за 2015 год – 3 балла, за 2016 год – 4 балла. Дальнейшем этапом анализа инвестиционной привлекательности организации была произведена оценка качества прибыли (см. Таблица 4).

Таблица 3. Локальные элементы индексной матрицы эффективности деятельности организации за 2014-2016 гг.

Vj	Прибыль от продаж (P)			Выручка от продаж (B)			Оборотные активы (ОБ)			Основные средства (ОС)			Средне-списочная численность работников (Ч)		
	Ai														
Гола	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016
	P	1	1	1											
B	2,6	0,6	1,0	1	1	1									
ОБ	1,8	0,7	0,8	0,7	1,2	0,8	1	1	1						
ОС	3,2	0,6	0,8	1,2	1,1	0,9	1,8	0,9	1,1	1	1	1			
Ч	3,8	0,5	1,0	1,5	0,9	1,0	2,2	0,7	1,3	1,2	0,8	1,2	1	1	1

Итоговая оценка инвестиционной привлекательности организации определяется как интегральная сумма оценок пропорциональности экономического роста, кредитоспособности, эффективности деятельности и использования ресурсов, качества прибыли т.е. все те категории, которые мы рассчитали. Для определения интегральной суммы оценок каждому показателю присваивается вес или весовой коэффициент в зависимости от его значимости для инвестиционной привлекательности [3]. Мы предлагаем присвоить показателям следующие весовые коэффициенты: экономического роста - 0,2, кредитоспособности - 0,3, эффективности деятельности и использования ресурсов - 0,3, качества прибыли - 0,2.

Последним этапом в оценке инвестиционной привлекательности организации является интегральная оценка, а точнее интегральный стандартизированный коэффициент инвестиционной привлекательности.

В итоговой формуле весовые коэффициенты оценочных критериев в сумме должны составлять единицу. Поскольку анализ финансово-экономических показателей организации имеет большую значимость, чем анализ его качественных характеристик, предлагаем использовать значения 0,3 и 0,7 в качестве весовых коэффициентов оценочного критерия X.

На заключительном этапе произведем расчет интегрального стандартизированного коэффициента за период с 2014 по 2016 года (формулы 14, 15, 16).

$$K_{\text{инв привл}}_{2014} = 4 * 0,3 + 4,1 * 0,7 = 4,07 \quad (14)$$

$$K_{\text{инв привл}_{2015}} = 2 * 0,3 + 2,3 * 0,7 = 2,21 \quad (15)$$

$$K_{\text{инв привл}_{2016}} = 3 * 0,3 + 2,5 * 0,7 = 2,65 \quad (16)$$

Таблица 4. Оценка качества прибыли

Сигнальные показатели	Значения		
	2014 год	2015 год	2016 год
Рентабельность продаж	0,19	0,11	0,1
Чистая рентабельность продаж	0,17	0,1	0,1
Коэффициент укрепления платежеспособности	6,08	10,86	10,59
Финансовый леверидж	0,95	1,51	1,8
Соотношение собственного и заемного капитала	1,05	0,66	0,56
Сумма баллов	3	2	2

Таким образом, заключительная комплексная оценка инвестиционной привлекательности организации за 2014 год составила 4,07 балла. Это говорит о хорошем уровне инвестиционной привлекательности АО «ПРОДО Птицефабрика Калужская» за 2014 год. В 2015 году по итогам комплексной оценки организация не являлась инвестиционно привлекательной. В 2016 году организация перешла на низкий уровень инвестиционной привлекательности, однако имеется высокий риск. Если организация пересмотрит структуру баланса в пользу увеличения собственного капитала и снижения заемного, то организация может стать привлекательной для инвестирования.

Литература

1. Трясцина Н.Ю. Методика оценки инвестиционной привлекательности организации // Трясцина Н.Ю. // Бухучёт в сельском хозяйстве. – 2015. – №2 – С.77-86.
2. Фарукшина Ю. М. Оценка инвестиционной привлекательности организации // Молодой ученый. — 2015. — №7. — С.419-421.
3. Чараева М.В. К вопросу о выборе методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия // Финансы и кредит. – 2015. - №14 (494). – С.34-40.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ НА ПЕРСОНАЛ

Сухих И. А., бакалавр 4-го курса
Руководитель Орловцева О. М., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассматривается понятие расходы на персонал, а также показатели общей экономической эффективности при оценке эффективности управления расходами на персонал, показаны возможные способы их расчета.

Ключевые слова: расходы на персонал, экономическая эффективность, общие затраты, трудовые ресурсы, производительность труда, рентабельность персонала.

Расходы на персонал имеют неразрывную связь с системой управления персоналом организации, которую стоит рассматривать как одну из важнейших частей системы внутрифирменного менеджмента. Итак, эффективность расходов на персонал связана с эффективностью организации, как некой экономической системы. Так как расходы на персонал являются экономической, точнее финансовой категорией, довольно часто под эффективностью расходов на персонал понимают именно экономическую эффективность.

Проведение анализа эффективности расходов на персонал в конце концов позволяет увидеть не только причины увеличения или снижения эффективности, но также и определить пути оптимизации расходов, что в итоге может способствовать совершенствованию абсолютно всей системы управления персоналом организации.

Рассмотрим практическое применение экономической оценки эффективности расходов на персонал на основе организации Калужской области. Рассчитаем показатели общей экономической эффективности расходов на персонал в АО «Калугаприбор» за 2015-2017 гг. по формуле (1):

$$\text{Эзп} = \frac{\text{Результат деятельности персонала}}{\text{Общий объем расходов на персонал}} \times 100 \quad (1)$$

$$\text{Эзп}_{2017} = 112818/790858,2 \times 100 = 14,3$$

$$\text{Эзп}_{2016} = (84\ 857)/661394,9 \times 100 = 12,8$$

$$\text{Эзп}_{2015} = (157\ 952)/784012,4 \times 100 = 20,1$$

В таблице 1 можно увидеть, что общая экономическая эффективность расходов на персонал в период 2016-2017 гг. увеличивается (в отчетном году она увеличилась на 12% по сравнению с 2016 г. и составила 14,3).

Это говорит о том, что результат деятельности организации улучшается, организация системы управления персоналом и компанией в целом становится более четкой, а расходы на персонал используются эффективно.

Таблица 1. Показатель общей экономической эффективности

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение (+, -) 2017 г. к	
				2015 г.	2016 г.
Общая экономическая эффективность	20,1	12,8	14,3	-5,8	1,5

Далее проведем расчет экономической эффективности затрат на персонал через финансово-экономические показатели его деятельности (Таблица 2).

Таблица 2. Показатели, используемые при оценке эффективности затрат на персонал в АО «Калугаприбор»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение (+, -) 2017 г. к	
				2015 г.	2016 г.
Доля затрат на персонал в объеме реализации, руб.	423	451,9	474,3	51,3	22,4
Затраты на 1 работника, руб.	549 413	513 904,3	621 743,8	72 330,8	107 839,5
Затраты на один производительный час, руб.	324,6	304,4	371,4	46,8	67
Доля затрат на персонал в себестоимости продукции, руб.	462,5	480	508,7	46,2	28,7
Рациональность организации заработной платы персонала	0,99	0,99	0,99	0	0
Эффективность социальной защищенности персонала	0,001	0,001	0,001	0	0

Результаты расчетов таблицы показывают, что доля затрат на персонал в объеме реализации в 2015 г. была меньше и составила 423 руб., в отчетном году составила 474,3 руб., что на 12% больше, чем в 2015 г. Рост данного показателя характеризуется негативной тенденцией, т. к. происходит сокращение средств, которые организация может потратить на покрытие других видов затрат и реализовать в качестве прибыли.

Показатель затрат на 1 работника также увеличился на отчетную дату по сравнению с 2015 г. на 13% и составил 621 743,8 руб.

Показатель затрат на один производительный час увеличился на 22% по сравнению с 2016 г. и в 2017 г. составил 371,4 руб. Он показывает, во сколько организации в среднем обходится один час производительного труда с точки зрения расходов на рабочую силу.

Доля затрат на персонал в себестоимости продукции также увеличилась в отчетном году по сравнению с 2015 г. на 10%, это говорит о том,

что в общем объеме расходов на производство продукции размер расходов на персонал сократился.

Показатели рациональность организации заработной платы и эффективность социальной защищенности персонала на отчетную дату не изменились и составили 0,99 и 0,001 соответственно.

Исходя из данных таблицы 12, мы можем определить эффективность трудовых ресурсов через производительность труда и рентабельность.

Таблица 3. Анализ эффективности деятельности персонала в АО «Калугаприбор»

Показатели	2017 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение (+, -) 2017 г. к	
				2015 г.	2016 г.
Реализованная продукция, тыс. руб.	1 853 166	1 463 668	1 667 354	-185 812	203 686
Себестоимость, тыс. руб.	1 695 214	1 378 811	1 554 536	-140 678	175 725
Налоги, тыс. руб.	39 222	21 031	20 904	-18 318	-127
Чистая прибыль, тыс. руб.	96 604	54 921	66 829	-29 775	11 908
Фонд заработной платы, всего, тыс. руб.	630 704,32	514 600,3	594 679,3	-36 025	80 079
Среднесписочная численность, чел.	1 427	1 287	1 272	-155	-15

Определяем эффективность трудовых ресурсов через производительность труда, которая рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Эт} = \frac{\text{ВП}}{\text{ЧР}} \quad (2)$$

где: Эт- показатель производительности труда,

ВП - стоимость выпущенной продукции,

ЧР - среднегодовая численность работников, занятых в организации.

$$\text{Эт } 2015 = 1\,695\,214 / 1427 = 1\,187,96 \text{ тыс. руб./чел.}$$

$$\text{Эт } 2016 = 1\,378\,811 / 1287 = 1\,071,34 \text{ тыс. руб./чел.}$$

$$\text{Эт } 2017 = 1\,554\,536 / 1272 = 1\,222,12 \text{ тыс. руб./чел.}$$

Наибольшая эффективность трудовых ресурсов наблюдается в отчетный период и составляет 1222,12 тыс. руб./чел., наименьшая же эффективность - в 2016 г. (1071,34 тыс. руб./чел.).

Зная общие затраты организации на персонал и общие результаты его социально – экономической деятельности, можно определить конечные результаты, как рентабельность персонала, которая рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Рперс} = \text{ЧП} / \text{ФЗП} \quad (3)$$

где: Рперс – рентабельность персонала;

ЧП – чистая прибыль;

ФЗП – фонд заработной платы.

Рперс 2014 = $(96\ 604/630\ 704\ 318)*100\% = 0,015\ \%$

Рперс 2015 = $(54\ 921/514\ 600\ 260)*100\% = 0,01\ \%$

Рперс 2016 = $(66\ 829/594\ 679\ 300)*100\% = 0,01\ \%$

Большое значение для оценки эффективности использования трудовых ресурсов в организации имеет показатель рентабельности персонала, который рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Рперс} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СрЧ}} \quad (4)$$

Рперс – рентабельность персонала;

ЧП – чистая прибыль

СрЧ – среднесписочная численность

Рперс 2015 = $96\ 604/1\ 427 = 67,7$ тыс. руб./чел

Рперс 2016 = $54\ 921/1\ 287 = 42,6$ тыс. руб./чел

Рперс 2017 = $66\ 829/1\ 272 = 52,5$ тыс. руб./чел.

Определение уровня рентабельности персонала можно сформулировать так: «Рентабельным признается та организация, где коэффициент рентабельности выше единицы, если равно единице, то безубыточным, если же ниже единицы, то организация убыточна, или не рентабельна», то есть соотношение чистой прибыли к каждому сотруднику.

Исходя из расчетов видно, что эффективность затрат на персонал за исследуемый период одинакова и составляет 0,01%, что связано с высоким уровнем реализованной продукции и себестоимости.

Персонал организации не является рентабельным, и так как показатели по всем годам были ниже единицы, то эффект от затрат минимальный. Так каждый сотрудник принес организации чистой прибыли: 2015 - 67,7 тыс. руб.; 2016- 42,6 тыс. руб.; 2017 - 52,5 тыс. руб./чел.

Нужно отметить, что по всем полученным показателям эффективность в использовании персонала и затрат на него незначительная, так как по всем показателям рентабельности и производительности труда ниже единицы, то можно сделать вывод, что затраты на персонал недостаточно эффективны и требуют постоянной кропотливой работы.

Следовательно, для полной оценки экономической эффективности управления расходов на персонал организации необходимо провести анализ эффективности затрат на персонал через прибыль, объем произведенной и реализованной продукции. Оценка экономической эффективности в совокупности с данными показателями позволит более глубоко увидеть проблемы организации и разработать способы их устранения.

Литература

1. Бухалков М.И. Управление персоналом: развитие трудового потенциала: Учебное пособие. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 192 с.

2. Веснин В. Р. Управление персоналом. Теория и практика: Учебник. - М.: Изд-во «Проспект», 2015. – 452 с.
3. Вотякова И. В., Левин С. Е. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия: Учебное пособие. - Северск: СТИ НИЯУ МИФИ, 2014. - 121 с.
4. Генкин Б. М., Никитина И. А. Управление человеческими ресурсами: Учебник. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2015. – 464 с.
5. Губа Н.С., Губанова Е.В. Проблема подготовки управленческих кадров как одна из основных проблем менеджмента в России. В сборнике: Интеллектуальный потенциал образовательной организации и социально-экономическое развитие региона /Н. С. Губа// Сборник материалов международной научно-практической конференции Академии МУБиНТ. 2017. - С. 45-48.
6. АО «Калугаприбор» - официальный сайт [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://kalugapribor.ru/> (дата обращения 29.09.2017 г.)

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА

Зиновкина С.А., студентка 2 курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга.

Аннотация: Автором были рассмотрены теоретические аспекты экономического роста организаций. В статье акцентировано внимание на путях экономического развития и их особенностях, возможных потерях организации и резервах для роста.

Ключевые слова: экономический рост организации, экстенсивное развитие, интенсивное развитие, факторы, резервы.

Экономический рост - многогранная категория, которую изучают с различных сторон. Для организаций он представляет собой качественное и количественное совершенствование производства и тесно связан, например, с ростом выручки и прибыли данной организации, а также количеством выпускаемой ей продукции в натуральном выражении. Стоит отметить, что экономический рост показателя может сочетаться со снижением или стабильностью другого. [1]

Экономический рост организации может быть обеспечен использованием внутрипроизводственных ресурсов, ростом факторов производства и ростом эффективности их использования, а также разработкой и

совершенствованием новых методов управления и организации производства, технологий, материалов и качества продукции.

Необходимо различать понятия экономического роста и экономическое развитие. Если первое – непосредственно увеличение показателя организации, то второе связано с качеством продукции, технологий, инноваций и управления. [1]

На уровне организации экономический рост определяют ростом результирующих показателей данной организации при введении инноваций и повышении эффективности использования ресурсов. Отметим, что экономический рост имеет предел, который можно преодолеть только с помощью комплексного развития на качественно новом уровне всех видов деятельности.

Возможности роста организации в перспективе можно отразить через «эффективность экономического роста» и «качество экономического развития». Например, если организация не осваивала новые технологии производства или не модернизировала свою продукцию, но при этом за счет роста цен на продукцию или сокращения издержек производства увеличила объемы выпускаемой продукции и прибыль, то в данном случае экономический рост нельзя назвать эффективным. Если же новые технологии внедрялись либо были увеличены производственные мощности при достаточно стабильных результирующих показателях, то отмечают, что предприятие развивается на фоне эффективного экономического роста и он ожидается в перспективе.

Факторами экономического роста называют явления и процессы, определяющие возможности качества роста, повышения эффективности и увеличения реального объема производств. Внутренними факторами экономического роста организации являются: структура выпускаемой продукции, отраслевая принадлежность, величина издержек, уровень производства, состояние ресурсов и имущества, конкурентоспособность и производительность труда. Внешними - экономическая и политическая ситуация, рыночная инфраструктура, уровень НТП, действия потребителей и конкурентов, проводимая в стране политика. [4]

Также выделяют прямые, то есть непосредственно определяющие физическую способность к экономическому росту, и косвенные, определяющие превращение способности в действительность, факторы.

К прямым относят:

- улучшение качественного состава и увеличение объема основного капитала;
- совершенствование технологий производства;
- увеличение трудовых ресурсов, повышение их качества;
- повышение качества и количества ресурсов, вовлекаемых в оборот;
- рост предпринимательской активности. [2]

Факторы спроса, предложения и распределения относят к косвенным. К факторам спроса относят расширение экспорта при освоении новых рынков сбыта и повышении конкурентоспособности страны на мировом пространстве, рост потребительских и государственных расходов. Они определяют возможность расширения производства. Косвенными факторами предложения являются снижение степени монополизации рынков, снижение налогов на прибыль, снижение цен на производственные ресурсы, расширение возможностей для получения кредитов. [2]

Отмечают, что необходимо учитывать и новые, характерные для рыночной среды, факторы, например, внедрение маркетинговых технологий, лизинг, оптимизация налогообложения.

Экономическое развитие организации может осуществляться интенсивным, экстенсивным и сбалансированным способами.

Интенсивное развитие основано на научно-техническом прогрессе, подразумевает качественные улучшения в деятельности организации, то есть повышение квалификации работников или качества выпускаемой продукции. Оно предполагает увеличение объемов производства за счет более эффективного использования ресурсов. В данном случае рассматриваются такие группы факторов:

- повышение эффективности использования экономического потенциала;
- совершенствование организации производства и управления организацией;
- внедрение инноваций. [2]

Экстенсивное развитие основано на вовлечении в производство новых ресурсов. Такое развитие может быть как активным (предполагает рост результирующих и показателей эффективности при количественном росте используемых ресурсов), так и пассивным (незначительный рост, стабильность или снижение показателей). [3]

Среди данных факторов рассматривают:

- увеличение количества используемых ресурсов и времени работы;
- повышение экономического потенциала организации;
- устранение снижающих эффективность производства факторов.

Экстенсивный рост имеет свои недостатки, среди которых выделяют технический застой. Выпуск продукции повышается соответственно увеличению используемых материальных ресурсов и основных фондов или количества работников, но материалоемкость, фондоотдача и производительность труда остаются неизменными. Пока цена используемых ресурсов не повышается, экстенсивный рост продолжается при стабильном

или растущем спросе на продукцию. Но при исчерпании потенциала экстенсивных факторов, рост затрат на ресурсы превышает отдачу от их использования. [3]

Сбалансированное развитие предполагает сочетание как интенсивного, так и экстенсивного пути развития при том, что осуществляются инновационные процессы, средства на развитие расходуются в соответствии с целями стратегии организации, эффективность использованных ресурсов и хозяйственной деятельности организации растут быстрее, чем увеличение вкладываемых средств.

В мировой экономике наиболее прогрессивным в настоящее время считается именно сбалансированный путь. Он предполагает возможность оптимизации средств, необходимых для развития организации в соответствии с поставленными задачами и целями, а также позволяет анализировать и использовать явные и скрытые резервы повышения эффективности деятельности.

Факторы экстенсивного и интенсивного развития организации выступают резервами повышения действующих производственных мощностей организации. Стоит отметить, что ресурсы, используемые в производстве, трансформируются в производственные затраты. Степень отдачи затрат различна, таким образом, на 1 рубль затрат может выпускаться меньше или больше продукции.

Организации проводят поиск и активизацию резервов повышения эффективности работы. Резервы роста можно выявить при анализе потерь, оцениваемых по направлениям потери рабочего времени, материальных ресурсов, а также времени работы оборудования.

Потери рабочего времени могут произойти в результате болезней или опозданий, внепланового ремонта оборудования или простоя из-за задержки поставки ресурсов, вынужденного перераспределения плановых работ.

Потери материальных ресурсов случаются при несоответствии готовой продукции стандартам, незавершенном производстве или браке продукции, нарушении норм хранения или хищении ресурсов, а также их сверхплановом использовании.

Потеря времени работы оборудования происходит, если квалификация рабочих кадров низкая, износ оборудования достаточно высок, оборудованию необходим длительный ремонт или в случае, когда был нарушен срок ввода в эксплуатацию модернизированного или нового оборудования.

Все потери отражаются на повышении затрат организации и увеличении себестоимости выпускаемой данным предприятием продукции, при этом прибыль предприятия снижается. Как отмечают специалисты,

производственный потенциал российских организаций используется недостаточно, что может быть связано с недостаточным количеством средств, необходимых для развития определенной организации, сложностями при поиске инвесторов, невысоким уровнем управления производством, недостаточными исследованиями в области маркетинговых исследований рынка и другими причинами.

На этапе выхода из финансово-экономического кризиса, чтобы предотвратить возможное банкротство, организации производят реструктуризацию бизнеса. В предкризисный и посткризисный периоды может наблюдаться стабильная стагнация, которая не допустит резкого спада в производстве, а также планомерное падение. Его можно спрогнозировать, и в связи с этим условием производство можно своевременно переориентировать на выпуск товаров, которые имеют спрос. На этапе оживления и экономического роста возникает необходимость определения резервов интенсивного и экстенсивного развития производства.

Отметим, что в настоящее время большие шансы на успех имеют те организации, которые готовы к постоянным изменениям и различного рода инновациям. Именно использование интенсивных факторов развития позволяет им совершать прорывы. Сегодня экономический рост сопровождается научно-техническим прогрессом и интеллектуализацией основных факторов производства. Новые технологии способствуют улучшению качества товаров и услуг, повышению производительности труда, а также успеху в условиях рыночной конкуренции.

Литература

1. Экономический рост и развитие организации [Электронный ресурс] – URL: <http://allrefrs.ru/3-43666.html> (Дата обращения 06.01.2018)
2. Экономический рост предприятия [Электронный ресурс] – URL: <http://1-fin.ru/?id=281&t=1263> (Дата обращения 11.01.2018)
3. Экономический рост предприятия. Экономический рост и его типы [Электронный ресурс] – URL: http://studbooks.net/36284/ekonomika/ekonomicheskij_rost_predpriyatiya (Дата обращения 11.01.2018)
4. Экономика предприятия - Важнейшие факторы экономического роста предприятия [Электронный ресурс] – URL: <https://cribs.me/ekonomika-predpriyatiya/vazhneishie-factory-ekonomicheskogo-rosta-predpriyatiya> (Дата обращения 09.01.2018)
5. Иванова О.В., Костина О.И. Предотвращение кризисной ситуации в организации: поиск проблем и пути их решения// Актуальные проблемы развития транспорта материалы III Международной студенческой научно-практической конференции. Под редакцией Н.В. Пшеницкова. -Н.-Новгород: ООО «Стимул-СТ», 2016. С. 167-170.
6. Пучкова М.В. , Костина О.И. Управление финансовыми ресурсами

коммерческой организации, пути их оптимизации в современных условиях хозяйствования. «Человек в XXI веке»: Материалы X международной научно-практической конференции преподавателей и студентов, Обнинск: ФГБУ «ВНИИГМИД-МЦД», 2015г., с.165-167.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Кузина Н.В., студент

Руководитель: **Денисова Е.В.**, старший преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга,

Аннотация: В работе проведен частичный анализ теоретических аспектов совершенствования управления финансами в организации.

Ключевые слова: менеджмент, управление, финансы, управление финансами в организации.

Только лишь при смене хозяйственной деятельности с традиционной на инновационную стало возможным обеспечение конкурентоспособности организации на современном уровне ее экономического развития. Всё это становится веской причиной проявления желания большинства организаций встать на этот путь путём разработки и внедрения разнообразных проектов для воплощения в жизнь необходимых изменений для успешного функционирования организации. Очевидно, что инновационные изменения очень сложны, рассматривая их как с точки зрения их организации, так и с точки зрения финансирования этой организации. Рассмотрим их основные, наиболее важные аспекты более подробно.

Причиной приобретения финансовым менеджментом первоочередного значения в организации является тот факт, что только организация с эффективной системой управления финансами сможет максимизировать свою прибыль и полностью окупить все свои затраты.

Безусловно, что планирование и прогнозирование развития организации, и принятие взвешенных управленческих решений позволяют продуктивнее управлять финансами организации. Управление финансами организации – это комплекс мероприятий, совокупность стратегий и приемов, направленных на достижение высоких финансовых последствий и повышение в целом результативности финансовой системы.

Максимизация прибыли и благосостояния организации при помощи рациональной финансовой политики является главной, первоочередной задачей финансового менеджмента. При этом наиважнейшее значение

имеют такие вопросы финансового менеджмента как: планирование и прогнозирование финансовой деятельности; принятие целесообразных решений в процессе инвестирования средств; координация финансовой деятельности со всеми основными службами организации.

В данной статье мы рассмотрим первый вопрос более подробно, так как планирование занимает основное место в управлении финансами организации. Итак, данный вопрос представляет собой планирование всех доходов и статей направления расходов денежных средств для успешного развития организации. Как же реализуется финансовое планирование? Оно реализуется посредством составления финансовых планов разнообразного содержания и направления, зависящего от объектов и задач самого планирования. В процессе планирования на основе проведенного анализа финансовой информации, которая должна быть максимально полной и достоверной, принимаются верные управленческие решения. Финансовый план должен являться полным, а главное детальным отображением всей планируемой деятельности организации. Это определяет комплексный подход к созданию системы финансового планирования, которая состоит в том, что она должна охватывать все основные структурные элементы организации и все существенные этапы идущих в них процессов.

Направление усовершенствования действующей на данный момент системы управления финансами в организации определяется в процессе ее детального, полного анализа. В результате этого, следует создать эскизный проект, включающий в себя эталонную модель работы данной организации. Совершенно ясно, что придется дорабатывать подобный проект, принимая во внимание реалии функционирования организации потому, что осуществить его полностью в первоначальном виде практически невозможно, а если и возможно, то очень трудно и затратно. Оснащение организации необходимым для эффективного функционирования оборудованием или отсутствие первоочередного программного обеспечения (ПО), недостаток денежных средств на внедрение безупречного проекта, а также слишком низкий уровень подготовки сотрудников данной организации – проблемы, которые могут возникнуть во время осуществления процесса совершенствования управления финансами организации.

Поэтому, исходя из настоящего положения дел в организации, разрабатывается более простой, отредактированный документ, содержащий в себе список организационных мероприятий, которые должны быть осуществлены в данной организации. Также, наравне с этим, разрабатываются необходимые нормативные документы, описываются основные бизнес-процессы и производится модификация существующей автоматизированной системы. Автоматизация финансов – современнейшее направление в управлении как организации в целом, так и финансами в частности. Автоматизированная система является основным шагом к результативному управлению

и развитию самой организации. Автоматизация необходима в первую очередь активно развивающимся организациям, которые хотят занять главенствующие позиции на существующем рынке.

Для получения конкурентного преимущества перед другими схожими с данной организациями и существуют автоматизированные системы управления финансами. Автоматизированные финансовые системы дают возможность получать оперативные сведения о финансово-хозяйственной деятельности организации, контролировать ее доходы и расходы, значительно повысить свою прибыль, сильно повысить продажи, успешно осуществлять инвестиционные проекты менеджерам среднего и высшего звена. Вследствие этого увеличится конкурентоспособность и инвестиционная привлекательность организации по сравнению с другими её оппонентами и уменьшается возможность осуществления махинаций с деньгами. [3]

Для воплощения большинства стоящих перед организацией задач необходима реорганизация системы управления, которая основывается на новых управленческих технологиях. Потребность в использовании современных инновационных подходов рано или поздно приходит к организации, планирующей работать гибко. Для достаточно большого количества крупных организаций, улучшение системы управления финансами означает, в том числе, финансовое реформирование и реструктуризацию.

Таким образом, как и любую систему в современном мире, инновационное развитие организации необходимо точно также проектировать. Необходимо не только определить те задачи, которые стоят перед самой организацией, но и создать систему, обеспечивающую её переход в это состояние наилучшим образом, определить необходимые ресурсы, разработать бизнес-планы инновационной деятельности. Только так можно рассчитывать на успех и эффективное управление финансами в организации.

Литература

1. В. Ю. Дараева, Управление финансами. Москва: ЭКСМО, 2017г.-287 с.
2. Управление финансами. (2015). Получено 2018, из Utmag: <https://utmagazine.ru/posts/8946-upravlenie-finansami>
3. Хворостова, Е. (2016). Инвестиции, бизнес и право. Получено 2018, из Совершенствование управления финансами и инновационное развитие предприятий: <http://www.ibl.ru/konf/070411/26.html>

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Балакунова Я.Ю, Кордабовская А.В., магистранты 2 курса.

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

Аннотация. В данной статье рассмотрены особенности учета оборотных активов организации. Сделан вывод о том, что оборотные активы - это ресурсы, без которых невозможна деятельность любой организации. Оборачиваемость оборотных активов – основной показатель, который характеризует эффективность использования оборотных активов и оценивает эффективность операционной деятельности организации.

Ключевые слова: оборотные активы, источники формирования, оборачиваемость, ликвидность.

Активы организации - отображают уровень развития организации.

Выделяют две группы активов:

- оборотные активы;
- внеоборотные активы.

Внеоборотные активы - это ресурсы организации, срок службы которых составляет более 1 года.

К ним относятся: основные средства организации, долгосрочные финансовые обязательства организации, незавершенное строительство и многое другое.

Оборотные активы – это активы организации, которые потребляются в течение одного производственного цикла или списываются в течение года [3].

Оборотные активы формируют следующие источники:

- собственные ресурсы организации;
- заемные средства;
- привлеченные средства.

Оборотные активы - это такие ресурсы, без которых фактически невозможна деятельность любой организации.

К оборотным активам компании относят такие активы, как:

- дебиторская задолженность;
- прочие оборотные активы;
- денежные средства;
- запасы;
- краткосрочные финансовые вложения;
- входной НДС, не принятый к вычету [2].

В свою очередь денежные средства представлены:

- средствами в кассе;
- средствами на расчетных счетах;
- средствами на валютных счетах;
- средствами на специальных счетах.

Запасы представлены:

- материалами и инвентарем;
- полуфабрикатами;
- товарами для перепродажи;
- готовой продукцией;
- незавершенным производством.

Согласно нормам ПБУ 4/99, оборотные активы отображаются в разделе II бухгалтерского баланса [1, 3].

Оборотные активы должны быть достаточными для бесперебойной работы организации. Оборотные активы должны находится в постоянном непрерывном движении, это следует и из названия оборотных активов – оборачиваются, меняя форму.

На рисунке 1 представлены способы повышения оборачиваемости оборотных активов.



Рисунок 1 - Способы повышения оборачиваемости оборотных активов

Следует обращать особое внимание, на коэффициент оборачиваемости оборотных активов.

Этот показатель интересует инвесторов для оценки эффективности вложений капитала. Рассчитывается он как отношение выручки к среднегодовой стоимости оборотных средств, и показывает сколько денег от реализации продукции принес актив.

Оборачиваемость оборотных активов – основной показатель, который характеризует эффективность использования оборотных активов и оценивает эффективность операционной деятельности организации [4].

Эффективное управление оборотными активами - это залог бесперебойной работы организации. Необходимый для работы объем оборотных активов каждая организация определяет самостоятельно исходя из собственных нужд, темпов потребления ресурсов и размеров бизнеса [5].

На рисунке 2 представлена схема управления оборотными активами.



Рисунок 2 – Схема управления оборотными активами

Таким образом, к основным этапам управления оборотными активами относятся: анализ оборотных активов, выбор политики формирования активов, оптимизация структуры и объема активов, ускорение оборачиваемости активов, повышение рентабельности оборотных активов и минимизация потерь оборотных активов в операционном цикле.

Оборотные активы, намного более ликвидны, чем внеоборотные активы и способны к увеличению оборачиваемости с целью экономии средств.

Именно оборотные активы обеспечивают организации стабильный денежный поток в условиях ухудшения экономической ситуации. Однако оборотные активы сильно подвержены инфляции и способствуют формированию значительной части финансовых рисков, которые несет организация.

Управление оборотными активами – одна из основных задач, которая стоит перед организацией [4].

Таким образом, оборотные активы организации это такие ресурсы, без которых фактически невозможна деятельность любой организации.

Литература

1. Приказ Минфина РФ «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99» от 06.07.1999 № 43 н (редакция от 08.11.2010).
2. Котова Л. Оборотные активы // Главбух. 22.03.2016.
3. Раздел II «Оборотные активы» баланса // Главбух. 09.02.2015.
4. Управление оборотными средствами // Главбух. 14.01.2015.
5. Оборотные активы // Налог - Налог.ру. 21.02.2017.

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Давтян Ш.А., магистрант 1-ого курса
Руководитель **Федорова О.В.**, к.э. доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В рамках данной статье проведен анализ основных аспектов, связанных с налоговой политикой Российской Федерации на современном этапе. Проведен анализ достоинств и недостатков этой системы, определены перспективы развития налоговой политики, обозначены существующие недостатки системы и варианты их решения.

Ключевые слова: налоги, налогообложение, налоговая политика России, налоговая система, налоговые полномочия.

Роль налогообложения и налоговой системы в целом довольно сложно переоценить. В настоящее время именно эта сфера призвана обеспечить стабильность экономики, формирование полноценных субъектов рынка и общей рыночной инфраструктуры, создание и поддержание конкуренции на рынке и формирование единого механизма воздействия на хозяйственный оборот.

Современная налоговая система представляет собой всю совокупность отношений между участниками системы, начиная с введения налога и до контроля за его исполнением. В структуру системы входит информационная поддержка ее функционирования и ответственность за несоблюдение законодательства [3, с.10].

Документ, законодательно закрепляющий систему налогов и сборов, называется Налоговым кодексом Российской Федерации. Постоянные изменения законодательства осуществляются путем внесения поправок. В 2017 году был произведен ряд кардинальных изменений налогового законодательства. С 01 января 2017 года были введены изменения по администрированию и отчетности страховых взносов. Теперь страховые взносы возвращаются из Пенсионного фонда в сферу юрисдикции налоговых органов. К ним применимы те же правила, что и к другим налоговым платежам. Произошло изменение и по срокам сдачи страховой отчетности, которую в налоговый орган можно предоставить не позднее 30-го числа месяца, следующего за расчетным.

Из интересных нововведений закона можно отметить условия применения нулевой ставки налога по имуществу и освобождение от налогов, единовременные выплаты дополнительного поощрения спортсменам-олимпийцам и подготовивших их тренерам.

В России сложилась трехуровневая налоговая система, обеспечивающая взаимодействие и единство всех ее звеньев.

1 уровень – федеральный. Функционирование обеспечивается ФНС и ее региональными подразделениями.

2 уровень – региональный. Сбор налогов обеспечивает Министерство финансов РФ, а также управление Минфина по налогам и сборам и региональные министерства республик.

3 уровень – местный. Государственные органы исполнительной власти субъектов РФ и местного самоуправления [5, с.58].

В современной налоговой системе можно выделить следующие критерии в основе налоговых полномочий между бюджетами:

- Мобильность налогооблагаемой базы. Чем выше степень мобильность, тем меньше возможности у региональных субъектов контролировать процесс сбора налогов. Именно поэтому традиционно труд и капитал, как базы с высокой степенью мобильности, подлежат обложению со стороны федеральных органов налоговой власти. Налогообложение недвижимости и природных ресурсов – прерогатива региональных систем.

- Экономическая целесообразность обложения отдельных видов объектов разными уровнями бюджетов. Если экономическое значение объекта велико, следует осуществлять налогообложение на общенациональном или региональном уровнях и наоборот.

- Макроэкономическое регулирование системы, требующее предоставление федеральному уровню привилегию сбора основных налогов.

Распределение налогов позволяет сформировать основную базу доходов бюджетов различных уровней и обеспечить их самостоятельность.

На современном этапе чуть больше половины налоговых поступлений направлено в федеральный бюджет (52%), что объясняется высокой долей централизации косвенных налогов (НДС и акцизы) — 78%. Большая часть прямых налогов собирается на региональном уровне – 66% налога на прибыль организаций, 90% подоходного налога, весь налог на имущество (100%).

Несмотря на продуманность налоговой системы, существуют определенные проблемы в связи с высокой централизацией налоговых платежей в федеральный бюджет и необходимостью их обратного перераспределения.

Для повышения качества деятельности налоговой системы следует уделять внимание определенным критериям. Их использование повышает эффективность деятельности налоговых органов и позволяет увеличить объем собранных налогов[4, с.1338].

В связи с функционированием налоговой системы в рыночной среде возникает необходимость ее постоянного изменения. Основная цель совершенствования – создание системы налоговых взаимоотношений, обеспечивающих реализацию приоритетов национальной экономики.

К современным проблемам национальной налоговой системы относятся:

- громоздкость налоговой системы, ее неполное соответствие условиям рыночных отношений, из-за чего расходы на содержание непомерно высоки;

- неполное понимание системы субъектами налогового права в связи с постоянным введением инноваций, дополнений и поправок, что приводит к усложнению обработки потоков информации;

- высокое налоговое бремя, способствующее поиску налогоплательщиками вариантов ухода от уплаты;

- высокая концентрация поступлений сумм налогов в федеральный бюджет, что приводит к диспропорции взаимодействия между налоговыми звеньями разных уровней.

С целью решения налоговых проблем можно предложить следующие основные направления развития налоговой системы в ближайшем будущем:

- Внесение изменений в налогообложение по акцизам.

- Стимулирование инновационной деятельности.

- Усиление налогового администрирования.

- Развитие налогообложения в рамках специальных налоговых режимов.

- Ужесточение мер по противодействию применения схем уклонения от уплаты налогов.

Приведенные меры позволят улучшить эффективность работы налоговой системы России и обеспечат рост сбора платежей.

Важно понимать, что для успешного развития всего государства ему необходимы стабильные, объективно реагирующие на изменения институты и механизмы, способные отвечать различным запросам и потребностям общества, способным формировать благоприятные условия существования и функционирования рынка, способствующих эффективному производству и снижению налоговой нагрузки.

Подводя итог можно отметить, что построение эффективной налоговой системы возможно путем реформирования. Ведь именно налоговая политика во многом формирует экономику страны, определяет ее перспективы, способствует развитию всего государства и отдельных отраслей.

Таким образом, на современном этапе очевидно, что находясь в стадии становления налоговая сфера имеет недостатки. Одна из важнейших задач заключается именно в том, чтобы сформировать налоговую систему понятной, единообразной и предсказуемой для всех категорий налогоплательщиков и в то же время направить реформационный механизм на преодоление существующих барьеров, тормозящих развитие данной отрасли, устранение пробелов и формирование условий, для комфортного развития рынка.

Литература

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12.1993г. //СЗ РФ.2014,№ 31, ст. 4398.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 27.11.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 14.12.2017) // СПС Консультант Плюс
3. Базылев М.С.Особенности налоговой системы Российской Федерации на современном этапе // Юридические науки, 2016. №4. – С.10-15
4. Решетняк А. В. Налоговый контроль как правовая категория // Молодой ученый. - 2016. - №11. - С. 1338-1341.
5. Тедеев А.А., Парыгина В.А. Налоги и налогообложение: Учебное пособие / А.А. Тедеев, В.А. Парыгина – М.: Эксмо, 2016. – 304 с.

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА И ОСОБЕННОСТИ ИХ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

Нахапетян В.С., бакалавр 4-го курса
Руководитель Князева И.В., к.э.н.
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: в статье рассмотрены основные средства, источники капитальных вложений, а также рассмотрены особенности реального инвестирования.

Ключевые слова: основные средства, инвестиции, реальное инвестирование.

Основу инвестиционной деятельности предприятия составляет реальное инвестирование. Основные средства играют решающую роль в успехе инвестиционного проекта, связанного с увеличением производственных мощностей предприятия.

Инвестиции в основные фонды называются капитальными вложениями (реальное инвестирование). Здесь процесс инвестирования – это любые операции, которые будут управлять ресурсами компании для роста ее действительного капитала. Ресурсы имеют ограничения по времени, которое выступает решающим фактором для получения результатов.

Основные средства являются самой главной составляющей всех активов фирмы. К данной категории стоит отнести активы, которые имеют материально-вещественное выражение. То есть, к этой категории причисляют здания, землю, сооружения, а также оборудование, которые отвечают двум важным критериям. Во-первых, объекты применяются для осуществления производственной деятельности компании, а также используются с целью осуществления реализации продукции или же сдаются в аренду. Стоит заметить, что основные средства предприятия – это объекты, срок использования которых, предположительно превысит один календарный год.

Вложения в основные фонды – это инвестирование капитала на длительный срок с целью извлечения прибыли.

Вложение денежных средств в основные средства с целью получения дополнительного дохода, относят к прямому типу инвестиций.

Фундамент инвестиционной работы компании – реальные инвестиции.

Осуществляются различными фондами:

- покупка недвижимости;
- строительство;

- ремонт и обновление существующих имущественных комплексов;
- инвестиции в инновации;
- увеличение запасов оборотных средств.

Эффективность вложений в основной капитал компании зависит от большого числа факторов, важнейшими из которых выступают:

- время окупаемости;
- отдача инвестиций;
- рентабельность инвестиций;
- уровень инфляции;
- регулярность поступлений;

Инвестиции в основные средства – это финансирование следующих направлений:

1. Приобретение целостных имущественных комплексов. Как правило, это инвестиционные операции крупных предприятий, которые таким образом обеспечивают своей деятельности отраслевую, товарную или региональную диверсификацию.
2. Новое строительство – строительство нового объекта с законченным технологическим циклом. К подобного рода инвестициям прибегают в случае существенного увеличения объемов производства, а также при создании филиалов, дочерних компаний.
3. Реконструкция – это инвестиционная операция, с целью кардинального преобразования всего производства на основе научно-технических достижений. Кроме того, в процессе реконструкции возможно расширение отдельных производственных помещений.
4. Модернизация – инвестиционная операция, под которой подразумевается совершенствование существующих производственных фондов в состоянии, которое соответствует текущему уровню технологических процессов.
5. Обновление отдельных видов оборудования. Осуществляется данная инвестиционная операция в связи с ростом производства или износом существующего оборудования. Достигается путем замены или дополнения имеющегося парка оборудования.
6. Реальные инвестиции в нематериальные активы – направленные на использование в производстве новых научных и технологических знаний. Достигаются путем разработки новой научно-технической продукции в рамках самого предприятия или же покупки патентов, авторских прав.
7. Инвестирование прироста запасов материальных оборотных активов. Представляет собой инвестиционную операцию, осуществляемую с целью расширения объема используемых оборотных операционных активов.

Каждое предприятие вправе самостоятельно выбрать направление для инвестирования в зависимости от задач, которые оно ставит перед собой. Стоит отметить, что практический опыт подтверждает получение максимальной эффективности от вложенных средств, направленных на техническое обновление уже функционирующего предприятия. Объяснение кроется в том, что в этом случае потребуются намного меньше объемов инвестиций, чем при глобальном расширении предприятия или создании новых объектов. Так, расходы окупаются намного быстрее и в более сжатые сроки, а также уменьшаются затраты времени и на сами работы.

Определим, за счет чего осуществляются инвестиции. Для этого рассмотрим следующую таблицу.

Таблица 1 – Источники финансирования инвестиций в основные фонды предприятия

Источники вложений в основные фонды	Способы привлечения	Показатели, оказывающие влияние на размер источников
Собственный капитал	Прибыль, амортизация, ресурсы акционеров	Итоги работы компании; уровень износа основного капитала; формы хозяйствования; совершенство фондового рынка
Заемный капитал	банковские кредиты, кредиты частных лиц, а также облигационные займы	Цена источников финансирования, гарантии выплаты займов; развитость фондового рынка.
Ресурсы государства	Поступления из бюджета, целевые бюджетные фонды, другие средства на безвозвратной основе	Запланированные госпрограммы; наличие средств в бюджете; размер и особенность проектов; стратегия компании
Другие источники	Факторинг; Форфейтинг; Лизинг; операции «РЕПО»; венчурные фонды	Уровень развития финансового сектора, перечень услуг кредитных учреждений; цена источников займов; привлекательность проектов; льготы по налогам

Изучение структуры капиталовложений в основные фонды проводится в следующих направлениях:

- финансовый анализ;
- технико-экономический анализ;
- общеэкономический анализ.

Рассмотрим особенности реального инвестирования более подробно.

1. Реальные инвестиции позволяют предприятию развиваться более высокими темпами, повышать качество продукции, осваивать новые рынки и новые виды товаров. Реальным инвестициям всегда отдавалось предпочтение, так как объекты такого инвестирования растут быстрее, чем национальная валюта.

2. Реальные инвестиции менее рискованные и дают большую отдачу, по сравнению с финансовыми инвестициями. Способность генерировать достаточную норму прибыли является одним из побудительных мотивов к предпринимательской деятельности в реальном секторе экономики.

3. Благодаря реальным инвестициям, предприятия получают стабильный чистый денежный поток, который достигается благодаря амортизационным отчислениям от основных средств, которые поступают даже в тех случаях, когда эксплуатация инвестиционных проектов не приносит доход.

4. Реальные инвестиции обладают очень низкой ликвидностью. Это связано с узкоцелевой направленностью большинства форм этих инвестиций, практически не имеющих в незавершенном виде альтернативного хозяйственного применения.

5. Реальные инвестиции подвержены высокому уровню риска, так называемого морального старения, которое является результатом стремительного технологического прогресса.

Таким образом, капитальные вложения являются главным фактором создания основных фондов, реконструкции и расширения действующих предприятий, технического перевооружения предприятий.

Литература

1. Кукунина, И. Г. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / И. Г. Кукунина, Т. Б. Малкова. - М.: Кнорус, 2011. - 299 с.
2. Вайс, Е.С. [и др.]. Планирование на предприятии: учебное пособие / - 4-е изд., стереотип. - М.: Кнорус, 2011. - 336 с.
3. Хазанович, Э. С. Инвестиции: учебное пособие / Э. С. Хазанович. - М.: Кнорус, 2011. - 318 с.
4. Орлова, Е.Р. Инвестиции: учеб. пособие – 7-е изд., испр. И доп. – М.: Издательство «Омега-Л», 2012. – 240 с.: табл. – (Библиотека высшей школы).

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Андреева Е.С., студентка 3-го курса
Руководитель Морева Л.С., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В целях наиболее эффективного использования капитала и получения максимальной прибыли в первую очередь необходимо совершенствовать управление финансами на предприятии, т. е. правильное управление финансами играет решающую роль в развитии организации, в том числе и в организациях малого бизнеса.

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

В последнее время появился небывалый рост заинтересованности в малом бизнесе, особенно в сферах, где не требуется значительных капиталовложений, множества работников и дорогостоящего оборудования. Малых предприятий особенно много в наукоемких видов производства, в отраслях, связанных с производством потребительских товаров, а также их продаж.

Естественной задачей каждого предпринимателя является прибыльное ведение дела за счет оптимального использования имеющихся ресурсов, минимизации издержек и максимизации возможностей удовлетворения социально-экономических потребностей.

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

По мере роста предприятия создается управленческая группа, включая бухгалтера, что ведет к отказу от аутсорсинга. Но даже при такой структуре организации многим малым фирмам приходится сталкиваться с непростыми проблемами. Как показывает опыт, один из основных факторов, которые способствует разорению – нехватка знаний, в том числе и управленческих у владельцев этих предприятий. Поэтому для выживания они рано или поздно вынуждены обратиться в консалтинговые фирмы.

Как известно, надежным способом управления потоком денежных средств является финансовый план. Если не пренебрегать таким надежным инструментом управления, составлять план на месяц, год и больший период, то можно уверенно двигаться в выбранном направлении. Финансовый план в крупной компании представляет собой объемный документ, в малом же бизнесе он будет состоять из тех же разделов, но содержать намного меньше деталей и вспомогательных документов.

Финансовый план включает:

- план активов и пассивов;
- расчет точки безубыточности;
- прогноз движения наличности.

Финансовый план на малых предприятиях является важным фактором повышения эффективности их деятельности, а также дает информацию о результатах финансовой работы по разным направлениям.

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

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

Владельцы малого бизнеса заинтересованы в максимизации рыночной стоимости своих предприятий, ведь их благосостояние напрямую зависит от их успеха, однако стоимость малого бизнеса не оценивается на финансовом рынке, поэтому ее довольно трудно определить. Стоит заметить, что если раньше малые предприятия не уделяли финансовому менеджменту достаточного внимания, то в настоящее время эта практика становится более распространенной, и даже более того – необходимостью в условиях жесткой конкуренции. Конкурентоспособность бизнеса может обеспечить исключительно правильное управление движением капитала и финансовых ресурсов [3].

Успех и развитие малого бизнеса сильно зависит от его финансирования, т.е. от привлечения необходимого капитала. Капитал нужен как на начальной стадии организации и открытия дела (основной капитал), так и в дальнейшем для финансирования текущей деятельности

(оборотный капитал). Особенностью малого бизнеса является ограниченность в финансовых ресурсах, поэтому изыскание необходимых денежных ресурсов и эффективное управление ими для большинства малых фирм является острой проблемой.

Источниками финансирования в малом бизнесе являются собственные и заемные средства. К собственным средствам относят: личные средства, прибыль, дебиторскую задолженность и т.д. Заемные средства представляют собой банковский кредит, кредит поставщиков, кредиты под активы и т.д. Естественно, что самый надежный и менее рискованный источник финансирования – собственные средства [4].

Еще одной особенностью управления финансами в малом бизнесе является налогообложение. В соответствии с Налоговым кодексом РФ, небольшие фирмы могут самостоятельно выбирать режим уплаты обязательных платежей. В России существуют такие налоговые режимы для малого бизнеса: общая; упрощенная; единый налог на вмененный доход (ЕНВД); патентная система (только для ИП); единый сельскохозяйственный налог.

Таким образом, к особенностям налогообложения малого бизнеса относят: простоту ведения учета; минимальное количество документов для отчетности; относительно небольшой размер налоговой нагрузки [5].

В современных рыночных условиях малые предприятия вынуждены конкурировать не только друг с другом, но и с крупным бизнесом. И существенное преимущество на рынке небольшим компаниям может обеспечить именно рациональное управление финансами предприятия. Потому и возрастает роль финансового менеджмента, целями которого являются выработка и применение наиболее эффективных методов для достижения стратегических и тактических целей.

Из всего вышесказанного можем сделать вывод, что для результативной и эффективной деятельности необходимо внедрить финансовое управление на малом предприятии.

Литература

1. Свирчевский, В.Д. Управление малым бизнесом: Учеб. пособие / В.Д. Свирчевский. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 256 с.
2. Борисов, А.Н. Организация финансового менеджмента на малых предприятиях / А.Н. Борисов // Финансовый менеджмент. – 2015. – № 6
3. Метелев, С.Е. Финансы торговых организаций: учебное пособие / С.Е. Метелев, В.П. Чижик. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2015. – 200 с.

4. Диденко, В.Ю. Оценка эффективности стратегического финансового управления организациями малого бизнеса / В.Ю. Диденко, Н.И. Морозко // Экономика и управление. – 2015. – № 2
5. Шохина, Д.Д. Особенности управления финансами малого бизнеса / Д.Д. Шохина // Экономика и социум. – 2016. – №1
6. Барбашова, С.А. Развитие малого предпринимательства Пензенской области/ С.А. Барбашова// Региональные проблемы устойчивого развития сельской местности: сб. ст. III Всероссийской научно-практической конференции/под ред. В.Д. Коротнева.– Пенза, 2016.- С.138-140
7. Гуляев Г.Ю., Малова И.В., Устианова О.Е. Современные подходы к обеспечению конкуренто-способности региона, отрасли, предприятия: монография. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2016. – 198 с.



**Современные проблемы развития
бухгалтерского учёта, экономического
анализа и аудита**

STATEMENT OF BUSINESS SUBJECTS FOR THE REPORTING YEAR

Kuvvatov G.B., assistant
Eshonkulov L.A., assistant

Tashkent state university of economic, Tashkent

Annotation: the features of financial statements from foreign investments, the creation of priority conditions for joint-stock companies, the formation of favorable conditions for the wide involvement of investors in the economy of the Republic of Uzbekistan.

Keywords: national, international accounting standards, corporate governance.

The decree of the President of the Republic of Uzbekistan "On measures to introduce modern methods of corporate governance in joint-stock companies" foresees the transition to compulsory publication of annual financial statements, formed on the basis of international financial reporting standards (IFRS) [1].

The program of measures on radical improvement of the system of corporate governance for 2018-2021 is approved, which provides:

- introduction of modern methods of corporate governance based on a deep study of international experience;
- creation of favorable conditions for attraction of foreign investments into joint-stock companies, increase of openness and transparency of joint-stock companies activity, introduction of international accounting and reporting standards;
- clear delineation of tasks and authorities between state bodies, shareholders and management in the activities of companies;
- increasing the role of shareholders in strategic management and ensuring control over the activities of the JSC;
- introduction of modern information technologies in the sphere of corporate governance;
- further development of the securities market, strengthening its information and technical base;
- training and professional development of personnel in the field of corporate governance.

The introduction of international accounting and reporting standards in practice means the formation of IFRS reporting. IAS 1 "Presentation of Financial Statements" [3] and IFRS 1 "First-time Adoption of International Financial Reporting Standards" [4]. First of all, it means increasing the completeness of the reporting, formed under IFRS. Its complete set includes:

- Statement of financial position as of the end date of the period, which is analogous to Form No. 1 "Balance Sheet", compiled according to national standards of the Republic of Uzbekistan;

- a statement of profit, loss and other components of the cumulative financial result for the period. The information presented in this report corresponds to the content of information generated in the form No. 2 "Statement of financial results";

- cash flow statement for the period - the only report that is compiled on a cash basis and conforms to Form 4 - to the national standard "Cash Flow Statement";

- statement of changes in equity for the period. Its counterpart in the national reporting is form No. 5 "Report on own capital".

The complete set of financial statements also includes notes consisting of a brief overview of the main provisions of accounting policies and other explanatory information, the disclosure of which is mandatory and governed by IFRS.

As the analysis shows, the preparation of IFRS reporting is much more complicated than the regular recurring every accounting cycle following the transformation process. Since, according to IFRS, the date for transition to international standards is the date 2 years before the balance sheet date, the first financial statements should include at least 3 statements of financial position, 2 statements of income and other components of the cumulative financial result, 2 cash flow statements, 2 statements of changes in equity and related notes, including comparative information for all submitted reports.

Based on this requirement, if the dominant entity applies IFRS for the first time, then it becomes necessary to provide the information of the national reporting and its transformation into IFRS accounts for 3 years.

International standards do not establish standard forms of financial reporting, as is customary in the national legislation of the Republic of Uzbekistan, but only determine the requirements for their content and mandatory disclosure.

In the formation of the first IFRS reporting, the business entities must implement mandatory procedures:

Determination of the reporting date and the date of transition - to establish the beginning of the earliest period for which comparative information is presented in the financial statements and the reporting date (the end of the last reporting period following which the reporting was prepared).

For example, if the financial statements for 2017 are prepared and this is the first application of IFRS, the beginning of the earliest period will be January 1, 2016, and the reporting date is as of December 31, 2017;

formation of accounting policy in accordance with IFRS. This is a very important step, since a certain accounting policy should be applied both in all submitted in the first reporting, and in subsequent periods. The host entity must draw up and adopt a new accounting policy in accordance with IFRS that will be

effective as of the reporting date. Choosing inappropriate methods for estimating and reporting objects can be very costly for a company, since it is very rare to make changes to the IFRS accounting policy. After all, if such inconsistencies are detected and a decision is taken to change the accounting policy, the company will have to retrospectively recalculate the reporting indicators;

definition of articles of assets and liabilities under IFRS. After the adoption of accounting policies, the host entity should analyze the assets and liabilities that are reflected in the national accounts and are actually available. This analysis is necessary because the asset or liability can be recorded in IFRS, even if they are not recorded in national accounting standards, and vice versa;

assessment of assets and liabilities under IFRS. This is a fairly complex and time-consuming procedure in the preparation of the first IFRS financial statements. There are a number of differences in the valuation of assets and liabilities between the National Accounting Standards (NRS) of Uzbekistan and the International Financial Reporting Standards (IFRS). They can be associated with different conditions for the capitalization of costs; with application of a method of an estimation of the future monetary streams forming a balance estimation of actives, and so on. The difference in approaches to the formation of the book value of accounting items can cause difficulties in the practice of their application;

adjustment of capital and reserves. Having carried out all the steps described above and having performed the correct transformation, the dominant entity may face the fact that the value of net assets according to the national reporting will differ from the amount of capital and reserves formed in accordance with international standards, the difference should be reflected in retained earnings (8700).

These are just a few, the most basic features of the first preparation of financial statements on international standards, carried out by transforming (translating the article indicators and regrouping) from national reporting to IFRS reporting. The presentation of the first IFRS reporting is a very laborious and complex process, requiring a qualified approach in interpreting the indicators, professional evaluation and collecting a very large amount of reliable information. In order to collect the first reporting for the reporting year, at the end of the year, one should begin with the transformation of the accounts for previous years, the valuation of assets and liabilities. And after the "closing" of the current fiscal year, to prepare financial statements for the international

List of sources used:

1. Указ Президента Республики Узбекистан "О мерах по внедрению современных методов корпоративного управления в акционерных обществах" (от 24.04.2015 г. N УП-4720).
2. Закон Республики Узбекистан «Об акционерных обществах и защите прав акционеров». 26 апреля 1996 г., № 223-I (Настоящий Закон принят

в новой редакции в соответствии с Законом Республики Узбекистан от 6 мая 2014 года № ЗРУ-370 «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Узбекистан «Об акционерных обществах и защите прав акционеров»).

3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 "Представление финансовой отчетности" (ред. от 26.08.2015).
4. МСФО (IFRS) 1 "Первое применение международных стандартов финансовой отчетности".

ПОРЯДОК ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

Усмонов Ф.О., докторант кафедры "Бухгалтерский учёт"

Ташкентский государственный экономический университет, Ташкент

Аннотация. Статья посвящена вопросам совершенствования системы бухгалтерского учета в субъектах малого бизнеса и частного предпринимательства в Республике Узбекистан. Рекомендован порядок организации службы централизованного бухгалтерского учета. Рекомендован источник финансирования деятельности службы централизованного бухгалтерского учета и формирования стоимости услуг. Определены задачи, субъект, объект и предмет службы централизованного бухгалтерского учета.

Ключевые слова: службы централизованных бухгалтерского учета, субъект, объект и предмет централизованного бухгалтерского учета, стоимости услуг, учетная политика в субъектах малого бизнеса и частного предпринимательства.

В настоящее время в Республике Узбекистан уделяется большое внимание на развитие малого бизнеса и частного предпринимательства, создаются возможности для их преобразования и развития. На сегодняшний день общее количество субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства достигло до 190 тысяч. Около 55,8 процентов валового внутреннего продукта производится ими.

За последние годы в Республике созданы условия для развития малого бизнеса и частного предпринимательства, а также созданы законодательства для привлечения иностранных инвестиций.

Бухгалтерский учет часто называют «азбукой и языком» бизнеса. В бизнесе широко используются данные бухгалтерской (финансовой) отчетности, включая баланс, отчет о финансовых результатах и их использование, пояснительная записка к годовому отчету. [4]

Поэтому основным источником информации в управлении малого бизнеса и частного предпринимательства являются данные бухгалтерского учета. В целях совершенствования системы учета в субъектах малого бизнеса и частного предпринимательства в соответствии с 9 статьей Закона Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете». Правила ведения бухгалтерского учета определяются стандартами бухгалтерского учета, включая стандарт упрощенного ведения бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства. Разработан национальный стандарт бухгалтерского учета №20 «О порядке ведения упрощенного учета и составления отчетности субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства».

На основании, которого:

- право выбора порядка ведения упрощенного бухгалтерского учета предоставляется субъектам малого предпринимательства на добровольной основе;

- ответственность за организацию бухгалтерского учета возлагается на его руководителя. При этом руководитель хозяйствующего субъекта вправе:

а) создавать службу бухгалтерии под руководством главного бухгалтера или пользоваться услугами бухгалтера, привлеченного на договорных условиях;

б) самостоятельно вести бухгалтерский учет;

- бухгалтерский учет отдельных объектов учета (основных средств, нематериальных активов, финансовых вложений и т.д.) ведется в соответствии с установленными требованиями других национальных стандартов бухгалтерского учета. [2]

Следовательно, как видно из вышеизложенного, независимо от форм собственности, видов деятельности, объема работ и структурных систем, каждый субъект малого бизнеса и частного предпринимательства по воле своего руководителя осуществляет ведение той или иной формы бухгалтерского учета.

В настоящее время существуют проблемы в организации бухгалтерского учета малого бизнеса и частного предпринимательства, в частности:

- методические аспекты ведения бухгалтерского учета в субъектах малого бизнеса и частного предпринимательства в национальных стандартах бухгалтерского учета недостаточно раскрыты и требует совершенствование;

- по причине того, что у некоторых субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства нет возможностей для содержания отдельных служб бухгалтерского учета, то им приходится незаконно использовать труд не квалифицированных специалистов;

- незаконное использование труда приглашенных специалистов приводит к скрытию доходов этих лиц;
- для организации в каждом из субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства бухгалтерского учета, потребуется исходя из выше указанной статистики 190 тысяч сотрудников. А это, в свою очередь, создает потребность в квалифицированных бухгалтерях.

Также, в результате того, что требуется конкретно определить ответственности и обязательства лиц, ведущих бухгалтерский учет в субъектах малого бизнеса и частного предпринимательства, то возникают трудности в ведении и составлении бухгалтерского учета и отчетности. Кроме того, незаконное использование неквалифицированных специалистов в системе бухгалтерского учета в субъектах малого бизнеса и частного предпринимательства, приводит к нарушению принципов бухгалтерского учета и Закона «О бухгалтерском учете», Налоговой Кодекс Республики Узбекистан .

В целях устранения вышеуказанных проблем и изучения мирового опыта рекомендуются организация службы централизованного бухгалтерского учета для субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства.

Следовательно, организация службы централизованного бухгалтерского учета подкреплена законом. В Законе Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете» 11 статьи «Организация бухгалтерского учета» указано, «за организацию бухгалтерского учета и отчетности несет ответственность руководитель предприятия, учреждения и организации».

Организации бухгалтерского учета и отчетности осуществляет руководитель субъекта бухгалтерского учета.

Руководитель субъекта бухгалтерского учета имеет право:

- создавать службу бухгалтерского учета под руководством руководителя службы бухгалтерского учета или пользоваться услугами бухгалтера, привлеченного на договорной основе;

- делегировать на договорной основе ведение бухгалтерского учета специализированной организации (аудиторские организации, организации налоговых консультантов и другие организации, в уставе которых предусмотрено оказание услуги по ведению бухгалтерского учета);

- самостоятельно вести бухгалтерский учет.

Руководитель субъекта бухгалтерского учета обязан обеспечивать:

- разработку учетной политики, системы внутреннего учета и отчетности;

- порядок внутреннего контроля;

- полный и достоверный бухгалтерский учет;

- сохранность учетных документов;

- подготовку финансовой отчетности;

- подготовку налоговой отчетности и других финансовых документов;

- своевременность расчетов;

- соблюдение требований статьи 12 настоящего Закона. [1]

Эту позицию поддерживает российский ученый Н.А. Бреславцева. Она в своем научном труде указывает что, «Ответственность за организацию бухгалтерского учета, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несет руководитель организации. Он может:

1) учредить бухгалтерскую службу как структурное подразделение, возглавляемое главным бухгалтером;

2)

вести в штат должность бухгалтера;

3)

средств на договорных началах ведение бухгалтерского учета централизованной бухгалтерии, специализированной организации или бухгалтеру-специалисту;

4)

вести бухгалтерский учет лично». [5]

Субъектами централизованного бухгалтерского учета являются малый бизнес и частное предпринимательство, в том числе, общества с ограниченной ответственностью, частные предприятия, фирмы, фермерские хозяйства и др.

Объектами централизованного бухгалтерского учета являются финансово-хозяйственная деятельность, хозяйственные средства, их источники и финансовые результаты малого бизнеса и частного предпринимательства.

Предметом централизованного бухгалтерского учета является изучение и контроль хозяйственной деятельности, движения активов и пассивов малого бизнеса и частного предпринимательства.

Теоретической и нормативно-правовой основой организации службы централизованного бухгалтерского учета является Закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете», национальные стандарты бухгалтерского учета, Положение «О составе затрат по производству и реализации продукции (работ и услуг) и о порядке формирования финансовых результатов», а также, Указы и Постановления правительства в сфере организации и развития малого бизнеса и частного предпринимательства.

В соответствии с национальным стандартом бухгалтерского учета Республики Узбекистан №20 службы централизованного бухгалтерского учета должны решать следующие задачи:

1. Разработка учетной политики исходя из особенностей хозяйственной деятельности малых предприятий и микрофирм.

2. Ведение бухгалтерского учета и составление отчетности согласно нормативных актов.

3. Самостоятельно приспосабливать применяемые первичные учетные

документы и регистры бухгалтерского учета к специфике своей работы при соблюдении следующих требований:

- единой методологической основы;
- взаимосвязь данных аналитического и синтетического учета;
- сплошное отражение всех хозяйственных операций в регистрах;
- ведение бухгалтерского учета на основании первичных учетных документов, накапливание и систематизация данных первичных документов в разрезе показателей, необходимых для управления и контроля за хозяйственной деятельностью, а также для составления финансовой отчетности.

4. Сплошное документирование всех хозяйственных операций путем составления определенных носителей первичной учетной информации, следующими этапами:

- регистрация сведений, содержащихся в первичных учетных документах;
- составление финансовой отчетности;
- использование данных бухгалтерских регистров для получения другой необходимой для хозяйствующего субъекта информации.

Источником финансирования деятельности службы централизованного бухгалтерского учета являются вступительные взносы и отчисления за пользование оказанных услуг. Пользующиеся услугами службой централизованного бухгалтерского учета вначале уплачивают вступительные взносы в установленном объеме, а в дальнейшем отчисления с товарооборота или объема работ по согласованию сторон. При определении стоимости услуг централизованного бухгалтерского учета рекомендуется руководствоваться согласно положению. [3]

Стоимость услуг службы централизованного бухгалтерского учета формируется на основе материальных, трудовых затрат и амортизационных отчислений основных средств и нематериальных активов, отчисления единого социального платежа и других затрат, только связанных с основной деятельностью оказанных услуг.

Сама служба централизованного бухгалтерского учета тоже является субъектом малого бизнеса и частного предпринимательства, она может быть организована в форме общества с ограниченной ответственностью. Для организации службы централизованного бухгалтерского учета в установленном порядке привлекаются квалифицированные специалисты. С целью улучшения качества оказываемых услуг, контроля над достоверностью сведений и организации учетных работ в субъектах малого

бизнеса и частного предпринимательства, на основе нормативно-правовых актов может быть назначен главный бухгалтер.

Таким образом, организация централизованного бухгалтерского учета позволяет поднять на новый качественный уровень бухгалтерский учет и отчетность в субъектах малого бизнеса и частного предпринимательства, снизить расходы на ведение бухгалтерского учета, повысить ответственность бухгалтеров и сократить скрытие доходов приглашенных не квалифицированных специалистов, совершенствовать учетную политику в субъектах малого бизнеса и частного предпринимательства.

Литература

1. Закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете» новый редакций 13 апрель, 2016 г.
2. Национальный стандарт бухгалтерского учета Республики Узбекистан №20 «О порядке ведения упрощенного учета и составления отчетности субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства». Зарегистриро-ованный Министерства Юстиции Республики Узбекистан №879-2. от 11.07.2006 г.
3. Положение «О составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов». Постановлению № 54 Кабинет Министров Республики Узбекистан от 5 февраля 1999г.
4. Безруких П.С. и др. Бухгалтерский учет. Учебник.-2-е изд. перераб. и доп.- М.: Бухгалтерский учет, 1996.- 576 с.
5. Бреславцева Н.А. и др. Бухгалтерский учет. Учеб. пособие. – Ростов н/Д.: Феникс, 2012. –318 с.

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Цволко Ю.М., бакалавр 4-го курса
Руководитель **Губанова Е.В.**, к.э.н., доцент,
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе проведен анализ ликвидности и платежеспособности коммерческой организации на основе традиционной (классической) методики.

Ключевые слова: финансовое состояние организации, ликвидность, платежеспособность, баланс, организация.

Целью анализа ликвидности и платежеспособности является определение наличия у организации денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по имеющейся задолженности, требующей немедленного погашения [2].

Общество с ограниченной ответственностью «Калужский кабельный завод» является юридическим лицом - коммерческой организацией, уставный капитал которой разделен на доли, созданным в целях извлечения прибыли. Сегодня завод имеет современное производственное оборудование, позволяющее выпускать большой ассортимент кабельно-проводниковой продукции для электротехнической промышленности.

Анализ ликвидности баланса по абсолютным показателям представлен в Таблице 1.

Таблица 1. Соотношение актива и пассива ООО «Калужский кабельный завод»

Условия		2014 год	2015 год	2016 год
Абсолютной ликвидности	$A1 \geq П1$	<	<	<
	$A2 \geq П2$	≥	<	<
	$A3 \geq П3$	≥	≥	≥
	$A4 < П4$	<	<	<
Текущей ликвидности	$A1+A2 > П1+П2$	Не выполняется	Не выполняется	Не выполняется
Перспективной ликвидности	$A1+A2+A3 > П1+П2+П3$	Выполняется	Выполняется	Выполняется

Проведя анализ ликвидности баланса по абсолютным показателям, можно сделать вывод о том, что в ООО «Калужский кабельный завод» условия текущей и абсолютной ликвидности не выполняются, что свидетельствует о недостатке у организации величины ликвидных активов для погашения краткосрочных обязательств в ближайшее время. Однако выполняется условие перспективной ликвидности, на что оказало влияние отсутствие долгосрочных обязательств на протяжении 2014-2015 гг.

Анализ ликвидности баланса по относительным показателям приведен в Таблице 2 [1].

Таблица 2. Анализ ликвидности бухгалтерского баланса организации

Показатели	Норматив	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное изменение (+/-) 2016 г. к	
					2014 г.	2015 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2 - 0,5$	0,03	0,01	0,19	0,15	0,18

Коэффициент критической ликвидности	0,7-0,8	0,48	0,45	0,56	0,08	0,11
Коэффициент текущей ликвидности	>2	1,53	2,09	1,92	0,39	-0,16
Коэффициент срочной ликвидности	0,7-1	0,59	0,65	0,63	0,04	-0,02
Коэффициент маневренности функционирующего капитала	$\leq 0,5$	0,51	0,58	0,59	0,08	0,01
Коэффициент маневренности общего капитала	>0,6	1,48	1,11	1,23	-0,25	0,12
Коэффициент ликвидности запасов	0,5	0,96	1,49	1,34	0,37	-0,15

Результаты расчетов коэффициента абсолютной говорит о том, что организация не может покрыть текущие обязательства абсолютно ликвидными активами (денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями).

Полученные значения коэффициента критической ликвидности говорят о том, что организация не в состоянии покрыть свои текущие обязательства даже при условии своевременно проведенных расчетов с дебиторами.

К положительным моментам можно отнести значение коэффициента текущей ликвидности в 2015 году. У организации существовал необходимый собственный резервный запас оборотных активов для покрытия краткосрочных обязательств. В 2016 году данный резервный запас немного снизился, однако, не уменьшился до значения 2014 года.

Расчет коэффициента срочной ликвидности показал, что организация имеет возможность погасить чуть больше половины краткосрочных обязательств, что не соответствует нормативному значению в 2014 году на 11%, в 2015 году на 5%, в 2016 году на 7%. Однако тенденцию увеличения данной возможности можно расценить как положительную. На это оказало влияние увеличение денежных средств и отгруженной продукции.

Коэффициент маневренности функционирующего капитала близок к нормативному значению, сумма запасов и затрат в течение 2014-2016 гг. колеблется в районе 51% - 59% от всей суммы собственных оборотных средств.

Что касается коэффициента маневренности общего капитала, то он превышал нижнюю границу норматива более, чем на 0,5 в течение трех последних лет, за последние два года наблюдался рост оборотных средств в общей сумме капитала на 10%, то есть увеличивалась ликвидность организации.

Коэффициент ликвидности запасов был больше нижней точки норматива в течении трех исследуемых лет, в 2015 году наблюдалось самое большое превышение от норматива на 66%.

В целом, ликвидность ООО «Калужский кабельный завод», нельзя оценить однозначно.

Проанализировав платежеспособность по классической методике, ООО «Калужский кабельный завод» можно охарактеризовать как платежеспособную организацию. Степень платежеспособности организации по текущим обязательствам не превышает 3 месяцев на протяжении 2014-2016 гг.

Коэффициент задолженности фискальной системе и коэффициент внутреннего долга оказались одинаковыми на протяжении всего исследуемого периода и были равны 0,03.

В 2016 году организация стала более эффективно использовать заемные средства.

Период инкассирования дебиторской задолженности снизился более, чем в 2 раза за 2014-2016 гг. (с 24,23 дней в 2014 году до 11,66 дней в 2016 году).

Также у организации появилось больше возможностей для покрытия обязательств чистыми активами, об этом свидетельствует рост коэффициента покрытия чистыми активами совокупных обязательств к 2016 году на 50,49%.

Анализ платежеспособности по классической методике представлен в Таблице 3.

Таблица 3. Оценка платежеспособности ООО «Калужский кабельный завод» по классической методике

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное изменение (+/-) 2016 г. к	
				2014 г.	2015 г.
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	2,05	0,94	1,20	-0,85	0,26
Коэффициент задолженности другим организациям	0,97	0,12	0,19	-0,78	0,07
Коэффициент задолженности фискальной системе	0,03	0,03	0,03	0,00	0,00
Коэффициент внутреннего долга	0,03	0,03	0,03	0,00	0,00
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности по состоянию на определенную дату	0,62	0,92	1,05	0,43	0,13
Коэффициент трансформации	3,47	4,17	4,45	0,98	0,28

Период инкассирования дебиторской задолженности (дни)	24,23	15,90	11,66	-12,56	-4,23
Коэффициент покрытия чистыми активами совокупных обязательств	1,03	1,88	1,55	0,52	-0,33
Коэффициент финансового рычага (финансового левериджа)	0,97	0,53	0,65	-0,33	0,11
Коэффициент собственной платежеспособности	0,53	1,09	0,92	0,39	-0,16

Анализ платежеспособности на основе анализа денежных потоков позволил выявить положительные и отрицательные моменты.

К положительным можно отнести следующие: увеличение первых трех коэффициентов платежеспособности в динамике, возможность выплат процентов от 261 до 359 раз за счет денежного потока, увеличение в 2016 году части начисленных доходов, которые организация может потратить на финансирование текущих потребностей, выплаты дивидендов и долгов, снижение степени задолженности.

К отрицательным относятся минимальные и отрицательные значения четвертого коэффициента платежеспособности, недостаток чистой прибыли и амортизационных отчислений для покрытия обязательств, недостаток денежных средств от текущей деятельности, а также увеличение невосребованной части чистых денежных поступлений на счетах организации, недостаточность обеспеченности чистой прибыли ростом выпуска и снижением себестоимости продукции.

Анализ платежеспособности на основе анализа денежных потоков отражен в Таблице 4.

Таблица 4. Анализ платежеспособности ООО «Калужский кабельный завод» на основе анализа денежных потоков

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное изменение (+/-) 2016 г. к	
				2014 г.	2015 г.
Коэффициент платежеспособности	1,00	1,00	1,03	0,02	0,03
Коэффициент платежеспособности	1,00	1,00	1,03	0,02	0,03
Коэффициент платежеспособности	0,99	0,99	1,01	0,02	0,01
Коэффициент платежеспособности	0,004	-0,003	0,013	0,009	0,016
Коэффициент достаточности денежных средств от текущей деятельности	-0,70	-1,74	0,65	1,35	2,39
Коэффициент достаточности денежных средств	0,03	-0,05	0,14	0,11	0,19
Коэффициент оседания чистого денежного потока	0,004	-0,003	0,013	0,009	0,015

Коэффициент «качества» чистой прибыли	-1,00	-0,45	0,24	1,24	0,70
Доля амортизационных отчислений в чистом денежном потоке по текущей деятельности	-0,19	-0,21	0,27	0,46	0,48
Коэффициент Бивера	0,09	0,27	0,31	0,22	0,04
Коэффициент покрытия краткосрочных обязательств	0,09	0,27	0,32	0,22	0,04
Коэффициент покрытия процента	359,52	261,91	313,81	-45,72	51,90
Коэффициент доли положительного денежного потока в начисленных доходах	1,58	1,45	1,46	-0,12	0,01
Коэффициент степени задолженности	0,10	0,05	0,07	-0,04	0,01

Литература

1. Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н.С. Пласкова. – М.: Эксмо, 2015. – 384 с.
2. Колмаков В.В., Коровин С.Ю. Совершенствование подходов и методик анализа финансового состояния предприятия // Вестник НГИЭИ. – 2015. - №5. – С.67-73.
3. Майорова, А. В. Экспресс-диагностика финансового состояния организации/А. В. Майорова, Е. В. Губанова//Информатика, математическое моделирование, экономика: сб. науч. ст. по итогам V Междунар. науч.-практ. конф. -Смоленск, 2015. -С. 221-226.

ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ С ПОМОЩЬЮ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ И КАЧЕСТВЕННЫХ КРИТЕРИЕВ

Хромых О.Н., бакалавр 4-го курса
Руководитель **Губанова Е.Н.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассматривается понятие деловой активности, а также вопросы учета количественных и качественных критериев при оценке деловой активности, показаны возможные способы их расчета.

Ключевые слова: деловая активность, количественные критерии, качественные критерии, коэффициенты оборачиваемости, внешняя и внутренняя среда организации, SWOT-анализ.

Деловая активность организации, на сегодняшний день, является важным фактором, который оказывает влияние на конкурентоспособность

хозяйствующего субъекта. Уровень деловой активности – один из главных показателей деятельности организации. Он имеет важное значение для потенциальных инвесторов и кредиторов, без привлечения которых зачастую сложно выжить в конкурентной среде [5].

Показатели деловой активности организации характеризуют уровень использования имеющихся ресурсов и источников их формирования в основной деятельности. Это позволяет выявить динамику размера доходов, приходящихся на рубль активов и пассивов, определить насколько организация интенсивно использует свои активы с целью получения прибыли. Деловая активность подразумевает эффективное использование ресурсов организации и может оцениваться с помощью качественных и количественных критериев [6].

К количественным критериям относятся коэффициенты деловой активности, характеризующие эффективность использования вложенного капитала (активов), которая зависит от скорости его оборачиваемости. По этой причине коэффициенты деловой активности также называют коэффициентами оборачиваемости [3]. Данные показатели характеризуют эффективность использования средств организации, которая зависит в том числе от их оборота. Из всех показателей оборачиваемости нами предлагается выделить следующий набор коэффициентов, необходимых и достаточных для количественной оценки деловой активности предприятия:

- коэффициент оборачиваемости активов (K_{OA});
- коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов (K_{OVA});
- коэффициент оборачиваемости оборотных активов (K_{OOA});
- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (K_{Odz});
- коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов (K_{OMPz});
- коэффициент отдачи собственного капитала (K_{OCK});
- коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (K_{OCKz});
- коэффициент фондоотдачи основных средств ($K_{ФOC}$).

Качественная оценка деловой активности рассматривается недостаточно полно или не рассматривается вообще. Нет согласованного мнения по поводу включения каких-либо качественных показателей в систему оценки деловой активности. Также, при анализе результатов зачастую не сопоставляют значения количественных и качественных показателей. В целом, качественные критерии выявляют важные особенности и свойства изучаемых объектов [1].

Для исследования внутренней и внешней среды организации, как одной из качественных характеристик деловой активности, применяют ме-

тодику SWOT-анализа [2]. Данный анализ используется и в рамках стратегического управления для выявления существенных путей перспективного развития организации.

Рассмотрим практическое применение системы количественных и качественных критериев оценки деловой активности на основе организации Калужской области. Рассчитаем количественные показатели деловой активности ООО «Аврора» за 2015-2017 гг.

Таблица 1. Количественные показатели деловой активности ООО «Аврора»

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение (+/-) 2017 г. к		Относительное отклонение, % 2017 г. к	
				2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.
К _{ОА}	0,26	0,51	0,69	0,44	0,18	270,30	136,47
К _{ОВА}	0,39	0,80	1,13	0,74	0,33	291,78	141,42
К _{ООА}	0,75	1,39	1,78	1,03	0,40	236,35	128,65
К _{ОДЗ}	13,26	22,51	9,49	-3,77	-13,03	71,54	42,14
К _{ОМПЗ}	0,68	1,24	2,13	1,45	0,89	311,80	172,14
К _{ОСК}	1,09	1,93	2,56	1,47	0,63	234,03	132,67
К _{ОКЗ}	5,82	13,48	6,51	0,69	-6,98	111,78	48,26
К _{ФОС}	0,42	0,92	1,44	1,02	0,52	342,86	156,52

Так по итогам 2017 года можно увидеть, что оборачиваемость активов выросла, что безусловно положительно сказывается на организации, ведь, чем выше значение данного коэффициента, тем быстрее оборачивается капитал, и тем больше прибыли приносит каждый рубль актива организации. Рост коэффициента оборачиваемости внеоборотных активов к концу 2017 года по отношению к 2015 г. и 2016 г, влечет за собой повышение производительности оборудования, а также улучшение использование мощности организации и времени его работы. Оборачиваемость оборотных активов изменилась с 0,75% до 1,78%, данное ускорение ведет высвобождению оборотных средств организации из оборота. Рост коэффициента произошел за счет совершенствования снабжения и сбыта, повышения качества и конкурентноспособности продукции и сокращения длительности производственного цикла.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности характеризуется резким спадом на 13,03%. При снижении значения данного коэффициента можно сделать вывод, что партнеры ООО «Аврора» начинают

задерживать с оплатой. Отрицательная динамика этого показателя зависит от кредитной политики ООО «Аврора» и контроля своевременности поступления оплаты. Оборачиваемость дебиторской задолженности необходимо оценивать совместно с оборачиваемостью кредиторской задолженности. В ООО «Аврора» наблюдается благоприятная ситуация, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности больше коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности.

Рост коэффициента оборачиваемости материально-производственных запасов по итогам отчетного года, оценивается положительно, так как производство становится наиболее эффективным, а потребность организации в оборотном капитале уменьшается [4]. Коэффициент отдачи собственного капитала так же имеет тенденцию к росту. Данная ситуация свидетельствует о том, что скорость оборота вложенного капитала и активность денежных средств увеличилась. Коэффициент фондоотдачи основных средств к концу отчетного года составил 1,44%, показатель также имеет тенденции к росту на 1,02% и на 0,52% по отношению к 2015 и 2016 годам соответственно, поэтому уровень и эффективность эксплуатации основных средств увеличились.

Далее следует рассмотреть производственный, финансовый и

Для оценки качественных характеристик деловой активности проведем экспресс SWOT-анализ ООО «Аврора». Следовательно, для начала, необходимо определить сильные и слабые стороны организации, а также ее возможности и угрозы.

К сильным сторонам ООО «Аврора» можно отнести:

1. Диверсифицированное производство;
2. Наличие постоянных клиентов ООО «Сапк-Молоко», ООО «Сухиничский агропромышленный комбинат», торговые базы г. Москвы
3. Хорошее качество продукции;
4. Наличие государственной поддержки.

К слабым сторонам организации относятся:

1. Неустойчивое финансовое состояние;
2. Высокий износ техники и оборудования;
3. Отсутствие внешних инвестиций в организацию из-за высокого риска аграрного бизнеса;
4. Низкий перечень поставщиков материально-технических ресурсов.

Изложенные выше слабые стороны в определенной мере ослабляют сегодняшние позиции организации и могут поставить под угрозу ее дальнейшее развитие. Поэтому, необходимо определить возможности и угрозы ООО «Аврора».

К возможностям организации можно отнести:

1. Постоянство спроса на сельхозпродукцию;

2. Расширение ассортимента производимой продукции;
3. Выход на новые рынки;
4. Увеличение рентабельности продукции;
5. Привлечение инвестиций для развития производства;
6. Повышение скорости принятия экономически обоснованных решений собственникам и менеджерам.

Угрозы:

1. Сложность в прогнозировании в данной организации в связи с зависимостью от погодных условий;
2. Рост цен на материалы и комплектующие;
3. Потеря постоянных клиентов;
4. Большой процент кредитных ресурсов;
5. Переход опытных сотрудников к конкурентам;
6. Давление конкурентов.

Далее, необходимо рассчитать баллы по каждому фактору внутри организации и вне (Таблица 2).

Таблица 2. Оценка внутренних и внешних факторов ООО «Аврора»

Внутри организации											
Сильные стороны						Слабые стороны					
		№1	№2	№3	№4	№1	№2	№3	№4		
Представитель Россельхозбанка		5	4,5	3	2	5	3	4,5	3		
Эксперт от Министерства сельского хозяйства Калужской области		5	4,9	2,9	3,5	4,9	4	3,6	3		
Главный экономист ООО «Аврора»		4,5	5	4	4	5	3,5	3	2,5		
Кандидат экономических наук КФ РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева		4,8	4	3,5	4	5	4,2	3	4		
Эксперт аналитического центра «Русский репортер»		5	5	4,2	3,6	4,6	3,8	2,5	3,5		
ИТОГО		24,3	23,4	17,6	17,1	24,5	18,5	16,6	16		
Среднее		4,86	4,68	3,52	3,42	4,9	3,7	3,32	3,2		
Вне организации											
Возможности						Угрозы					
№1	№2	№3	№4	№5	№6	№1	№2	№3	№4	№5	№6
4,5	2	4	2	4	3,8	4	5	5	2	4	5
3	2,5	5	3,6	5	3	3,6	3,5	4	3,5	5	4,5
4	1,5	2,5	4	4,5	4	5	4	4,5	2,5	3,5	5
5	3	3	2,5	3,8	4	4	2,5	3,5	3,5	3	5
4,2	3,3	3	3	4	3,5	4,2	3	4	2,8	4,5	4
20,7	12,3	17,5	15,1	21,3	18,3	20,8	18	21	14,3	20	23,5

4,14	2,46	3,5	3,02	4,26	3,66	4,16	3,6	4,2	2,86	4	4,7
------	------	-----	------	------	------	------	-----	-----	------	---	-----

Таким образом, по итогам экспресс SWOT-анализа, можно сделать вывод о том, что наиболее сильной стороной организации ООО «Аврора» является диверсифицированное производство (продукция растениеводства и животноводства производится одинаково хорошо). Самой слабой стороной является неустойчивое финансовое положение. При этом следует опасаться таких угроз как: рост цен на материалы и комплектующие, а также сложность прогнозирования в связи с зависимостью от погодных условий. Согласно всему, руководители для достижения поставленных целей и задач должны ежегодно проводить SWOT-анализ как в целом по организации, так и в структурных подразделениях. Принимать управленческие решения по выявленным проблемам, руководствуясь составленным алгоритмом формирования комплексной оценки в ООО «Аврора», что даст толчок к дальнейшему эффективному развитию сельскохозяйственной организации и рациональному использованию производственных ресурсов.

Следовательно, для полноценной оценки деловой активности организации нужно проанализировать как количественные показатели, так и качественные. Выявленные данные можно использовать для анализа изменений деловой активности внутри организации и в сравнении с конкурентами.

Литература

1. Губанова Е.В., Орловцева О.М. Многокритериальная оценка эффективности деятельности организации по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности. – Калуга. 2016. С.80
2. Максимов И.П. Оценка конкурентноспособности предприятия // Маркетинг. 2015. №3. С. 33-39.
3. Мошнов В.А. Комплексная оценка конкурентноспособности предприятия // Корпоративный менеджмент. 2015. №6. С. 19-23
4. Влияние деловой активности на результативность деятельности предприятий / Под ред. И.В. Сидоренко. – М.: ИНФРА-М, 2016.
5. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Под ред. А.А. Канке. – М.: ФОРУМ; ИНФРА-М, 2015.
6. Финансовый анализ: учебное пособие. / Под ред. В.В. Бончаров. М.: ИНФРА-М, 2015.

ПРИМЕНЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО МЕТОДА УЧЕТА ЗАТРАТ – АВС-КОСТИНГА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Кривец К.О., магистрантка 2 курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В статье раскрыты возможности применения функционального метода учета затрат АВС-костинг на промышленном предприятии, которое осуществляет выпуск разного рода продукции, для более полного учета всего комплекса затрат на их производство.

Ключевые слова: учет затрат, калькулирование, АВС-костинг, прямые производственные затраты, накладные расходы.

Развитие практики калькулирования затрат привели к появлению принципиально новых методов, расширению круга объектов калькулирования и показателей себестоимости [1, с. 146]. Кроме традиционных калькуляционных систем – позаказного, попередельного, нормативного методов, «директ-костинг» сформировались «таргет-костинг», «АВС-костинг», калькулирование по последней операции, «кайзен-костинг», калькулирование по стадиям жизненного цикла.

Данные системы дополняют существующие возможности других методов, их применяют для принятия экономически обоснованных управленческих решений менеджерами и руководством организации. Затраты организации классифицируют, группируют, и списывают в зависимости от видов изготавливаемой продукции, структурных подразделений на себестоимость продукции [2, с. 62].

Рассмотрим возможности применения функционального метода учета затрат – АВС-костинг (от англ. Activity Based Costing, АВС) на АО «Калугаприбор». Калькуляция затрат на производство на этом предприятии осуществляется отдельно по всем видам расходов, которые потом аккумулируются в одну сводную таблицу, на основе которой и определяется себестоимость как отдельного вида продукции, так и партии (заказа) в целом.

По нашему мнению, предприятию можно перейти на современные методы калькулирования, которые бы позволили более эффективно осуществлять управленческий учет, например, АВС-костинг. Потому что расчет методом АВС-костинга не только позволит наиболее точно определить производственную себестоимость каждого вида продукции, но и даст возможность оценить величину затрат по каждому выявленному процессу.

ABC-костинг является системой учета затрат по функциям, которая принципиально отличается от других особенностью распределения накладных расходов [3, с. 422].

Алгоритм определения себестоимости продукции по методу ABC состоит из нескольких этапов:

- 1) установление основных процессов, связанных с производством;
- 2) определение затрат по каждому выявленному процессу;
- 3) выделение драйверов затрат по каждому выявленному процессу;
- 4) применение ставки драйверов затрат к продуктам (единицам затрат).

Расчет ставки драйвера затрат для всех накопителей затрат по процессам проводят по формуле [4, с. 89]:

$$RD=P/D, \tag{1}$$

где: RD – ставка драйвера затрат;

P – объем затрат по процессу;

D – драйвер затрат (число операций).

При внедрении метода ABC на базе системы учета, необходимо учитывать требования бухгалтерского и налогового законодательств, касающиеся отражения информации о себестоимости, выручке и имуществе предприятия, необходимости оптимизации учетной политики.

Следует также учитывать требование рациональности формирования информации, при котором экономический эффект от ее использования должен превышать дополнительные издержки, связанные с получением соответствующих данных.

АО «Калугаприбор» осуществляет выпуск разного рода продукции, которая зачастую, является сборной, а значит, для получения результата требуется изготовление большого количества деталей. Металлических гаек и металлических мини-пластин для прослойки изготавливается большое количество потому что они применяются практически во всех дальнейших операциях в течение длительного периода

Расчет затрат будем осуществлять по каждому виду продукции отдельно. При расчете необходимо учитывать весь комплекс затрат, которые осуществляет предприятие при производстве той или иной продукции: прямых производственных затрат и накладных расходов. После определения прямых затрат приступают непосредственно к распределению накладных затрат, образующихся во время ведения хозяйственных процессов.

Расчет ставок драйверов затрат, осуществляемый в соответствии с приведенной формулой, представлен в таблице 1.

Ставки драйверов позволили определить стоимость осуществления одной производственной операции. Теперь полученные значения ставок можно применять непосредственно к объектам калькулирования. Умножив их значение на количество операций по каждому виду изделия, получим размер накладных расходов по каждой операции. Например, для

металлической гайки накладные расходы по операции доставки продукции на склад составят $632,12 \times 94 = 59419,28$ рублей. Для металлических мини-пластин накладные расходы по этой операции составят $63,12 \times 180 = 113781,6$ рублей. Аналогично определяются накладные затраты по другим операциям: доставка рабочих к месту работы, переналадка оборудования и машин, амортизация транспортных средств, хранение и обеспечение сохранности продукции, расходы на тару (контейнеры и ящики).

Таблица 1. Расчет ставок драйверов по процессам

Виды деятельности	Затраты (P), руб.	Значение носителя затрат (D), число операций	Ставка драйвера затрат (RD)
Доставка продукции на склад	173200	274	632,12
Доставка рабочих к месту работы	43360	204	212,28
Переоборудование машин	575 537	25	23 021,48
Амортизация основных средств	179 469	170	1 055,70
Хранение и обеспечение сохранности продукции	80000	34	2 352,94
Расходы на тару (контейнеры и ящики)	118290	313	377,92

Расчеты показали, что величина накладных расходов, приходящихся на производство 1 ц гаек, меньше, чем на производство такого же количества мини-пластин. Рассматриваемый метод калькулирования позволяет поштатейно проанализировать затраты по каждой культуре и выявить причину тех или иных отклонений.

В данном примере разница объясняется не только различиями в объемах производства, но и тем, что в период производства металлических гаек приходилось чаще производить переналадку оборудования, чем во время производства металлических пластин. После определения процессов и проведения подготовительных вычислений по каждому из них можно приступать непосредственно к исчислению себестоимости производства продукции. Расчет себестоимости партии металлических гаек и мини-пластин представлен в таблице 2.

Таблица 2. Расчет себестоимости методом ABC-костинга, руб.

Статья затрат	Гайки	Мини-пластины	Всего
Производственные прямые затраты			
Материальные затраты	542 050	584 100	1 126 150

Затраты на оплату труда	87 000	98000	185000
Отчисления на социальные нужды	23577	26 558	50 135
Совокупная величина прямых затрат	652 627	708 658	1 361 285
Производственные накладные расходы			
Доставка продукции на склад	113 781,02	59 418,98	173200
Доставка рабочих к месту работы	17 831,88	25 474,12	43306
Ремонт транспорта	161 150,36	414 386,64	575 537
Амортизация технических средств	110 848,5	68 620,5	179 469
Хранение и обеспечение сохранности	44 705,88	35 294,12	80000
Расходы на тару	96 370,45	21 919,55	118290
Совокупная величина накладных затрат	544 688,09	625 113,91	1 169 802
Всего затрат	1 197 315,09	1 333 771,91	2 531 087
Количество произведенной продукции	37000	30000	2 531 087
Себестоимость, руб./кг	32,36	44,46	-

Таким образом, проведенные вычисления показали, что метод ABC-костинга позволяет наиболее точно определить производственную себестоимость каждого вида продукции, но и дает возможность оценить величину затрат по каждому выявленному процессу.

В связи с этим, мы считаем, применение данного метода возможно на предприятиях, осуществляющих выпуск разного рода большого количества продукции, используемой во многих операциях в течение длительного периода.

Литература

1. Журавлева С. С. Учет затрат на производство продукции в системе управленческого учета / С. С. Журавлева // Вклад молодых ученых в инновационное развитие АПК России Сборник статей Международной научно-практической конференции молодых ученых, посвященная 65-летию ФГБОУ ВО Пензенская ГСХА. - 2016. - С. 146-149.

2. Кондрашова Н.Г. Особенности ведения бухгалтерского управленческого учета затрат на производство продукции // Механизмы управления экономическими системами: методы, модели, технологии: сборник статей Международной научно-практической конференции (15 декабря 2017 г., г. Уфа). В 3 ч. Ч. 2 / – Уфа: АЭТЕРНА, 2017. – С. 60-66.
3. Стаселович В. А. Экономическое содержание затрат на производство / В. А. Стаселович // Молодой ученый. — 2015. — №15. — С. 422.
4. Лемеш В. Н. Экономическая характеристика затрат на производство / В. Н. Лемеш. – М.: Гардарики, 2015. – 124 с.

ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ И ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Морсакова М.Б., магистрант 1-го курса
Руководитель **Кондрашова Н.Г.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситате, Калуга

Аннотация: В работе проведен анализ внутренних и внешних факторов, обеспечивающих устойчивое развитие экономических субъектов, составлена их характеристика и представлена классификация. В процессе исследования был применен системный метод, когда факторы рассматривались как целостное множество элементов в совокупности связей между ними. Организация является открытой системой, которая может эффективно функционировать только при взаимодействии с факторами внешней среды. Уровень воздействия каждого фактора на эффективность функционирования организации поможет установить упорядоченная и детализированная классификация внутренних и внешних факторов.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, экономические субъекты, внутренние и внешние факторы устойчивого развития.

При проведении анализа финансового состояния организации необходимо исследовать различные факторы, влияющие на ее экономическую и финансовую устойчивость. Рассмотрим основные из них.

Большинство функционирующих организаций характеризуется низкой степенью адаптивности к изменениям на рынке и традиционными приемами управления, не отвечающими условиям современного рынка, что не позволяет субъектом экономике эффективно развиваться. Взаимосвязь разнородных элементов устойчивого развития дает возможность

хозяйствующему субъекту эффективно развиваться, сохраняя лидирующие позиции на рынке за счет имеющихся конкурентных преимуществ.

Наиболее существенные факторы устойчивого развития организации можно систематизировать по: среде функционирования (внутренние и внешние факторы); времени воздействия (краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные); постоянству воздействия (постоянно действующие, периодические и непериодические). В данной статье будут рассмотрены внутренние и внешние факторы устойчивого развития организации.

С позиции среды функционирования факторы следует разделить на внутренние и внешние. Под факторами внешней и внутренней среды организации понимается совокупность условий, способствующих направленному, закономерному изменению количества и качества субъектов и объектов его производственного процесса, что обуславливает переход к новым уровням организации функционирования данного экономического агента.

Внешняя среда характеризуется своей сложностью и подвижностью, а также неопределенностью и взаимосвязанностью разнонаправленных факторов. Масштаб трансформации одного фактора зависит от воздействия на него разнородных факторов внешней среды и характеризуется условиями их взаимосвязанности [1, с. 106].

Внешняя среда организации может быть подразделена на две среды воздействия - на прямую и косвенную (рис. 1).

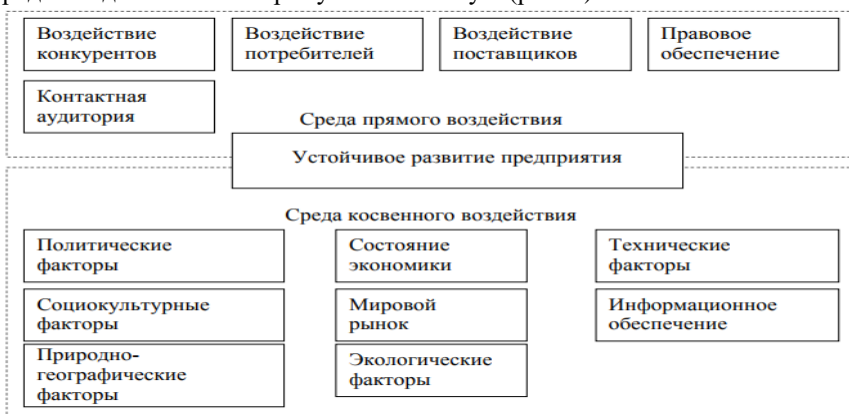


Рис. 1. Влияние внешних факторов на устойчивое развитие организации

Среда прямого воздействия - это определенный элемент внешней среды, с которым организация имеет конкретное и непосредственное

взаимодействие. Ее основными элементами являются конкуренты, потребители, поставщики, правовое обеспечение. Наиболее подвижным внешним фактором прямого воздействия являются потребители и конкуренты.

Среда косвенного воздействия подразумевает под собой факторы, не оказывающие прямого влияния на функционирование организации, однако их воздействие необходимо учитывать. К среде косвенного воздействия экономический субъект может только приспособливаться, но целенаправленно влиять на нее он не в состоянии. Компоненты данного уровня могут предоставлять возможности и накладывать ограничения на работу организации.

Среда внешнего косвенного воздействия объединяет в своем составе следующие элементы: состояние экономики, технико-экономические факторы, политическую стабильность, мировой рынок, социокультурные факторы, информационное обеспечение, экологические и природно-географические факторы.

На развитие организации значительное влияние оказывает фаза развития экономики в стране. Так, экономический подъем благотворно действует на повышение деловой активности и развитие организации. Научно-технический прогресс существенным образом влияет на такую сложную систему, как организация.

Информационное обеспечение необходимо выделить в отдельный фактор, так как важность информации за последнее время в связи с развитием современных коммуникационных систем огромна.

Социокультурные факторы оказывают значимое влияние на деятельность организации, поскольку каждый экономический субъект функционирует в одной или большем числе культурной среды. Организации при этом должны обладать способностью предугадать возможные трансформации ожиданий общества и удовлетворять его потребности более успешно, чем конкуренты [3, с. 879].

Мировой рынок - внешняя среда предприятий, функционирующих на международном уровне, обладает повышенной комбинационностью, что обусловлено специфической общностью факторов, определяющих путь экономического развития каждого государства [2, с. 328].

Внутренняя среда - это определенная взаимосвязь композиционных элементов, воздействующих непосредственно на процесс преобразования потоков ресурсов в потоки продукции. Внутренние факторы - это факторы, оказывающие воздействие на его функционирование и развитие (рис. 2).



Рис. 2. Классификация факторов внутренней среды организации

Внутренняя среда заключает в себе потенциал, необходимый для функционирования организации. По функциональным подсистемам выделяют следующие факторы:

1. Производство - это сложный процесс, характеризующийся применяемым оборудованием, технологиями, квалификацией персонала. От того, насколько совершенно оборудование и применяемые технологии, зависит качество выпускаемой продукции и, следовательно, ее конкурентоспособность.

2. Финансы. От того, как происходит на предприятии планирование финансов, зависят привлечение инвестиций, пополнение оборотных средств, использование полученной прибыли и в целом развитие организации.

3. Маркетинг является инструментом повышения логичности и основательности принимаемых экономических решений по вопросам управления производственно-реализационной, финансово-экономической, научно-технической политикой.

4. Персонал рассматривается как один из основных видов ресурсов, без которого невозможно функционирование организации. От квалификации персонала, от мотивационных стимулов напрямую зависят устойчивость деятельности хозяйствующего субъекта и его устойчивое развитие.

5. Инновации характеризуют сложившуюся на предприятии среду, способствующую экономическому развитию либо его тормозящую.

6. Управление хозяйствующей структурой заключается в организации производственно-экономической деятельности, направленной на устойчивое развитие, которое характеризуется определенной гибкостью применяемых методов управления, разумным распределением

производственных потоков, правильным применением материальных ресурсов, приспособляемой организационной структурой и системой управления, стабильным информационным обеспечением.

Из приведенного выше описания следует, что положение организации на рынке зависит от факторов внешнего окружения, воздействие которых необходимо анализировать и прогнозировать. Значение факторов экзогенной среды возрастает при увеличении сложности существующей хозяйствующей системы в части глобализации социально-политических и экономических отношений в обществе.

Выделение и всестороннее исследование факторов внутренней среды позволяют определить пределы производственных и сбытовых возможностей организации, выявить необходимые резервы роста эффективности и направления преобразований, использование которых даст возможность получить максимальный эффект в долгосрочной перспективе и устойчивое развитие экономического субъекта.

Литература

1. Коротков Э.М. Антикризисное управление [Текст] / Э.М. Коротков. - М. : ИНФРА-М, 2013. - 341 с.
2. Основы устойчивого развития [Текст]: учеб. пособие / под общ. ред. Л.Г. Мельника. - Сумы: ИТД «Университетская книга», 2015. - 654 с.
3. Храмцова Н.А. Система показателей оценки устойчивого развития промышленности [Текст] / Н.А. Храмцова // Современные проблемы экономики, управления и юриспруденции. - Мурманск: Изд-во МГТУ, 2008. - С. 879-882.

ФАЛЬСИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ПРИЧИНЫ ПОЯВЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ВЫЯВЛЕНИЯ

Рябая Ю.А., студентка 3 курса

Руководитель **Кондрашова Н.Г.**, к.э.н., доцент,
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: в представленной работе рассматривается фальсификация финансовой отчетности, раскрываются обстоятельства её возникновения, общие признаки, специфические черты, методики выявления и профилактики мошенничества.

Ключевые слова: фальсификация, искажение, причины возникновения, мошенничество, достоверность отчетности.

В современных условиях одной из основных задач субъектов хозяйствования является полное, достоверное и прозрачное отражение имеющейся информации о реальном собственном финансовом состоянии в своих финансовых отчетах для внутренних и внешних пользователей. На качество этой информации, ее достоверность и соответствие всем предъявляемым ей требованиям непосредственное влияние оказывает наличие или отсутствие искажений в отчетах, своевременное и полное их исправление. Вместе с тем следует отметить, формирование и предоставление пользователям недостоверной отчетности становится все более и более распространенным явлением и одной из главных угроз экономической безопасности страны. Наряду с этим, экономико-социальная среда, в которой функционируют субъекты хозяйствования, претерпела существенные изменения, вызванные мировым финансово-экономическим кризисом, что, в свою очередь, выдвигает более жесткие требования по достоверности финансовой отчетности. Все вышесказанное обуславливает несомненную актуальность проблемы выявления искажений в финансовой отчетности. [5, с. 734]

Мошенничество в финансовой отчетности довольно часто становится выбором многих корпораций. Подобные махинации несут огромные выгоды для отдельно взятой организации, в то время как вред минимален, так как вероятность обнаружения невелика, а наказание в большинстве стран не серьезно. [2, с. 85]

Основными причинами искажения бухгалтерской отчетности могут являться как недостаточность знаний бухгалтеров, так и умышленное подделывание показателей по инициативе руководства или других заинтересованных лиц. Целью фальсификации отчетности, как правило, является достижение определенной экономической ситуации, которая отвечала бы корыстным целям.

Фальсификация данных отчетности в основном производится с целью предоставления организации заемных средств, которые могут использованы для собственных нужд.

Крупные организации могут решиться на умышленное искажение финансовой информации с намерением повышения рыночной стоимости акции, которые в скором времени реализуются. Мотивом может являться наличие финансовых трудностей или давление извне, например, давление руководства или инвесторов, желающих увидеть хорошие финансовые показатели [4, с. 180].

Несмотря на то, что в России в настоящий момент нет четко определенных методик по выявлению искажений в бухгалтерской (финансовой) отчетности, способы выявления фальсификации и вуалирования отчетности все же существуют [3, с. 68]. К таким способам можно отнести, например: – проведение оценки и анализа финансовой информации организации в

сравнении с данными за прошлые периоды, с данными по отрасли, с плановыми значениями;

– проведение анализа с учетом взаимосвязей между элементами финансовой информации, а также между элементами финансовой и нефинансовой информации (например, между расходами на оплату труда и численностью работников).

Анализ теоретико-методических подходов к выявлению преднамеренного искажения отчетности в международной практике подтверждает применение следующих наиболее популярных методик: система показателей Бениша; закон Бенфорда; анализ расхождения денежного потока и операционной прибыли. Однако использование приведенных выше методов по отдельности не принесет точного результата, так как любая система показателей, коэффициентов характеризует деятельность организации с одной стороны.

В целом, к проблеме манипулирования финансовой отчетностью требуется комплексный подход. К наиболее действенным способам снижения рисков мошенничества и манипулирования финансовыми показателями можно отнести понимание поставленных целей, снижение возможностей для фальсификации данных в системе управления, в ходе функционирования компании.

Выявить недобросовестные замыслы организации довольно трудно, однако следует обращать внимание на ряд сомнительных, нехарактерных моментов хозяйственной деятельности. При проведении проверки финансовой отчетности стоит отметить признаки, которые могут указывать на наличие искажений в отчетности: значительное повышение рыночной стоимости акций; наличие родственных и дружественных отношений между руководством организации, а так же его отрицательная деловая репутация; получение больших дивидендных выплат; частая смена внешних аудиторов или высшего руководства организации; получение вознаграждений, зависящих от показателей эффективности деятельности экономического субъекта; существенная прибыль при наличии дефицита собственных финансовых средств; получение финансирования или создание условий для текущего финансирования; получение завышенной цены при слиянии или продаже экономических субъектов; значительное увеличение дебиторской задолженности или непокрытого убытка; поиск инвесторов для выплаты имеющихся долгов у экономического субъекта и многое другое.

В связи с этим, для обеспечения прозрачности и достоверности информации для пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности о деятельности субъектов хозяйствования, на наш взгляд, необходимо [1, с. 57]:

– продолжать работу в области совершенствования национальных стандартов бухгалтерского учета;

- разработать эффективную методику проведения аудиторских проверок бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- применять систему внутреннего контроля, включающую в себя проведение периодической инвентаризации (как плановой, так и внеплановой), анализ показателей отчетности, тестирование бухгалтерских записей, самоконтроль при составлении отчетов.

Данные мероприятия призваны способствовать решению проблемы достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Литература

1. Гриднева Е.Е. Проблема достоверности информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности // Актуальные вопросы экономических наук. 2017. – № 22-2.– С. 54-57
2. Костина Г.В. Проблемы вуалирования и фальсификации бухгалтерской финансовой отчетности в контексте перехода на МСФО // Актуальные вопросы экономических наук. – 2015.– № 28. – С. 83-87
3. Палкина Ю.А. Использование методов финансового анализа для выявления искажений в бухгалтерской (финансовой) отчетности // Альманах современной науки и образования. – 2016.– № 6. – С.67-69
4. Петров А.Н., Глотова Ю.А Система внутреннего контроля как инструмент противодействия фальсификации финансовой отчетности. В сборнике: Внутренний контроль и аудит в системе эффективного управления организацией. – Москва. – 2017. – С. 179-183
5. Стальная М.И. Фальсификация финансовой отчетности как способ финансового мошенничества // в сборнике: Перспективы развития науки и образования в современных экологических. Материалы VI Международной научно-практической конференции молодых учёных, посвящённой году экологии в России. Составитель Н.А. Щербакова. – 2017. – С. 732-736

КОНСАЛТИНГ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Дрогунова Д.Н., Артеян Т.Р., Морсакова М.Б., магистранты 1-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В данной статье рассмотрены понятия «консалтинг» и «аудит», их общие и отличительные черты. Представлена классификация консалтинговых услуг. Обозначены основные проблемы консалтинга на современном этапе развития российской экономики, выявлены факторы, влияющие на становление современного консалтинга.

Ключевые слова: экономика, консалтинг, аудит, менеджмент, управленческое решение, аутсорсинг, финансовый кризис, консалтинговые услуги

На современном этапе развития экономики в условиях дефицита внутренних ресурсов, с помощью консалтинга – особого вида интеллектуальных услуг, можно решить множество проблем экономической, управленческой, инвестиционной деятельности, оптимизации процесса функционирования, ведения бизнеса организации.

Консалтинг, равно как и любой вид деятельности, направленный на удовлетворение различных потребностей клиентов, основывается на двух «вершинах» - технологии и рынок. Уже эти «вершины», в дальнейшем, определяют такие понятия как бизнес-процессы, кадры, ценообразование и доходы и т.д. Именно по этой причине о каких-либо особенностях, перспективах и динамике развития консалтинг можно говорить только после проведения анализа рынков и различных технологий консалтинга. При этом, те технологии, которые используются в консалтинге напрямую зависят от спецификации рынка, на котором консалтинг находит себе применение.

Происходящий в мировой экономике переход к новой модели бизнеса несет в себе простую мысль – в большом количестве областей различных индустрий происходит смещение акцентов в сторону предложения услуг за выполнение определенных работ, за обучение, консультации, анализ и оценку рынка, за внимание к проблемам клиентов и качество обслуживания.

В общем понимании консалтинг - это деятельность по консультированию руководителей, управленцев по широкому кругу вопросов в сфере финансовой, коммерческой, юридической, технологической, технической, экспертной деятельности, главной целью которого является предоставление помощи системе управления (менеджменту) в достижении заявленных целей [3, с.130].

На данный момент складывается такая ситуация, когда при происходящих изменениях в различных областях и сегментах рынка меняются потребности клиентов сходя из этого каждая организация должна стремиться сохранить свою конкурентоспособность, т.е. должна уметь оперативно и с наименьшими затратами перестраивать свою стратегию и тактику. Однако, не у каждой организации имеется в распоряжении достаточное количество внутренних ресурсов для реализации намеченных целей и задач. Именно при возникновении таких ситуаций возникает высокий спрос на помощь квалифицированного консультанта или компании, специализирующейся на предоставлении консалтинговых услуг.

Начавшийся финансовый кризис расколол рынок B2B на две части: первая часть потребителей всячески отвергает использование услуг консалтинговых организаций и настаивает на то, что в кризис необходимо вводит политику строго экономии; вторая часть потребителей считает, что пользоваться услугами консалтинговых организаций необходимо. Необходимость основывается на том, что у организации могут обнаружиться скрытые резервы, которые на первый взгляд могли быть незаметными, а эти резервы, в свою очередь, способны открыть новые возможности и инструменты реализаций поставленных целей. Все больше компаний начинают анализировать и совершенствовать свою деятельность с более фундаментальных позиций, реализуя стратегию развития и модель управления, подчиняя сопутствующие бизнес - процессы этой цели [4, с. 635].

Общая тенденция развития консалтинга позволяет выделить следующую классификацию консалтинговых услуг:

1. Юридические услуги и налогообложение.
2. Аудит и бухгалтерский учет.
3. Управленческий консалтинг.

Консалтинг в юридической области и налогообложения направлен на решение проблем, связанных с юридической деятельностью организации и выявлению налоговых рисков и оптимизации налоговой нагрузки.

Аудит – это особый вид профессиональной деятельности, основной целью которой является проверка и подтверждение достоверности финансовой отчетности. Его направлениями являются управленческий аудит, аудит на соответствие требованиям, аудит эффективности, операционный, экологический аудит [1, с. 274]. В ходе его проведения выявляются нарушения и недостатки ведения бухгалтерской (финансовой) отчетности организации и даются рекомендации по их устранению и приведению в соответствие с установленными требованиями.

Управленческий консалтинг направлен на решение проблем, связанных с управленческой деятельностью: по планированию, оптимизации управления персоналом, бизнесом, реорганизации бизнеса.

В ближайшее время прогнозируется увеличение количества организаций, предоставляющих консалтинговые услуги. На начальном этапе

развития организации предоставляется низкий уровень качества услуг, так как отсутствуют квалифицированные кадры для выполнения трудных задач. По этой причине происходит подрыв репутации сферы консалтинга в целом, поскольку основные потребители данных услуг - это организации, которые являются крупным или средним бизнесом. Для таких организаций, зачастую, характерно наличие развитой корпоративной культуры, наличие института топ-менеджмента и наличие большого потока денежных средств. Именно по этой причине, при обращении такой организации за получением консалтинговых услуг происходит дисбаланс потребностей, которые имеются у заказчика, и возможностей для реализации со стороны исполнителя.

В данной ситуации риск оправдан, поскольку организации из сегмента малого бизнеса, как правило, не имеют достаточного количества средств для получения данного вида услуг, а те что доступны для них, в свою очередь, не всегда оказываются качественными, тем самым также подрывая репутацию консалтинга в целом. В сложившейся ситуации руководство организации берёт на себя ответственность за принятие управленческих решений, основываясь только на собственном опыте и собственном видении ситуации [2, с. 275].

На данный момент на консалтинг оказывают влияние две общемировые тенденции. Первая тенденция представляет собой переход на аутсорсинг большего и большего количества услуг. Крупные организации будут больше использовать временных наемных работников, привлекает их только по мере необходимости. Если смотреть на это со стороны денежной выгоды, то она огромная, т.к. для организации дешевле временно приглашать наемных работников, чем содержать постоянных высокооплачиваемый персонал. Консультанты обеспечивают предоставление такой временно необходимой «человеческой энергии» для выполнения сложных проектов.

Вторая тенденция – это понимание того, что быстрые изменения, происходящие в мире, делают почти невозможным для управленческой команды компании поддержание на должном уровне знаний об отрасли, потребителях ее продукции, конкурентах. Часто возникает вопрос, как поступать в тех случаях, когда все эти обстоятельства складываются неблагоприятным образом. Консультанты предлагают знания, информацию, данные и методы для решения этих проблем, тем самым заполняют пустоту. Когда задача решена, консультант и фирма расходятся.

Таким образом, можно наблюдать формирование значительного потенциала развития консалтинга в стране. Сложился рынок потребителей, кризис дал толчок бурному росту. Для такой отрасли как консалтинг всегда есть возможность развиваться и развиваться и этим нужно пользоваться, так как спрос на услуги консультантов никогда не спадет, но и будут ужесточаться требования от заказчиков данных услуг.

Литература

1. Кондрашова Н.Г. Анализ и прогнозирование российского рынка аудиторских услуг в условиях нестабильности экономической среды // Пути социально-экономического развития региона: финансовое обеспечение, перспективы и направления оптимизации: сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции / под ред. Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. – Калуга: ИП Стрельцов И.А. (Издательство: «Эйдос»), 2015. С. 273-279.
2. Лапенков В.Ю. Рынок консалтинговых услуг в России: стагнация или развитие? // Финансы, деньги, инвестиции. 2017. № 3 (63). С. 36-39.
3. Латышева А.И. Современные вопросы профориентационного консалтинга // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2017. № 4. С. 128-136.
4. Чугунов А.В. Консалтинг в России: современное состояние, проблемы и перспективы развития // Экономика и предпринимательство. 2017. № 9-1 (86-1). С. 631-636.

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

Чугай С.А., магистрант 1-го курса, **Ермакова А.А.**, магистрант 2-го курса,
Руководитель **Кондрашова Н.Г.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной статье рассмотрены ключевые аспекты ведения учета в коммерческой организации с сотрудниками компании.

Ключевые слова: учет расчетов с персоналом, оплата труда, счета по ведению бухгалтерского учета, аналитический учет.

К основным задачам финансово-расчетного отдела в любой организации в области бухгалтерского учета труда и заработной платы можно отнести расчет и начисление суммы оплаты и вознаграждений за переработку и работу в праздничные дни, премий, пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам и отпускных, сумм удержаний из заработной платы, расчет страховых взносов в ПФР, ФСС и ФФОМС. Оплата труда занимает существенную часть затрат организации, на основании которых определяется себестоимость товаров и услуг. Актуальность данной статьи обусловлена тем, что хорошо организованный учет операций с сотрудниками по оплате труда окажет положительное влияние на финансовые результаты деятельности организации.

В организации при приеме на работу составляется трудовой договор и приказ (распоряжение) о приеме сотрудника на работу, что является основанием ведения учета расчетов по оплате труда. Согласно Трудовому кодексу РФ оплата труда работников представляет собой вознаграждение за выполнение своих трудовых функций в зависимости от сложности и количества работы, квалификации работника и выплат. [1]

Как правило, основным счетом для отражения заработной платы в организации, согласно рабочему Плану счетов, может являться 70-й счет «Расчеты с персоналом по оплате труда» [3]. Величина заработной платы может отражаться по дебету счетов 26, 25, 08, 91, 44, 20 и по кредиту счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

Сальдо счета 70, в большинстве случаев, предполагает начисленную организации задолженность перед работниками по оплате труда, но не выплаченную в срок и является кредитовым.

Аналитический учет по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» ведется по каждому работнику организации с использованием лицевых счетов сотрудников организации (формы № Т-54 и № Т-54а). Начисленные суммы заработной платы, вознаграждений, пособий, согласно трудовому законодательству, отражаются в Расчетной ведомости (форма № Т-51) или в Расчетно-платежной ведомости (форма № Т-49).

Не реже чем каждые полмесяца сотрудникам должна выплачиваться заработная плата. Конкретный день ее выплаты устанавливается коллективным или трудовым договором, а также правилами внутреннего трудового распорядка компании. При этом, на сегодняшний день, сотруднику на условиях, определенных трудовым договором, как правило, зарплата перечисляется на указанный им счет в банке. Заработная плата в составе расходов организации относится к расходам по обычным видам деятельности в период ее начисления независимо от времени фактической выплаты. Ее сумма проводится по дебету счетов учета расходов в корреспонденции с кредитом 70-го счета. Депонированная заработная плата учитывается на субсчете «Расчеты по депонированным суммам» счета 76 (Дебет 70 Кредит 76-4). При выплате работникам депонированных сумм в учете производится запись Дебет 76-4 Кредит 50.

Таким образом, особенностью учета расчетов с сотрудниками по оплате труда являются депонированные суммы как кредиторская задолженность по зарплате перед работниками организации. Для их учета используется 76-й счет «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет 4 (операции по депонированным средствам). [5, с. 580] Порядок отражения операций по депонированию заработной платы представлен в таблице 1.

Таблица 1. Отражение операций по депонированию заработной платы

№ п/п	Содержание операции	Дебет	Кредит
1	Произошло начисление зарплаты работникам соответствующих производств (служб)	20 (23,25,26,29,44)	70
2	Выплачена зарплата из кассы или с банковского счёта	70	50(51)
3	Произошло депонирование невыплаченных сотрудникам средств	70	76.4
4	Произошло перечисление депонированных средств из кассы на расчётный счёт	51	50
5	Произошло перечисление в кассу средств с расчётного счёта после того, как работник обратился за депонированной зарплатой	50	51
6	Произошла выплата работнику депонированных ранее средств (наличными или на карту)	76.4	50(51)
7	Произошло списание неполученных депонентских средств на прочие доходы	76.4	91.1

Из заработной платы работников организации могут быть удержаны различные суммы (алименты, недостачи и проч.). Под удержанием в данном случае рассматривается невыдача части заработной платы, причитающейся работнику, для обеспечения требований, обязательств работника в отношении как самой организации, так и третьих лиц. Размер всех удержаний при каждой выплате заработной платы не может превышать 20% от заработной платы работника (за вычетом НДФЛ).

По дебету 70-го счёта «Расчеты с персоналом по оплате труда» в корреспонденции с различными счётами, в зависимости от вида удержания отражаются все виды удержаний. Наиболее часто встречающимся удержаниям являются: суммы НДФЛ, невозвращенных в кассу или на расчётный счёт подотчетных сумм, займов и процентов по ним, требований по исполнительным листам, причиненного ущерба и др.

С сумм заработной платы начисляется и уплачивается в бюджет НДФЛ (с резидентов 13% от сумм дохода) и страховые взносы (30% общеустановленный тариф в ПФР, ФФОМС, ФСС без учета взноса по травма-

тизму) [2]. За основу расчета налоговой базы принимается сумма начисленной за весь месяц заработной платы, но аванс налогами не облагается. Порядок отражения операций по начислению и уплате налогов и взносов с заработной платы представлен в таблице 2.

Таблица 2. Начисление и уплата налогов и взносов с заработной платы

№	Содержание операции	Дебет	Кредит
1	Из заработной платы работников удержан НДФЛ	70	68.1
2	Страховые взносы начислены в: ПФР - (отдельно страховая и накопительная часть) ФСС - (отдельно социальные и от несчастных случаев) ФФОМС - медицинские взносы	08,20,23, 25,26,29, 44	69.2, 69.1, 69.3
3	Перечислен НДФЛ в бюджет	68.1	51
4	Перечислены взносы на страхование в ПФР (отдельно страховая и накопительная часть), ФСС, ФФОМС, от несчастных случаев	69.2, 69.1, 69.3	51

Страховые взносы на обязательное пенсионное, социальное, медицинское страхование, отчисляемые в ПФР, ФСС, ФФОМС являются начислениями на заработную плату, то есть платежами юридических (физических) лиц, величина которых определяется в процентах от суммы заработной платы и в соответствии с законодательством РФ. Страховые взносы по государственному социальному страхованию включают в себя взносы в ПФР, ФСС РФ, ФФОМС и уплачиваются отдельно в каждый фонд.

Для обобщения информации о всех видах расчетов с работниками организации, кроме расчетов по оплате труда и расчетов с подотчетными лицами применяется 73-й счет «Расчеты с персоналом по прочим операциям». На субсчете 73-1 «Расчеты по предоставленным займам» отражаются расчеты с работниками организации по предоставленным им займам (например, на индивидуальное и кооперативное жилищное строительство, приобретение или строительство садовых домиков и благоустройство садовых участков, обзаведение домашним хозяйством и др.). На субсчете 73-2 «Расчеты по возмещению материального ущерба» учитываются расчеты по возмещению материального ущерба, причиненного работником организации в результате недостач и хищений денежных и товарно - материальных ценностей, брака, а также по возмещению других видов ущерба. В дебет счета 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» суммы, подлежащие

взысканию с виновных лиц, относятся с кредита счетов 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» и 98 «Доходы будущих периодов» (за недостающие товарно-материальные ценности), 28 «Брак в производстве» (за потери от брака продукции) и др. [4, с. 11].

Таким образом, учет расчетов с сотрудниками коммерческой организации по оплате труда и другим расчетным операциям занимает важное место в учете организации. Заработная плата является главным стимулом трудиться, что приводит к заинтересованности сотрудников в развитии и успехе организации на рынке спроса и предложения. Учет оплаты труда и заработной платы способствует сбору информации о расходах организации по выплате заработной платы, НДФЛ, страховых взносов, ее обобщению и анализу для принятия управленческих решений по оптимизации работы сотрудников организации, а также учет обеспечивает объективный контроль над качеством и количеством труда, а также за использованием средств организации и выплат социального характера. Расчетные операции с работниками по прочим операциям отличным от оплаты труда, в бухгалтерском учете отражаются на счетах: 73, 71, 76. Бухгалтерия организации должна не только своевременно и правильно учитывать, но и контролировать полноту отражения в учете всех расчетных операций, своевременно погашать кредиторскую задолженность.

Литература

1. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 27.11.2017).
2. Налоговый кодекс РФ (вторая часть) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 27.11.2017).
3. Приказ Минфина России от 31.10.2000 № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению»
4. Бурмистрова Л. М. Учет расчетов по оплате труда // Бухучет в строительных организациях. — 2011. — № 9. — С. 11-16.
5. Шаханова Т. С. Особенности учета расчетов с персоналом по оплате труда // Молодой ученый. — 2016. — №11. — С. 1080-1083.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С ПБУ 6/01 И МСФО (IAS) 16

Николашина А. В., магистрант 2-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В статье рассмотрена сущность понятия «основные средства» с позиции ПБУ 6/01 и МСФО (IAS) 16. Исследована классификация основных средств, как в отечественной системе учета, так и в международной. Определены основные отличия ПБУ 6/01 и МСФО (IAS) 16 в части формирования первоначальной стоимости и учета амортизационных отчислений.

Ключевые слова: ПБУ 6/01, МСФО (IAS) 16, основные средства, трансформация, сравнение.

В настоящее время все большие обороты набирает интернационализация экономик различных стран, вызывающая потребность сопоставимости учетных данных организаций. Развитие данного явления сопровождается международной стандартизацией систем бухгалтерского учета, основывающейся на введении международных стандартов финансовой отчетности (далее по тексту – МСФО) взамен ранее существовавших национальных стандартов.

Переход российских компаний на мировые стандарты в значительной степени приведет к увеличению привлекательности отечественных организаций перед иностранными инвесторами, тем самым позволив привлечь значительную часть денежных средств в российскую экономику. Кроме того, применение МСФО позволит повысить качество информации показателей финансовой отчетности, сделав данную информацию прозрачной и понятной для внешних пользователей [5].

В связи с необходимостью перехода на МСФО особое внимание уделяется такому разделу бухгалтерского учета как учет основных средств. Однако процесс трансформации учета основных средств несет в себе множество проблем, проявляющихся в значительном расхождении между национальной и международной системами учета.

Стоимость основных средств большинства современных компаний составляет львиную долю всех активов, что однозначно делает изучение вопроса перехода данного раздела учета с национальных положений на международные стандарты актуальным [7].

Основным национальным документом, регламентирующим порядок учета основных средств, является Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденное приказом Министер-

ства финансов Российской Федерации от 30 марта 2001 г. №26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ-6/01 (далее по тексту ПБУ 6/01)

В международной практике для учета основных средств применяется Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства».

Расхождения между отечественным положением и международным стандартом выявляются уже при определении сущности дефиниции «основные средства» (см. Таблица 1).

Таблица 1 – Сравнение определения основных средств в ПБУ 6/01 и МСФО (IAS) 16

ПБУ 6/01	МСФО (IAS) 16
<p>Актив принимается организацией к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, если одновременно выполняются следующие условия [2]:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование; 2. объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев; 3. организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта; 4. объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем. 	<p>Основные средства — это материальные активы, которые [3]:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. предназначены для использования в процессе производства или поставки товаров и предоставления услуг, при сдаче в аренду или в административных целях; 2. предполагаются к использованию в течение более чем одного отчетного периода

На основании рассмотренной Таблицы 1, можно сделать вывод, что в ПБУ 6/2001 и в МСФО 16 при отнесении активов в учете к основным средствам используются схожие критерии. Различие состоит лишь в том, что основные средства, относящиеся к сельскохозяйственной деятельности, учитываются ПБУ 6/01, в то время как МСФО (IAS) 16 биологические активы, связанные с сельскохозяйственной деятельностью, отражает в отчетности по принципам, изложенным в МСФО 41 «Сельское хозяйство».

Несмотря на общий подход к определению активов, относящихся к основным средствам, классификация основных средств в национальной и

международной системах учета различна. Вместе с тем, стоит отметить, что классификация основных средств, приведенная в ПБУ 6/01, регламентирована [8]. Классификация же объектов основных средств в соответствии с МСФО (IAS) 16 должна производиться организацией самостоятельно на основании примера, отраженного в международном стандарте (см. Рисунок 1).

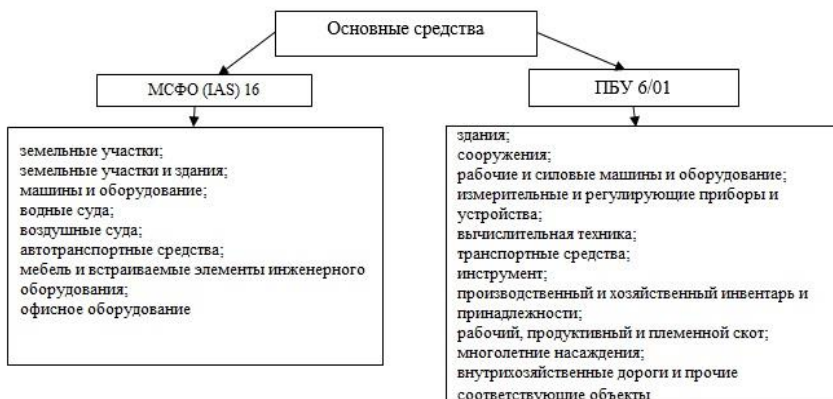


Рисунок 1 – Классификация основных средств согласно МСФО (IAS) 16 и ПБУ 6/01

В соответствии с МСФО (IAS) 16 и ПБУ 6/01 объекты основных средств принимаются к учету по первоначальной стоимости. Первоначальная стоимость, в свою очередь, формируется в соответствии с международными и национальными стандартами разными способами в зависимости от источников поступления.

Основные отличия в формировании первоначальной стоимости объектов основных средств зависят, прежде всего, от источников поступления основных средств [6].

При приобретении объекта за плату МСФО (IAS) 16 включает в первоначальную стоимость основного средства цену покупки, прямые затраты на доставку и введение его в эксплуатацию, предварительно запланированные затраты на демонтаж и удаление, а также на восстановление природных ресурсов на занимаемом основным средством участке. Такой же способ формирования первоначальной стоимости наблюдается при сооружении и изготовлении основного средства собственными силами, а также при внесении объекта в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации [3].

Формирование первоначальной стоимости объектов основных средств в национальном положении схоже с международным стандартом в

случае приобретения за плату, сооружения и изготовления, а также при внесении в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации. Единственным отличием формирования первоначальной стоимости по МСФО (IAS) 16 от ПБУ 6/01 в данных случаях поступления основных средств является включение затрат на восстановление природных ресурсов на занимаемом объектом участке, в отношении которых организация принимает на себя обязательство либо при приобретении этого объекта, либо вследствие его использования на протяжении определенного периода в целях, не связанных с созданием запасов в течение этого периода. При остальных способах поступления основных средств формирование первоначальной стоимости значительно отличается [4].

Так при получении объекта по договору дарения в соответствии с ПБУ 6/01 первоначальной стоимостью признается текущая рыночная стоимость объекта на дату принятия к бухгалтерскому учету, в то время как МСФО (IAS) 16 не предусматривается осуществление данной операции.

Кроме того, при получении основного средства по договорам, предусматривающих исполнение обязательств не денежными средствами, по ПБУ 6/01 первоначальная стоимость формируется исходя из цены, установленной в сравнимых обстоятельствах по аналогичным ценностям, а по МСФО (IAS) 16 определяется по справедливой стоимости.

Несмотря на стремление государства сблизить национальные правила по ведению бухгалтерского учета с международными стандартами, процесс трансформации идет медленными темпами и несет в себе множество проблем, состоящих в основном в существенных отличиях между национальными положениями и МСФО [9].

Значительные отличия в ведении учета основных средств по ПБУ 6/01 и МСФО (IAS) 16 наблюдаются также и при учете и начислении амортизации (см. Таблица 2).

Таблица 2 - Отражения амортизации основных средств в учете в соответствии с ПБУ 6/01 и МСФО (IAS) 16 [2, 3]

Показатели	ПБУ 6/01	МСФО (IAS) 16
Изменение бухгалтерских оценок	Метод начисления амортизации не изменяется. Срок полезного использования объекта изменяется в результате модернизации или реконструкции объекта	Метод начисления амортизации, а также срок полезного использования объекта подлежит изменению
Период начислений амортизации	Начисляется с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия объекта к учету. Прекраща-	Начисляется с момента готовности объекта. Прекраща-

	ется с первого числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости или списания	ется с момента прекращения их признания
Временная приостановка амортизационных отчислений	В случае перевода объекта на консервацию, а также если объект находится на восстановлении больше 12 месяцев	Не предусматривается

Проанализировав Таблицу 2, можно сделать вывод, что критерии начисления и отражения в учете амортизации, отраженные в ПБУ 6/01, весьма отличаются от методов, отраженных в МСФО (IAS) 16.

Так в МСФО (IAS) 16 предусмотрен регулярный пересмотр методов начисления амортизации, осуществляемый хотя бы один раз в конце отчетного периода. В ПБУ 6/01 данный пересмотр методов начисления амортизации не осуществляется, а срок полезного использования подлежит изменению только в случае модернизации и реконструкции объекта основных средств.

Различаются и сроки начисления амортизации. В отличие от ПБУ 6/01, которое предусматривает начало и окончание амортизационных отчислений в зависимости от эксплуатации объекта, МСФО (IAS) 16 регламентирует начисление амортизационных отчислений с момента готовности объекта до прекращения признания амортизационных начислений. Кроме того, отечественное положение выделяет четыре метода начисления амортизации, в то время как международный стандарт всего три.

Таким образом, несмотря на необходимость внедрения МСФО в российскую систему бухгалтерского учета, однозначного результата от данного внедрения не стоит ожидать, так как на данном этапе трансформации существует множество существенных различий, требующих существенной проработки со стороны государства.

Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ-6/01, утвержденное приказом Министерства финансов Российской Федерации от 30 марта 2001 г. №26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ-6/01.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства».
4. Каспарьянц Н.М. Международные стандарты финансовой отчетности и их роль для формирования достоверной финансовой отчетности в целях привлечения инвестиций // Научно-методический электронный

- журнал «Концепт», 2016. Т.41. С.116-121. URL: <http://e-koncept.ru/2016/56928.htm/>
5. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебник для бакалавров / Под ред. О.А. Агеевой. – М.: Юрайт, 2016.
 6. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебное пособие / Под ред. О.Е. Николаева. – М.: Ленанд, 2016.
 7. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник/ Под ред. Н.А. Миславская. – М.: Дашков и К, 2016.
 8. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебник и практикум / Под ред. В.Т. Чаея. – Люберцы: Юрайт, 2016.
 9. РРС – 2015: Исследование корпоративной прозрачности российских компаний / Рос. Регион. Сеть по интегрир. отчетности. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://transparency2015.downstream.ru/#/ru/1410>

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Рыжикова А.С., Филатов Н.Н., Харитонов И.Д., магистранты 1-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В статье рассмотрена взаимосвязь бухгалтерского и налогового учета по определению показателя прибыли, выделены основные проблемы взаимодействия бухгалтерского и налогового учета. Раскрыты основные концепции взаимодействия этих учетных систем и определена роль показателей бухгалтерского и налогового учета для анализа финансовой устойчивости организации.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговый учет, налоговая нагрузка, финансовая устойчивость.

В современных экономических условиях усовершенствование учетной политики, при котором появится возможность увеличить результативность управления, пополнить список источников финансирования, усовершенствовать дивидендную политику актуально для любой организации. Ведение налогового и бухгалтерского учета организации осуществляется в соответствии с учетной политикой и начинается после постановки организации или индивидуального предпринимателя на учёт в налоговом органе.

Наличие нескольких видов учета увеличивает нагрузку на организацию. Компании должны использовать вспомогательные ресурсы, что вызывает потребность увеличения стоимости изготавливаемой и реализуемой продукции, работ, услуг.

До перехода России к рыночным отношениям исчисление налогов и сборов на предприятиях решалось ведением бухгалтерского учета. Бухгалтерский учет выполнял и расчетные и налоговые функции полностью. Но возложение на бухгалтерский учет подобных функций не соответствует его целям и задачам. И это явилось противоречием между налоговым и бухгалтерским учетом. В связи с принятием Налогового Кодекса РФ с 1 января 2002 года установлен приоритет налогового учета перед бухгалтерским. Введение в НК РФ гл. 25 «Налог на прибыль» узаконило налоговый учет в организациях. Следует заметить, что с введением налогового учета стали возникать различия между признанием видов расходов в бухгалтерском и налоговом учете, так как величина прибыли исчисленная к налогообложению отличалась по данным налогового учета и бухгалтерского учета в организации.

Налоговым учетом признается система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным НК РФ. [1] Организация ведет Налоговый учет с целью определить налог на прибыль, при условии, что организация применяет общую систему налогообложения. Соответственно в определении налога на прибыль и заключается главная цель налогового учета. [5, с.505]

В свою очередь бухгалтерский учет — это формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных настоящим Федеральным законом, в соответствии с требованиями, установленными Законом № 402-ФЗ, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности (п. 2 ст. 1 Закона № 402-ФЗ).[3] Цель бухгалтерского учета заключается в составлении бухгалтерской отчетности, на основании которой можно судить о результатах деятельности организации, а именно финансовой устойчивости, что крайне сложно, а иногда и невозможно, сделать, пользуясь данными налогового учета. Например, решение о предоставлении организации кредита или займа в большинстве случаев осуществляется на основании представленной бухгалтерской (финансовой) отчетности. Отчетность же необходима и для участия в конкурсах, аукционах и т. д. Только на основании бухгалтерской (финансовой) отчетности можно судить об экономическом положении организации. Существенный интерес вызывает бухгалтерская отчетность и у внутренних пользователей: учредителей, руководителей и т. д. Суть в том, что на основании бухгалтерской отчетности они принимают управленческие решения. [6, с. 506]

Управление финансовой устойчивостью осуществляется на основе анализа данных бухгалтерского учета. Составляются внутренние формы отчетности для анализа финансовых показателей. Данные формы документов являются типовыми для служебного пользования, формируются в любой момент времени (за год, квартал, месяц, день). Можно сказать, что «бухгалтерский учет предоставляет информацию для анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности» [5, с.119], в том числе и финансовой устойчивости.

Информационное обеспечение управленцев разных уровней является основной задачей внутренних документов. Своевременность внесения и обработки исходных данных в бухгалтерский учет определяет актуальность данных документов. Они нацелены на упрощенное восприятие управленцами финансового состояния организации без профессионального знания бухгалтерского, налогового и финансового учета.

Типовые документы внутренней отчетности предполагают анализ организации в целом, а также отдельных ее частей.

Таким образом, на основании вышеизложенного следует, что налоговый учет позволяет государственным органам контролировать полноту и своевременность уплаты налогов. В то время как бухгалтерский учет ведется с целью составления бухгалтерской отчетности, отражающей финансовые показатели, на основании которой можно судить о состоянии и результатах финансово-хозяйственной деятельности организации.

При этом, показатели налоговой и бухгалтерской (финансовой) отчетности взаимосвязаны. Взаимосвязь между суммой прибыли (убытка), исчисленной по правилам бухгалтерского учета, и суммой прибыли (убытка), исчисленной по правилам налогового учета определена в ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» [4].

В соответствии с ПБУ 18/02 в бухгалтерском учете отражается не только сумма налога на прибыль, подлежащая уплате в бюджет за истекший отчетный период, но и суммы, способные оказать влияние на величину налога на прибыль в последующие периоды. Это так называемые отложенные налоги на прибыль. Их отражение в бухгалтерском учете непосредственно влияет на сумму чистой прибыли (убытка) отчетного периода, увеличивая либо уменьшая ее. Само понятие отложенных налогов появилось в российском учете в 2003 г. с принятием ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» (приказ Министерства финансов РФ от 19.11.02 № 114н), которое регламентирует операции, связанные с налогообложением прибыли.

Под отложенными налогами понимаются суммы налога, которые подлежат уплате либо возмещаемые в будущих периодах в связи с разницей между налогооблагаемой и бухгалтерской прибылью, возникшими в результате различного признания и оценки доходов и расходов для

целей бухгалтерского и налогового учета. Игнорирование данных различий при формировании показателя - «чистая прибыль» и оценке будущего оттока денежных средств - приводит к нарушению принципа начисления и снижению полезности информации для пользователей, в частности для внутренних пользователей, которые занимаются принятием эффективных управленческих решений.

Таким образом, ПБУ 18/02 позволяет рассчитать сумму налога на прибыль по правилам налогового учета, но на основе исключительно бухгалтерских данных. Это помогает пользователям бухгалтерской отчетности понять причины расхождений между финансовым результатом, сформированным в бухгалтерском учете, и налоговой базой, исчисленной в декларации по налогу на прибыль. ПБУ 18/02 регламентирует способы отражения в бухучете налоговых активов и обязательств, отложенных на будущие отчетные периоды, что приводит к формированию более достоверной величины чистой прибыли (убытка) организации за отчетный период.

В международной практике учет и отражение в отчетности текущих и отложенных налогов регулируется МСФО 12 «Налоги на прибыль». Требования МСФО 12 распространяются на все национальные и зарубежные налоги, которые рассчитываются на основе прибыли, согласно пункту 3 ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций», различают постоянные и временные налоговые разницы. [4] Разницами в ПБУ 18/02 называют ту часть доходов (расходов) экономического субъекта, которая в бухгалтерском учете оказывает влияние на финансовый результат отчетного периода, а для целей налогообложения прибыли временно или постоянно не учитывается. [4] Таким образом, постоянные разницы, по определению, никогда не смогут быть устранены. А это значит, что расхождения между налоговой и бухгалтерской (финансовой) отчетностью неизбежно будут. А временных разниц, гипотетически, можно было бы избежать, если бы отчетный период составлял не месяц, квартал, год, а намного больше, и такие доходы (расходы), в конечном итоге, были бы учтены и в бухгалтерском, и в налоговом учетах.

Очевидно, что цель ПБУ 18/02 смещена в сторону контроля со стороны налоговых органов за правильностью исчисления налога на прибыль и обеспечения дополнительными данными налоговых органов в ходе осуществления налоговых проверок. Именно в связи с этим ПБУ 18/02 требует необоснованно трудоемкого учета постоянных налоговых обязательств и активов, а также условного расхода по налогу на прибыль, понятия которых справедливо отсутствуют в международной практике.

Обеспечивая налоговый и бухгалтерский учет организации внутренние пользователи, как и отмечалось ранее, способны удовлетворять не только требованиям государства, но и своим интересам внутри организации

, а именно, влиять на финансовую устойчивость. Ведь для обеспечения экономической безопасности организации следует производить анализ на основе тех самых отчетностей. В последствии, учредители способны устранить недостатки и принять решения по оптимизации производства в целом, за счет принятия управленческих решений. Отсюда следует главная причина, по которой бухгалтерский и налоговый учет должны присутствовать в каждой организации.

Основные проблемы взаимодействия бухгалтерского и налогового учета обусловлены источниками различий данных бухгалтерского и налогового учета. При решении проблем взаимодействия двух учетных систем выделяют две концепции совместного существования их подсистем: континентальную и англо-американскую.

Главный принцип континентальной концепции основан на том, что любой финансовый отчет должен быть составлен в интересах государства. Эта концепция логична и проста, все правила и процедуры регламентируются действующим законодательством государства. Система бухгалтерского учета в странах, в которых применима эта концепция, функционирует под непосредственным воздействием налогообложения.

Англо-американская модель базируется на параллельном существовании бухгалтерского и налогового учета. Но, несмотря на то, что подсистемы учетов преследуют различные цели, в данной модели между бухгалтерским и налоговым учетом существует устойчивая связь.

Необходимо отметить условность выделения этих моделей. В настоящей практике не всегда возможно идентифицировать применяемую модель.

Взаимосвязь между бухгалтерским и налоговым учетом влечет за собой ряд проблем, связанных с налоговым законодательством. К сожалению в настоящее время в РФ сложилась ситуация приоритета норм налогового законодательства.

Таким образом, ведение бухгалтерского и налогового учета осуществляется с целью систематизации данных, составления сводной отчетности, на основании которой можно судить о результатах деятельности организации, а именно финансовой устойчивости организации. При этом, данные бухгалтерского учета являются основой для формирования показателей налогового учета и проведения анализа финансовой устойчивости организации.

Для того, чтобы создать оптимальную модель сосуществования и взаимодействия систем бухгалтерского и налогового учета в конкретной организации для определения финансовой устойчивости необходимо учитывать требования отечественных и международных стандартов, предъявляемых к составлению финансовой отчетности.

Литература

- 1 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (в ред. от 19.02.2018)
- 2 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (в ред. от 07.03.2018).
- 3 Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 31.12.2017)
- 4 Приказ Минфина России от 19.11.2002 № 114н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02»
- 5 Кондрашова Н.Г. Современное ведение учета денежных средств в коммерческой организации // Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции № 5, г. Санкт-Петербург, 2018. С. 118-121.
- 6 Рахматулина Е. В. Взаимосвязь налогового и бухгалтерского учета // Молодой ученый. 2016. №19. С. 505-507.

РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ДВУМЯ СИСТЕМАМИ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ: РСБУ ИМСФО

Новосельцева А.Б., студентка 3 курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В статье рассмотрены немаловажные различия в ведении бухгалтерского учета и составлении финансовой отчетности по международным и российским стандартам. Сделан вывод о том, что актуальность процесса формирования отчетности по МСФО определена необходимостью в сопоставимости учетных данных, получаемых организациями разных стран, отражением подлинного имущественного положения организации.

Ключевые слова: МСФО, РСБУ, разногласия, финансовая отчетность.

На сегодняшний день в Российской Федерации протекает многофункциональный процесс реформирования бухгалтерского учета и отчетности. Бухгалтерский учет представляет собой точное и тщательное фиксирование фактов хозяйственной жизни и всех операций организации и документальное их отражение [4, с. 118]. Рыночные переустройства, глобализация мировой экономики потребовали преобразования существовавшего учета в нашей стране.

Естественно, что МСФО аргументированы потребностью сопоставимости учетных данных, получаемых организациями разных государств. Формирование отчетности по МСФО, делает её наиболее актуальной и отображающей истинное имущественное состояние организации. В Постановлении Правительства РФ от 6 марта 1998г. №283 «Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности» установлены основные направления реформирования российского бухгалтерского учета и отчетности [5].

Ключевые расхождения среди двух систем составления отчетности заключаются в том, что собственно финансовая отчетность, наложенная согласно законам МСФО, готовится для инвесторов, а составленная по РСБУ - для налоговых и органов государственной статистики. Данные группы имеют различные потребности в информации, и различную направленность [6].

Главным принципом интернациональной практики является приоритет содержания над формой представления денежной информации. В согласовании с РСБУ все без исключения в отсутствие изъятия домашние процедуры, равно как принцип, предусматриваются, отталкиваясь с их юридической формы.

Иным главным принципом международных стандартов, отличающим их от системы российского учёта, считается отображение издержек. В основе МСФО теория соотношения, согласно которой издержки отображаются в учете в том же периоде, что и надлежащие финансы, а в соответствии с РСБУ издержки отображаются не ранее такого этапа, равно как станут выполнены определённые условия, согласно их документальному оформлению.

Таблица 1. Сравнение аналитического баланса активов ПАО «Ростелеком», составленного по правилам МСФО и РСБУ, тыс. рублей [7]

Наименование показателя	31.12.2016			31.12.2017		
	по РСБУ	по МСФО	Отклонение отчетности по МСФО от РСБУ	по РСБУ	по МСФО	Отклонение отчетности по МСФО от РСБУ
1. Имобилизованные активы						
1. Нематериальные активы	1090	64346	63256	1257	58420	57163
1.2. Основные средства	336240	335059	-1181	311654	328266	16612

1.3. Долгосрочные финансовые вложения	56009	1031	-54978	137449	75272	-62177
1.4. Прочие	26446	4786	-21660	21912	9743	-12169
ИТОГО по разделу 1	419785	405222	-14563	472272	471701	-571
2. Оборотные активы						
2.1. Запасы	4693	96989	92296	5672	5406	-266
2.2. Долгосрочная дебиторская задолженность	3036	-	-3036	2934	-	-2934
2.3. Краткосрочная дебиторская задолженность	47231	43332	-3899	50170	49419	-751
2.4. Краткосрочные финансовые вложения	54689	1966	-52723	2277	1934	-343
2.5. Денежные средства	4974	7960	2986	15553	16945	1392
2.6. Прочие	542	5503	4961	579	3229	2650
ИТОГО по разделу 2	115165	155750	40585	77185	76933	-252

Строгое соотношение документам зачастую не разрешает российским организациям отображать все факты хозяйственной жизни, причисляемые к отчетному периоду и отображать все понесенные в данном периоде издержки. Это расхождение порождает разность в периоде отражения фактов хозяйственной жизни.

По РСБУ учет и составление отчетности осуществляется только в рублях, по МСФО – в той валюте, в которой устанавливаются цены и производятся расчеты. Операции в иной денежной единице исполняются с пересчетом в функциональную и отражением разницы в составе прочего совокупного дохода.

Международные стандарты финансовой отчетности можно рассматривать как свод компромиссных и общих правил ведения учета [5, С.46-47]. Они не являются строгими нормами, регулирующими определенные пути ведения бухгалтерского учета и принципы составления отчетности, а выступают как ряд рекомендаций. Вовзаимосвязи с данным российские бухгалтеры, никак не свыкшиеся к относительной сравнительной независимости операций, встречаются с ощутимыми проблемами присутствия изменения отчетности согласно МСФО. Для этих целей в Российской Федерации была принята и исполняется в настоящее время программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО. В частности, рассматриваются проекты новых стандартов финансовой отчетности, соответствующих МСФО.

В таблице 1 представлены статьи и разделы (только 1 и 2 разделы) сведений о финансовом состоянии ПАО «Ростелеком», наложенных согласно законам РСБУ и МСФО. Сопоставление их структуры демонстрирует, то что отличия прослеживаются в основном в финансовых инструментах, какие считаются предметом которые являются объектом существенных изменений в процессе представления информации по правилам МСФО. Помимо этого, в разделе 1 «Имобилизованные активы» из числа «прочих» по правилам РСБУ представлены неисключительные права, которые в трансформированной отчетности согласно МСФО отображены по статье «Нематериальные активы». Тем не менее передвижение остатков по статьям внутри раздела 1 никак не воздействует на финансовые показатели, по этой причине с точки зрения характеристики финансового состояния они никак не важны. Сведения первого раздела баланса по МСФО менее согласно сопоставлению с показателями согласно РСБУ, вместе с тем второй раздел «Оборотные активы» несущественно повышен в представлении согласно МСФО. Как видим, соответствие между первым и вторым разделами отчета о финансовом состоянии в понятии согласно МСФО поменялось в сторону уменьшения доли мобилизованных активов. Данный период окажет влияние и на коэффициенты, определяющие финансовое положение организации по МСФО.

Таким образом, следование РСБУ юридической форме, а МСФО экономическому содержанию делает немаловажны различия в отражении активов и обязательств организаций. Приведенный пример подтверждает, что из-за принципиальных различий ведения учета и составления финансовой отчетности по РСБУ и МСФО создается разница отражения активов и обязательств ПАО «Ростелеком». Необходимость в сопоставимости учетных данных, получаемых организациями различных стран, отображение подлинного имущественного состояния организации, делает актуальным процесс формирования отчетности по МСФО.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01): утв. приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н.
2. Международный стандарт IAS 16 «Основные средства».
3. Гладких Л.В., Смольнякова М.В. Некоторые аспекты учетной политики в формате МСФО // В сборнике: Наука, образование и инновации. Сборник статей международной научно-практической конференции. Уфа, 2016. С. 101-104.
4. Кондрашова Н.Г. Современное ведение учета денежных средств в коммерческой организации // Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях / Сборник научных трудов

- по итогам международной научно-практической конференции № 5, г. Санкт-Петербург, 2018. С. 118-121.
5. Небавская Т.В., Кузьмина А.А. Сравнительная характеристика принципов формирования отчётности в соответствии с РСБУ и МСФО // В сборнике: Новые реалии в инновационном развитии экономической мысли Сборник научных статей по итогам V Международной научно-практической конференции. 2017. С. 46-48.
 6. Плетнева Л.В., Небавская Т.В. Российское ПБУ и МСФО: различия в принципах начисления амортизации основных средств // В сборнике: Актуальные вопросы развития современного общества. Сборник научных статей VI Международной научно-практической конференции. 2016. С. 216-220.
 7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК КРИТЕРИЙ СБАЛАНСИРОВАННОГО УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ СТЕЙКХОЛДЕРОВ

Кордабовская А.В., магистрант 2-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрена финансовая устойчивость как критерий удовлетворения стейкхолдеров, а так же изложены результаты исследования влияния и заинтересованности стейкхолдеров при освоении нового рынка сбыта.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, рентабельность, анализ, требования стейкхолдеров

В настоящее время, при планировании развития предприятия руководителям необходимо учитывать не только собственные интересы и потребности, но и интересы других сторон. Компаниям при осуществлении своей деятельности уже невозможно игнорировать влияние таких ключевых стейкхолдеров, как государство, акционеры, работники компании, кредиторы, потребители.

Каждый из стейкхолдеров выдвигает собственные условия, зачастую противоречащие друг другу, поэтому достаточно проблематично найти оптимальный баланс, нельзя удовлетворять потребности высшего руководства, оставив без внимания требования государства, работников компании или кредиторов.

Цели компании и требования стейкхолдеров должны быть взаимосвязаны. При стратегии расширения рынка, компании необходимо адаптировать уже существующие продукты для требований нового рынка. Для выполнения поставленной цели необходимо выявить новых потенциальных потребителей, а затем наращивать объемы производства и поставок, как следствие увеличить объем инвестиций, создать рабочие места, повысить квалификацию персонала и т.д. Возможные требования стейкхолдеров рассмотрим в Таблице 1.

На первое место ставится удовлетворение экономических требований заинтересованных сторон, затем социальных и экологических, потому что финансово устойчивая компания способна обеспечить достаточный объем денежных средств, для выполнения остальных условий.

Таблица 1. Возможные требования стейкхолдеров при стратегии расширения рынка

Требования	Кем выдвигаются	Суть требований	Действия компании
Экономические	государством, акционерами, высшим руководством, потребителями	отдача от вложений в инвестиции	максимизировать рентабельность инвестиций, денежные потоки, объемы продаж
Социальные	работники компании, профессиональные союзы	рабочие места, достойная заработная плата, соц. пакет, дополнительное стимулирование	принять необходимые меры для повышения производительности труда
Экологические	государством, общественными организациями, местными властями, международными стандартами	соблюдение обязательных требований природного законодательства	соблюдение экологических требований, разработка и реализация программ по применению экологически чистых технологий

В качестве информационной базы, при оценке инвестиционной привлекательности, инвесторы и акционеры используют показатель рентабельности, который отражает эффективность использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а так же природных богатств. Рассчитывается как отношение прибыли к активам или потокам, ее формирующим.

Отрицательная динамика показателей рентабельности свидетельствует о недостатке денежных средств, для полноценного развития производства, это выражается в снижении деловой активности организации, снижении конкурентоспособности, износе и моральному устареванию оборудования и т.д., как следствие - упущенная выгода, смещение точек безубыточности, что негативно отражается на репутации компании.

Положительная динамика показателей рентабельности, свидетельствует о превышении доходов над затратами. Избыточная прибыль дает новые потенциальные возможности руководству предприятия, которые выражаются, в расширении производства, увеличении производственных мощностей, дополнительном стимулировании, повышении квалификации для сотрудников, финансировании инновационных разработок и т.д. как следствие рост прибыли, увеличение налогооблагаемой базы, улучшение качества продукции.

Положительные показатели рентабельности являются залогом повышения рыночной стоимости и удовлетворения заинтересованных лиц. Однако максимизация рентабельности, как показатель результативности предприятия, не учитывает финансовую стабильность и устойчивость предприятия. Одним из рычагов повышения рентабельности для получения дополнительной прибыли является использование заемных средств, в то же время увеличение доли заемного капитала приводит к снижению финансовой устойчивости организации. Для того, что бы организация не приобрела статус банкрота, необходимо соблюдать равновесие собственного и заемного капитала, рассчитав условие финансового равновесия.

Финансовая устойчивость характеризует сбалансированность финансовых потоков, наличие достаточных средств у организации для поддержки своей деятельности, выполнения производственно-коммерческой программы в течение определенного периода времени, и также характеризуется способностью выполнять обязательства по полученным кредитам. Способность своевременно рассчитаться по своим обязательствам являются главным критерием надежности для таких стейкхолдеров, как кредиторы и финансовые институты. Показатель рентабельности для них отходит на второй план.

Рассмотрим уровень заинтересованности и степень влияния стейкхолдеров при освоении нового производства на примере АО «Калугаприбор» (входит в состав АО «Концерн «Автоматика», который в свою очередь входит в ГК «Ростех»).

Организация специализируется в основном на производстве, разработке, ремонте, сервисном обслуживании аппаратуры средств связи. По итогам 2017 года, выручка от продукции специального назначения составляет 87 %, оставшиеся 13% приходятся на гражданскую продукцию. Со-

гласно заявлению президента РФ В.В. Путина количество госзакупок в оборонном секторе будет сокращено, это подтверждает сравнение бюджетов РФ на 2017г., с бюджетом на 2018г. и на плановый период 2019-2020гг. Уменьшение финансирования, свидетельствует о необходимости диверсификации производства. На АО «Калугаприбор» планируется увеличение производства гражданской продукции до 50% от общего объема выпуска. Для производства новой продукции необходимо найти рынок сбыта, покупателей, проанализировать предложения конкурентов, освоить новое производство.

Проанализируем возможную реакцию стейкхолдеров по двум критериям заинтересованность и степень влияния, она может быть положительная и отрицательная, зададим степень градации – нейтральная, слабая, умеренная, высокая.

1. Рабочие непосредственно занятые на производстве и во вспомогательных службах, имеют слабую отрицательную заинтересованность, поскольку есть необходимость в повышении квалификации, а так же изменения нарушат привычный ритм работы. Без освоения нового производства есть вероятность сокращения рабочих мест, часть людей из-за страха потери места, поддерживают переход, часть нейтральны, так влияние рабочих колеблется от слабого негативного, до слабого позитивного.

2. Руководители технических отделов имеют высокое влияние, поскольку при внедрении новых технологий именно им предстоит принимать сложные технические решения. В силу специфики профессии, работа над проектом, который подразумевает креативные решения и позволяет реализовать свой потенциал, вызывает высокую заинтересованность сотрудников.

3. Некоторые технологи и ведущие инженеры не поддерживают предстоящие перемены (слабая негативная заинтересованность, высокое отрицательное влияние), поскольку многие коммерческие заказы единовременны, под каждый заказ необходимо организовать процесс производства, так же есть опасения, внесения нестабильности в работу производственных отделов, что может привести к невыполнению производственного плана.

4. Для реализации поставленных задач, на предприятии была сформирована подсистема отделов по гражданской продукции. Руководители данной подсистемы обладают высоким влиянием и заинтересованностью, поскольку именно им поручено развитие данного направления.

5. Финансовые структуры при освоении нового производства не проявляют заинтересованности и не влияют на результат, поскольку финансирование происходит за счет собственного накопленного материала, а так же инвестиций.

6. Поставщики, нейтрально влияют на данную программу, поскольку изменения в основном внутренние, однако для поставщиков выгоднее поставлять большие объемы.

7. АО «Концерн «Автоматика» оказывает высокое влияние на компанию и заинтересован в успешном развитии предприятия, поэтому поддерживают расширение рынка сбыта.

8. Конечные потребители оказывают умеренное положительное влияние и заинтересованность. В настоящий момент 13% продукции являются гражданской и некоторые постоянные клиенты уже есть, продукция уже сейчас интересна потенциальным потребителям.

9. Конкуренты имеют высокую негативную заинтересованность и умеренное отрицательное влияние. Осваивая новый рынок необходимо учитывать ассортимент продукции, ценовые показатели, клиентоориентированность конкурентов и предлагать условия выгоднее.

10. Юридический отдел оказывает умеренное положительное влияние и нейтральность в заинтересованности. Работа подразумевает новых заказчиков, опыта работы с которыми еще не было, проверка документов должна быть бдительнее, объем работы отдела увеличиться. Представим результаты проведенного исследования в виде матрицы (рис. 1)

Влияние	Положительное	Высокое						2, 4, 7
		Умеренное			10		8	
		Слабое			1			
		Нейтральное			5, 6			
	Отрицательное	Слабое			1			
		Умеренное	9					
		Высокое			3			
		Высокая	Умеренная	Слабая	Нейтральная	Слабая	Умеренная	Высокая
		Отрицательная			Положительная			
		Заинтересованность						

Рис. 1 Матрица распределения стейкхолдеров компании по уровню влияния и заинтересованности в освоении нового рынка сбыта

По результатам исследования, представленным на рисунке 1, сделаем вывод, что важно учитывать характер человеческих ресурсов стейкхолдеров, которые носят в производстве не механический, а сознательный и эмоциональный характер от которого зависит эффективность реализации поставленных целей. Для стейкхолдеров, далеких от деятельности организации показателем удовлетворенности выступает финансовая устойчивость.

Литература

1. Толкачева Н.А. Плюснина О. А. Григорьева Т.Г. Оценка финансовой устойчивости для различных групп стейкхолдеров // Экономика, управление и право: инновационное решение проблем (часть 2) Пенза, МЦНС «Наука и просвещение» 2017.-318с.
2. Капанадзе Г.Д. Оценка финансовой устойчивости: методы и проблемы их применения // Российское предпринимательство. — 2013. — № 4 (226). — С. 53

ПРИМЕНЕНИЕ КОНТРОЛЬНЫХ СООТНОШЕНИЙ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАЛОГОВОЙ ДЕКЛАРАЦИИ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

Долгобаева Д.А., магистрант 1-го курса
Руководитель **Солярик М.А.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В статье рассматривается применение контрольных соотношений показателей налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость после введения промышленную эксплуатацию программного комплекса «АСК НДС».

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, расхождения в налоговой декларации, контрольные соотношения.

На сегодняшний день камеральная проверка остается существенным источником пополнения бюджета. В ходе нее невозможно выявить преднамеренные нарушения налогового законодательства, ошибки в исчислении налогооблагаемой базы, вызванные «внутренними» ошибками в ведении бухгалтерского учета, однако обнаружение в ходе камеральных проверок ошибок в самих налоговых декларациях, в обосновании налоговых вычетов дает существенную прибавку в платежах в бюджет.

С внедрением в 2013 году программного комплекса для автоматизации камеральной налоговой проверки по налогу на добавленную стоимость «АСК НДС» правильность расчета контрольных соотношений показателей налоговых деклараций по НДС также была автоматизирована. В связи с этим в конце 2012 года Федеральная налоговая служба России сняла пометку «Для служебного пользования» с ряда писем, устанавливающих контрольные соотношения к декларациям (письмо ФНС России от 27.11.2012 № ЕД-4-3/19964). А в первый рабочий день 2013 года налоговая служба опубликовала на своем сайте «контрольные соотношения показателей» налоговой отчетности.

На примере декларации по НДС рассмотрим, как пользоваться контрольными соотношениями для наиболее распространенных операций. [5, с.321]

Контрольные соотношения (далее - КС) показателей декларации используются для автоматизированной проверки правильности заполнения декларации и достоверности ее сведений (п. 2.4 Письма ФНС от 16.07.2013 № АС-4-2/12705). [7]

Ведь если указанные формулы и расчеты будут внедрены в существующие бухгалтерские программы, налогоплательщики, заполняя налоговые декларации, смогут сразу увидеть все свои ошибки и исправить их до предоставления отчетности в налоговую инспекцию. А это позволит избежать излишней переписки с налоговой инспекцией и необходимости представлять уточненные декларации для исправления ошибок.

Рассмотрим использование контрольных соотношений в налоговой декларации по НДС на практике. Так как этих соотношений достаточно много, то в данном примере будет рассмотрено только то, что применяется по отношению к большинству налогоплательщиков и налоговым агентам (второй и третий разделы декларации).

Контрольные соотношения декларации по налогу на добавленную стоимость приведены в виде таблицы.

Структура таблиц такова, что в графе № 2 указывается правильное соотношение. Затем в графе № 3 указывается возможное нарушение законодательства Российской Федерации и в графе № 4 приведено описание нарушения.

Применяемые в таблице контрольных соотношений к декларации по НДС сокращения:

КС — контрольные соотношения;

д — декларация;

АО — арифметическая ошибка;

СМР — строительные-монтажные работы;

онп — отчетный налоговый период;

пнп — предыдущий налоговый период;

При выявлении нарушений предусматриваются определенные действия налогового инспектора, прописанные в Письме ФНС от 23.03.2015 № ГД-4-3/4550.

Например, в случае выявления нарушений по п.1.1 КС, то налоговый инспектор обязан на основании пункта 3 статьи 88 НК РФ направить сообщение налогоплательщику с требованием представить в течение пяти дней необходимые пояснения или внести соответствующие исправления в установленный срок. Если найдены нарушения по п. 1.2 КС, то устанавливается факт нарушения законодательства о налогах и сборах, составляется акт проверки согласно статье 100 НК РФ.

Кроме этого, в определенных случаях, прописанных данным Письмом ФНС, налоговые органы имеют право направить требование о представлении документов, подтверждающих в соответствии со статьей 172 НК РФ правомерность применения налоговых вычетов. При необходимости истребовать документы у контрагентов или у иных лиц, располагающих документами, касающимися деятельности налогоплательщика.

Некоторые контрольные соотношения не следует принимать как догму и сами инспектора допускают их возможное несовпадение. Однако, существуют КС, которые должны выполняться при любых условиях.

В разделе 3 декларации сумма строк 010, 020, 030, 040, 050, 060, 070, 080, 090 должна быть равна сумме, отражаемой по строке 120 (п. 1.8 КС). Это означает, что общая сумма НДС, начисленная за отчетный период, равна сумме НДС по всем налогооблагаемым операциям с учетом суммы восстановленного налога. Данное соотношение совершенно справедливо и должно выполняться всегда. Ведь в декларации по НДС четко записано, что сумма НДС, отражаемая по строке 120 раздела 3, представляет собой сумму величин, указанных по строкам 010—090. Соответственно, когда величина, показанная в строке 120, меньше суммы строк 010—090, имеет место занижение суммы начисленного НДС. Если же значение в строке 120 больше суммы строк 010—090, это арифметическая ошибка.

Далее, при заполнении декларации необходимо соблюдать следующее равенство: строка 220 равна сумме строк 130, 150, 160, 170, 200 и 210 (п. 1.12 КС). То есть общая сумма НДС, подлежащая вычету (строка 220), должна включать в себя вычеты по всем основаниям. Это условие тоже прямо прописано в порядке заполнения декларации, поэтому оно должно соблюдаться всегда.

Наконец, если общая сумма НДС, исчисленная с учетом восстановленных сумм налога (строка 120), больше суммы НДС, подлежащей вычету (строка 220), то разность этих величин отражается по строке 230 (сумма НДС к уплате в бюджет). А если сумма НДС, подлежащая вычету (строка 220), больше начисленного НДС (строка 120), разница записывается по строке 240 (сумма НДС к уменьшению) (п. 1.13 КС).

Приведенные соотношения абсолютно логичны и должны выполняться при любых условиях. [8]

Рассмотрим на практике действие КС по НДС на примере организации ООО «Х».

В 1 квартале 2015г. выручка, отраженная в отчете о прибылях и убытках, составила 350 000 руб., из них 50 000 руб. — не облагаемые НДС операции. В таблице 1 отражены значения раздела 3 декларации по НДС за I квартал.

Таблица 1. Фрагмент 3-го раздела декларации по НДС ООО «Х».

Налоговая база	Ставка НДС	Сумма НДС
Строка 010 200 000 руб.	18%	35 000 руб.
Строка 030 118 000 руб.	18/118%	18 000 руб.

Данное соотношение связано с сопоставлением показателей декларации по НДС и бухгалтерской отчетности.

Считают, что показатель выручки (без НДС и акцизов), отражаемый в отчете о прибылях и убытках, должен быть меньше или равен разности между налоговой базой по всем ставкам НДС (сумма значений графы 3 строк 010, 020, 030, 040 и 050 раздела 3 декларации) и суммой НДС по расчетным ставкам (сумма значений графы 5 строк 030, 040 и 050), которые рассчитаны нарастающим итогом за квартал, полугодие, девять месяцев и год (п. 2.2 КС).

Невыполнение соотношения может сигнализировать о возможном занижении налоговой базы по НДС.

Применим контрольное соотношение:

$$(200\,000 + 118\,000) - 18\,000 = 300\,000 \text{ руб.} < 350\,000 \text{ руб.}$$

То есть соотношение не выполняется, поскольку значение выручки в отчете о прибылях и убытках на 50 000 руб. больше расчетных данных по декларации.

Но следует отметить, что если у организации есть необлагаемые НДС операции, соотношение выполняется не будет в любом случае, однако, данное невыполнение не будет считаться нарушением.

При проведении самостоятельной проверки деклараций могут обнаружиться явные расхождения в отчетности, которые, по мнению налогоплательщика, в действительности не являются ошибкой. В данном случае

рекомендуется приложить к декларации пояснительную записку для налоговой инспекции, чтобы в дальнейшем избежать необоснованных претензий и вопросов с их стороны.

Таким образом, можно сделать вывод, что выполнение последовательных налоговых контрольных процедур, несомненно, будет способствовать развитию качественного налогового контроля в инспекциях.

Литература

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 28.12.2016)
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 28.12.2016)
3. Приказ ФНС России от 29.10.2014 №ММВ-7-3/558@ «Об утверждении формы налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость, порядка ее заполнения, а также формата представления налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость в электронной форме»
4. Письмо ФНС России от 23.03.2015 N№ГД-4-3/4550@ (ред. от 06.04.2017) «О направлении контрольных соотношений показателей налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость»
5. Мишустин, М.В. Информационно-технологические основы государственного налогового администрирования в России: учебное пособие/М.В. Мишустин. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 397 с.
6. Шевченко А.С., Солярик М.А. Роль автоматизации в развитии налогового администрирования // Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы Ред. С.Н. Вольхина, И.В. Тарасовой. 2017. С. 58-59.
7. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] – режим доступа <http://www.consultant.ru>
8. Федеральная налоговая служба. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru/rn40>.

ПРАВО НА АМОРТИЗАЦИОННУЮ ПРЕМИЮ КАК ВИД СНИЖЕНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ

Кузенкова А.А., магистрант 1-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: Представленная научная статья посвящена актуальной проблеме применения амортизационной премии в России, рассмотрены теоретические аспекты амортизационной премии, показано отражение амортизационной премии в бухгалтерском учете, рассмотрено применение амортизационной премии в организации.

Ключевые слова: амортизация, амортизационная премия, налоговая нагрузка

Впервые амортизационная премия была введена Федеральным законом от 06.06.2005 г. № 58-ФЗ и стала применяться с 01 января 2006 г. Данный «налоговый инструмент» был разработан с целью привлечения инвестиций в капитальные вложения в Российской Федерации и в настоящее время приобретает все более широкое применение у налогоплательщиков. Кроме того, и среди антикризисных мер Правительства РФ, причем не в последнюю очередь, нашло отражение увеличение размера амортизационной премии.

Налогоплательщики имеют право списывать в состав косвенных расходов часть суммы произведенных капитальных вложений в основные средства в соответствии с 25 главой Налогового кодекса РФ. Данные суммы могут приниматься в состав расходов, учитываемых для целей налогообложения, одновременно, как амортизационная премия.

Исходя из ее определения (пункт 9 статьи 258 НК РФ), прежде всего амортизационная премия классифицируется как расход в виде капитальных вложений. Причем исходя из пункта 3 статьи 272 НК РФ данный расход относится только к косвенным, не зависимо от того, где и как используется основное средство. Однако к какой именно группировке расходов относится амортизационная премия в Налоговом кодексе РФ четко не сказано. Данное право широко используется и применяется ко всем основным средствам, кроме тех, которые получены на безвозмездной основе. Налогоплательщик имеет право включать в состав расходов отчетного (налогового) периода расходы на капитальные вложения в размере не более 10 процентов (не более 30 процентов - в отношении основных средств, относящихся к третьей - седьмой амортизационным группам) первоначальной стоимости основных средств (за исключением основных

средств, полученных безвозмездно), а также не более 10 процентов (не более 30 процентов - в отношении основных средств, относящихся к третьей - седьмой амортизационным группам) расходов, которые понесены в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации основных средств и суммы которых определяются в соответствии со статьей 257 НК РФ.

При решении организации применении амортизационной премии, после ввода в эксплуатацию соответствующие объекты основных средств включаются в амортизационные группы по своей первоначальной стоимости за вычетом не более 10% (30%) первоначальной стоимости, отнесенных в состав расходов налогового периода.

Как следует из п.3 ст. 272 НК РФ, амортизационная премия признается в косвенных расходах того налогового периода, на который приходится дата начала амортизации основных средств.

Согласно п. 4 ст. 259 НК РФ начисление амортизации по объектам амортизируемого имущества (в том числе по объектам основных средств, права на которые подлежат государственной регистрации в соответствии с законодательством РФ) начинается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором этот объект был введен в эксплуатацию (независимо от даты его государственной регистрации).

Таким образом, амортизационная премия, применяемая в отношении затрат по приобретению ОС, включается в расходы в месяце, следующим за месяцем ввода в эксплуатацию ОС.

В случае, если основное средство, в отношении которого были применены положения абзаца второго настоящего пункта, реализовано ранее чем по истечении пяти лет с момента введения его в эксплуатацию лицу, являющемуся взаимозависимым с налогоплательщиком, суммы расходов, ранее включенных в состав расходов очередного отчетного (налогового) периода в соответствии с абзацем вторым настоящего пункта, подлежат включению в состав внереализационных доходов в том отчетном (налоговом) периоде, в котором была осуществлена такая реализация.

Амортизационная премия по капитальным вложениям относящимся к 1 - 2 и 8 - 10 амортизационным группам составляет 10%. К этой категории капитальных вложений относятся распространенные категории объектов основных средств. Например, к третьей амортизационной группе относятся: легковые автомобили, некоторые виды лифтов (специализированные лифты относятся к 5-й амортизационной группе).

Классификация основных средств, включаемых в амортизационные группы, утверждается Правительством Российской Федерации. Нематериальные активы включаются в амортизационные группы исходя из срока полезного использования, определенного в соответствии с пунктом 2 настоящей статьи. Для тех видов основных средств, которые не указаны в

амортизационных группах, срок полезного использования устанавливается налогоплательщиком в соответствии с техническими условиями или рекомендациями изготовителей. Организация, приобретающая объекты основных средств, бывшие в употреблении (в том числе в виде вклада в уставный (складочный) капитал или в порядке правопреемства при реорганизации юридических лиц), в целях применения линейного метода начисления амортизации по этим объектам вправе определять норму амортизации по этому имуществу с учетом срока полезного использования, уменьшенного на количество лет (месяцев) эксплуатации данного имущества предыдущими собственниками. При этом срок полезного использования данных основных средств может быть определен как установленный предыдущим собственником этих основных средств срок их полезного использования, уменьшенный на количество лет (месяцев) эксплуатации данного имущества предыдущим собственником. Если срок фактического использования данного основного средства у предыдущих собственников окажется равным сроку его полезного использования, определяемому классификацией основных средств, утвержденной Правительством Российской Федерации в соответствии с настоящей главой, или превышающим этот срок, налогоплательщик вправе самостоятельно определять срок полезного использования этого основного средства с учетом требований техники безопасности и других факторов [2].

Стоит отметить, что включение в состав текущих расходов сумм амортизационной премии является правом налогоплательщика, а не его обязанностью.

Понятие «амортизационной премии в бухучёте не существует. Возникшую разницу между суммами налоговой и бухгалтерской амортизации необходимо правильно учитывать и отражать.

Согласно п. 7 и п. 8 ПБУ 6/01, все объекты предприятия, а также его имущество, которое принадлежит фирме на основании вещного права, всегда ставятся на учёт по первоначальной их стоимости.

Амортизация на это имущество и другие объекты начисляется со следующего месяца, после того как объект был документально принят в эксплуатацию, то есть поставлен на учёт.

Норма амортизационных отчислений зависит от того, какой срок полезного использования будет установлен на данное имущество.

Сумма амортизации учитывается в составе расходов от обычной деятельности предприятия. Такой порядок установлен другими ПБУ, которые каждый бухгалтер обязан применять при ведении учёта [1].

Следовательно, сумма амортизационных отчислений в первом месяце в бухгалтерском учёте будет несколько меньше, чем в налоговом учёте.

Расходы на амортизацию в налоговом учёте состоят из амортизационных отчислений и применяемой амортизационной премии. Разницу необходимо правильно учесть.

Возникшая разница делится на:

- Налогооблагаемую временную разницу (НВР);
- Отложенное налоговое обязательство (ОНО).

По мере того, как отчисляется амортизация по основному средству, сумма НВР и ОНО уменьшается, так как сумма ежемесячной амортизации по бухучёту будет больше амортизации для налогообложения прибыли.

Можно сделать вывод, что смысл амортизационной премии заключается лишь в том, что при ее применении сумма расходов, уменьшающих налоговую базу, в начале срока начисления амортизации будет больше, чем в конце срока. При этом сам срок начисления амортизации не меняется.

С учетом установленных гл. 25 НК РФ общих правил начала и прекращения начисления амортизации Минфин считает, что амортизация по объекту основных средств, который не выводился из эксплуатации в период реконструкции, начисляется исходя из измененной первоначальной стоимости данного объекта начиная с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, на который приходится дата изменения его первоначальной стоимости.

Датой изменения первоначальной стоимости объекта основных средств является дата окончания работ по реконструкции объекта, подтвержденная документом, оформленным в соответствии с требованиями п. 1 ст. 252 НК РФ. Таким документом, по мнению Минфина, может являться акт по форме N ОС-3 "Акт о приеме-сдаче отремонтированных, реконструированных, модернизированных объектов основных средств", утвержденной Постановлением Госкомстата России от 21.01.2003 N 7.

Применение амортизационной премии к недорогим основным средствам, относящимся к 1-й и 2-й группам, дает слабый эффект в виде небольшой экономии на налоге на прибыль. Выгодно применять амортизационную премию к дорогим ОС и существенным затратам на модернизацию ОС. Вместе с тем если в налоговом периоде у организации нет прибыли или она незначительна, то применение амортизационной премии может привести к возникновению убытка [3].

Таким образом, можно сделать выводы о том, что использование такого инструмента, как амортизационная премия, приводит к изменению амортизируемой стоимости. Если потратить максимальную сумму на достройку приобретенного объекта из числа основных средств, то амортизация будет начисляться не на первоначальную величину стоимости актива, а на 70% от изначального значения этого показателя. Случай применения этого типа премии должен оговариваться в локальных нормативных актах.

Литература

1. Деркачева, Т. Бухгалтерский и налоговый учет амортизационной премии. // Налоги и бухгалтерский учет – 2012. - №9. – С.5-14.
2. Рыбак, Т., Калачик, Е. Применение амортизационной премии при принятии к учету основного средства. // Налоговый вестник – 2012. - №5. – С.18-21.
3. Раковец, В. Бухгалтерские аспекты применения амортизационной премии. // Главный Бухгалтер – 2012. - № 24. – С.4-8.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ БЮДЖЕТА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Орлова И. А., бакалавр 3-ого курса
Руководитель **Авдеева В. И.**, к.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье приведен анализ устойчивости бюджета Калужской области в целях выявления проблем финансовой безопасности региона. В ходе исследования изучены основные характеристики бюджета Калужской области за 2015 – 2017 гг., а также осуществлен расчет и анализ бюджетных коэффициентов. Выявлены основные риски обеспечения финансовой устойчивости и финансовой безопасности региона.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовая безопасность, Калужская область, региональный бюджет, коэффициенты финансовой устойчивости

Стабильное и устойчивое развитие регионов Российской Федерации на сегодняшний день предполагает поиск возможностей и механизмов построения инновационной экономики, развитие человеческого потенциала, увеличение региональной конкурентоспособности в целях улучшения качества жизни людей. В связи с этим особое внимание уделяется проблемам обеспечения финансовой безопасности субъектов страны.

Финансовая безопасность региона означает совокупность финансовых отношений по защите интересов всех субъектов финансовой системы определенной территории с учетом качественно-количественных особенностей, угроз обеспечению финансовой устойчивости региона и факторов, ограничивающих способности региона к саморазвитию [1].

Многогранность финансовой безопасности и специфика ее обеспечения, диктует необходимость изучения и анализа таких направлений, как

бюджетная, налоговая, инвестиционная безопасность, инфляционно-ценовая безопасность, безопасность финансово-денежного обращения и кредитно-банковской системы. Контроль над финансовой безопасностью обеспечивается с помощью государственно-правового механизма в виде системы институтов и органов, обеспечивающих создание условий устойчивого развития финансовой системы [2].

Одним из способов мониторинга финансового состояния субъектов Российской Федерации является осуществление бюджетного анализа. В рамках бюджетной безопасности как основополагающего элемента финансовой безопасности ученые выделяют различные направления анализа, среди которых распространены общий анализ финансового состояния региона (объем финансовых ресурсов субъекта, их структура и динамика) и расчет и анализ бюджетных коэффициентов, помогающих оценить развитие региона в разные периоды времени и выявить основные факторы, влияющие на структуру и устойчивость бюджета. Информационной базой для проведения бюджетного анализа служат отчетности об исполнении бюджетов за анализируемый период.

Для анализа и оценки финансовой безопасности Калужской области необходимо оценить объем, состав и структуру финансовых средств регионального бюджета (таблица 1).

Таблица 1. Динамика основных характеристик бюджета Калужской области за период 2015-2017 гг. Составлено по данным [5]

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к	
	млрд.руб.	млрд.руб.	млрд.руб.	2015г.	2016г.
Доходы – всего	44,2	48,4	56,1	126,9	115,9
Налоговые – в том числе:	32,7	34,9	41,5	126,9	118,9
налог на прибыль организаций	6,4	8,2	13,5	128,6	164,6
НДФЛ	12,6	12,9	13,6	102,5	105,4
налог на имущество организаций	4,6	3,8	3,8	83,2	0,0
транспортный налог	0,8	0,8	0,9	98,5	112,5
Неналоговые	1,2	0,9	0,9	75,0	100
Безвозмездные поступления	10,4	12,6	13,7	131,7	108,7
Расходы - всего	47,5	50,6	55,6	117,1	109,9
Дефицит (-), профицит(+) бюджета	-3,3	-2,2	0,5	-	-

По итогам 2017 года исполнение бюджета области по доходам составило 56,1 млрд. руб., что на 16,0 % превышает объем поступлений в доходы бюджета за 2016 год. В отчетном году наблюдался профицит бюджета Калужского региона в размере 0,6 млрд. руб..

Поступления налоговых и неналоговых доходов в бюджет Калужской области за 2017 год превысили сумму поступлений за 2016 год на 18,4 % и составили 42,4 млрд. рублей. Темпы роста безвозмездных поступлений составили 9,1%.

Наибольший темп роста из налоговых доходов наблюдался по налогу на прибыль организаций – 164,6 %, налог на доходы физических лиц увеличился на 5,4%, по транспортному налогу – на 12,5 %. Сокращение в 2017 г. по сравнению с 2015 наблюдалось по налогу на имущество организаций – на 6,8%, при этом наблюдается и снижение его удельного веса в структуре налоговых поступлений. Наблюдается тенденция усиления роли поступлений от налога на прибыль организаций в общем объеме и структуре доходов бюджета Калужской области, а также постепенное изменение структуры налоговых доходов.

Размер государственного долга Калужской области на 01.01.2017 г. составил 30 248,67 млн. рублей или 90,9% по сравнению с 2016 годом. В рамках работы Министерства финансов РФ из федерального бюджета региону были предоставлены бюджетные кредиты на сумму 8 млрд. 173 млн. Таким образом, область смогла отказаться от коммерческих заимствований и существенно улучшить структуру государственного долга Калужской области. В тоже время коэффициент долговой нагрузки продолжает оставаться достаточно высоким – 71,4% [5]. Высокий объем государственного долга по отношению к доходам бюджетам свидетельствует о рискованной долговой политике.

В текущем году будет продолжена работа министерства финансов по укреплению и расширению доходной базы областного бюджета. Так планируется мобилизация внутренних резервов, повышение эффективности расходов, взыскание задолженности в рамках работы комиссий по укреплению финансовой дисциплины.

Долгосрочная сбалансированность регионального бюджета и минимизация рисков являются ключевыми факторами, способствующими решению задач социально-экономического развития, поэтому необходимо оценить эффективность проводимой в области бюджетной политики. Для этого рассчитаем основные коэффициенты для бюджета Калужской области 2015-2017 гг., используя методологии, предлагаемые Г. Б. Поляком и Федеральной службой государственной статистики [3]. Так можно проанализировать количественные показатели, которые оказывают прямое воздействие на уровень финансовой устойчивости бюджета.

Коэффициент финансовой независимости, отражающий степень независимости бюджета региона от межбюджетных трансфертов и иных безвозмездных поступлений, на протяжении последних трех лет оставался примерно на одном уровне (0,76 в 2017 г.) (таблица 2). Таким образом, бюджет Калужской области независим более чем на 70%. Финансовая устойчивость регионального бюджета, рассчитываемая как соотношение налоговых доходов к их общему объему, увеличилась в 2017 г. на 2,6%, составив 0,74.

Таблица 2. Сравнительная характеристика бюджетных коэффициентов бюджета Калужской области за период 2015-2017 гг.

Название коэффициента	Значение для бюджета Калужской области			2017 г. в % к	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент финансовой независимости	0,77	0,74	0,76	98,5	102,2
Коэффициент финансовой устойчивости	0,74	0,72	0,74	100	102,6
Коэффициент собственной платежеспособности	0,71	0,71	0,76	107,0	107,0
Коэффициент бюджетного покрытия	0,93	0,96	1,01	108,6	105,2
Коэффициент налогового покрытия	0,69	0,69	0,74	107,2	107,2
Коэффициент бюджетной результативности региона, тыс. руб.	43, 80	47, 85	55, 52	126,8	116,0
Коэффициент бюджетной обеспеченности населения, тыс. руб.	48, 03	50, 01	54, 74	114,0	109,5

Рассчитано по данным [5].

Собственная платёжеспособность бюджета Калужской области, показывающая, какой объем расходов бюджета покрывается за счет налоговых и неналоговых доходов, возросла в 2017 г. на 7%, таким образом, на 100 рублей всех расходов бюджета приходится 74 рубля налоговых и неналоговых доходов. Значение коэффициента бюджетного покрытия в 2017 г. превысил единицу, таким образом, на каждую тысячу расходов бюджета Калужской области приходится 1010 руб. доходов. О возрастающей роли налоговых доходов свидетельствует коэффициент налогового покрытия. Так, если в 2015 – 2016 гг. на каждую тысячу расходов областного бюджета

приходилось 690 рублей налоговых доходов, в 2017 году этот показатель вырос на 130 руб.

Степень взаимосвязи доходов и расходов бюджета Калужской области со среднегодовой численностью населения можно проследить по коэффициентам бюджетной результативности региона и бюджетной обеспеченности населения. Так на одного жителя области в 2017 г. приходилось 55,5 тыс. руб. доходов регионального бюджета, при этом на каждого жителя было израсходовано 54,7 тыс. руб.

Таким образом, анализ финансовой устойчивости бюджета Калужской области за 2015-2017 годы показывает, что региональный бюджет характеризуется нормальным устойчивым состоянием. Однако наблюдаются некоторые проблемы, связанные с высоким уровнем государственного долга региона. В данной ситуации необходимо продолжить реализацию взвешенной долговой политики Калужской области в части оптимизации размера и структуры государственного долга как фактора, влияющего на финансовую безопасность. Наблюдаются тенденции в изменении структуры налоговых доходов – усиление роли налога на прибыль организаций и снижение объема и удельного веса в общем объеме доходов поступлений от налога на имущество организаций. В сложившихся условиях наибольшую результативность имеют меры, реализуемые в области управления структурой налоговых доходов. Необходимо обеспечить проведение социально- и экономико-ориентированной политики путем поддержания достаточного объема расходов областного бюджета. В целях увеличения эффективности исполнения бюджета Калужской области и обеспечения региональной финансовой безопасности органам власти необходимо продолжить работу по выявлению дополнительных источников доходов регионального бюджета (улучшение инвестиционного климата, повышения объема производства и реализации товаров), по улучшению качества бюджетного планирования.

Литература

1. Каранина Е.В. Финансовая безопасность (на уровне государства, реги-она, организации, личности) – Монография. – Киров: ФГБОУ ВО «ВятГУ», 2015. – 239 с.
2. Костина О.И, Елизарова О.Е. Роль финансовой системы в обеспечении финансовой безопасности государства// 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. 1. –С.223-230.
3. Поляк Г. Б. Бюджетная система Российской Федерации: учебник для бакалавров/ ред.: Г.Б. Поляк. — М.: Юнити-Дана, 2016. - 418с.
4. Шахова В.А. Костина О.И. 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 М.: Издательство «Перо», 2017. – С.245-249.

5. Официальный портал органов власти Калужской области [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://admoblkaluga.ru/main/work/finances/budget/reports.php> (дата обращения: 20. 03. 2018 г.)

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В СУБЪЕКТАХ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Дегтярева Н.В., бакалавр 4-го курса
Руководитель Витюгина Т.А., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Статья посвящена проблемам проведения финансового анализа в субъектах малого предпринимательства. Отобран комплекс финансовых показателей, рекомендованных для использования в ходе проведения анализа финансового состояния малой организации.

Ключевые слова: малые предприятия, анализ финансового состояния, финансовый коэффициент.

Становление в Российской Федерации рыночной экономики невозможно без малого бизнеса, который является одним из его важнейших элементов и обуславливает его развитие. Именно малый бизнес лежит в основе обеспечения конкуренции, борьбы с монополизмом, а также инновационного развития экономики. Субъекты малого предпринимательства представляют собой платформу для снижения уровня безработицы, повышения уровня жизни и доходов населения. Малые организации наиболее быстро способны адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям рынка, а также наиболее чувствительны к изменениям спроса. В этой связи развитие малого бизнеса оказывает прямое воздействие на экономику отдельного региона и государства в целом.

Функционирование и развитие любой организации зависит от принимаемых ее руководством управленческих решений, основой которых являются в том числе результаты финансового анализа. Специфика проведения финансового анализа зависит от поставленных целей, которые определяют выбор методики проведения анализа и показателей, которые будут

рассчитываться. Большая часть исследований, посвященных организации финансового анализа, предполагает использование разработанных методик в крупных организациях и не адаптирована для применения в субъектах малого предпринимательства. Именно поэтому проблема изучения особенностей анализа в субъектах малого предпринимательства представляет собой огромный интерес.

Собственник организации часто является ее инвестором и руководителем. Поэтому его интересует стабильное увеличение стоимости бизнеса, а также эффективность работы организации в краткосрочной и долгосрочной перспективах. Кроме того, малое предпринимательство ограничено в трудовых ресурсах и анализ осуществляется не отдельным структурным подразделением или сотрудником, а самим руководителем или же бухгалтером. Исходя из этого, основными критерием в выборе метода финансового анализа в субъектах малого предпринимательства является низкая трудоемкость и простота проведения анализа. Наиболее подходящим к этим критериям методом является коэффициентный анализ. При этом следует учитывать, что при выборе данного метода возникает необходимость отбора показателей, которые будут анализироваться, поскольку в масштабах малой организации провести комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности по всем показателям проблематично. Наибольший интерес представляет анализ финансового состояния организации, который позволяет заблаговременно выявить угрозу банкротства, мобилизовать скрытые резервы и улучшить финансовые результаты деятельности организации.

В зарубежной практике авторы предлагают различные показатели для оценки финансового состояния организации. Д. Стоун, К. Хитчинг выделяют следующие составные части анализа: платежеспособность, структура активов и пассивов, деловая активность, оборачиваемость, эффективность использования капитала, инвестиции. Р. Брейли, С. Майерс выделяют финансовую зависимость, ликвидность, рентабельность, рыночную активность. Дж. К. Ван Хорн – структуру и динамику имущества предприятия, ликвидность, соотношение денежного потока и задолженности, соотношение собственного капитала и задолженности, степень покрытия процентных платежей прибылью [2]. Однако стоит отметить, что показатели, расчет которых предлагают зарубежные авторы, основываются на различных формах отчетности и не адаптированы для проведения в малых организациях.

В отечественной практике также существует большое разнообразие взглядов на осуществление анализа финансового состояния. Е. И. Суглобов уделяет внимание анализу инвестиций и источников их финансирования, а также анализу финансовых результатов, финансовой устойчивости и вероятности банкротства. О. А. Агеева и Л. С. Шахматова предлагают анализ

финансового состояния, который включает анализ ликвидности и платежеспособности. З. В. Кирьянова и Е. И. Седова выделяют анализ показателей платежеспособности и ликвидности, анализ финансовой устойчивости, анализ показателей деловой активности и рентабельности, анализ рыночной активности (стоимости компании) [1]. Стоит отметить, что данные авторы разрабатывали методологию финансового анализа по большей части в крупных организациях, поэтому озвученные выше показатели не всегда можно приспособить для анализа финансового состояния субъектов малого предпринимательства.

Разработкой системы адаптированных для применения в малых организациях показателей занимались такие авторы, как Р. Я. Ивасюк, М. П. Козленко и О. Н. Бурова. Авторы предлагают различные показатели, позволяющие оценить ликвидность, финансовую устойчивость, рентабельность, деловую активность и на их основе сделать вывод о финансовом состоянии субъекта малого предпринимательства. В результате сравнение представленных авторами показателей был сделан вывод о том, что наиболее приемлемый набор коэффициентов, за небольшим исключением, предложен О. Н. Буровой. Однако, они являются только частью методики, включающей графический и табличный методы оценки финансового состояния малых организаций, расчет интегрального показателя влияния факторов. Применение всей трехкомпонентной методики для малых организаций, на наш взгляд, является трудоемким [3].

О.Н. Бурова предлагает проводить анализ финансового состояния субъектов малого предпринимательства, основываясь на четырех группах коэффициентов: показатели ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности и деловой активности.

Первая группа коэффициентов подразумевает анализ ликвидности организации, под которой понимается способность организации превратить свои активы в денежные средства в результате реализации. Данная группа показателей включает в себя коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности.

Вторая группа коэффициентов позволяет оценить финансовую устойчивость организации. Финансовая устойчивость – текущее состояние, зависимое от организации денежных отношений с контрагентами (внешними и внутренними), отражаемое в каждом факте хозяйственной деятельности на счетах бухгалтерского учета и концентрируемое в данных бухгалтерского финансового баланса [4]. К данной группе коэффициентов относятся коэффициент маневренности собственного капитала, коэффициент соотношения собственных и заемных средств, коэффициент автономии, а также коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными средствами.

Третья группа показателей направлена на оценку рентабельности организации. Коэффициенты этой группы позволяют оценить эффективность деятельности организации и представляют наибольший интерес для инвесторов, поскольку дают представление о качестве и результативности использования инвестируемых ресурсов. К данной группе относятся рентабельность продаж, рентабельность собственного капитала, рентабельность внеоборотных активов, а также рентабельность постоянного капитала.

Четвертая группа показателей позволяет внутренним и внешним пользователям проанализировать деловую активность организации. В эту группу входит коэффициент общей оборачиваемости капитала, коэффициент оборачиваемости мобильных средств, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, фондоотдача внеоборотных активов, и, наконец, коэффициент оборачиваемости собственного капитала.

Важно отметить, что при проведении анализа финансового состояния в субъектах малого предпринимательства с использованием данных коэффициентов особое внимание следует уделить пороговым значениям. Большинство из указанных показателей имеют свои нормативные значения, которые выступают ориентирами при оценке финансового состояния организации. Однако, данные значения, принятые в международной и российской практике не адаптированы для применения в анализе финансового состояния малой организации. Интерпретация рассчитанных показателей на основе стандартных нормативных значений может быть ошибочной. В такой ситуации результаты анализа вероятно будут указывать на негативное финансовое состояние организации по всем показателям. Поэтому при анализе финансового состояния в субъектах малого предпринимательства необходимо руководствоваться, в первую очередь, динамикой показателей за рассматриваемый период. Также в качестве нормативных значений можно принимать показатели, рассчитанные по отчетности наиболее успешных и развивающихся в данной отрасли малых организаций.

Таким образом, финансовый анализ в субъектах малого предпринимательства отличается рядом особенностей. Для таких организаций не характерно проведение комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности в связи с его большой трудоемкостью. Руководители малых организаций зачастую принимают решения на основе собственного опыта. Если же руководство малой организации все же решает прибегнуть к инструментам финансового анализа, то особое внимание уделяется анализу финансового состояния организации, поскольку он позволяет выявить слабые стороны организации, предупредить банкротство и улучшить финансовые результаты. Наиболее приемлемым методом для проведения анализа финансового состояния в субъектах малого предпринимательства является коэффициентный. Однако, при интерпретации результатов анализа общепринятые нормативные значения не являются приемлемыми.

Литература

1. Анюшина Д. С., Витютин Т.А., Анализ финансовых результатов организации (на примере ОАО «Калужский завод «Ремпутьмаш») // Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона. Сборник материалов Межвузовской научно-практической конференции (Калужский филиал Финуниверситета, 15 мая 2014г.). –Калуга ИП Стрельцов И.А. («Эйдос»), 2014. – с. 7-12.
2. Дьяконова О. С., Самойлова Н. А. Методология анализа и оценки финансового состояния предприятий машиностроительной отрасли // Вестник ГУУ. - 2017. - №4. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/metodologiya-analiza-i-otsenki-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatiy-mashinostroitelnoy-otrasli> (дата обращения: 03.04.2018).
3. Конвисарова Е. В., Непрокин А. В. , Конвисаров А. Г. Пути улучшения финансового состояния малого строительного предприятия // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. - 2016. - № 2(25). - С. 22-27
4. Конвисарова Е. В., Семенова А. А. Особенности методического инструментария анализа финансового состояния субъектов малого бизнеса // Территория новых возможностей. - 2017. - №1 (36). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-metodicheskogo-instrumentariya-analiza-finansovogo-sostoyaniya-subektov-malogo-biznesa> (дата обращения: 02.04.2018).
5. Скороход Н.В. Финансовая устойчивость субъектов малого предпринимательства России // Экономика: вчера, сегодня, завтра.- 2017. - Том 7. № 3А.- С. 259-267. URL: <http://publishing-vak.ru/file/archive-economy-2017-3/24-skorokhod.pdf> (дата обращения: 03.04.18)

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СУБЪЕКТАХ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Дегтярева Н.В., бакалавр 4-го курса
Руководитель Тругнева Н.Ю., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Статья освещает особенности учета в субъектах малого предпринимательства, а также проблемы, возникающие в ходе его организации.

Ключевые слова: малые предприятия, бухгалтерский учет, законодательство.

Деятельность субъектов малого предпринимательства невозможна без постановки учета, который подразумевает организацию системы количественного отражения и качественной характеристики хозяйственной деятельности в целях эффективного управления ею. Особенность организации учета в субъектах малого предпринимательства заключается в том, что в связи с малыми масштабами деятельности такой организации и небольшим штатом сотрудников нет разделения функциональных задач по ведению оперативного, бухгалтерского, статистического учета между отдельными специалистами.

Необходимость ведения бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства наряду с другими организациями прописана в Федеральном законе № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [2]. Этот закон содержит в себе принципы, требования и допущения, которыми необходимо руководствоваться в процессе постановки бухгалтерского учета в любой организации. Для субъектов малого предпринимательства особую роль играет необходимость выполнения принципа рациональности, который подразумевает эффективность организации бухгалтерского учета.

Ведение учета в субъектах малого предпринимательства может быть возложено на штатного бухгалтера. Кроме того, закон № 402-ФЗ разрешает руководителю субъекта малого предпринимательства вести учет самостоятельно. Еще один вариант организации бухгалтерского учета – использование услуги аутсорсинга бухгалтерского учета, который предполагает заключение договора со специализированной организацией по осуществлению комплексного бухгалтерского обслуживания. В последние годы этот вариант набирает популярность, поскольку подобные организации беспокоятся за свою репутацию и предоставляют свои услуги качественно. Однако следует учитывать снижение оперативности ведения учета,

а также присутствия риска нарушения принципа конфиденциальности. Решение о целесообразности использования данной услуги принимается на основании сопоставления расходов на содержание штатного бухгалтера и оплату данной услуги.

Одной из основных проблем субъектов малого предпринимательства является нехватка денежных средств. Это обуславливает стремление руководителей осуществлять ведение бухгалтерского учета самостоятельно, поскольку зачастую малая организация не располагает средствами на оплату труда бухгалтера или использования услуг аутсорсинга. Однако, руководитель организации может не обладать должными знаниями и опытом в области бухгалтерского учета и законодательства, что порождает трудности в ходе постановки и организации бухгалтерского учета в организации.

Еще одна проблема, касающаяся организации бухгалтерского учета в субъектах малого предпринимательства, заключается в необходимости снижения бухгалтерской нагрузки. Российское законодательство на сегодняшний день предусматривает ряд преимуществ для малых организаций по части ведения бухгалтерского учета.

Исходя из Информации Министерства Финансов РФ № ПЗ-3/2016 «Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности», субъекты малого предпринимательства наряду с некоммерческими организациями и участниками проекта «Сколково», могут использовать упрощенные способы ведения бухгалтерского учета и составлять упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность. При этом организация в ходе формирования учетной политики самостоятельно принимает решение о том, какие упрощенные способы ведения бухгалтерского учета целесообразно применять исходя из специфики ее финансово-хозяйственной деятельности для обеспечения рационального ведения бухгалтерского учета.

Стоит отметить, что согласно пункту 6.1 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», микропредприятие в ходе формирования учетной политики вправе вести бухгалтерский учет без использования двойной записи [3].

Вместе с тем, рабочий план счетов организации, применяющей упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, может иметь сокращенное количество синтетических счетов.

Субъекты малого предпринимательства могут использовать упрощенные регистры бухгалтерского учета или же не использовать их вовсе. В первом случае информационной базой для принятия управленческих решений руководством организации и составления бухгалтерской финансовой отчетности служат упрощенные ведомости, используемые для учета операций по конкретным счетам. Если же организация совершает не более тридцати хозяйственных операций в течение месяца, а также не затрачивает

большое количество материальных ресурсов в ходе своей хозяйственной деятельности, то все операции регистрируются в Книге (журнале) учета фактов хозяйственной деятельности, которая выступает в качестве регистра аналитического и синтетического учета и служит основой для составления бухгалтерской финансовой отчетности.

Стоит отметить, что субъектам малого предпринимательства предоставляется право использовать кассовый метод учета доходов и расходов, который также должен быть закреплен в учетной политике. Такие организации могут не осуществлять переоценку основных средств и нематериальных активов, а также не отражать обесценение последних.

Еще одно преимущество для малых предприятий заключается в возможности осуществления оценки всех финансовых вложений в порядке, обозначенном для финансовых вложений с неопределяемой рыночной стоимостью. Обесценение финансовых вложений может не отражаться в случае, если это затруднительно.

Оценочные обязательства, условные обязательства и активы могут не отражаться, в том числе могут не создаваться резервы предстоящих расходов. Коммерческие и управленческие расходы могут включаться в себестоимость продукции, работ или услуг и признаваться как расходы по обычным видам деятельности. Расходы по займам в свою очередь могут относиться к прочим расходам.

Субъекты малого предпринимательства наделены правом отражать в учете и отчетности только суммы налога на прибыль отчетного периода. При этом суммы, влияющие на размер налога на прибыль последующих периодов, могут не отражаться. Отложенные налоговые активы и обязательства в отчетности также могут не отражаться.

Субъекты малого предпринимательства наделены правом составления упрощенной бухгалтерской финансовой отчетности. Отчетность такой организации в случае, когда она осуществляет предпринимательскую деятельность и не составляет отчет о целевом использовании средств, может состоять только из бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах в упрощенных формах. Данные формы отчетности могут не детализироваться по статьям, не раскрывать информацию о связанных сторонах, по сегментам и о прекращаемой деятельности.

Таким образом, российское законодательство предоставляет малым организациям преимущества по части ведения бухгалтерского учета, которые позволяют значительно снизить бухгалтерскую нагрузку. Однако, в связи с низким уровнем квалификации кадров, возникают сложности с трактовкой законодательства и применением упрощенных способов ведения бухгалтерского учета. В частности, возникают терминологические проблемы. Трудности, возникающие у малых организаций, также обусловлены нестабильностью законодательства, его многочисленными изменениями,

которые руководителям малых организаций бывает трудно проконтролировать. В этой связи необходимо создавать условия для повешения грамотности заинтересованных лиц в области бухгалтерского учета, что позволит им в дальнейшем грамотно использовать предоставляемые преимущества.

Дальнейшее совершенствование российского законодательства в области бухгалтерского учета должно быть направлено не только на обеспечение увязки бухгалтерского учета в России с требованиями МСФО, но и на дальнейшее снижение бухгалтерской нагрузки на субъекты малого предпринимательства. Также важно оказывать методическую помощь в понимании и внедрении новых законодательных норм.

Литература

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 26.07.2017) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «О бухгалтерском учете»
3. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 28.04.2017) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)»)
4. Информация Минфина РФ № ПЗ - 3/2016 «Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства»

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СИСТЕМУ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА

Алешина К.С., бакалавр 1-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В представленной работе исследуется различное влияние организационно-правовых особенностей субъектов бизнеса на систему ведения учета на малых и микропредприятиях.

Ключевые слова: бухгалтерский учёт и отчетность, юридические лица, коммерческие и некоммерческие организации, уставный капитал, средний и малый бизнес, малое предпринимательство, уставный фонд, складочный капитал, паевой фонд.

Организация бухгалтерского учета предполагает взаимодействие различных структурных, организационных и технологических элементов организации. В соответствии с Гражданским кодексом РФ юридическое лицо (организация) - это объект гражданских прав. Юридическим лицом как объектом прав может быть признана любая организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, а также отвечающая этим имуществом по всем своим обязательствам, которая может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права, нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица обязаны вести автономный баланс.

Всех юридических лиц может разделить на две группы организаций: коммерческие и некоммерческие [3]. Некоммерческие организации – это те организации, цель деятельности которых не является получение прибыли, а значит полученная, в процессе деятельности, прибыль не может быть распределена между участниками [2]. Осуществляют данные организации свою деятельность в виде различных общественных или религиозных объединений, потребительских кооперативов, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, разрешенных законодательством государства.

Целью деятельности коммерческих организации в отличие от некоммерческих является получение прибыли [1], которые создаются чаще всего в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов и т.д.

Организационно-правовая конфигурация определяет порядок организации учетной политики предприятия, методы и формы кооперации с другими организациями, правительственными учреждениями, предопределяет последствия всевозможных структурных изменений (смена руководителей, части персонала, преобразование, ликвидация, разъединение и т.д.).

В основе формирования капитала организации лежит его организационно-правовая форма. [4]

Сформированный в АО (акционерных обществах), ООО (обществах с ограниченной ответственностью) и ОДО (обществах с дополнительной ответственностью) уставный капитал представляет собой сумму долей всех его собственников.

В полном товариществе, командитном (товариществе на вере) складочный капитал создается только из вкладов членов.

В государственных и муниципальных предприятия создают уставный фонд, который представляет собой общность выделенных организации государственными (муниципальными) органами различных видов средств.

Производственный кооператив создает паевой фонд, состоящий из совокупности различных паевых взносов всех его членов для совместного ведения различных видов деятельности, направленной на извлечение прибыли.

Коммерческие организации, вне зависимости от их организационно-правового вида, могут относиться к субъектам малого предпринимательства, что оказывает огромное влияние на организацию всей учетной политики организации и приводит к её значительному упрощению.

Согласно Федеральному закону от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого предпринимательства относят юридических лиц и ИП (индивидуальных предпринимателей).

Различные юридические лица, которые относятся ко всем субъектам малого бизнеса, делятся на два вида: малые предприятия и микропредприятия [5].

Любое юридическое лицо признается субъектом малого предпринимательства, если удовлетворяет следующим требованиям, установленным законодательством РФ:

1.1. Суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, юридических и физических лиц, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных видов фондов в уставном капитале организации должны не превосходить 25 %;

1.2. Доля участия, принадлежащая только одному или нескольким юридическим лицам, не относящимися к субъектам малого или среднего предпринимательства, не должна превосходить 25 %.

2. Среднее количество сотрудников в предшествующем календарном году не должно превышать установленных значений:

- если средняя организация, то от 101 до 250 человек;
- если малая организация, то от 16 до 100 человек;
- если микропредприятие, то до 15 человек включительно.

3. Правительством РФ один раз в 5 лет устанавливается размер предельной выручки. Постановлением Правительства РФ от 13.07.2015 № 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» регламентированы следующие максимальные значения выручки от реализации различной продукции за предшествующий год без НДС (без налога на добавленную стоимость)

- если средняя организация – 2000 млн. руб.;
- если малая организация – 800 млн. руб.;
- если микропредприятие – 120 млн. руб.

Со стороны государства различные субъекты малого бизнеса для собственного развития получают льготы, в частности:

- упрощенную систему ведения бухгалтерского учета для отражения всех фактов хозяйственной жизни, состава и содержания бухгалтерской (финансовой) отчетности;

- особые налоговые режимы, облегченные правила и способы ведения налоговой отчетности, облегченные формы налоговых деклараций по отдельным видам налогов и сборов.

- облегченный порядок создания оперативной, налоговой отчетности и т.д.

Подводя итог, можно сказать о том, что организационно - правовая форма организации имеет огромное значение для бухгалтерского (финансового) учета организации, так как законодательство для каждой такой формы предусматривает свои особенности и нюансы.

Литература

1. Кулакова Н.Н. Ресурсное обеспечение фирмы/ Учебно-методическое пособие / Калуга, 2012
2. Кулакова Н.Н., Семенов М.Г., Черняев С.И., Унтилова Л.А. Анализ финансовой устойчивости предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 1 (27). С. 127-129.
3. Семенов 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.
4. Цволко Ю.М., Кулакова Н.Н. Собственный капитал фирмы: состав, структура и источники формирования / В сборнике: Направления социально-экономического развития региональной экономики. Под редакцией А.А. Мигел, Е.Л. Александрова. Калуга, 2015. С. 175-180.
5. Audit-it.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.audit-it.ru/terms/accounting/bukhgalteriya.html> - (Дата обращения: 31.03.18)

КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЁТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ганьшина В.Ф., бакалавр 1-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассмотрены особенности формирования учётной политики хозяйствующих субъектов и влияние учётной политики на величину получаемой прибыли и финансовые результаты организации.

Ключевые слова: учётная политика, бухгалтерский учёт, налоговый учёт, принятие решений, пользователи информации, методы ведения, эффективные решения.

Правильное составление учётной политики представляет собой одну из главных задач, которая стоит перед руководителями и бухгалтерами ор-

ганизации или какой-либо компании. Учётная политика существенно влияет на себестоимость выпускаемой фирмой продукции, размер налогов и финансовые показатели организации.

Если уделить недостаточно внимания к формированию учётной политики, то это приведёт к отрицательным результатам деятельности организации, так как её формирование – является в бухгалтерском учёте важнейшей составляющей [5].

Совокупность методов ведения бухгалтерского учёта представляет собой учетную политику, которые организация выбрала в соответствии условиям организации своей деятельности. Другими словами, учётная политика - это порядок начального наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной жизни организации, либо реализация метода бухгалтерского учёта.

Политика выбранного учёта значительно воздействует на величину получаемой прибыли [4] и оказывает существенное влияние на финансовое состояние организации. Двойственность и хаотичность учётного процесса, некорректное отражение объектов учёта и недостаточное объяснение методик его ведения, отсутствие урегулированного документооборота являются причинами искажения бухгалтерской отчетности, а, следовательно, не может служить источником достоверной и надежной информации о показателях работы компании.

Так как любая организация сама сформировывает свою учётную политику, она должна сосредоточенно и внимательно подойти к этому вопросу, взяв во внимание все необходимые нормативные акты [2]. При подборе какого-либо способа ведения бухгалтерского учёта, руководители организации с помощью бухгалтера, определяют, как будут составляться определённые бухгалтерские проводки: по списанию запасов, начислению амортизации, списанию затрат, переоценке активов. При этом нельзя забывать, что между этими учётными записями и содержанием бухгалтерской отчетности в целом существует конкретная взаимосвязь. Поэтому, выбор способов ведения учёта хозяйственных операций определяет размер выгоды или объём расходования средств, оценку активов, признание прибылей и затрат, предоставляемых в отчётности. Не ознакомившись с учётной политикой, организация не сможет произвести сравнительный анализ показателей своей деятельности за разные периоды и провести сравнительный анализ каких-либо организаций. Таким образом, учётная политика лежит в основе выводов и разработке предложений по повышению платежеспособности и кредитоспособности, об источниках финансирования и других характеристиках о состоянии дел в компании, которые, базируясь на отчётных данных, будут делать её менеджеры.

Компании должны формировать свою учётную политику, исходя из специфики их деятельности и условий хозяйствования, и, вместе с этим,

предоставляла возможность заинтересованным пользователям получить полную, достоверную и нужную информацию о финансовом состоянии организации и возможностях её дальнейшего функционирования [6].

Но в большинстве ситуаций бухгалтерам, которые формируют учётную политику, тяжело ориентироваться в многообразии форм и способов операций учёта.

Составление учётной политики, которая могла бы максимально обеспечить взаимодействие финансового и налогового учёта, учесть специфику деятельности организации, помогает эффективнее разработать учётную политику организации, если рассматривать это с точки зрения обеспечения правильности учётных данных и минимизации трудозатрат сотрудников бухгалтерии.

На данном этапе учётная политика считается главным механизмом взаимодействия финансового и налогового учёта. На сегодняшний день хозяйствующие субъекты, опираясь на положения по бухгалтерскому финансовому учёту, а также, исходя из налогового законодательства, могут сами выбрать методы оценки, признания и ведения учёта. Это позволяет применять хозяйствующим субъектам одни и те же методы учёта в обеих учётных системах, объединив их в единую целостность.

Литература

1. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] – (Дата обращения: 31.03.18)
2. Приказ Минфина РФ от 6 октября 2008 г. №106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учёту» (с изменениями от 11 марта 2009 г.) [Электронный ресурс] – (Дата обращения: 01.04.18)
3. Положение по бухгалтерскому учёту «Учётная политика организации» (ПБУ 1/2008) (с дополнениями) [Электронный ресурс] – (Дата обращения: 02.04.18)
4. Кулакова Н.Н. Ресурсное обеспечение фирмы/ Учебно-методическое пособие / Калуга, 2012
5. Кулакова Н.Н., Семенов М.Г., Черняев С.И., Унтилова Л.А. Анализ финансовой устойчивости предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 1 (27). С. 127-129.
6. Семенов 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.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Галстян М.А., бакалавр 1-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В представленной работе рассмотрены особенности организации учета у субъектов малого предпринимательства.

Ключевые слова: особенности учета, малый бизнес, упрощенный учет, кассовый метод, отчетность.

Для нормально функционирования и роста организации необходимо вести учет своих доходов и расходов [3], однако к функционированию бухгалтерских служб и ведению учета предъявляются в настоящее время высокие требования не только внешними, но и внутренними пользователями. Профессионалам при ведении бухгалтерского учета в каждой фирме необходимо придерживаться максимального упрощения операций по ведению учета и составления бухгалтерской отчетности, чтобы не причинить вреда поставленным целям. Для небольших предприятий это особо важно в связи с ограниченными экономическими ресурсами.

Наиболее простым вариантом бухгалтерского учета могут пользоваться малые предприятия [4]. В законе «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г говорится, что малое предприятие может вести бухгалтерский учет по упрощенному варианту. Однако закон не включает описание точных моментов, которыми должна воспользоваться малая организация. С целью того, чтобы понять, что не следует делать и что можно делать малым предприятиям, нужно выделить другие акты.

Закон №402-ФЗ позволяет руководителям небольших предприятий вести бухгалтерский учет самостоятельно (в то время как в общем случае руководитель больших организаций должен поручить составление бухгалтерской отчетности на главного бухгалтера либо иное должностное лицо хозяйствующего субъекта).

Малое предприятие может не пользоваться рядом ПБУ. Например, фирма имеет право не вести расчета налога на прибыль и положение об условных активах или обязательствах.

Согласно данным ПБУ 22/2010 (об исправлении и обнаружении ошибок) малым предприятиям дозволено ликвидировать все обнаруженные ошибки в базисном периоде (даже если ошибка значительная).

Малое предприятие может отбросить ненужные счета, т.е. использовать не все счета плана счетов. Некоторые субъекты малого бизнеса могут

вести только Книгу учета хозяйствования (один из наиболее простых методов хозяйствования). Для организации бухгалтерского учета в малых предприятиях нужно знать два момента:

- бухгалтерский учет нужно вести в объеме, который даст возможность получить остатки по счетам и оформлять бухгалтерскую отчетность;
- любое малое предприятие может стать в будущем большой организацией и чтобы в дальнейшем у субъекта хозяйствования не было проблем с составлением полной бухгалтерской отчетности, бухгалтерский учет нужно вести как следует качественно.

У субъектов малого бизнеса есть три способа, как составлять бухгалтерскую отчетность:

- ✓ можно составлять бухгалтерскую отчетность по общим правилам (составлять баланс и все приложения к нему);
- ✓ разрешается составление только двух главных форм (бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах). Малым организациям разрешено не сдавать в ИФНС и Росстат отчет об изменениях капитала и отчет о движении денежных средств (пени и неустойки за это не платят);
- ✓ в приложении № 5 к приказу № 66н. для субъектов малого бизнеса приведены упрощенные формы баланса и отчета о финансовых результатах. В активе баланса выделен только один раздел, а итог этого раздела и есть итог баланса. Пассив имеет также один раздел. Сдает хозяйствующий субъект бухгалтерскую отчетность по месту своего нахождения в налоговую инспекцию и подразделение Росстата. Отчетность следует предоставить не позднее 3 месяцев после окончания отчетного года. Отчетность можно представить как в электронной, так и в письменной форме.

Малые предприятия могут пользоваться кассовым методом, т.е. доходы и расходы можно признавать по факту оплаты [5]. Это очень удобно для тех, кто ведет бухгалтерский учет по упрощенному варианту. Для ведения бухгалтерии и для исчисления налога они используют один метод

Малые предприятия ведут бухгалтерский учет как по основным правилам, куда включают баланс, отчет о финансовых результатах и иные документы в виде приложений к ним, так и по «более простым» — только баланс и отчет о финансовых результатах.

Малые предприятия могут вести бухгалтерский учет без применения стандартной для бухучета двойной записи. Таким образом, можно сказать, что особенностей ведения бухгалтерского учета у субъектов малого бизнеса много.

Литература

1. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете»

2. Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (ред. от 23.07.2013).
3. Кулакова Н.Н. Ресурсное обеспечение фирмы/ Учебно-методическое пособие / Калуга, 2012
4. Кулакова Н.Н., Семенов М.Г., Черняев С.И., Унтилова Л.А. Анализ финансовой устойчивости предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 1 (27). С. 127-129.
5. Семенов 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.

СТАНОВЛЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Кашникова М.Д., бакалавр 1-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В представленной работе подробно описаны основные этапы развития бухгалтерского учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, развитие учета, этапы становления, документ, методология.

Изучая становление бухгалтерского учета, нам следует представлять его как развивающуюся идею совершенствования процессов, которые непосредственно управляют хозяйственной деятельностью субъектов экономики.

Но для того, чтобы лучше управлять хозяйственной деятельностью, нам необходимо улучшать инструменты управления. В данном варианте этим инструментом является методология хозяйственного учета.

Методология хозяйственного учета потерпела коренные изменения, пройдя через шесть этапов становления и развития. И при этом один этап перетекал в другой, сохраняя в себе все созданное ранее и все достижения.

Первым этапом становления бухгалтерского учета является натуралистический этап. Считается, что его начало это 4000 год до нашей эры, а его завершение 500 год до нашей эры. Мысль бухгалтера очень проста, он отражает в учете именно то, что он видит, с чем имеет дело. Чем точнее ведется учет, тем лучше. Именно так возникает одно из главных понятий учета это факт хозяйственной жизни.

Под фактом хозяйственной жизни понимают то, что обязан регистрировать бухгалтер при наличии соответствующего документа. Каждая единица имущества, которая принадлежит организации, предприятию и т.д. должна быть зафиксирована в учете. Таким образом, возникает инвентаризация и основные счета учета: инвентарные, фондовые, счета учета расчетов.

На данном этом этапе следует понять, что сначала факты определяют учет, а затем сам учет будет определять факты хозяйственной жизни.

Стоимостный этап – второй этап в становлении. Его временные отрезки от 500 года до нашей эры по 1300 год. Возникновению нового приема, оценки, способствовало появление денег. Оценка проводилась тогда, когда деньги выполняли функцию меры стоимости. Именно с этого момента факт хозяйственной жизни раздвоился, потому что изначально он отражался в натуральном измерении, затем стал отражаться ещё и в денежном. На этом этапе становления учета счета велись одновременно и в натуральном, и в стоимостном измерении.

Диграфический этап, третий в становлении учета, начался в 1300 году и завершился в 1850 году. На этом этапе учет имущества был разделен на простую запись и на двойную запись. Также произошли изменения в плане счетов: появились условные счета и счета собственных средств.

С 1850 года начался теоретико-практический этап, который закончился в 1900 году. Диграфический учет развивался по двум направлениям. Одни бухгалтеры истолковывали факты хозяйственной жизни со стороны юриспруденции, другие – экономик. Другие бухгалтеры особое внимание уделяли учетной процедуре. И это способствовало возникновению дифференциации счетов, их классификации, развитию форм счетоводства. Также появились условные категории: баланс, прибыль и т. п.

Научный этап начался в 1900 году и завершился в 1950 году. В середине 19 века были заложены основы бухгалтерской науки. До конца 19 века доминировало юридическое понимание учета, а уже с начала 20 века экономическое понимание получило признание. Оба они существовали вместе, но периодически влияние одного усиливалось, следовательно, что влияние другого ослабевало. При этом возникновение условных категорий поначалу являлось стихийным. Но в один момент возникла потребность в их осмыслении. Осмысление началось через толкование баланса. Некоторые понимали его как следствие двойной записи, другие же понимали как упрощенную инвентарную опись.

Особую значимость на данном этапе получают учет затрат и калькуляция себестоимости работ и услуг.

Последний современный этап начался в 1950 году. Современный этап привел к развитию динамической и статической трактовки баланса и к попыткам их некоторого синтеза.

Управленческого учета возник под воздействием динамической трактовки и эволюции методов калькуляции [2]. Рождению международных стандартов финансовой отчетности способствовала статическая трактовка. Обе эти трактовки оказывают существенное влияние на формирование налогового учета.

Особенностью этого этапа является изменение природы счетов, На данном этапе идет изменение природы счетов, также осуществляется переход от учета в отдельных организациях к учету национальной экономики [3]. На счете прекращают отражаться точные юридические акты, а начинает концентрироваться движение информации. На этом этапе становится понятно, что учет ведется в интересах определенных групп, которые принимают активное участие в хозяйственных процессах [4]. И только бухгалтерский учет может быть представлен в разных видах: в виде налогового учета, финансового учета и управленческого учета. Но бухгалтерский учет является одним во всех лицах.

В заключении можно сделать вывод: основные этапы становления бухгалтерского учета получили свое развитие с момента возникновения человеческой цивилизации. Следовательно, если учет существует на протяжении длительного времени, его значимость не должна иссякнуть и поэтому, можно сказать, что профессия бухгалтер будет актуальна всегда.

Литература

1. История бухгалтерского учета: Учебное пособие / Ю.И. Сигидов, М.С. Рыбьянцева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 160 с.
2. Кулакова Н.Н. Ресурсное обеспечение фирмы/ Учебно-методическое пособие / Калуга, 2012
3. Кулакова Н.Н., Семенов М.Г., Черняев С.И., Унтилова Л.А. Анализ финансовой устойчивости предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 1 (27). С. 127-129.
4. Семенов 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.

ВАРИАНТЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОЙ СЛУЖБЫ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ОБЯЗАННОСТЕЙ

Перепечень Д.С., бакалавр 1-го курса
Руководитель **Кулакова Н.Н.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В представленной работе рассматриваются особенности построения организационной структуры бухгалтерской службы в бизнесе, а также распределение основных полномочий бухгалтеров и функциональных обязанностей.

Ключевые слова: бухгалтерская служба, организационная структура, обязанности бухгалтера, функции персонала.

В соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» №402 всякий экономический субъект обязан вести бухгалтерский учет, если иное не предусмотрено законом. Ответственным лицом признается руководитель организации, который контролирует ведение бухгалтерской отчетности. В соответствии с возложенными на него полномочиями руководитель должен создавать все необходимые условия для учетной деятельности.

Бухгалтерская служба является опорой организации. Ведь именно благодаря ее деятельности формируется информация о функционировании экономического субъекта, его имущественном состоянии, теоретическом и фактическом использовании ресурсов. Благодаря учетной информации возможна реализация следующих функций. Во-первых, планирование. Бухгалтерская служба помогает разрабатывать перспективные планы организации для освоения новых рынков, она участвует в определении ценовой политики, ведь максимальная прибыль при наименьших затратах – главная цель коммерческой организации. Во-вторых, контроль. Контрольная функция бухгалтерской службы проявляется в предоставлении информации о сравнении достигнутых и запланированных результатах. И, в-третьих, необходимо назвать такую функцию, как оценка. Действительно, на основании отчетных данных можно составить полноценную картину того, какие планы были достигнуты, а какие задачи, к сожалению, не смогли быть решены.

Говоря об организационной структуре бухгалтерской службы, необходимо обратить внимание на организационную структуру рассматриваемой организации, ее размеры, вид деятельности [2]. В настоящее время, большинство исследователей различают три типа построения организационной структуры бухгалтерской службы: самая простая – линейная, вертикальная или линейно-штабная и функциональная [3].

Для небольших организации характерна линейная структура, при которой все работники бухгалтерии получают задания и отчитываются за выполненную работу главному бухгалтеру. В среднем и крупном бизнесе используется вертикальная структура. При таком способе создаются отделы, секторы, группы, то есть промежуточные звенья, возглавляемые главным бухгалтером, перед которым звенья отчитываются за проделанную работу.

Для крупных экономических субъектов характерна функциональная структура, [1] при которой создаются специализированные структурные подразделения бухгалтерии по участкам учетной работы, которые выполняют один и тот же, повторяющийся цикл операций.

Безусловно, получить полную, достоверную информации возможно лишь при том условии, что будут иметь место хорошие взаимоотношения с другими подразделениями и службами организации.

В зависимости от загруженности главного бухгалтера и большом объеме работ может быть введена должность заместителя главного бухгалтера, благодаря, которой существенно упрощается связь работников с главным бухгалтером.

Если организация два бухгалтера, то необходимо сформировать структурное подразделение, которое возглавит главный бухгалтер, выполняющий руководящие функции.

В соответствии с функциями, которые выполняют работники организации, а также степенью их квалификации распределяют их обязанности [4]. Так, в обязанности главного бухгалтера входит: организация работы по постановке и ведению бухгалтерского учета организации; разработка в соответствии со спецификой организации учетной политики; руководство работой по подготовке и утверждению рабочего плана счетов и формирования информационной системы бухгалтерской отчетности; организация работы по ведению регистров бухгалтерского учета на основе применения современных технологий; обеспечение своевременного и точного отражения на счетах хозяйственных операций, контроль за соблюдением правил оформления первичных учетных документов; своевременное проведение расчетов с бюджетами разных уровней по перечислению налогов и сборов; участие в формировании налоговой политики и проведении финансового анализа деятельности организации; контроль за обеспечением в организации финансовой и кассовой дисциплины; обеспечение составления отчета об исполнении бюджетов денежных средств и смет расходов; обеспечение сохранности бухгалтерских документов и сдача их в архив; оказание методической помощи руководителям подразделений и другим работникам организации; руководство служащими бухгалтерии.

К обязанностям бухгалтера-экономиста относятся: выполнение плановых и аналитических работ, закрепленных за бухгалтерской службой; осу-

шествие ведения бухгалтерского учета по участкам; осуществлять контроль за сохранностью и использованием материальных ценностей, за соблюдением расчетов; выполнение кассово-банковских операций; обеспечение составления отчетности [5].

В число обязанностей бухгалтера-кассира входят: осуществление расчета оплаты труда, расчетов с работниками фирмы, штатными сотрудниками; обеспечение документального учета начислений заработной платы и удержаний из нее; осуществление заполнений и выдач разовых справок по запросам работников; составление отчетности по расчетам с социальными фондами; выполнение банковских и кассовых операций [6].

Подводя итог, хочется сказать, что бухгалтерская служба это не просто структурное подразделение организации, выполняющее возложенные на него функции. Это ядро экономического субъекта, без слаженной работы которого невозможно добиться намеченных целей на пути к процветанию фирмы.

Литература

- 1 Значкова Н.В., Кулакова Н.Н. Прибыль – главный фактор, стимулирующий развитие предпринимательства / В сборнике: Направления социально-экономического развития региональной экономики. Под редакцией А.А. Мигел, Е.Л. Александрова. Калуга, 2015. С. 57-60.
- 2 Кулакова Н.Н. Ресурсное обеспечение фирмы/ Учебно-методическое пособие / Калуга, 2012
- 3 Кулакова Н.Н., Семенов М.Г., Черняев С.И., Унтилова Л.А. Анализ финансовой устойчивости предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 1 (27). С. 127-129.
- 4 Семенов 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.
- 5 Audit-it.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.audit-it.ru/terms/accounting/bukhgalteriya.html> - (Дата обращения: 31.03.18)
- 6 nnre.ru библиотека [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.nnre.ru/delovaja_literatura/buhgalterskoe_delok/p5.php - (Дата обращения: 01.04.18).

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ФИЛИАЛАХ, ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВАХ И ДРУГИХ ОБОСОБЛЕННЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ

Галстян С.Г., бакалавр 1 курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В представленной работе рассмотрены особенности организации бухгалтерского учета в представительствах, филиалах и других обособленных подразделениях.

Ключевые слова: филиалы, представительства, баланс, бухгалтерский учет, структура, учетная политика, налоги, налоговый учет.

Основой для жизни и развития человека и общества в целом является производство материальных благ. Для того чтобы удовлетворять потребности в продуктах питания, одежде, жилище и других материальных ценностях нужны машины, производственный инвентарь, оборудование, транспортные средства и т.д. материальные и нематериальные ресурсы, используя которые в процессе производства, предприниматели создают средства производства и предметы потребления, которые направлены на продажу, то есть на удовлетворение потребностей общества.

На всех этапах своего развития обществу необходима информация, которая характеризует процессы производства, обращения и потребления [4]. Для получения достоверных сведений о ходе хозяйственных операций привлекается хозяйственный учет.

Для всех фирм существует непреложное правило, финансовая деятельность любой фирмы и даже индивидуального предпринимателя должна отражаться в финансовой документации [6], независимо от сферы деятельности, объемов и сложности выполняемых операций. Все существующие обособленные подразделения не являются исключением из этого правила, независимо от выполняемых ими функций. Филиал или представительство это полноценная структура, являющаяся частью юридического лица, расположенная вне места нахождения головной организации, представляющая интересы и осуществляющая защиту интересов юридического лица. Из определения следует что, функции представительства достаточно ограничены. Вдобавок, следует отметить, что существуют некоторые отличия в организации бухгалтерского учета в любых обособленных подразделениях и головных компаниях.

Во-первых, согласно п. 8 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» такая отчетность должна включать показатели деятельности всех филиалов, включая те, которые выделены на отдельный баланс. Из этой

нормы следует, что филиалы не формируют отдельную бухгалтерскую отчетность и не составляют отдельный бухгалтерский баланс. Однако, обособленные подразделения могут вести бухгалтерский учет самостоятельно если филиал использует децентрализованный способ ведения бухгалтерского учета. Головная организация должна отражать в своем учетном процессе только непосредственно ею осуществленные финансово - хозяйственные операции. Однако финансовая отчетность юридического лица в целом должна содержать суммированные показатели учетных регистров, как головной организации, так и её филиалов.

Следовательно, организация должна самостоятельно устанавливать перечень показателей для формирования отдельного баланса своих подразделений [5] и отражения имущественного и финансового положения подразделения на отчетный период для нужд управления. Что касается учетной политики, в соответствии с п. 9 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» [3] способы ведения бухгалтерского учета, избранные организацией при формировании учетной политики, применяются всеми филиалами (включая выделенные на отдельный баланс) независимо от их места нахождения.

В учетной политике следует установить план счетов, используемый филиалами, а также порядок их взаимодействия с головной организацией при совершении хозяйственных операций и формировании бухгалтерской отчетности.

Таким образом, филиалы, выделенные на отдельный баланс, ведут бухгалтерский учет самостоятельно, но в соответствии с учетной политикой организации. Головная организация должна отражать в своем финансовом учете только хозяйственные операции, произведенные ею. При составлении бухгалтерской отчетности в целом по юридическому лицу показатели головной организации и филиалов суммируются.

Согласно п. 3 ст. 83 НК РФ постановка на учет в налоговых органах российской организации по месту нахождения, филиала организации ставятся на учет на основании сведений, содержащихся соответственно в ЕГРЮЛ.

Важно отметить особенность в налогообложении головной организации и её филиалов, основные различия приведены в Таблице 1.

Таблица 1. Главные различия в выплате налогов

Вид налога (платежа)	Головная организация (ГО)	Филиал
Налог на добавочную стоимость	Выплачивается вся сумма налога (даже если товар реализован через филиал)	Не предусмотрена

Налог на прибыль	Налог в федеральный бюджет – в полном объеме, а в региональный бюджет – в части, который приходится на ГО	Налог в региональный бюджет – в части, входящей на филиал
Налог на имущество	Налог, исчисленный со стоимости ОС на балансе ГО	Налог, исчисленный со стоимости ОС на балансе филиала
	В отношении недвижимого имущества – по месту его нахождения	
Земельный налог	По месту нахождения земельного участка	
Транспортный налог	По ТС, зарегистрированным на ГО	По ТС, зарегистрированным на филиал
НДФЛ	По доходам, выплаченным ГО	По доходам, выплаченным филиалом
Страховые взносы	С выплат работников ГО; с выплат работников филиала (если он лишен полномочий по начислению выплат и взносов)	Если филиал самостоятельно осуществляет начисления в пользу физических лиц

Можно сделать вывод, что существует немало различий между ведением бухгалтерского учета в головной организации и в филиале, поэтому бухучет в организации с филиалами, имеет свою специфику. Стоит помнить, что через филиалы осуществляются хозяйственные операции и за ними закрепляется определенное имущество. Бухгалтеру необходимо учесть все особенности бухгалтерского и налогового учета в обособленном подразделении, для обеспечения руководства организации необходимой правдивой информацией для принятия рациональных и эффективных управленческих решений.

Литература

1. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] – (Дата обращения: 31.03.18)
2. Приказ Минфина РФ от 6 октября 2008 г. №106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учёту» (с изменениями от 11 марта 2009 г.) [Электронный ресурс] – (Дата обращения: 01.04.18)
3. Положение по бухгалтерскому учёту «Учётная политика организации» (ПБУ 1/2008) (с дополнениями) [Электронный ресурс] – (Дата обращения: 02.04.18)

4. Кулакова Н.Н. Ресурсное обеспечение фирмы/ Учебно-методическое пособие / Калуга, 2012
5. Кулакова Н.Н., Семенов М.Г., Черняев С.И., Унтилова Л.А. Анализ финансовой устойчивости предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 1 (27). С. 127-129.
6. Семенов 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.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЁТНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Горбачева М.А., магистрантка 1 курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В статье раскрыт системный подход к формированию бухгалтерской (финансовой) отчетности, выявлены проблемы, определены направления ее развития. Сделан вывод о необходимости систематизации тенденций развития и предложены критерии их классификации.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, тенденции развития, вектор, прогрессирующий процесс.

Основным источником информации о деятельности организации является ее отчетность. Скрупулёзное и тщательное изучение бухгалтерских отчетов раскрывает как причины достигнутых успехов, как и недостатков в работе организации, а также служит решающим фактором в совершенствовании ее деятельности.

Развитие отчетности оказывает огромное влияние на формирование мировых финансовых рынков. В ней отражаются экономические требования, сформированные отдельными государствами. Поэтому, исследованию современного состояния системы отчетности экономического субъекта и выявлению направлений ее развития, формирования и обоснования тенденций дальнейшего совершенствования отводится большая роль.

Системный подход – основной методологический подход к формированию бухгалтерской (финансовой) отчетности. В течение длительного периода времени происходило его совершенствование из-за влияния экономико-политических условий функционирования хозяйствующих субъектов[3].

В целом, системный подход представляет собой используемую в разных областях человеческой деятельности, включая экономико-управленческую, целостную методологию, которая рассматривает объекты как взаимосвязь совокупных частей.

В его основе лежит более полное, всестороннее познание и учет связей, влияний, взаимодействий, изменений. Основной особенностью системного подхода является раскрытие полноты и целостности рассматриваемого объекта, выявление различных видов связей и соединение их в единую картину.

Развитие отчетности - непрерывный процесс, который происходит в силу того, что накапливаются проблемы, требующие незамедлительного решения. Профессор А.В. Рожнова на современном этапе выделяет следующие актуальные проблемы бухгалтерской (финансовой) отчетности:

- недостаточность данных для точного прогноза;
- снижение доверия пользователей;
- нераскрытие реального состояния организации и результатов ее деятельности[5].

Развитие отчетности со времен ее возникновения происходило вместе с развитием общественных социально-экономических отношений, исходя из информационных потребностей пользователей.

В настоящее время выделяют два направления этого развития: рыночное и регулятивное.

Представители рыночного направления рассматривают отчетность, как результат ведения бухгалтерского учета, который имеет свойства рыночного товара. Методика построения финансовой отчетности в большей степени ориентирована на раскрытие учетной и неучетной информации, ориентирована на потребность различных групп пользователей. Максимально ярко это направление нашло отражение в США при построении системы регулирования учета и отчетности, по причине того, что государство практически не оказывает влияния на регулирование учета[1].

Странники регулятивного направления считают, что пользователей отчетности множество и учесть все их потребности невозможно, поэтому необходимы определенные регулирующие документы, которые сокращают риск неопределенности отчетной информации, и делают выше уровень доверия к бухгалтерской информации.

Дальнейшие тенденции развития отчетности организации определяются, исходя из информационных потребностей пользователей, а поэтому необходимо их систематизировать и классифицировать.

В качестве критериев классификации можно выделить объективность/субъективность возникновения и имманентность/трансцендентность и для наглядности представить ее в виде таблицы 1.

Таблица 1. Классификация тенденций развития бухгалтерской отчетности в настоящее время

Критерий классификации	Вид тенденции	Подвид тенденции
Объективность/субъективность возникновения тенденции	Объективные	-
	Субъективные	-
Имманентность/трансцендентность	Имманентные	Разделение отчетности
	Трансцендентные	-

Рассмотрим поподробнее каждый критерий данной классификации:

1. Субъективность/объективность возникновения тенденции. Возникновение объективных тенденций связано с усложнением хозяйственной деятельности организаций и финансовых рынков. Субъективные же тенденции возникают по причине воздействия на развитие учетной системы определенных субъективных причин, к которым относятся:

- изменение стратегии учетной политики государства;
- изменение правил развития финансовых рынков;
- изменение модели управления организациями и т.д.[4]

2. Трансцендентность/имманентность тенденции бухгалтерской отчетности. Имманентные тенденции принадлежат прогрессивно развивающейся отчетности экономического субъекта. Они являются неотъемлемой характеристикой бухгалтерской отчетности как составляющей учетной системы.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что развитие отчетности экономического субъекта постоянно прогрессирующий не останавливающийся процесс, происходящий для решения накопившихся проблем этой области. Основным методологическим подходом к формированию бухгалтерской отчетности является системный подход, который в настоящее время развивается в рыночном и регулятивном направлении. Дальнейшие тенденции развития отчетности организации определяют информационные потребности пользователей. Ввиду многообразия тенденций развития отчетности для их систематизации можно выделить следующие критерии: объективность/субъективность возникновения и имманентность/трансцендентность. Это позволит структурировать информацию для дальнейших исследований развития бухгалтерской (финансовой) отчетности[2].

Литература

1. Дружиловская, Т.Ю. Проблемы гармонизации концептуальных основ формирования финансовой отчетности в системах российских и международных стандартов: Монография / Т.Ю. Дружиловская. – Н. Новгород: Изд-во НГУ им. Н.И. Лобачевского, 2016. – 198 с.
2. Карельская, С.Н. Эволюция бухгалтерского баланса. Прошрое, настоящее и будущее / С.Н. Карельская. – Берлин: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2014. – 196 с.
3. Легенчук, С.Ф. Мировые тенденции развития бухгалтерского учета в условиях постиндустриальной экономики / С.Ф. Легенчук // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 8. – С. 53-63.
4. Парушина, Н.В. Концепция формирования бухгалтерской отчетности, ее анализа и аудита: Монография. / Н.В. Парушина. – Орел: Картуш, 2016. – 651 с.
5. Рожнова, О.В. Актуальные проблемы финансовой отчетности / О.В. Рожнова // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 15. – С. 2-8.

УЧЕТ ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ, РАБОТ И УСЛУГ

Карасёва Т.В., студентка 3-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрен бухгалтерский учет продажи продукции, работ и услуг, этапы его проведения. На конкретном примере определен финансовый результат продажи продукции.

Ключевые слова: продажа, учет готовой продукции, оценка готовой продукции, методы определения рыночной цены, счета бухгалтерского учета.

Ведение бухгалтерского учета продажи готовой продукции, осуществляется в соответствии с нормативными документами, имеющими разный статус. Готовая продукция является частью материально-производственных запасов, предназначенных для продажи. Продажей продукции завершается оборот средств, затраченных на ее изготовление. В результате продажи продукции организация - изготовитель получает оборотные средства, необходимые для возобновления нового цикла производственного процесса.

Конечным продуктом производственного процесса организации является готовая продукция. Изделия считаются готовыми только в том случае, если они полностью укомплектованы и соответствуют техническим условиям, утвержденным в установленном порядке, сданы на склад готовой

продукции и снабжены сертификатом или другим документом, удостоверяющим качество готовой продукции [5].

Для учета готовой продукции используют счета 40 и 43 - эти счета предназначены для обобщения информации о наличии и движении готовой продукции, работ, услуг.

Реализация готовой продукции отражается на счете 90 «Продажи» - этот счет предназначен для выявления конечного финансового результата деятельности организации за отчетный период. При реализации готовой продукции, работ, услуг, следует сформировать финансовый результат от продаж.

Оценка готовой продукции в настоящее время осуществляется по:

1. Фактической производственной себестоимости - представляет собой сумму всех затрат на её изготовление (собирается полностью только на счете 20 «Основное производство»).

2. По плановой (нормативной) производственной себестоимости. Метод состоит в том, что отдельно учитывают отклонения фактической производственной себестоимости готовой продукции за отчетный месяц от плановой или нормативной себестоимости (отклонения выявляют на счете 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)»).

3. По неполной (сокращенной) производственной себестоимости (метод «директ-костинг»), исчисляемой по фактическим затратам без учета общехозяйственных расходов. Когда косвенные расходы списываются со счета 26 «Общехозяйственные расходы» в дебет счета 90 «Продажи»;

4. По продажным (рыночным) ценам и тарифам, (без налога на добавленную стоимость и налога с продажи) при учете товаров, реализуемых через розничную сеть. Этот метод имеет самое широкое применение.

5. По продажным ценам и тарифам (с учетом НДС). Этот вариант используют в условиях относительной стабильности цен и тарифов, причем необходимо обособленно учитывать сумму налога на добавленную стоимость.

6. По учетным ценам (договорным, оптовым) - обособленно учитывается разница между фактической себестоимостью и учетной ценой.

Отгрузка готовой продукции отражается по дебету счета 90 субсчету 2 «Себестоимость продаж» и по кредиту счета 43 «Готовая продукция» [1].

Организации могут воспользоваться для определения рыночной цены одним из следующих методов:

1. Затратный метод. Рыночная цена на соответствующий вид продукции, работ, услуг формируется как сумма произведенных затрат и наценки.

2. Метод цены последующей продажи. Он предполагает исчисление рыночной цены продукции, работ, услуг путем исключения разумных затрат при их приобретении из цены последующей продажи (перепродажи) с учетом наценки.

Рассмотрим ситуацию: продана готовая продукция покупателю себестоимостью 10000 рублей по договорной цене в размере 15000 рублей, коммерческие расходы составили 500 рублей. Как отразить эту сделку в бухгалтерском учете?

Отражение этой сделки в бухгалтерском учете нужно осуществить следующими проводками:

1. На сумму выставленного покупателю счета-фактуры на отгруженную продукцию по договорным ценам:

Д-т сч.62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» / субсчет 1 «Расчеты в порядке инкассо»

К-т сч.90 «Продажи» / субсчет 1 «Выручка» - 15000руб.

2. Отражается в учете сумма НДС с объема продаж:

Д-т сч.90 «Продажи» / субсчет 3 «НДС»

К-т сч.76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» - 2288 руб./ субсчет «Расчеты по НДС» [2].

В том случае, когда вариант учетной политики по определению выручки от продажи продукции по дате отгрузки организация осуществляет как в целях постановки бухгалтерского учета, так и в целях налогообложения, приведенная выше операция будет отражена записью:

Д-т сч.90 «Продажи» / субсчет 3 «НДС»

К-т 68 «Расчеты по налогам и сборам» / «Расчеты с бюджетом по налогу на добавленную стоимость» - 2288руб.

3. Списывается фактическая себестоимость отгруженной продукции:

Д-т сч.90 «Продажи»/субсчет 2 «Себестоимость продаж»

К-т сч.43 «Готовая продукция» - 10000руб.

4. Списываются коммерческие расходы:

Д-т сч.90 «Продажи»/субсчет 2 «Себестоимость продаж»

К-т сч.44 «Расходы на продажу» - 500 руб.

5. Исчислен финансовый результат:

Д-т сч.90 «Продажи»/субсчет 9 «Прибыли от продаж»

К-т сч.99 «Прибыли и убытки» - 2212 руб.

6. Зачислена на расчетный счет сумма платежа, поступившая от покупателя за отгруженную в его адрес продукцию:

Д-т сч.51 «Расчетный счет»

К-т сч.62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»/субсчет 1 «Расчеты по инкассо» - 15000руб.

7. Отражена сумма НДС по расчетам с бюджетом:

Д-т сч.76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» / субсчет «Расчеты по НДС».

К-т сч.68 «Расчеты по налогам и сборам»/ субсчет «Расчеты по налогу на добавленную стоимость» - 2288руб.

Для целей налогообложения выручка от продажи продукции (работ, услуг) исчисляется либо по мере ее оплаты, т.е. зачисления на счета в банках (при безналичной форме оплаты), или поступления в кассу организации (при расчетах наличными деньгами - до 10000руб., а с некоторыми организациями - до 15000руб. по каждой поставке), либо по мере отгрузки продукции, выполнения работ или оказания услуг и предъявления расчетных документов потребителям. В связи с этим, если организация исчисляет выручку по мере оплаты покупателями (заказчиками) продукции, то имеет место несоответствие между финансовой и налоговой отчетностью по расчетам с бюджетом в части начисления налогов [4].

В случае, когда организация получила аванс, его получение в учете отражается следующей записью:

Д-т сч.51 «Расчетный счет»

К-т сч.62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» / субсчет».

Расчеты по авансам полученным» - 7500руб.

Частичная предоплата покупателем в счет ожидаемой от поставщика поставки товарно-материальных и иных ценностей – сигнал для последнего о серьезных намерениях участника договора в отношении исполнения принимаемых на себя обязательств.

На сумму текущих затрат, связанных с выполнением обязательств составляется проводка:

Д-т 45 «Товары отгруженные»

К-т 10 «Материалы», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и др. – 5000руб.

Если работы, услуги фактически выполнены или продукция отгружена в следующем году, то счет 90 «Продажи» не будет затрагиваться.

В такой ситуации действует общее правило, содержание которого сводится к тому, что при обнаружении ошибок, относящихся к прошлым годам, в отличие от допущенных нарушений, относящихся к отчетному периоду, они рассматриваются как доходы (убытки) по операциям прошлых лет, выявленных в отчетном году. В бухгалтерском учете их следует отразить в составе финансовых результатов отчетного года:

Д-т сч.62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»/ субсчет «Расчеты по авансам полученным»

К-т сч.91 «Прочие доходы и расходы» / субсчет 1 «Прочие доходы» - 7500руб.

Одновременно:

Д-т сч.99 «Прибыли и убытки»

К-т сч.45 «Товары отгруженные» - 5000руб.

Взимание налога не производится, следовательно, не подлежит возмещению из бюджета сумма авансовых платежей, поступившая в счет предстоящего выполнения работ или оказания услуг, если последние предоставляются на территории РФ.

На отгруженную по договорным ценам продукцию с переходом права собственности на нее к покупателю:

Д-т сч.62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»/ субсчет 2 «Расчеты плановыми платежами»

К-т сч.90 «Продажи» / субсчет 1 «Выручка» - 7500руб.

На сумму налога на добавленную стоимость:

Д-т сч.90 «Продажи» / субсчет 3 «НДС»

К-т сч.68 «Расчеты по налогам и сборам»/ субсчет «Расчеты по налогу на добавленную стоимость» - 1144руб.

Списываются затраты на стоимость отгруженной и проданной готовой продукции со склада по фактической себестоимости:

Д-т сч.90 «Продажи»/субсчет 2 «Себестоимость продаж»

К-т сч.43 «Готовая продукция» - 10000руб.

Поступивший платеж от покупателя на оставшуюся неоплаченной стоимостью отгруженной в его адрес продукции по договорным ценам оформляется записью:

Д-т сч.51 «Расчетный счет»

К-т сч.62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»/ субсчет 2 «Расчеты плановыми платежами» - 7500руб.

Закрывается сумма налога на добавленную стоимость:

Д-т сч.68 «Расчеты по налогам и сборам»/ субсчет «Расчеты по налогу на добавленную стоимость»

К-т сч.62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»/ субсчет 2 «Расчеты плановыми платежами» - 1144руб.

Исчислен финансовый результат от продажи:

Д-т сч.90 «Продажи» / субсчет9 «Прибыль от продаж»

К-т сч.99 «Прибыли и убытки» - 2712руб.

При обмене или безвозмездной передаче продукции (работ, услуг) выручка для целей налогообложения определяется исходя из средней цены продажи за текущий месяц, а при отсутствии продажи - исходя из последней ее цены.

В результате продажи готовой продукции себестоимостью 10000 рублей по договорной цене получена прибыль в размере 2712 рублей.

Таким образом, учет продажи продукции многоступенчатый процесс, а объем реализации, позволяющий выявить конечный финансовый результат деятельности организации, является важнейшим экономическим показателем, определяющим эффективность и целесообразность хозяйственной деятельности.

Литература

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011г. № 407-ФЗ.
2. Приказ Министерства финансов РФ от 29 июля 1998г. №34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ».
3. Положение ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» (Утверждение Министерства РФ от 09.06.01 №44н).
4. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99. (Утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.99г. № 32н).
5. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (Утвержденное приказом Министерства России от 6.05.1999 г. №33н).
6. Письмо Минфина РФ «О нормировании рекламных расходов» от 15.01.02 №4-02-06.
7. Методические указания по бухгалтерскому учету МПЗ (Приказ Министерства финансов РФ от 28 декабря 2001г. №119н).

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ БУХГАЛТЕРА

Ерохина А.В., бакалавр 1-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной статье представлено понятие профессионального суждения, а так же основные подходы к формированию профессионального суждения.

Ключевые слова: профессиональное суждение, отчетность, баланс, бухгалтер, хозяйственный учет, формирование.

У каждого бухгалтера есть свое профессионально суждение. Точного определения этого термина нет в законодательстве РФ. Но в действительности профессиональное суждение - это то, как бухгалтер понимает свои обязанности и требования о бухучете в обычной ежедневной работе.

Профессиональное суждение бухгалтера помогает решить вопросы, которые не прописаны в инструкции. Например, на сегодняшний день нет конкретных инструкций по отражению тех или иных указателей, есть только указания. Бухгалтер должен сам определить в какую строку включить показатель, выбирать для себя форму заполнения балансовой отчетности и достоверность информации перед пользователями. Профессиональное суждение бухгалтер должен сформировать.

Процесс формирования бухгалтерского суждения можно разделить на основные этапы:

- первый этап. Бухгалтер должен определить, в какой ситуации можно и нужно применять бухгалтерское суждение.
- второй этап. Осуществляется сбор, анализ и обработка информации.
- третий этап включает в себя непосредственное формирование профессионального суждения. Это зависит от опыта специалиста, подготовки, этических норм и, конечно же, целей организации.
- на четвертом этапе осуществляется проверка объективности профессионального суждения и его применение в нестандартных ситуациях.

Профессиональное суждение должно иметь подтверждение, для этого необходимо предоставлять описание о процессе сбора информации, необходимой для принятия суждения, так как профессиональные суждения нуждаются в доказательствах.

Например, планы и намерения топ - менеджеров можно обосновать составленными и утвержденными бюджетами, а также планами получения доходов, основанных на маркетинговых исследованиях и утвержденных советом директоров [3]. Для оценки будущих денежных потоков организации обычно необходимо показать соотнесенность информации с данными, полученными в предыдущие отчетные периоды [4]. Аудиторы для того, чтобы убедиться в правильности построения тренда, обычно изучают события после отчетной даты. Одним из сложных случаев является необходимость доказать правильность расчета справедливой стоимости, так как в некоторых ситуациях требуется привлечение к работе профессиональных оценщиков. Бухгалтеру часто приходится профессионально судить, включать или нет данный объект учета в финансовую отчетность, а это часто зависит от влияния объекта на деятельность организации.

Выявление экономического содержания сделки в её юридической форме часто требует профессионального суждения специалиста [2]. Профессиональное суждение требуется для определения срока службы объекта при исчислении амортизационных отчислений. На срок полезного использования объекта влияет множество факторов, а также временной период в течении которого организация собирается получать от его использования доход.

Экономическая наука является динамичной системой, поэтому бухгалтеру всегда нужно быть в курсе происходящих изменений в законодательстве и происходящих событий.

В России профессиональное суждения имеет очень слабое развитие. По моему мнению, для того, что бы повысить уровень, бухгалтера должны

быть высоко квалифицированными специалистами с высшим образованием, получать больше доступа ко всей служебной информации, не допускать мошенничества и т.д. Важным аспектом дальнейшего развития бухгалтерского учета являться его гармонизация с международными стандартами и воспитание бухгалтеров на новой информации, которые понимают свою роль в экономической жизни общества и чувствуют свою ответственность перед ним.

Литература

1. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] – (Дата обращения: 31.03.18)
2. Кулакова Н.Н. Ресурсное обеспечение фирмы/ Учебно-методическое пособие / Калуга, 2012
3. Кулакова Н.Н., Семенов М.Г., Черняев С.И., Унтилова Л.А. Анализ финансовой устойчивости предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 1 (27). С. 127-129.
4. Семенов 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.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ВЫПУСКА И РЕАЛИЗАЦИИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Кузина А.Е., Мартынюк С.А., магистранты 2-го курса
Руководитель **Дербичева А.А.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные проблемы учета выпуска и реализации готовой продукции, а также приведены пути их решения.

Ключевые слова: готовая продукция, себестоимость, затраты, выпуск готовой продукции, реализация, финансовый результат, спрос, предложение, прибыль, ассортимент продукции, учетная политика, бухгалтерские документы.

Для организаций производственного типа выпуск продукции является основной хозяйственной деятельностью, которая состоит из множества технологических этапов подготовки и переработки. Постановка грамотного учета готовой продукции имеет первостепенное значение для аккумуляиро-

вания финансовых результатов организации, то есть размера прибыли, которую получит организация по итогу производственно-хозяйственной деятельности.

Вопросами учета и анализа выпуска и реализации готовой продукции занимались такие ученые как: Бабаев Ю.А., Кондраков Н. П., Погорелова М.Я., Сигидов Ю. И.

В условиях усиленного режима экономии и сбережения ресурсов оптимизировать учет выпуска готовой продукции и ее продажи возможно при анализе своевременной, полной, достоверной информации о факторах, которые могут повлиять на фактическую себестоимость продукции, а также на финансовый результат, который формируется при реализации продукции.

Учет расходов необходимо построить таким образом, чтобы можно было оценить и просчитать все факторы производства, которые в конечном итоге сформируют полную себестоимость продукции : «материальные ресурсы, используемые на технологические цели и создаваемые материальную основу готовой продукции, их объем и изменение структуры; способ начисления амортизации основных средств, их технический уровень; трудовые затраты, их уровень, удельный вес в себестоимости; расходы, связанные с организацией и обслуживанием производства, а также затраты на управление производством» [7].

В настоящее время сознательно поменялась система взглядов на понятие сущности бухгалтерского учета, которое сосредоточено на обеспечение информацией не абстрактного пользователя, а на удовлетворение своеобразных потребностей определенных пользователей.

Одной из главных проблем, которая возникает перед производственными организациями – это формирование такого ассортимента продукции, который удовлетворит потребности покупателя и в тот же момент принесет организации максимальную прибыль. Эффективное управление ассортиментом произведенной продукции оказывает влияние как на результат финансово-хозяйственной деятельности организации, так и на то, какую позицию на рынке предложений будет занимать данная организация.

Актуальными вопросами и проблемами учета готовой продукции являются:

- 1) отсутствие должного контроля над процессом производства готовой продукции, сохранности остатков на складах;
- 2) достоверное, своевременное оформление процесса реализации готовой продукции и правильное оформление первичных документов;
- 3) грамотная организация процедуры взаимодействия с потребителями готовой продукции;

4) отслеживание выполнения плана по договорам, в части проверки ассортимента реализованной продукции и объема реализации готовой продукции по каждому покупателю отдельно;

5) проведение правильного расчета доходов от реализованной готовой продукции;

6) отсутствие должного контроля производственных затрат, входящих в фактическую себестоимость готовой продукции;

7) вычисление прибыли, формирующийся за счет выручки от реализации готовой продукции за вычетом себестоимости и т. д.

Также, наряду с другими проблемами учета выпуска и реализации готовой продукции, Кондраков Николай Петрович ставит правильное составление учетной политики, основными составляющими которой, в части готовой продукции, являются: «выбор учетной цены готовой продукции, способ ее учета, порядок формирования резервов под снижение стоимости готовой продукции и т. д.» [8].

Следующей проблемой, которая возникает на стадии выпуска готовой продукции, является правильное и своевременное отражение в учетных документах ее движения в организации.

Обусловлено это тем, что должный и тщательный контроль за движением готовой продукции считается гарантией успеха организации на рынке. Кроме уже утвержденных форм документов, предлагается использование уже разработанного консолидированного документа «Ведомости выпуска, отгрузки и реализации продукции».

Данная ведомость включает в себя полную информацию, касательно количества и стоимости отгруженной продукции, ее фактической себестоимости, а также информацию о полученных средствах на конец квартала от каждого покупателя отдельно. Формирование такой ведомости обеспечит эффективный анализ поступлений средств за реализованную продукцию и моментальный расчет дебиторской задолженности, в том числе по каждому покупателю отдельно.

В информационной системе любой организации используются различного рода бухгалтерские документы, качество которых влияет на то, насколько эффективно управление учетом готовой продукции, используется большое количество документов первичного учета движения готовой продукции за сутки с дублирующимися операциями.

Таким образом, контроль за правильным и своевременным отражением выпуска и реализации готовой продукции ведется на основании «...первичной документации, учетных регистров, главной книги, с обязательным проведением анализа» [9].

Применяя автоматизированный учет расчетов с покупателями готовой продукции, организации контролируют поступления платежей от покупателей за проданную им продукцию, сокращают время для расчета размера

налогового обязательства по части НДС, упрощают распределение внепроизводственных затрат.

Для того, чтобы оптимизировать учет готовой продукции и ее реализации следует разделить расходы на реализацию, связанные с доведением уже имеющейся продукции до покупателя (посредством упаковки, транспортировки, погрузочно-разгрузочных работ, складирования, затрат на содержание складов, магазинов, торгового персонала и т. д.) и расходов на рекламу, которые возникают в ходе исследования и стимулирования спроса, поиска рынка сбыта и расширением доли рынка производителя.

Анализ последних исследований и публикаций показал, что калькуляция затрат формируется спецификой отрасли, особенностью процесса производства, его типом и объемом, а также уровнем сложности изготавливаемой продукции, ее номенклатурой и т. д.

Решение анализированных проблем и вопросов в области учета выпуска и реализации готовой продукции позволит эффективно осуществлять бухгалтерский учет и анализ готовой продукции и ее себестоимости, повысит эффективность производства, конкурентоспособность производимого ассортимента продукции, повышая экономический потенциал организации.

Таким образом, вопросы учета готовой продукции и ее реализации считаются объектом особого внимания, как в теоретическом, так и в практическом аспекте проблемы, оказывая непосредственное влияние на аккумулярование дохода организации по результатам ее деятельности, на своевременность и точность информации, предоставляемой руководству для принятия управленческих решений.

Литература

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (в ред. от 31.12.2017 № 481-ФЗ)
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/2001): приказ Минфина России от 09.06.2001 № 44н (в ред. от 16.05.2016 №64н)
3. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н (в ред. от 29.03.2017 № 47н)
4. О формах бухгалтерской отчетности организации: приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н (в ред. от 06.04.2015 № 57н)
5. Дербичева А.А., Белова Е.Л., Мартынова М.А. Анализ финансового состояния деятельности производственной организации и пути его совершенствования в условиях оптимизации российской экономики: научная монография. – М.: Изд-во: ООО «ТРП», 2017. – 109 с.
6. Дербичева А.А., Белова Е.Л. Техника проведения анализа финансового состояния организации// Экономика региона: новые вызовы: сборник

- научных статей по материалам международной научно-практической конференции / под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. – Москва: ООО «ТРП», 2016. – 141 с.
7. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / Макарова Л.Г., Петров А.М.– 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 463 с.
 8. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 584 с.
 9. Погорелова М.Я. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: теория и практика составления: учебное пособие. – М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 242 с.
 10. Сигидов Ю.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 340 с.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Дмитриева Н.С., бакалавр 4-го курса
Руководитель Губанова Е.В., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассматривается понятие финансовой устойчивости, а также вопросы учета относительных и абсолютных показателей при ее оценке, показаны возможные способы их расчета.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, тип финансовой устойчивости, относительные показатели, абсолютные показатели, коэффициенты соотношения собственного и заемного капитала.

При организации деятельности каждого предприятия в современных условиях наиболее важным и ответственным звеном считается управление финансами. Оценка финансовой устойчивости играет главную роль в данной сфере. Показатель финансовой устойчивости является наиболее концентрированным, емким, отражающим уровень защищенности вложения средств в эту организацию и наряду с этим одной из ключевых характеристик финансового состояния организации [4].

Финансовое положение организации, согласно суждению многих российских и зарубежных авторов, оценивается, в первую очередь его финансовой устойчивостью и своевременным выполнением денежных обязательств. Итоги оценки финансовой устойчивости любого хозяйствующего

субъекта – важная характеристика его функционирования и финансово-экономического благополучия, они определяют результат его финансового, инвестиционного и текущего развития, включают необходимые данные для инвесторов, кроме того отражают умение предприятия отвечать по своим обязательствам и преумножать свой экономический потенциал для заинтересованных учредителей и иных совладельцев [5].

Создание конкретизированных аналитических показателей и их группировок является важнейшим этапом организации как внутреннего, так и внешнего анализа финансовой устойчивости [3].

Оценку финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта можно проводить с помощью относительных и абсолютных показателей.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости организации показывают излишек или недостаток средств для формирования запасов.

Анализ финансовой устойчивости по абсолютным показателям состоит из: определения источников формирования запасов, вычисления коэффициентов обеспеченности запасов, величины собственного капитала, оценки финансовых показателей с последующим определением типа финансовой устойчивости [2].

Анализ финансовой устойчивости более предпочтителен с показателями второй категории, т. е. относительными, поскольку они упрощают процесс сравнения данных за разные периоды или по разным организациям [1]. Они рассчитываются как соотношение показателей актива и пассива баланса, к ним относятся: коэффициент концентрации собственного капитала и концентрации заемного капитала; коэффициент финансовой устойчивости; коэффициент маневренности собственного капитала; коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками финансирования; коэффициент прогноза банкротства; коэффициент текущей задолженности; коэффициент покрытия долгов собственным капиталом (платежеспособности).

На примере Калужской организации АО «Калугаприбор» рассмотрим анализ финансовой устойчивости с помощью предложенных коэффициентов.

Определим тип устойчивости по величине излишка (недостатка) «нормальных» источников формирования запасов и затрат АО «Калугаприбор» в 2015-2017 гг.

Таблица 1. Абсолютные показатели финансовой устойчивости АО «Калугаприбор»

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение, (+/-) 2017 г. к	
				2015 г.	2016 г.
Источники формирования собственных средств	1752893	1757189	1963403	210510	206214
Внеоборотные активы	944991	1044297	1140666	195675	96369
Наличие собственных оборотных средств	807902	712892	822737	14835	109845
Долгосрочные обязательства	36544	24030	31910	-4634	7880
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования оборотных средств	844446	736922	854647	10201	117725
Краткосрочные обязательства	17	-	71365	71348	71365
Общая величина основных источников средств	844463	736922	926012	81549	189090
Общая сумма запасов	587874	539468	637919	50045	98451
Излишек (+), недостаток (-) СОС	220 028	173424	184818	-35210	11394
Излишек (+), недостаток (-) СОС и долгосрочных заемных источников покрытия запасов	256572	197454	216728	-39844	19274
Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников финансирования запасов	256589	197454	288093	31504	90639
Трёхфакторная модель типа финансовой устойчивости	S (1;1;1)	S (1;1;1)	S (1;1;1)	-	-
Тип финансовой устойчивости	Абсолютная	Абсолютная	Абсолютная	-	-

В 2015-2017 гг. АО «Калугаприбор» имеет абсолютный тип финансовой устойчивости, показывающий, что величина запасов и затрат хозяйствующего субъекта меньше суммы собственных оборотных средств и кредитов банка, выданных под товарно-материальные ценности. Данный вид представляет собой предельный тип финансовой устойчивости и встречается довольно редко. Можно сделать вывод, что АО «Калугаприбор» не зависит от внешних кредиторов

Как видно из таблицы, в 2015-2017 гг. организация имеет положительную величину оборотного капитала, данный факт показывает, что у АО «Калугаприбор» достаточно собственного капитала для покрытия активов, т.е. доля оборотных активов профинансирована за счет собственного капитала.

Более полную оценку финансовой устойчивости организации дает расчет второй группы показателей (относительные), которые отражают соотношение собственных и заемных источников.

Таблица 2. Относительные показатели финансовой устойчивости АО «Калугаприбор»

Показатель	Норматив	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение (+,-) 2017 г. к	
					2015 г.	2016 г.
Ксобс.кап.	$\geq 0,60$	0,86	0,84	0,80	-0,05	-0,04
Кзаем.кап.	$\leq 0,40$	0,14	0,16	0,20	0,05	0,04
Кфин.устойч.	Оптимально 0,8-0,9. Тревожное значение $\leq 0,75$	0,88	0,85	0,82	-0,06	-0,03
Кманев.собс.кап.	$=0,5$ оптимально	0,46	0,41	0,42	-0,04	0,01
Кобеспеч.запас.и затрат	$\geq 0,6-0,8$	1,44	1,37	1,34	-0,10	-0,03
Кпрогн.банкр.	-	0,41	0,35	0,35	-0,06	-0,06
Ктекуц.задолж.	0,4 –0,6	0,14	0,16	0,20	0,05	0,04
Кплатеж.	Нормальное ограничение данного коэффициента $\geq 0,7$. Оптимальное значение $\approx 1,5$.	6,00	5,29	4,12	-1,88	-1,17
Кфин.леверид.	1-1,5	0,17	0,19	0,24	0,08	0,05

Коэффициент автономии в отчетном году снизился до значения 0,80 относительно 2015 г. и 2016 г. на 0,05 и 0,04 соответственно, несмотря на снижение, показатель довольно высок и превышает норматив 0,60. Чем ниже значение коэффициента, тем больше займов у организации, тем выше риск неплатежеспособности.

Значение коэффициента соотношения собственного и заемного капитала в 2017 году на 1,88 и 1,17 меньше, чем в 2015 г. и 2016 г., оно составило 4,12, данное явление предполагает усиление зависимости организации от кредиторов и, как следствие, снижение финансовой устойчивости, тем не

менее, значение больше норматива ($>1,5$) в 2 и более раз, и деятельность АО «Калугаприбор» рассматривается как эффективная.

Коэффициент концентрации заемного капитала в 2015-2017 гг. соответствовал нормативному значению $\leq 0,40$ и к отчетному году увеличился до 0,20, изменение относительно 2015 г. и 2016 г. составило 0,05 и 0,04 соответственно. Следует заметить, что чем ниже этот коэффициент, тем меньше займов у организации и тем менее рискованнее ситуация, которая впоследствии может привести к несостоятельности организации.

Коэффициент финансовой устойчивости позволяет понять какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников, то есть долю тех источников финансирования, использующихся организацией в своей деятельности больше года. В 2017 году величина коэффициента имела тенденцию к снижению, значение составило 0,82, это на 0,06 и 0,03 меньше относительно 2015 г. и 2016 г. Значения данного показателя колеблются в пределах нормы 0,8-0,9, следовательно, финансовое положение организации устойчиво

Оптимальным, особенно в российской практике, считается коэффициент финансового левериджа равный 1. В нашем случае данный коэффициент в 2015-2017 гг. не достиг нормы 1-1,5, хотя и имел тенденцию к росту, так как в отчетном году значение больше на 0,08 и 0,05 относительно 2015 г. и 2016 г. соответственно, следовательно, организация финансирует свои активы за счет собственных средств.

Следующий показатель – коэффициент маневренности, свидетельствующий о достаточной финансовой устойчивости в сочетании с тем, что средства вложены в оборотный капитал. Как видно из таблицы, в 2017 году величина данного коэффициента – 0,42, это на 0,01 больше, чем в 2016 году, что расценивается как положительное явление. Значение показателей в 2015-2017 гг. имеют оптимальные значения ($0,3 < K < 0,6$), что говорит о хорошей финансовой устойчивости, организация финансово независима.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками финансирования в анализируемом периоде снижается и в 2017 году составляет 1,34, это на 0,10 и 0,03 меньше, чем в 2015 г. и 2016 г. соответственно, но данный факт не окажет должного воздействия на финансовую устойчивость организации, так как значения коэффициента превосходят норматив.

Коэффициент прогноза банкротства в 2015-2017 гг. имел нестабильную динамику. К 2017 году значение составило 0,35, это на 0,06 меньше, чем в 2015 году, данный факт отрицательно повлияет на деятельность организации, так как снижение показателя свидетельствует о финансовых трудностях организации.

Коэффициент текущей задолженности вырос на 0,05 и 0,04 относительно 2015 г. и 2016 г. и в отчетном году достиг 0,20. Если коэффициент

стремится к нулю, это говорит о наличии в организации крайне незначительных долговых обязательств по сравнению с ее собственным капиталом.

Можно сделать вывод, что АО «Калугаприбор» сохраняет устойчивое финансовое положение в рассматриваемом периоде, так как подавляющая часть коэффициентов соответствует нормативным значениям.

Для полного анализа финансовой устойчивости организации необходимо исследовать абсолютные и относительные показатели. Мероприятия по определению типа финансовой устойчивости в системе данных показателей приобретает особую значимость ввиду ее комплексности и многоаспектности.

Литература

1. Никитина Н., Филатова В. Методы исследования финансового состояния промышленного предприятия /Н.Никитина, В.Филатова// Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 4. – С.25-34
2. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 224 с.
3. Гиляровская Л. Т. Экономический анализ: учебник для вузов / Л. Т. Гиляровская. — 2-е изд., доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. — 616 с.
4. Ершова С.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / С.А. Ершова. – СПб.: СПбГАСУ, 2014. – 121 с.
5. Губанова Е.В. Оценка уровня финансовой устойчивости организации на основе ресурсной и ресурсно-управленческой методики. В сборнике: Экономика региона: новые вызовы сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции. - 2016. - С. 160-164.
6. Губанова Е.В., Орловцева О.М. Анализ показателей финансовой устойчивости и системы финансирования деятельности организации//Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях. Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией Пироговой Т.Э. -Калуга: ИД «Эйдос», 2014. -С. 38-44.

ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Васильева В.В., бакалавр 3-го курса,
Руководитель **Данилова Л.Н.**, к.э.н
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В данной статье выявлена роль и рассмотрено понятие «система корпоративного налогового менеджмента». Проведенный анализ показал, что выбор формы налогового менеджмента чаще всего зависит от особенностей организации. Выделены особенности таких форм организации налогового менеджмента, как налоговый отдел и налоговый департамент.

Ключевые слова: корпоративный налоговый менеджмент; налоговый отдел; налоговый департамент.

Налоговый менеджмент в современном понимании представляет собой часть всеобщей концепции управления организацией, направлен на оптимизацию налоговых платежей, своевременное осуществление налоговых обязательств и уменьшение налоговых рисков.

Система корпоративного налогового менеджмента в различных источниках трактуется по-разному. По мнению Барулина С.В., Ермаковой Е.А., Степаненко В.В., система корпоративного налогового менеджмента представляет собой «систему управления налоговыми потоками коммерческой организации путем использования научно обоснованных рыночных форм и методов, и принятия управленческих решений в области налоговых доходов и налоговых расходов на микроуровне» [1].

В работах Ломакиной И.С. сущность корпоративного налогового менеджмента проявляется в «совокупности экономических отношений, возникающих у хозяйствующего субъекта в процессе осуществления им законных действий по изменению и поддержанию размера своих налоговых платежей с целью повышения эффективности своей финансово-хозяйственной деятельности и обеспечения интересов государства» [2].

Следовательно, система корпоративного налогового менеджмента – это общность принципов, методов, структурных компонентов, всевозможных средств, с помощью которых регулируется актуальность, правильность уплаты всех видов налогов организации, ориентированная на оптимизацию налогооблагаемой базы.

Система налогового руководства в учреждениях существует на уровне организации, обладает определённым набором инструментов, согласовывается с целями хозяйственной деятельности.

Система налогового менеджмента занимает значительное место в системе регулирования организации. Можно выделить субъект и объект управления. Налоговая служба является субъектом налогового менеджмента организации, а ее устройство обусловлено видами деятельности самой организации и зависит от количества и разновидностей основной деятельности. Объектом управления являются налоговые риски.

Система корпоративного налогового менеджмента охватывает такие структурные составляющие, которые конкретизируют ее многофункциональную значимость. Среди них выделяют следующие компоненты: учетная политика; налоговый анализ; налоговые риски; налоговый прогноз; налоговое планирование.

Составляющими налогового механизма считаются: планирование; налоговый анализ; налоговый прогноз; экспертиза налоговых рисков; регулирование и контроль.

Так как руководство налоговым процессом осуществляется благодаря налоговому механизму, следовательно, налоговый механизм и налоговый менеджмент обладают общими элементами, такими как составление плана, координирование и контроль. Данные составляющие характеризуются инструментарием, включающим в себя формы, приемы и методы управления.

Так, на примере нефтеперерабатывающих компаний, рассмотрим формы организации целостности налогового руководства. По полученным данным, формой организации бухгалтерию выбрали 52% из них, то есть мы видим, что в них не проводится полноценное руководство налоговыми потоками. Налоговым отделом и налоговым ведомством обладают 40% [3], а из этого следует вывод, что управляющие подобных учреждений обращают внимание на результативность осуществляемого корпоративного налогового управления, а это подкрепляет надобность выделения некоторого структурного подразделения. Значимым моментом при выборе какой-либо формы системы организации предстают затраты, которые обеспечивают ее деятельность. Таким образом, содержимое налогового департамента дороже бухгалтерии в 3,5 раза и в 2,4 раза дороже налогового отдела. На рабочую группу требуется меньше расходов [3]. Но, экономический результат при создании какой-либо формы системы корпоративного налогового управления невозможно точно подсчитать, потому что он в наибольшей степени находится в зависимости от кадрового ресурса налоговой службы. В зависимости от масштаба организации выбирается форма налогового менеджмента.

В крупных организациях в большей степени распространен налоговый отдел. В различных источниках авторы называют эту структуру службой налогового планирования и прогнозирования, отделом налоговой политики. Эта структура представляет собой функциональное подразделение, которое находится в подчинении у высшего руководства. Проблемами налогового отдела считаются выполнение налоговой политики, учет и контролирование налоговых потоков организации. При данной форме организации осуществляются почти все функции налогового управления. Минусом является то, что нет своеобразного управляющего на уровне топ-менеджмента.

Налоговый менеджмент не сможет реализовываться в рамках только налогового отдела. Для полного обеспечения данной деятельности нужна работа остальных отделов, а именно: юридического отдела; бухгалтерии; службы внутреннего налогового контроля и аудита.

Следовательно, для того, чтобы налоговый отдел функционировал и имел результативность, требуется подключение ряда служб организации. Поэтому, при наличии вероятности бюджетирования наиболее крупных учреждений появляется структура налогового менеджмента с применением налогового департамента. Данная система свободно употребляется в крупных современных учреждениях, несмотря на то, что содержание налогового департамента является расходным. Под налоговым департаментом подразумевают подразделение, состоящее в аппарате высших управляющих органов. В такой структуре возникает таковая вакансия, как управляющий департамента налоговой службы, наблюдающий за всеми вопросами налоговой политики организации. Налоговые департаменты как самостоятельные структурные единицы имеют место быть в иностранных организациях. Их задачей считается организация налогового учета на основе управленческого учета. Одной из главных функций подобной группы является регулирование налоговыми рисками. Следовательно, руководство налогами осуществляется более полноценно.

Организация корпоративного налогового менеджмента является необходимой частью ведения бизнеса. В каждом учреждении, вне зависимости от его формы, масштабов и размеров, должны существовать внутренние и внешние специалисты, которые занимаются анализом всей деятельности организации.

Литература

1. Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В. Налоговый менеджмент: учебное пособие. М.: Омега-Л, 2016. 284 с.
2. Ломакина И.С. Корпоративный налоговый менеджмент: экономическое содержание, функции и роль в системе управления предприятием [Электронный ресурс] // Системное управление: электрон. журн. 2011,

- №1: [сайт]. URL: <http://sisupr.mrsu.ru/2011-1/PDF/Lomakina.pdf> (дата обращения: 05.03.2016).
3. Туфетулов А.М. К вопросу об организации налогового менеджмента на нефтеперерабатывающих предприятиях России [Электронный ресурс] // Russia: Open journal: электрон. журн. 2013, №2: [сайт]. URL: <http://ores.su/-2142013/358-2013-03-20-15-24-10> (дата обращения: 05.03.2016).



**Развитие сферы кредитных услуг
в банковской системе
Российской Федерации**

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ: ГУМАНИТАРНЫЕ ТРЕНДЫ ВЛИЯНИЯ ПОКОЛЕНИЯ МИЛЛЕНИУМА

Трошенкова В.П., бакалавр 3-го курса
Руководитель Тютин Д.В., к.э.н., доцент
КФ РАНХиГС, Калуга

Аннотация: В статье рассмотрены особенности поколения Миллениумов. Как меняется кадровая политика в банковской сфере под влиянием поколения Y.

Ключевые слова: поколение Y, работодатель, сотрудник, мотивация, банковская сфера.

Современное информационное общество требует новых специалистов, способных создавать конкурентные продукты и услуги. Одной из таких услуг в банковской сфере является эквайринг. Эквайринг — приём к оплате платёжных карт в качестве средства оплаты товара, работ, услуг. Осуществляется уполномоченным банком-эквайнером путём установки на торговых или сервисных предприятиях (ТСП) платёжных терминалов.⁸ Предложили эквайринг в 90-х годах, но широкую популярность он приобрел только в 2010-х годах из-за потребности в скорости и простоте оплаты товаров, работ и услуг. Как и во многих видах деятельности присутствует конкуренция.

Конкурентоспособность — это способность субъекта хозяйствования опережать соперников с использованием своих преимуществ для достижения поставленных целей. Рынок эквайринга Калужской области представлен на Рисунке 1.

Мы видим, что «Сбербанк» занимает более 50% рынка. Этот результат достигнут благодаря верным кадровым расстановкам. Сбербанк работает над созданием соответствующих компетенций, удовлетворяющих потребности клиентов. Сотрудники отдела эквайринга в Сбербанке — это люди, родившиеся с 1983 г. это представители поколения Y. Это люди, которые живут в мире широких возможностей, доступной информации и в постоянном движении. К 2025 году представители поколения миллениума (поколение Y) будут составлять 72% мирового трудового рынка.[1] В банковской сфере это точно приведет к изменению кадровой структуры в целом. Зная, чего хотят работники поколения Y, сложится их рабочее место,

⁸ <https://ru.wikipedia.org/wiki/Эквайринг>

сложится корпоративная культура, цели и мотивации. Вследствие этого Сбербанк совершенствует механизмы мотивации сотрудников, учитывая потребности поколения Y.

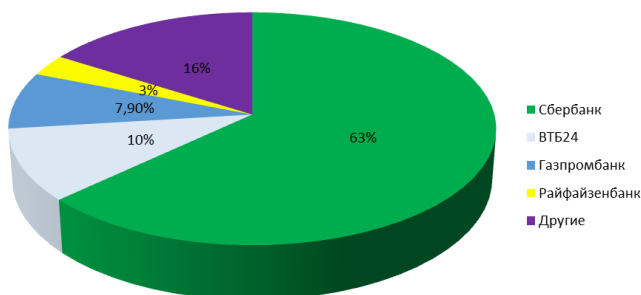


Рисунок 1. Доля банка на рынке услуг эквайринга

У миллениумов огромное количество желаний и нужд и денежное вознаграждение в виде заработной платы не единственная мотивация. Представителям поколения Y важна самореализация. Поэтому они постоянно ставят перед собой цели, и, достигая их, получают отдачу в виде новых навыков, эмоций и впечатлений, улучшения здоровья, внешности и финансового положения.⁹

Совместно с сотрудниками отдела по работе с персоналом было проведено анкетирование новых сотрудников для совершенствования процессов адаптации в Банке. Так как важно на начальном этапе замотивировать сотрудников для эффективной работы.

В анкетировании приняло участие 157 новых сотрудников. Результаты представлены на Рисунке 2.

По данным Рисунка 2 видно, что молодые специалисты в большей степени, довольны процессом адаптации. Большая часть сотрудников понимает, от чего будет зависеть заработная плата; как их деятельность связана с достижением стратегических задач Банка; верно поняли свои задачи и должностные обязанности.

Также, исходя из открытых ответов сотрудников, то они видят сильную корпоративную культуру, частью которой они стремятся стать, они быстро прониклись духом компании и почувствовали свою причастность к организации.

Большинство опрошенных считают, что самое трудное — продержаться первую неделю, так как большой объем работы, и кажется что, справиться с ним сложно, чуть меньше половины выделяют в качестве самого

⁹ http://blog.starhub.ru/pokolenie_y

сложного периода первый месяц работы, и совсем незначительный процент людей полагают, что трудно придется в первые три месяца. Помогают справиться с данными сложностями помощь наставника и коллектива и индивидуальные качества самого работника.

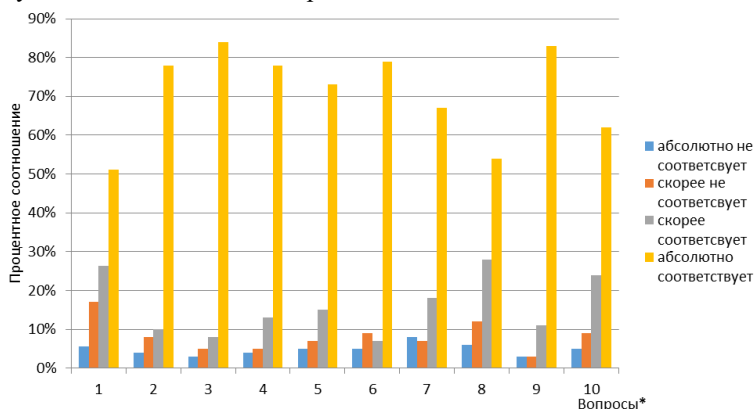


Рисунок 2. Анализ анкеты сотрудников после периода адаптации

Поэтому работодатель, в нашем случае это «Сбербанк» уже начал задумываться о том, как удержать миллениумов в своей компании. И основным инструментом при решении данной проблемы является эффективная система мотивации.

Исходя из того, что представители миллениумов живут во время, когда всё доступно и всё возможно, то они изначально настроены на высокую заработную плату. Опираясь на данное утверждение, работодателю следует ввести систему бонусов, причем именно в денежной форме. Так в Сбербанке введена программа «5+». Это согласованная система управления по целям, которая позволяет объективно оценивать результаты деятельности сотрудников и обеспечивать взаимосвязь между результатами деятельности, карьерным ростом и материальным поощрением.¹⁰ Оценка производится по ключевым компетенциям группы Сбербанк: решение проблем и системное мышление; управление результатом и ответственность; инновационность; клиентоцентричность; развитие команд и сотрудничество; управление собой. Следовательно, Сбербанк готов к работе с сотрудниками поколения Y и может вознаграждать их в соответствии с их достижениями.

Также миллениумы хотят быть уверены в социальной защищенности и стабильности. Поэтому Сбербанк имеет целый ряд социальных программ: программа добровольного медицинского страхования (ДМС); опция

¹⁰ <http://www.sberbank.ru>

*Регламент по адаптации новых сотрудников «Сбербанк России»

«Стоматология. Профилактика» направлена на профилактику и гигиеническое здоровье полости рта; программа «Лекарственное страхование» дает возможность сотрудникам получить возмещение 80 % стоимости дорогостоящих препаратов, необходимых для предотвращения тяжелых заболеваний; бесплатный собственный тренажерный зал; корпоративные пенсии через НПФ Сбербанка. Так сотрудники чувствуют постоянное внимание и заботу со стороны работодателя.

В Сбербанке был реализован проект «300 000 поводов для гордости» являющийся примером вовлечения и нематериальной мотивации лучших сотрудников компании. Данная программа ориентирована на потребность в признании у миллениумов.

Усовершенствованные методы мотивации сотрудников в Сбербанке являются хорошим основанием для привлечения сотрудников поколения Y. Так как миллениумы ищут место работы, анализируя все плюсы и минусы предлагаемых условий. Необходимо показать, что организация постоянно работает над улучшением условий труда и совершенствуется под запросы миллениумов.

Литература

1. Трансформация кадров: банковский работник будущего. EY Совершенствуй бизнес, улучшай мир. 2016 г. <http://www.ey.com/ru/>
2. <https://rugenerations.su/>
3. <http://hr-portal.ru/>
4. <http://www.sberbank.ru>

АНДЕРРАЙТИНГ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ЭТАПЫ ДАННОЙ ПРОЦЕДУРЫ

Волкова Ю.С., магистр 2-го курса
Руководитель Белова Е.Л., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной работе рассмотрена процедура андеррайтинга, осуществляемая в банковской сфере. Проанализированы основные моменты, на которые нацелен андеррайтинг. Также были выделены два основных типа проведения андеррайтинга.

Ключевые слова: андеррайтинг, банковская сфера, кредитование, платежеспособность, кредитоспособность.

Ранее анализом платежеспособности заемщиков и оценкой кредитных рисков занимались работники непосредственного подразделения кредитования, а решение о возможной выдаче кредита или отказе принималось

коллегиально на кредитном комитете банка. Данная процедура анализа платежеспособности потенциального клиента является довольно длительной и в ней была велика роль субъективного фактора. В связи с чем, коллегиальный метод принятия решения кредитования должен был исключить возможные погрешности и злоупотребления, выраженные в отстаивании интересов определенного клиента. Однако в действительности такой метод принятия решения о предоставлении кредитных средств мог вступать в противоречие с теорией.

В сложившихся условиях нынешней экономики поиск новых подходов к оцениванию кредитных рисков, которые будут обеспечивать рост их объективности при этом, сохраняя персональный подход к клиентам, привел российские банки к тому, что необходимо внедрять процедуру корпоративного андеррайтинга, которая на данный момент широко используется при кредитовании клиентов на Западе.

Андеррайтинг это услуги, которые предоставляются финансовыми учреждениями, такими как **банки, страховые компании**, или на рынке ценных бумаг, гарантирующие получение возмещения денежных средств в случае получения финансовых убытков. В зависимости от отрасли использования (банковское дело, страхование), различают несколько видов андеррайтинга. Компании или люди, которые предоставляют данные услуги, называются андеррайтерами [3].

В банковской сфере андеррайтинг – это пошаговая оценка предоставленных данных потенциального клиента, которая проводится с целью определения возвратности кредита, интересующего клиента.

Стоит отметить, что банк вправе принимать и компромиссные решения, то есть дать одобрение на получение клиентом кредитных средств, но в другой сумме и/или на других условиях, которые ранее не были заявлены клиентом.

На данный момент, система андеррайтинга является внутренней системой банков, поскольку, зачастую андеррайтеры являются сотрудниками банка и соблюдают общие правила банковской структуры, в том числе и сохранение банковской тайны, наравне со всеми представителями банка [1].

Процедура андеррайтинга нацелена на установление следующих моментов, которые представлены на рисунке 1.

Оценка уровня доходов

- Оцениваются суммарный объем доходов клиента любого характера. Здесь могут быть приняты к сведению доходы от трудовой деятельности, депозитов, продажи имущества или предпринимательской деятельности, которые могут быть подтверждены клиентом документально.

Анализ кредитной истории

- Оцениваются критерии выполнения обязательств по ранее выданным ссудам заемщика (если такие были), а также проверяется наличие просроченных выплат. Данные критерии позволяют оценить платежеспособность и добросовестность клиента.

Вероятность обеспечения взятого кредита

- Если это необходимо, то банк может запросить обеспечение кредита. В этом качестве могут выступить движимое и недвижимое имущество, ценные бумаги, поручительство третьих лиц, товарно-материальные ценности и т.д.

Рисунок 1. Основные критерии при процедуре андеррайтинга

Андеррайтинг подразделяется на два вида: автоматический (скоринг) и индивидуальный андеррайтинг.

Автоматическая проверка – это экспресс-оценка платежеспособности заемщика для потребительского кредитования на небольшие суммы (иное названия данной процедуры POS-кредитование). Зачастую данный процесс оценки является полностью автоматизированным. Решение по предполагаемой выдаче кредита осуществляется с помощью специального программного обеспечения. Такая проверка длится от 5 минут до 1 часа.

Индивидуальный андеррайтинг используется при кредитовании клиентов на крупные суммы (кредиты, выдаваемые на приобретение автомобиля, собственного жилья, на развитие бизнеса). Для оценки потенциального клиента привлекается другие службы банка: кредитные, юридические, службы безопасности, которые проверяют всю имеющуюся информацию по клиенту более тщательно. Вследствие чего, срок по рассмотрению полученной кредитной заявки может составить от 1 до 10 календарных дней для физических лиц, и от 1 до 4-х месяцев для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Данная процедура является сложной и трудозатратной, поэтому выполнение данного механизма требует специальной квалификации банковских работников.

Стоит отметить, что после введения процедуры андеррайтинга, сам процесс кредитования клиентов, как корпоративных, так и физических лиц,

также претерпел изменения. Можно выделить несколько определенных этапов, которые являются основными при процессе рассмотрения поданной заявки, и дальнейшего решения о кредитовании или наоборот в отказе от кредитования потенциального заемщика, которые рассматриваются с помощью процедуры корпоративного андеррайтинга. Данные этапы представлены на рисунке 2 [2].

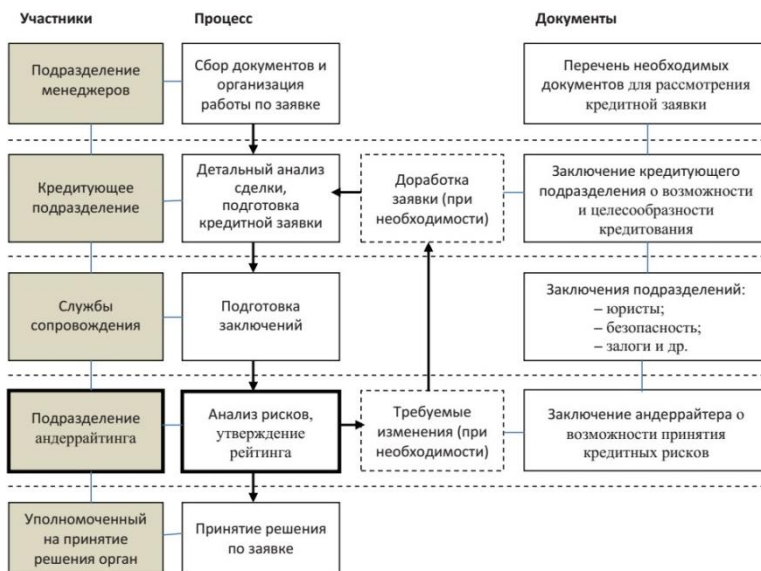


Рисунок 2. Основные этапы процедуры корпоративного андеррайтинга

После проведения всех необходимых процедур, андеррайтер может сделать необходимые выводы о возможных кредитных рисках, которые может понести банк по проводимой сделке. Далее кредитный комитет банка или другой установленный кредитной политикой банка орган, основывая на данный андеррайтера, принимает решение о будущем кредитовании или наоборот, в отказе от кредитования потенциального клиента. Стоит отметить, что одним из основных критериев, позволяющим принять объективное решение о целесообразности кредитования клиента, является кредитный рейтинг, утвержденный андеррайтером.

По результатам андеррайтинга банк на кредитной комиссии может принять три решения:

- Отрицательный ответ, когда банк принимает решение отказать в предоставлении кредитных средств клиенту.

- Положительный ответ, когда банк принимает решение одобрить предоставленную заявку на кредит и клиент может начать приступать к процедуре оформления необходимых документов.
- В некоторых случаях, банк может принять решение о выдаче кредита, но с иными условиями, которые будут отличаться от ранее заявленных. Например, банк предлагает выдать кредитные средства на сумму, которая будет меньше запрашиваемой или же банк может предложить увеличить срок кредитования.

Правильно организованная процедура андеррайтинга может существенно уменьшить кредитные риски банка при кредитовании как корпоративных клиентов, так и физических лиц, за счет следующих факторов:

- широкий охват факторов, которые характеризуют потенциального клиента;
- разделение функций между подразделениями, участвующих в рассмотрении поданной заявки, что может позволить увеличить степень объективности при выдаче, так как в принятии данного решения будет участвовать как минимум две банковские структуры;
- снижение «морального» риска, что связано с тем, что андеррайтер с потенциальным заемщиком не вступает в достаточно близкое общение.

Таким образом, в период умеренно-жесткой политики Банка России и снижения ключевой ставки, кредитные продукты стали более привлекательными и доступными для большего круга лиц, в связи с чем процедура андеррайтинга становится все более актуальной, для того чтобы выявить кредитоспособных потенциальных заемщиков.

Литература

1. Морозко Н.И., Буров П.Д. Андеррайтинг как инструмент оценки платежеспособности субъектов малого и среднего бизнеса: сущность и инновационные пути развития // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2016. Т.8, №5 <http://naukovedenie.ru/PDF/64EVN516.pdf>.
2. Процко Е.В. Снижение рисков кредитования корпоративных заемщиков коммерческого банка с использованием процедур андеррайтинга // «Банковское дело». 2016. №34 (562). С. 20-25.
3. Свободная энциклопедия «Википедия». URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Андеррайтинг>.

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Синцова А.А., бакалавр 1-го курса
Руководитель Губернаторова Н.Н., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: Статья посвящена изучению финансовой безопасности РФ. Так же, выявлены угрозы РФ в сфере финансов и проведен анализ финансово-экономического механизма.

Ключевые слова: финансовая система, финансовая безопасность, угрозы финансовой безопасности, сегменты, стратегия, финансово-кредитная система, денежные средства.

Финансовая система России — основа регулирования процессов в экономической сфере, формирующегося российского рынка. Финансовая система России подразумевает под собой самую слабую систему для применения ее преступными элементами, соревнующимися международными объединениями, заинтересованными международными общинами и государствами в снабжении своих интересов на рынке России во вред интересам российской экономики.

Скорейшие темпы замены путей рыночной реформы не предоставили разрешения финансовому праву добиться устойчивого состояния и утвердить главные институты, такие как правовые основы согласования банковской системы с органами государственной власти, снабжение государственных и других гарантий по вкладам, государственного управления рынком фондов, государственных дарственных требований к выпуску различных видов ценных бумаг, а так же их обеспечение т.д.

Главную опасность национальных интересов России представляет некорректно действующая налоговая система, которая практически не предоставляет нужные поступления в бюджет государства и таким образом содействует падению отечественного производства и потери капиталов за рубежом.

Финансово-кредитная система в нынешнем виде не способна обеспечить денежными средствами расширенное и простое воспроизводство[2]. Эта система обладает таким свойством как незавершенность, что выражается в больших масштабах взаимных платежей, но особенно опасно, нарушение обеспечения финансирования бюджетных расходов на выплату заработной платы.

В экономической литературе почти не существует системного определения понятия «финансовая безопасность», что и говорит о необходимости решения данной проблемы. Не зная окончательного понятия,

можно предположить, что финансовая безопасность — это снабжение такого развития системы финансов, финансовых отношений и процессов в экономической сфере, благодаря которому складываются нужные финансовые условия для социально-экономической и финансовой устойчивости развития страны, защиты единства системы финансов, удачного преодоления внутренних и внешних угроз РФ в сфере финансов. Следовательно, одна из главных сторон проблемы экономической безопасности государства это состояние его финансовой системы и возможность этой системы снабжать государство финансовыми средствами, достаточными для осуществления его внешних и внутренних функций.

Финансовая система обязана владеть определенной прочностью в случае непредвиденных и чрезвычайных обстоятельств, с тем чтобы органы государственной власти могли немедленно отреагировать на появление каких-либо угроз и по возможности остановить или хотя бы свести к минимуму возможные потери. Выделим четыре главных сегмента финансовой безопасности страны:

- 1) бюджетно-налоговый;
- 2) валютно-денежный;
- 3) кредитно-банковский;
- 4) внебюджетные фонды [1].

Стратегия государства в сфере снабжения безопасности человека, народа и государства от внешних и внутренних угроз политического, экономического, социального, военного, техногенного, экологического, информационного и иного характера базируется на Указе Президента РФ от 12.05.2009 № 537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» [3]. Актуальными для российской экономики всегда являются вопросы обеспечения экономической и финансовой безопасности. Но важность они приобрели в период проведения экономических реформ.

От развития ситуации в финансовых сегментах экономики, связанных между собой бесчисленными связями, в первую очередь зависит от устойчивого и надёжного развития в области экономики, учитывая, что в данных условиях финансово-денежные отношения сейчас не только не предоставляют одобрительного вклада в переустройстве экономики России, но и оказывают подавляющее воздействие, неоднократно приводящее к кризисным ситуациям в экономике. Восприятие финансовой безопасности определяется на основе системы количественных и качественных показателей, указывающих состояние развития финансовой сферы экономики, и выполняющих осуществление совокупных мер, сохраняющих безопасность, связанную главным образом с постоянной реализацией реформ по измененной программе и включающую основные направления бюджетно-финансовой денежной и внешнеэкономической деятельности.

Анализ функционирования финансово-экономического механизма в течение последних реформенных лет говорит о том, что полномасштабное установление эффективной системы финансовой безопасности, это не только самый главный фактор снабжения экономической безопасности в целом, но и в то же время ее особенный двигатель. Таким образом, чем меньше угроз для финансов, тем больше отдача от них, а также нужен совокупный анализ работы финансово-денежных инструментов на протяжении всего переустройства [4].

Литература

1. О.В. Малиновская- Учебное пособие / И.П. Скобелена, А.В. Бровкина — Москва, 2012 — 320 с.
2. Финансово-кредитная система [Электронный ресурс]- режим доступа—URL: <https://psyera.ru>
3. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации [Электронный ресурс]- режим доступа—URL: <http://kremlin.ru>
4. Содержание понятия “финансовая безопасность” [Электронный ресурс]- режим доступа—URL: <https://economy.ru.com>

СПЕЦИФИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Зиновкина С.А., студентка 2 курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Автор рассматривает деятельность современных микрофинансовых и микрокредитных компаний. В статье акцентировано внимание на проблемах их деятельности, а также рассмотрены перспективы работы в России.

Ключевые слова: микрофинансирование, микрозайм, микрокредитная компания, микрофинансовая компания, Центральный банк.

В России первые микрофинансовые организации появились еще в девяностых годах прошлого века. С того времени рынок микрофинансирования и деятельность микрофинансовых организаций стремительно развивались, и количество микрофинансовых организаций увеличилось. Если изначально их было всего несколько десятков, то по состоянию на 06.04.2018 года действующих МФО уже 2205[6].

Микрофинансовые организации, хотя и не являются банками, но подотчетны Центральному банку, должны быть зарегистрированы в государственном реестре МФО и осуществлять деятельность только при наличии лицензии. [3]

Микрофинансовые организации осуществляют кредитование физических и юридических лиц и могут привлекать денежные средства. Их деятельность регулируется федеральным законом №151 от 2 июля 2010 года «О микрофинансовой деятельности микрофинансовых организаций». 1 января 2017 года в силу вступили поправки к закону, так как в декабре 2015 года Государственной Думой был одобрен законопроект Банка России и Минфина РФ о разделении микрофинансовых организаций на микрокредитные и микрофинансовые компании в зависимости от типа и объема их деятельности. Поэтому все микрофинансовые организации с 29 марта 2017 года были отнесены к одному из этих видов. Такое разделение должно упростить систему банковского надзора, повысить прозрачность микрофинансового рынка и сделать его наиболее безопасным для клиентов. [1]

В соответствии с законом, если размер собственного капитала МФО превышал 70 млн. рублей, организации могли стать микрофинансовыми компаниями, если это условие не выполнялось - микрофинансовыми компаниями. Стоит отметить, что и МФК, и МКК создаются для получения прибыли, однако полномочия микрофинансовых компаний шире. Например, они могут привлекать средства не только юридических, но и физических лиц (минимально 1,5 млн рублей), в то время как микрокредитные компании могут привлекать средства только физических лиц - учредителей. МФК также могут выпускать собственные облигации.

Количество МФО неуклонно сокращалось, в связи с тем, что все микрофинансовые организации к концу 2016 года должны были быть в состоянии удвоить размер своих резервов, чтобы к концу 2017 года они могли исполнять нормативы Центрального банка. Это условие было бы особенно сложным для небольших МФО.

Снижение количества МФО в России можно четко проследить, если рассмотреть динамику количества МФО в России и изменение их количества в 2016-2017 годах.

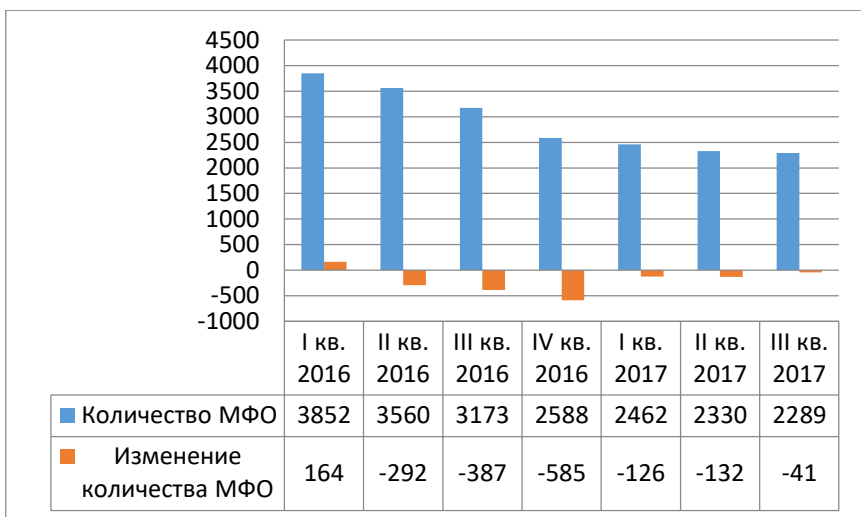


Рисунок 1 – Динамика количества МФО в России в 2016-2017 гг.
 (составлено автором по материалам Центрального банка РФ
<http://www.cbr.ru/>)

Из анализа видно, что сокращение микрофинансовых организаций продолжается в данный период, хотя снижение количества действующих МФО несколько замедлилось в конце 2017 года. В целом 2016 год был достаточно сложным для микрофинансового сектора. В этом году в государственный реестр МФО вошли 680 компаний, однако к началу 2017 года их осталось лишь 77%. Стоит отметить, что чрезвычайные трудности с устойчивостью на рынке имеют именно молодые МФО. Из всех исключенных из государственного реестра организаций 9% проработали менее года, 31% - около года, 25% - менее двух лет. А это 65% всех исключенных в 2016 году МФО. Всего из реестра вышла 1771 компания [3].

Как заявляет Центральный банк, 45% исключенных организаций ушли с рынка из-за нарушений, а 55% - добровольно.

Отметим, что по сравнению с 2015 годом доля просроченных заемщиками платежей сократилась в 2016 году с 26 до 16,6 процентов. Наиболее высокий уровень дефолтности наблюдался в Сибирском, Дальневосточном и Северо-Западном федеральных округах, составляя 20,2%, 18,5% и 17,4% соответственно. В данных субъектах высокое кредитование населения, а также отмечается бедность.

В России, в целом, существует ряд проблем в кредитовании. Отмечается несоответствие заемщиков требованиям банков, низкая грамотность клиентов МФО, ограниченное количество банковских офисов в некоторых

районах, а также низкий уровень благосостояния населения. Именно поэтому экономические агенты все чаще взаимодействуют с МФО, а не с банками. Однако высокие проценты первых создают препятствия для их устойчивости на рынке и расширения деятельности. Займы для предпринимателей, например, выдаются микрофинансовыми компаниями по среднерыночной ставке 48% годовых. Потребительские кредиты - 15-20% в месяц. Экспресс-займы - 1-2% в день.

С 2018 года к МФО предъявляются новые требования. Они должны фиксировать общение с клиентами: хранить электронные файлы не менее шести месяцев, бумажные документы - не менее года. Также каждому заемщику необходим личный кабинет на портале организации.

С 1 января 2018 года увеличились нормы резервирования кредитов: микрофинансовые компании обязаны подготовить резервы в размере 50% от одного дня и 100% от 90 дней. МФО должно внедрить единый план счетов и отраслевые стандарты бухгалтерского учета в свою деятельность, что повлечет за собой переподготовку кадров и необходимость установления нового программного обеспечения.

Неутешительными остаются прогнозы экспертов на 2018 год, прекратить деятельность могут около трех тысяч МФО, что связано с глобальной чисткой рынка и нововведениями которые, несомненно, повлияют на рыночную ситуацию. Мелким игрокам рынка будет все сложнее задержаться в сложившейся системе, однако считается, что нововведения не скажутся негативно на крупных добросовестных игроках и принесут в долгосрочной перспективе положительные результаты.

Также новые требования предполагают необходимость подтверждения платежеспособности заемщиков, что также оттолкнет клиентов. В целом, прогнозируется рост крупных финансовых игроков и сокращение количества мелких. [2]

Необходимо снижение влияния вышеописанных проблем для развития банковского кредитования. Однако при этом спрос на услуги МФО будет снижаться, за исключением, возможно, заемщиков, нуждающихся в срочном кредитовании либо упрощенном режиме получения займа.

В основном рынок микрофинансирования удобен для малого бизнеса и микробизнеса. Отмечается необходимость повышения открытости заимствований для этих экономических агентов, однако финансовую оценку платежеспособности населения следует усилить.

На сегодняшний день в России существуют существенные предпосылки для развития рынка микрофинансирования. Большой части населения трудно получить кредит в банке из-за низкого дохода; получение займа в МФО намного проще, чем в банке: малое количество документов, быст-

рота и простота получения займа. Также данную процедуру упрощает развитие электронных технологий. В России повышается доверие к МФО. Это позволяет рассчитывать на развитие малого бизнеса.

Но в настоящее время для развития микрофинансирования существуют препятствия: объемная доля теневого рынка микрозаймов, высокие риски, отсутствие единых стандартов по работе с просроченными задолженностями и оценке рисков, невысокая прозрачность деятельности МФО, низкая инвестиционная привлекательность. Также отмечается недостаточное развитие законодательства в данной области. Поэтому необходимо совершенствовать законодательство, повышать взаимодействие банковских и небанковских структур, создавать программы поддержки микрофинансирования и повышения квалификации кадров в этой области, развитие возможностей привлечения клиентов, креативный подход к этому, повышение прозрачности микрофинансирования и максимально возможное снижение рисков, что было бы выгодно не только кредиторам, но и заемщикам.

Развитие микрофинансовых организаций при выполнении вышеуказанных условий позволит улучшить уровень жизни отдельных групп населения. Очистка рынка от слабых игроков, повысит устойчивость всей кредитной системы и инвестиционную привлекательность МФО для иностранных инвесторов. Все это укрепит положение МФО на рынке микрофинансирования в будущем.

Литература

1. Федеральный закон от 02.07.2010 N 151-ФЗ (ред. от 01.05.2017) "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях"
2. Смольянинова Т.П. - Рынок микрофинансовых организаций России: проблемы и перспективы развития [Электронный ресурс] – URL: <http://www.scienceforum.ru/2017/pdf/34011.pdf> (Дата обращения 09.12.2017)
3. Микрофинансовые компании и микрокредитные компании [Электронный ресурс] - URL: <http://finansoviyblog.ru/investicii/mikrofinansovyie-kompanii-i-mikrokreditnye-kompanii-v-chem-raznica.html> (Дата обращения 20.11.2017)
4. Данилова О.П., Костина О.И. Организация финансового менеджмента на малом предприятии// Человек в XXI веке: Материалы VIII Международной научно-практической конференции преподавателей и студентов (2013). – Обнинск: ФГБУ «ВНИИГМИ-МЦД», 2014г.- С.158-159.
5. Ипатова Ю.И., 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.

6. Официальный сайт банка Российской Федерации [Электронный ресурс] - URL: http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_micro/ (Дата обращения 08.04.2018)

БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ БАНКАМ В РОССИИ

Ерошкина И.Н., бакалавр 2-го курса
Руководитель **Кулакова Н.Н.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной статье рассматривается состояние банковской системы РФ и анализируются происходящие в ней изменения, проводимые с целью оздоровления кредитных организаций.

Ключевые слова: банковская система, базовая лицензия, кредитные организации, банковские услуги, международный опыт.

Банковская система - это институт, стоящий наравне с государством и рынком, действующий в рамках общего денежно-кредитного механизма страны. Он организует хозяйственную деятельность в общественном масштабе. Мощный банковский сектор - это неотъемлемая часть сильного государства. В текущей экономической ситуации России, осложненной геополитической обстановкой, кризисом и внешними санкциями, наблюдается ряд изменений в банковской системе, которые отражаются на функционировании экономики страны в целом.

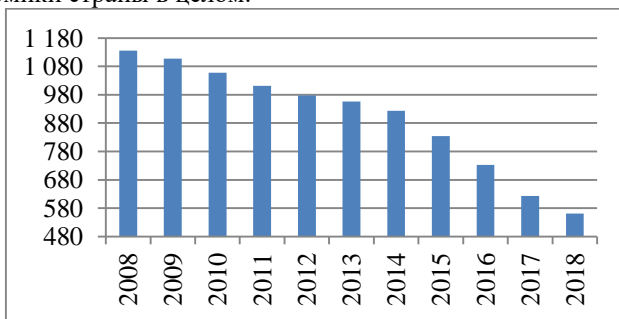


Рисунок 1- количество банков на 1 января с 2008 по 2018 гг.
(составлена автором по материалам Центрального банка РФ
<http://www.cbr.ru/>)

Из анализа видно, что в банковском секторе в последние годы явно прослеживается тенденция снижения количества кредитных организаций. За 10 лет сокращение составило приблизительно 51%. [6]

Статистика количества банков в РФ говорит о продолжении их сокращения. Количество действующих банков в России на 01.03.2018 года составило 551 организацию, т.е. за год их число сократилось еще на 65 единиц. За 2016 год число банков сократилось на 110 единиц, в 2015 г. - на 101 единицу, а в 2014 г. - на 89 единиц. Можно заметить, что самое массовое сокращение банков наблюдалось в 2016 году. [7]

Отзыв лицензий у банков, создающих реальную угрозу интересам кредиторов и вкладчиков, допустивших неоднократное нарушение федеральных законов [1], регулирующих банковскую деятельность, и нормативных актов Банка России, продолжился и в 2018 году.

Обращает на себя внимание то, что в 2017 году Банком России была отозвана лицензия у ПАО БАНК «ЮГРА», который ещё в 2016 году входил в список 30 крупнейших банков страны, составляемый Банком России с учетом выполнения ими основных показателей деятельности. А после отзыва лицензии в банке были выявлены проведенные операции с отчетностью в целях сокрытия реального финансового положения.

Первый заместитель председателя Банка России Дмитрий Тулин в январе 2017 г. говорил, что «процесс оздоровления будет длительное время сопровождаться уменьшением количества банков», а на завершение процесса оздоровления банковского сектора «уйдет еще от 3 до 5 лет». [5]

В сегодняшней ситуации возникает логичный вопрос: сколько банков останется в стране после этой расчистки? Достаточным ли будет их количество для эффективного обслуживания интересов бизнеса и населения страны? И не пора ли в связи с этим Банку России внести определенные коррективы в процесс «оздоровления» банковского сектора?

Обратимся к международному опыту, на который ссылаются сторонники сокращения числа банков в нашей стране. В ряде стран наблюдается некоторое снижение количества банков за последнее десятилетие, но везде в приоритете конкуренция банков разного уровня, а никак не ограничительные меры, отсекающие некрупные банки от больших проектов. И нигде сокращение числа банков не идет с такой скоростью, как в России.

Согласно данным Европейской банковской федерации, в Германии более 1,8 тыс. банков, в Австрии - более 700, во Франции - около 500. Не говоря уже о США, где функционируют более 5 тыс. банков. Если идти путем формальной оценки необходимого количества банков, для России с учетом населения и масштабов страны, даже количество банков выше тысячи не будет достаточным для покрытия нужд экономики.

Необходимо принять во внимание, что, согласно данным МВФ, уровень доступности финансовых услуг в России существенно уступает данному показателю в Западной Европе. Поэтому России стоит ориентироваться на страны, имеющие многовековую историю развития финансовых институтов, пытаясь не опередить их на пути сокращения количества банков, а достичь их уровня охвата банковскими услугами. Критериями перенасыщенности являются низкая цена и высокий уровень конкуренции, чего мы сейчас не наблюдаем.

В РФ с 01.01.2018 вступил в силу закон о разделении банков по перечню разрешенных операций в зависимости от их лицензии. Согласно документу с 1 января 2018 года минимальный размер капитала банка с универсальной лицензией устанавливается в размере 1 млрд рублей. Требования к этим банкам будут применяться в полном объеме. Минимальный размер капитала банков с базовой лицензией составит 300 млн рублей. При увеличении капитала до 1 млрд рублей банк с базовой лицензией вправе добровольно ходатайствовать об изменении своей лицензии на универсальную. Предельный размер капитала для банка с базовой лицензией составит 3 млрд рублей. Банки с базовой лицензией будут не вправе осуществлять ряд банковских операций с иностранными юридическими и физическими лицами, а также для них предусмотрено упрощенное регулирование.[8]

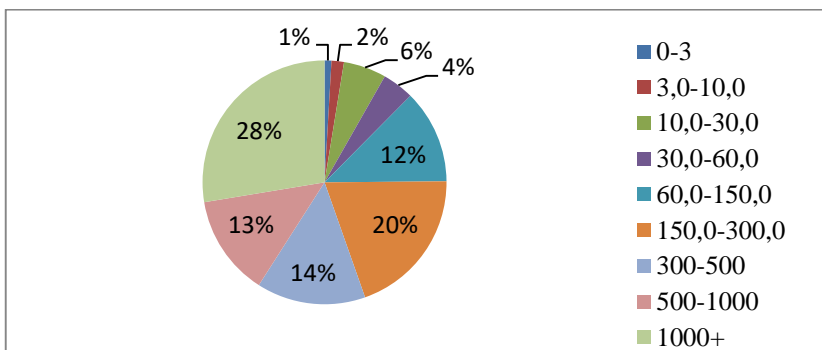


Рисунок 2. - Группировка действующих кредитных организаций по величине зарегистрированного уставного капитала на 01.03 2018 г., млн. руб. (составлена автором по материалам Центрального банка РФ <http://www.cbr.ru/>)

Из анализа диаграммы видно, что только 28% кредитных организаций удовлетворяют требованию о размере капитала для выдачи универсальной лицензии.

После принятия данного закона в банковской системе России произошло увеличение таких процессов, как слияние, поглощение, самоликвидация и ликвидация [3]. Сокращение числа финансовых институтов - один из шагов, снижающих конкуренцию на рынке.

В первую очередь, отсутствие конкуренции приводит к росту издержек для клиентов, поскольку монополизация позволяет беспрепятственно повышать тарифы на услуги, а также приводит к ухудшению качества обслуживания клиентов [2]. Кроме того, несмотря на активное развитие финансовых технологий в последние годы, для очень многих клиентов физическое присутствие банковского офиса в его регионе крайне важно, в том числе с учетом уровня финансовой грамотности отдельных клиентов. И не всегда такими банками - партнерами и консультантами - готовы выступать филиалы крупнейших кредитных организаций.

Граждане поддерживают необходимость оздоровления банковской системы и повышения ее финансовой устойчивости [4]. Но можно ли считать показателем финансовой устойчивости еженедельный отзыв лицензий, как это было в 2015-2016 годах? Поэтому возникают вопросы к методам оздоровления системы. Неоднократно ставился вопрос о необходимости изменения соотношения между количеством отзывов банковских лицензий и количеством банков, отправленных на финансовое оздоровление.

Ответ на вопрос, сколько нужно банков, может дать только рынок, причем рынок конкурентный. Административное давление и установление искусственных барьеров в деятельности кредитных организаций вредно для развития. Цивилизованное вмешательство государства нужно, но прежде всего для обеспечения конкуренции, а не для ее сокращения. Сейчас же мы видим принятие ровно противоположных мер - ограничение доступа банкам к государственным средствам исходя из размера капитала, планируемое введение системы «второсортности» банков под предлогом пропорционального регулирования.

Главный положительный эффект новой надзорной политики - повышение стабильности банковской системы в России. Больше всего от оздоровления рынка выиграл бизнес, который выбирает банк более обдуманно, чем население, часто интересующееся исключительно ставками. По оценкам ЦБ, показатель системной стабильности вырос на 3,7% в розничном кредитовании и на 41% - в корпоративном.

России нужно такое количество банков, которое обеспечило бы эффективное развитие экономики, увеличило бы проникновение финансовых услуг, учитывало бы реальные проблемы малых предприятий с учетом их специфики деятельности и региона базирования. Статистика показывает: дальнейшее сокращение банков не способствует решению данных задач.

Сложно перечислить весь объем функций, которые выполняет банковская система: она включает в себя множество социальных, правовых, психологических инструментов прямой и обратной связи, пронизывающих отношения в государстве, обществе, экономике, в бизнесе и в семье. Сможет ли банковский сектор после такого масштабного сокращения продолжать полностью выполнять свои функции?

Сокращая банки ЦБ ставит задачу увеличить капитал оставшихся, но качество предоставляемых банковских услуг, качество работы банков в России за последние года ухудшилось. Во многих городах люди вынуждены ездить через весь город, чтобы попасть в нужное отделение банка. Банкоматы часто не работают. Клиенты массово недовольны. Открытие счёта юридическими лицами стало довольно сложной процедурой, чего не было ещё 3 года назад. Интернет-банки в регионах работают плохо. Качество их технической поддержки низкое. В целом, банковская система РФ переживает затяжной банковский кризис в своей истории. При этом руководство ЦБ продолжает заявлять, что банковского кризиса в России нет, а «чистка» банковского сектора - естественный процесс, в результате которого в РФ останется столько кредитных организаций, сколько на самом деле нужно стране.[5]

Литература

1. Зайцева Н.В., Кулакова Н.Н. Центральный банк: сущность и новые функции. В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. С. 140-143.
2. Кулакова Н.Н., Ким Ю.И. Кредитные организации как гарант устойчивого развития бизнес-сектора России / В сборнике: Современные проблемы и перспективы развития банковского сектора России материалы II всероссийской научно-практической конференции с международным участием (заочной). 2017. С. 257-262.
3. Кулакова Н.Н., Семенов М.Г. Состояние и проблемы рынка ипотечного кредитования // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2017. № 3 (30). С. 57-63.
4. Моськина Н.Н., Кулакова Н.Н. Кредит и заем: преимущества и отличия / В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 89-93.
5. Коммерсант.ru: [Официальный сайт]. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3188284>. Дата обращения: 07.04.2018

6. Центральный банк РФ: [Официальный сайт]. - URL: <http://www.cbr.ru>. Дата обращения: 08.04.2018
7. Банкирша: [Сайт]. - URL: <https://bankirsha.com>. Дата обращения: 22.03.2018
8. Российская газета: [Сайт].-URL: <https://www.rg.ru>. Дата обращения: 23.03.2018

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Бойко М.Д., бакалавр 3-го курса
Руководитель **Мигел А.А.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В работе рассмотрены инновации банковской сферы в системе безналичных платежей и дистанционного банковского обслуживания. Проведен анализ динамики объема операций с использованием пластиковых карт и анализ платежей клиентов, поступивших в кредитные организации. Выявлены основные характеристики и преимущества Интернет-банкинга и мобильного банкинга.

Ключевые слова: банковская система, инновации, интернет-банкинг, мобильный банкинг, безналичные операции, дистанционное обслуживание.

В современных условиях рост экономики в России и других странах происходит за счет усиления роли инноваций. Внедрение достижений научно-технического прогресса происходит во всех сферах жизни общества. Ключевую роль в данном процессе сыграло появление сети Интернет. Количество пользователей интернета с каждым годом растет. Так, в 2008 году этот показатель не превышал 30 млн. человек, на сегодняшний момент количество пользователей старше 16 лет составляет 87 млн. человек [4].

Банковская сфера активно модернизируется, в том числе путем развития и внедрения высокотехнологичных инноваций. Инновационный процесс представляет собой создание, освоение и внедрение новых разработок и концепций, имеющих практическое применение. В условиях развивающейся банковской системы России, можно говорить о том, что инновации делятся на два типа:

- совершенно новые банковские продукты или услуги, не имеющие аналогов за рубежом;
- новые для России, но уже используемые за рубежом банковские продукты или услуги.

При этом, стоит отметить, что от скорости внедрения в отдельно взятый банк новых продуктов и услуг зависит конкурентоспособность этого банка. Поэтому часть банков, несмотря на риски и значительные финансовые вложения, создают специальные подразделения по развитию и внедрению инноваций, они являются лидерами в этой области. Другие банки, после внедрения нового продукта или услуги подражают банкам-лидерам и пытаются их догнать. Банки, не сумевшие приспособиться к новым условиям и выдержать конкуренцию, ликвидируются или становятся частью других банков.

В России банками-лидерами по внедрению новых технологий являются: Сбербанк, Альфа-банк, Тинькофф [3]. Эти банки имеют собственные инновационные отделения. Среди проектов можно отметить следующие разработки: системы биометрической идентификации, интеграция с социальными сетями, торговые платформы, цифровой кошелек, управление финансами, бесконтактные технологии и т.д.

Продолжает совершенствоваться система безналичных расчетов. Уже ставшие привычными пластиковые карты приобретают новые функции. Наиболее популярными стали карты с кэш-беком и карты с бесконтактной технологией оплаты. В середине 2017 года банк ВТБ выпустил «мультикарту», которая позволяет совершать бесплатные поездки на городском транспорте Москвы. В погоне за клиентами, в условиях жесткой конкуренции, банки продолжают внедрение новых банковских продуктов.

Все это, несомненно, способствует развитию системы безналичных платежей. Количество выпускаемых кредитными организациями карт с 2010 года выросло почти на 85%. В 2017 году этот показатель составил 253,5 млн. единиц [5]. Объем платежей, совершенных с использованием пластиковых карт, также изменился (Рис. 1).

Проанализировав данную диаграмму, можно сделать вывод, что объем операций в России с использованием пластиковых карт с 2010 года увеличился почти в 5 раз, в среднем на 25% в год. Кроме того, мы видим возрастающее доверие к картам со стороны населения. С каждым годом люди все меньше используют карты просто для того чтобы снять деньги и получить наличные и все чаще применяют их для безналичной оплаты. На это также повлияло увеличение платежных терминалов и развитие Интернет-торговли и торговли через мобильные приложения. В 2017 году впервые объем безналичных операций в денежном выражении превысил количество снятых с карты наличных денежных средств. При этом объем безналичных платежей составил 34,94 трлн. рублей, а объем снятых с карты наличных денег – 27,04 трлн. рублей.

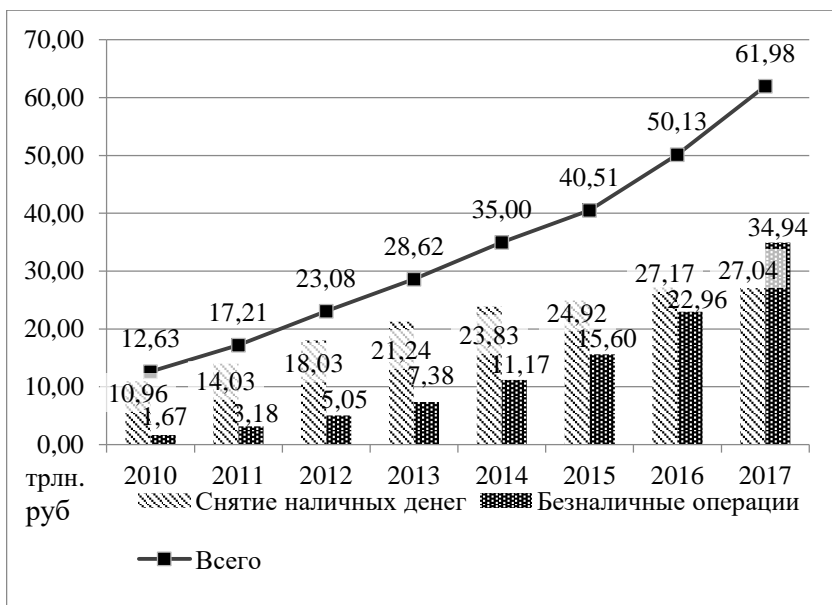


Рис 1. Объем операций, совершенных на территории России с использованием пластиковых карт

Составлено автором по данным [5].

В настоящее время происходит переход от классической филиальной модели к дистанционному банковскому обслуживанию. Теперь многие операции клиенты могут проводить без визита в отделение банка. Многие банковские услуги предоставляются через интернет в любое удобное для потребителя время. Данное направление получило название интернет-банкинг. Интернет-банкинг позволяет: оплачивать счета в реальном времени, управлять денежными средствами и брать кредиты [2]. При этом стоит отметить ряд преимуществ, которые получает клиент:

- экономия времени (нет необходимости выбирать время и специально посещать отделение банка, при наличии доступа к Интернету операцию можно провести в любое время);
- счета контролируются круглосуточно (у клиента на сайте банка всегда есть доступ к своему личному кабинету, а, следовательно, и к своему счету);
- любые онлайн-платежи проходят без задержки и без личного участия владельца счета [2].

Как часть интернет-банкинга выделяют также мобильный банкинг: управление банковским счетом при помощи смартфона, планшетного компьютера или телефона. Мобильный банкинг является перспективным направлением развития, поскольку мобильные устройства позволяют использовать идентификацию голоса и тем самым повысить безопасность проведения операций, что является преимуществом по сравнению с интернет-банкингом [1]. Кроме того для пользования мобильным банкингом не нужно иметь доступа к Интернету. Выделим основные преимущества мобильного банкинга:

- каждая проводимая со счетом операция подтверждается введением PIN-кода, в случае трех ошибок мобильное приложение блокируется;
- при совершении финансовых операций формируется электронная подпись клиента банка;
- все финансовые операции проходят авторизацию (производится идентификация клиента и его электронной подписи, а также проверяется достаточность средств для проведения операции) [1].

Преимущества Интернет-банкинга и мобильного банкинга способствуют увеличению доли платежей, распоряжения по которым составляются и предоставляются клиентами кредитной организаций в электронном виде. Динамика платежных поручений, поступивших в коммерческие банки, представлена в Таблице 1.

Таблица 1 – Платежи клиентов, поступивших в кредитные организации, млн. ед.

Год	Всего	В том числе:		
		в электронном виде	В том числе:	
			через Интернет	посредством мобильных устройств
2010	1 043,4	707,6	367,9	9,6
2011	1 158,3	829	490,1	14
2012	1 199,5	887,4	613,7	8,3
2013	1 274,8	989,2	747,5	3,4
2014	1 315,6	1 071,7	840,1	4,7
2015	1 360,0	1 139,1	961,3	12
2016	1 431,9	1 244,5	1 097,5	23,3
2017	1 510,5	1 369,5	1 254,9	37,4

Составлено автором по данным [5].

Проанализировав таблицу, мы видим, что доля платежей в электронном виде за исследуемый период постоянно увеличилась. Таким образом, в 2010 году данный показатель насчитывал 707,6 млн. единиц, что составило 68% от количества всех платежных поручений. В 2017 году показатель был равен 1369,5 млн. единиц, что составляет 90% от общего числа платежных поручений.

В структуре электронных платежей преобладают операции, проводимые через Интернет, за последние четыре года их доля увеличилась на 12%. В 2014 году через Интернет оплачивалось 78% платежей среди всех операций в электронном виде, а в 2017 году данный показатель составил уже почти 92%. При этом, стоит отметить, что доля платежей клиентов, поступивших в кредитные организации посредством мобильных устройств, остается все еще незначительной в общей структуре платежных поручений.

Подводя итог всему вышеизложенному можно дать краткую характеристику развитию инноваций в системе безналичных платежей и дистанционного банковского обслуживания. Создание отделов развития инновационных разработок, внедрение высокотехнологичных банковских продуктов и услуг позволяет крупным системообразующим банкам реализовать свои конкурентные преимущества как в краткосрочной перспективе, так и занять устойчивые позиции в мировом финансовом сообществе.

Доверие населения к безналичным способам оплаты с каждым годом возрастает, что обусловлено увеличением количества платежных терминалов, развитием Интернет-торговли, а также усилением безопасности проводимых безналичных операций. Доля платежей клиентов, поступающих в кредитные организации в электронном виде, за последние восемь лет увеличилась более чем на 20%. Кроме того мы видим, что дистанционное обслуживание выгодно как клиентам банка, так и кредитным организациям. Клиенты экономят время и получают возможность совершать операции со своим банковским счетом в любом месте и в любое время. Банки экономят на организации дополнительных офисов, им не приходится арендовать помещения и нанимать дополнительных работников. Учитывая преимущества мобильного банкинга, он будет активно развиваться и станет более функциональным, чем Интернет-банкинг, поэтому инновационные банки заинтересованы в создании новых технологий.

Литература

1. Осиповская А. В. Развитие интернет-банкинга в России: основные тенденции // Молодой ученый. — 2017. — №51. — С. 162-165. — URL <https://moluch.ru/archive/185/47481/> (дата обращения: 8.04.2018).
2. Ульмова Ю.А. Инновационная деятельность в банковской сфере [Электронный ресурс] URL: <https://novainfo.ru/article/6386> (дата обращения: 08. 04. 2018).

3. Топ-9 инновационных банков [Электронный ресурс] URL: <https://www2.deloitte.com/> (дата обращения: 20. 03. 2018).
4. Официальный сайт ВЦИОМ [Электронный ресурс] URL: <https://wciom.ru/>(дата обращения: 20. 03. 2018).
5. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] URL: <http://www.cbr.ru/statistics/> (дата обращения: 01. 04. 2018).

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КРЕДИТНЫХ КАРТ БАНКОВ РОССИИ: СРАВНЕНИЕ УСЛОВИЙ И ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Башмакова Д.С., Володикова В.В., бакалавры 3-го курса
Руководитель **Турсунмухамедов И.Г.**, к.э.н.
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Безналичные расчеты как в развитых, так и в развивающихся странах стали неотъемлемой частью жизни населения. В настоящее время не смену целевым потребительским кредитам приходит новый банковский продукт- кредитные карты. Это происходит по ряду причин: во – первых, продвигая этот вид кредитования, банки тем самым проверяют платежеспособность и ответственность для нового клиента; во-вторых, оформить кредитную карту проще, чем кредит наличными. Большинство клиентов, соглашаясь на оформление кредитной карты, не вдаются в детали и не задаются вопросом нужна ли она им вообще. На ряду с этим, большинство владельцев кредитных карт осознано используют данный банковский продукт в своей повседневной жизни.

В отличие от кредита, банковская карта даёт возможность клиенту банка воспользоваться заемными средствами в любой удобный для него момент, причем использовать кредитный лимит можно не один раз, а несколько. Только вернул задолженность – и можешь сразу по новой пустить в оборот кредитные средства. У кредитных карт есть график погашения долга, согласно которому не своевременная выплата приведет к переплачиванию процентов и различным комиссиям. Еще одним преимуществом использования карты является хранение денежных средств подобным образом очень удобно, а в случае утери карты достаточно заблокировать её по телефону горячей линии. Для повышения привлекательности выпускаемых кредитных карт банки предусматривают наличие льготного периода, который позволяет клиентам снизить расходы по оплате процентов.

Некоторые кредитки наделены очень выгодной функцией под названием cash-back. Она подразумевает под собой возврат определённого процента от потраченной суммы покупки обратно на ваш счёт. Оформляя

несколько карт вы будете всегда иметь под рукой средства на любые случаи жизни.

Согласно статистике, в 2017 году россияне стали больше оформлять кредитные карты. Как сообщает Центробанк, по состоянию на 1 июля 2016 года в России была эмитирована 248 951 банковская карта, из них 30 074 — кредитные. Спустя год выпуск составил 259 766 банковских карт, из которых 30 486 оказались кредитными. Несмотря на медленный рост спроса, использование кредитных карт можно считать популярным среди россиян. Если вы задумываетесь об оформлении «кредитки», из нашей статьи вы узнаете о самых выгодных и актуальных предложениях банков по кредитным картам.

На какие критерии потенциальные держатели кредитных карт обращают больше всего внимания? Специализированная компания «Profi Online Research» провела опрос среди держателей кредитных карт и выявила те критерии, которые больше всего имеют значение для клиента:

1. 87 % респондентов считают, что важнейшее значение имеет величина процентов по кредиту;
2. 83 % респондентов отдают предпочтение тарифам на обслуживание;
3. 79 % опрошенных склоняются к размерам кредитного лимита;
4. Для 65% респондентов важно наличие и размер льготного периода погашения кредита;
5. Наличие в сети банкоматов с функцией cash-in (внесение наличных) — мнение 51% опрошенных.

Что предлагает ТОП-7 российских банков? Давайте рассмотрим ассортимент кредитных карт, которые предлагают: Сбербанк, ВТБ 24, Газпромбанк, Альфа – банк, Открытие, Бинбанк, ЮниКредит Банк, и выделим наиболее выгодные варианты по условиям кредитования (см. табл.1).

Таблица 1. Сравнительная характеристика кредитных карт банков

Банк	Характеристики		
	Процентная ставка	Кредитный лимит	Преимущества
Сбербанк	От 23,9% годовых	До 200 тыс. рублей	Начисление бонусных баллов «Спасибо от Сбербанка» на покупки в компаниях-партнерах; широкая сеть банкоматов.
ВТБ 24	22% годовых	До 1 млн. рубля	Cash back с возвратом части потраченных средств; начисление бонусных баллов на любые покупки; бесплатное годовое обслуживание.

Газ-пром-банк	21,9–23,9% годовых	До 300 тыс. рублей	накопление и дальнейшее использование с целью экономии бонусов из расчета 1 бонус=100 рублям; увеличенный льготный период; возможность использования услуги оплаты в рассрочку.
Альфа-банк	23,9% годовых	До 300 000 рублей, до 500 000 рублей и до 1 000 000 рублей	Льготный период может быть установлен сроком 60 или 100 дней; при сумме снятия наличных не более 50 000 рублей в месяц процент за снятие не взимается.
Открытие «Смарт Карта» «Автокарта»	19,9% годовых	До 300 тыс.рублей	Cash Back на все покупки 1,5 %, до 10% на покупки в промо-категории.
	18,9% годовых	До 300 тыс. рублей	Cash Back 3 % на услуги автомоек, заправок, платных дорог, парковок и проката автомобилей.
Бинбанк	29% годовых	До 1 млн. рублей	Бесплатная парковка и скидки на услуги аэропортов, снятие наличных без комиссии, ряд льгот путешественникам.
ЮниКредит Банк	27,9 % годовых по карте Visa Air	От 100 тыс. рублей до 600 тыс. рублей	Cash Back от покупок на автозаправках и автосервисах 1-3%, футбольные болельщики и путешественники могут оплачивать покупки бонусными баллами, накопленными на Visa Air.

Таким образом, рассмотрев характеристики банков, предоставляемых кредитные карты на различных условиях можно сделать вывод: Если говорить о процентных ставках, предлагаемых различными банками, наиболее выгодной является ставка банка «Открытие». Не стоит оформлять кредитную карту из принципа большого количества всевозможных бонусов, что в дальнейшем выльется в их абсолютную бесполезность. Если вы совершаете много авиаперелётов, то более подходящим для Вас вариантом будет

предложение банка «Бинбанк», но он обладает достаточно высокой процентной ставкой. Если Вы регулярно посещаете рестораны и увеселительные заведения, самый наибольший возраст будет совершаться с покупок, оплаченных кредитной картой банка «Открытие» «Смарт Карта». Если Вы владеете автомобилем, Вам можно рассмотреть несколько вариантов кредитных карт, предлагаемых различными банками, обладающих своими преимуществами.

Необходимо ориентироваться исключительно на собственный комфорт пользования продуктом, собственные возможности, а также на индивидуальные потребности, образ жизни и кредитоспособность.

Литература

1. Малышева А.: Как выбрать кредитную карту? URL: <http://wow-zaim.ru/kak-vybrat-kreditnyu-kartu> (дата обращения 25.03.2018)
2. Кредитные карты банков России. URL: <https://www.kp.ru/guide/kreditnye-karty-bankov.html> (дата обращения 25.03.2018)



Опыт и проблемы маркетинговой деятельности на предприятиях

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МАРКЕТИНГА

Васильева В.В., бакалавр 3-го курса,
Руководитель **Морева Л.С.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В работе рассмотрен накопленный опыт маркетинговой деятельности зарубежных специалистов, а также проблемы внедрения маркетинга в России на примере Калужского региона.

Ключевые слова: Маркетинг, современные проблемы маркетинга

Именно в условиях рыночной экономики, ориентированной на прибыль, а не на удовлетворение потребностей человека, широкое развитие получает маркетинг, считающийся инновационным направлением в экономике торговли [1]. Наиболее важными проблемными вопросами (проблемами) маркетинга являются следующие восемь.

Первая проблема. Основная проблема (точнее, цель) маркетинга и маркетинговой деятельности – сбыть, продать, реализовать товар любым способом и любого качества [2, 3]. Это объясняется тем, что, как отмечено выше, рыночная экономика ориентирована на прибыль, а не на удовлетворение потребностей человека. Такая экономика никогда не будет работать на потребности людей, ее задача – культивирование и стимуляция спроса людей на товары с помощью рекламы и моды, чтобы их реализация принесла максимальную прибыль. Поэтому маркетологи представляют интересы не потребителя, а производителя (предпринимателя). Маркетинг непосредственно включен в торговую (коммерческую) деятельность, опосредующую связь производства и потребления: производство – торговля – потребление.

Если менеджмент как социальное управление связан с управлением людьми, то маркетинг можно считать особым видом управления людьми – покупателями и потребителями [4]. Здесь открывается возможность эксплуатации человека за пределами производства, т. е. в сфере потребления, где торговля занимает ведущее место. Инструментом является развивающаяся концепция маркетинга, вся маркетинговая технология и далее – вся маркетинговая деятельность. Перед маркетологами стоит большой и сложный объем собственных проблем: изучение потребностей и спроса, изучение групп населения, изучение потенциала добывающей промышленности, изучение потенциала обрабатывающей промышленности, изучение рыночной

конъюнктуры, изучение конкурентов, изучение товаров-аналогов, изучение инфляционных процессов, изучение рекламаций, изучение возможностей рекламы, а также тенденций моды, платежеспособности спроса, экономической политики стран, возможностей консервации и трансляции продукции, и пр. Подготовленный в таком направлении специалист-маркетолог способен сбыть, продать реализовать товар любым способом и любого качества.

Вторая проблема. Не менее важная проблема маркетинга – обеспечить превращение продукта в предмет потребления. Дело в том, что в социально ориентированной экономике производство должно и работает на [3, 4, 5]: наличные, реальные, перспективные, массовые потребности.

Маркетинг совершенно не работает на потребности человека, он направлен на сбыт, продажу, реализацию товара любым способом и любого качества. Однако ему необходимо изучать параметры потребностей человека, чтобы он мог бы продавать все.

Третья проблема – это совмещение спроса и потребностей. Спрос и потребность обычно отождествляют. Однако между ними существуют различия: потребность – это объективное состояние, она отражает то, что действительно необходимо человеку; спрос – это субъективное выражение потребности. Между этими категориями существуют четыре типа отношений: 1) есть потребность – есть спрос = нормальное явление; 2) нет потребности – нет спроса = нормальное явление; 3) есть потребность – но нет спроса = неразвитая потребность; 4) нет потребности – но есть спрос = престижное потребление. Особую заботу у производства вызывают два последних варианта. В варианте (3) – следует использовать все доступные средства для информирования о товаре (это не реклама), чтобы удовлетворить неосознанные, но реальные потребности людей. В варианте (4) – здесь полностью начинает действовать реклама, навязывая человеку товар, который ему практически не нужен. Во всей мощи начинают использоваться инструменты маркетинга – реклама и мода, поскольку их сущность – коммерческая, финансовая: заставить человека купить ненужный ему товар. Говорят, что хороший товар в рекламе не нуждается: «Лучшая реклама – качество товара» [Г. Форд].

Четвертая проблема. Выбор факторов, определяющих спрос. Поскольку спрос – абсолютный, нереальный, потенциальный – может существовать всегда и везде, для маркетолога важно выявить факторы, которые определяют именно платежеспособный спрос. Здесь можно выделить следующие факторы: 1) уровень платежеспособности населения; 2) динамика

социально-бытовых потребностей; 3) актуальность и потенциальность экстремальных ситуаций; 4) расширение сферы деятельности населения; 5) медико-экологическая профилактика; 6) сервисные перспективы; 7) престижные соображения; 8) реклама и информация о товаре; 9) финансовые перспективы потребителя.

Среди отмеченных выделяют управляемые факторы, подвергаемые воздействию (1, 3, 4, 5, 6 и 8). Эти факторы и являются объектами целенаправленной экономической политики государства и местных органов [4]. Факторы 2, 7 и 9 – это неуправляемые факторы, они зависят от установок населения и непосредственно самих потребителей. Рассмотрим управляемые факторы, которыми можно манипулировать для повышения спроса.

Фактор 1 – уровень платежеспособности. Это управление ценообразованием, своевременная индексация цен и тарифов, все формы компенсации затрат, повышение вознаграждения труда, снижение платы за коммунально-бытовые и другие услуги, индексация вкладов, пособия по безработице, все формы социальной защиты и др. Фактор 3 – актуальность и потенциальность экстремальных ситуаций. Этот фактор содержит надежность медицинского обслуживания, стабильность аптечного ассортимента, финансирования учреждений образования, надежность коммунально-бытового обслуживания, организацию городского сервиса и ремонта, стабильность и муниципального торгового обслуживания, систему и мониторинг превентивной экологической безопасности. Фактор 4 – расширение сферы деятельности населения. Включает создание новых рабочих мест, переподготовку кадров, повышение их квалификации, систему трудоустройства, многопрофильную подготовку специалистов, создание льгот для развития собственной деятельности, кредитование, льготы по налогообложению, предоставление дополнительных услуг населению. Фактор 5 – медико-экологическая профилактика. Фактор содержит контроль ввоза импортной продукции, сертификатную экспертизу, рекламно-информационную оценку качества товаров, создание ассортиментных кабинетов, систему санкций за недобросовестную продукцию. Фактор 6 – сервисные перспективы. Шестой фактор включает развитие системы сервиса вторичного уровня (ремонт, наладка, реконструкция, реставрация и комплектование), выездной сервис, развитие системы самообслуживания и др. Фактор 8 – реклама и информация о товаре. В данную группу входят разграничение задач рекламы и информации, налаживание системы правдивой рекламы, создание системы информации о товарах, обратная связь с потребителями, созда-

ние научных организационно-педагогических подразделений для проведения исследований, организация обучения специалистов по направлению «Реклама и маркетинг».

Пятая проблема. Проблема падения спроса в связи с изменением моды. Мода является отлаженным механизмом маркетинга. Сущность моды сводится к трем основным положениям: это увлечение временное; мода – господствует над аналогичными товарами; она соответствует чьему-то вкусу. Мода – это явление временное, периодом от трех до шести месяцев (реже – несколько больше, зависит от качества нового товара). Она диктует через общественное мнение и общественное производство, она утверждает чей-то вкус. Смена моды практически ничем не мотивирована, за этим всегда стоят финансовые, коммерческие интересы. Каждый каприз моды приводит к возрастанию цен на что угодно: шубы, джинсы, дачи или автомобили. По своей природе мода антигуманна, поскольку ее цель – вытянуть деньги из кошелька человека. Здесь цели моды и маркетинга совпадают.

Шестая проблема – проблема рекламы в культивировании спроса [5]. Если вещь сама по себе хороша, ей реклама не нужна. Связь рекламы с маркетингом понятна через фразу «Реклама – двигатель торговли». С помощью рекламы можно сбыть что угодно – красивое и некрасивое, дорогое и дешевое, удобное и неудобное, полезное и вредное, нужное и ненужное. Финансовая сущность реклама очевидна и понятна всем, однако люди все-таки попадают под нее массово и постоянно. Сила рекламы не останавливает покупателей даже при наличии экологического заключения о вредности продукта (соки, колбасы, сыры и пр.). В рекламу вкладываются огромные средства, составляющие до 70 % цены товара.

Седьмая проблема – квалиметрии товара. В начале XX в. дизайном найден ответ на проблемные вопросы: что производить и покупать? Какими качествами должен обладать товар, чтобы его стоило купить? Какими качествами должна обладать продукция, чтобы ее производить? Дизайн – это творческая деятельность по созданию технических систем индустриальным способом с учетом утилитарных и художественных закономерностей в создании красивого и удобного, красивого и дешевого, красивого и экологически чистого, красивого и функционального и пр. Здесь движение происходит от потребителя к производителю: потребитель пожелал полезные, нужные вещи – их и следует создавать; потребитель пожелал надежные, прочные вещи – их и следует создавать; потребитель пожелал удобные вещи – их и следует создавать; потребитель пожелал экологически чистые продукты – их и следует создавать; потребитель пожелал красивые вещи – их и следует создавать; потребитель пожелал дешевые вещи – их и следует

создавать. Дизайн начинался в Германии, в современный период он, конечно, поставлен на службу маркетингу.

Восьмая проблема – проблема экспорта и импорта. Эта проблема возникает, поскольку маркетингу приходится иметь дело с внешнеэкономической деятельностью государства и фирм, иными словами, с экспортом и импортом товаров и услуг [5]. В современный период в области управления сбытом, продаж и управления движения товаров просматривается четыре позиции в отношении экспорта и импорта: 1) что продавать; 2) кому продавать; 3) когда продавать; 4) за сколько продавать. Сегодня в нашей стране по всем этим позициям нет достаточной определенности и ясности. Не лучше обстоит дело и по импорту: что покупать; у кого покупать; когда покупать; за сколько покупать.

Литература

1. Акулич, И. Л. Маркетинг: учебник для студентов высших учебных заведений по экономическим специальностям / И. Л. Акулич. – Минск: Высшая школа, 2010. – 524 с.
2. Белоусова, С. Н. Маркетинг: учебное пособие по специальностям экономики и управления / С. Н. Белоусова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2010. – 381 с.
1. Борушко, Н. В. Маркетинговые коммуникации: курс лекций / Н. В. Борушко. - Минск: БГТУ, 2012. - 306 с.
2. Бухтерева, О.С. Социология рекламы в социально-культурном сервисе и туризме : учеб. пособие / О.С.Бухтерева. - М. : ИНФРА-М, 2011. - 127 с.
3. Брассингтон Ф., Петтитт С. Основы маркетинга / Ф. Брассингтон, С. Петтитт. – М.: Бизнес Букс, 2014. – 536 с.



Проблемы развития малого предпринимательства

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИТ-АУТСОРСИНГА

Бекиш Т.Н., бакалавр 3-го курса

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

Гродненский государственный университет им. Янки Купалы, Гродно

Аннотация. В статье раскрываются особенности учета затрат на предприятиях ИТ-аутсорсинга, изучено понятие ИТ-аутсорсинга, приведена группировка затрат на производство ИТ-продукции (работ, услуг).

Ключевые слова: информационные технологии, ИТ-аутсорсинг, учет затрат, себестоимость.

В настоящее время большое значение отводится развитию и освоению сферы информационных технологий, которая оказывает большое влияние на все стороны жизнедеятельности общества. Применение современных технологий обусловило необходимость создания в компаниях с развитой компьютерной инфраструктурой ИТ-отделы, что в свою очередь привело к повышению затрат на их содержание. Небольшим и средним компаниям стало выгодно использовать услуги ИТ-аутсорсинга, который предполагает решение тех задач, которые не входят в основной спектр деятельности организации-заказчика. При этом организация-заказчик может получить наиболее полный и качественный набор услуг без необходимости содержать собственный ИТ-отдел.

В соответствии с ITIL (the IT Infrastructure Library):

- 1) ИТ-аутсорсинг – это использование внешнего поставщика для управления ИТ-услугами;
- 2) внешний поставщик – это поставщик ИТ-услуг, являющийся частью иной по отношению к заказчику организации [1].

ИТ-аутсорсинг является сферой предоставления технических услуг, которые включают: обслуживание компьютерной техники; ремонт и поставку компьютеров техники; лицензирование, поставку и сопровождение программного обеспечения, услуги по консультированию и разработке веб-сайтов и веб-приложений и др. [2].

Для успешного функционирования такого вида компаний необходима эффективная система учета затрат на производство и выпуск продукции (работ, услуг), а так же экономически обоснованное формирование себестоимости. Это в свою очередь позволит обеспечить устойчивость компании на рынке, а также быстро реагировать на изменения внешней среды без ущерба для финансовых результатов.

В себестоимость продукции и услуг сферы ИТ включаются затраты, необходимые для создания продукции и оказания услуг, предусмотренных техническим заданием и договором (заказом).

Затраты по созданию продукции, выполнению работ, оказанию услуг сферы ИТ группируются по:

1) договорам (заказам) на создание продукции, оказание услуг. Такая классификация учитывает следующие особенности сферы ИТ: индивидуальность каждого продукта (работы, услуги), а так же работу в соответствии с конкретным заказом покупателя;

2) по экономическим элементам. Классификация является общей для всех областей производства продукции, в том числе и для деятельности в сфере информационных технологий;

3) по статьям с учетом видов деятельности и характера продукции и услуг – должна обеспечивать выделение затрат, связанных с созданием отдельных видов продукции и услуг по конкретным договорам (заказам), которые могут быть прямо включены в их себестоимость [3].

Исходя из отнесения на объект калькуляции (услугу) затраты подразделяются на прямые и косвенные. Прямые затраты представляют собой затраты на предоставление ИТ-услуги, которые полностью могут быть отнесены на определенного заказчика либо проект. Косвенные – затраты на предоставление ИТ-услуги, которые не могут быть полностью отнесены на конкретного заказчика либо проект. Таким образом, они не связаны прямо и однозначно с какой-либо одной услугой (проектом, заказом), а обеспечивают выполнение всех услуг [1].

Такие виды затрат различным образом относятся на себестоимость. Прямые имеют непосредственную привязку к определенной ИТ-услуге, оказанию которой они соответствуют. Распределение косвенных затрат происходит в соответствии с критериями, выбранными предприятием ИТ-аутсорсинга или заказчиками данной услуги [2]. Базой распределения может выступать заработная плата персонала, непосредственно занимающегося разработкой продукции, оказанием услуг в сфере ИТ, так как при этом учитывается количество времени затраченного на выполнение каждого заказа.

Необходимо отметить, что деятельность в сфере информационных технологий, в том числе и в области ИТ-аутсорсинга, является трудоемкой. Это связано с тем, что большую долю затрат в себестоимости ИТ-продукции (работ, услуг) занимают затраты на оплату труда специалистов, непосредственно занимающихся разработкой и производством информационной продукции (работ, услуг). Труд таких специалистов, обладающих узкоспециализированными знаниями и определенными навыками в данной области деятельности, оказывает существенное влияние на формирование продукции (работ, услуг).

Специалисты производят собственными силами нематериальный и уникальный продукт.

Специфика сферы ИТ-аутсорсинга и производимой ею продукции (работ, услуг) накладывает свой отпечаток на учет затрат в данной отрасли. Важной особенностью является уникальность каждого отдельно заказа на услугу, что приводит к необходимости вести учет не только по элементам и статьям затрат, а так же по договорам (заказам) на создание продукции, оказание услуг. Отличительной чертой является трудоемкий характер деятельности в области ИТ, а так же изменение самого характера затрат – будучи преимущественно материальными в сфере материального производства, затраты в сфере информационных технологий теряют свою осязаемую составляющую и становятся неосязаемыми.

Учитывая данные особенности, на предприятиях ИТ-аутсорсинга необходимо грамотное ведение учета затрат, что позволит сформировать информацию, необходимую для управления себестоимостью производимой ИТ-продукции (работ, услуг), а так же выявления резервов ее снижения.

Литература

1. ITILv3. Глоссарий терминов и определений, ITIL® V3 Glossary Russian Translation. v0.92, 30 Apr 2009.
2. Гельфанд, А.О. Анализ особенностей формирования себестоимости ИТ-услуг / А.О. Гельфанд // Аспирант. – 2015. – № 7. – С. 90–91.
3. Фетисова, О.А. Развитие теоретико-методических основ калькулирования себестоимости продукции и услуг организаций сферы интернет-технологий: дис. на соиск. учен. степ. канд. эк. наук: 08.00.12 / О.А. Фетисова. – Пермь, 2015. – 186 л.

ПРОБЛЕМАТИКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Власова А.А., студентка 3 курса
Руководитель **Губернаторова Н.Н.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал РАНХиГС, Калуга

Аннотация: В данной статье рассматривается место и роль малого предпринимательства в рыночной экономике. Указаны проблемы развития малого бизнеса в Российской Федерации на региональном уровне. Приведены дальнейшие перспективы развития малого предпринимательства в нашей стране.

Ключевые слова: малое предпринимательство, малый бизнес, регион, экономика.

С переходом экономики нашей страны на рыночные отношения изменились и расширились многие сферы жизнедеятельности как страны в целом, так и отдельных организаций и людей. С одной стороны произошли преобразования в самой структуре народного хозяйства, появились новые формы собственности и свободное ценообразование на всех уровнях рынка, за этим последовало создание фондового рынка и др. Эти преобразования помогли выйти России на уровень стран, обладающих состоявшейся и эффективной рыночной экономикой. Но если рассмотреть такой процесс с другой стороны, то ряд действий указанных выше сопровождался также рядом негативных явлений. Одними из основных можно выделить снижение объемов ВВП и производственных сил, довольно высокий уровень инфляции, бюджетный дефицит, а также внешней и внутренний госдолг России, увеличение процента безработицы, снижение жизненного уровня населения в стране.[1]

Эти тенденции в свою очередь затронули инвестиционные процессы российской экономики. Из-за падения инвестиционной активности, производственная структура страны оказалась частично неприспособленной для современных потребностей государства. Стоит отметить, что основной целью инвестиционной политики любой страны можно назвать создание и развитие специальных условий для стимуляции инвестиционного потенциала государства. Ключевыми направлениями инвестиционной политики страны можно назвать ряд мер по модернизации инвестиционной политики и стимулирование самой инвестиционной деятельности по созданию благоприятного климата для деятельности отечественных и иностранных инвесторов.

На данный момент времени российская экономика, по мнению многих экспертов, нуждается в притоке иностранных инвестиций. Это связано в первую очередь с отсутствием или же с дефицитом средств у предприятий для развития своей инвестиционной деятельности, также происходит сильный износ, установленного на предприятиях оборудования.

Иностранный капитал в национальной экономике нашей страны, с одной стороны способен оказать влияние на экономический рост страны и помочь ей интегрироваться в мировую экономику.[2] Но с другой стороны, иностранные инвестиции способны наложить определенные обязательства на Россию, а также вызывать резкий рост внешнего долга и др.

Из вышесказанного можно сделать заключение о том, что одной из основных задач российской экономики в данный момент времени, является активизация инвестиционного потока. Меры по модернизации инвестиционной политики должны приниматься правительством и центральными экономическими институтами страны. Инвестиционная политика на федеральном уровне должна способствовать активизации инвестиционной деятельности на уровне субъектов и организаций. Формирование малого бизнеса

должно отвечать мирохозяйственным тенденциям экономических процессов.[3] Малые предприятия играют особую роль в формировании экономики любой страны. Знание и умение применять на практике организационно-правовые формы бизнеса и их, способно дать предпринимателям возможность успешно открывать собственное дело. Из-за частичного отсутствия таких знаний в России затруднено построение цивилизованной системы предпринимательских отношений, которые можно назвать фундаментом экономического развития. Поэтому в настоящее время активно идет постоянное преобразование и корректировка деятельности в этой области на региональном уровне.

По нашему мнению, предпринимательство подразумевает в себе определенную область деятельности, которая привлекает людей для постановки глобальных целей и достижения наивысших результатов своей работы при помощи информационных технологий, итогом чего является полученный доход. Поэтому в любой стране для развития предпринимательского вида деятельности необходимо создание четкой системы взаимосвязанных составляющих малых предприятий.

Выстраивание структуры хозяйственного механизма в ходе преобразований связанных с проведением рыночных реформ представляет из себя продолжительный и многоуровневый процесс, ключевые формы которого перемещаются на региональный уровень. Стоит заметить, что каждый регион России представляет собой одновременно уже сформировавшуюся социально-экономическую систему и в то же время является подсистемой единого социально-экономического комплекса. Он имеет право на самостоятельное развитие и является составляющей частью одного единого правового и экономического пространства страны.

В региональном разрезе предприятие является экономической единицей, которая в первую очередь способна принимать решения самостоятельно, во-вторых, стремиться получить прибыль, а также способна использовать имеющиеся факторы для производства и продажи товаров и услуг другим предприятиям, тем самым формируя и развивая хозяйственный потенциал своего региона.

В последнее время Правительство Российской Федерации уделяет особое внимание эффективной инновационной политики, а также развитию малого предпринимательства в России на региональном уровне. Почти в каждом регионе Российской Федерации разработаны собственные программы развития малого предпринимательства, также созданы специально предназначенные органы и фонды поддержки таких структур.

В Калужской области реализуется Государственная программа по развитию предпринимательства и инноваций в регионе. В рамках про-

граммы в 2017 году в бизнес-центре Торгово-промышленной палаты Калужской области прошел круглый для руководителей и профильных специалистов компаний малого и среднего бизнеса.[4]

Индикатором создания специальных условий для развития малого предпринимательства в Калужской области стала динамика роста числа субъектов малого бизнеса, а также численности населения занятых в малом секторе экономики, повышение инвестиционной активности хозяйствующих субъектов в сфере малого бизнеса.

В ходе реализации Программы были выделены приоритеты региональной политики в сфере развития предпринимательства и инноваций. Ключевыми стали: поддержка развития малого и среднего предпринимательства и создание условий для повышения инновационной активности хозяйствующих субъектов.

По сравнению с 2012 годом на сегодняшний момент благодаря реализации Программы выросла численность малых предприятий до 8 тысяч единиц, объём товаров и услуг, производимых малыми предприятиями, вырос за два года в 2,5 раза.

Малый бизнес Калужской области дает значительный социально-экономический эффект, уменьшает расходы бюджета на трудоустройство граждан, обеспечивает поддержание социальной стабильности. Поэтому расходная статья бюджета Калужской области на реализацию мер направленных на государственную поддержку малого предпринимательства фактически являются возвращением малому бизнесу части созданного им макроэкономического эффекта.

Проблемы, которые мешают динамическому развитию малого предпринимательства на уровне субъектов, можно разделить на два типа. Это непосредственно внутренние проблемы бизнес-среды и проблемы внешней среды. К первым можно отнести не до конца развитую управленческую культуру в среде предпринимателей и отсутствие нацеленности на стабильный карьерный рост.

По нашему мнению необходимо провести строгий отбор менеджеров, которые способны работать в современных условиях. Поэтому на данный момент предстоит глобальная работа в области подготовки и повышения квалификации предпринимательских кадров. Особенно актуальна задача профессиональной подготовки руководителей таких предприятий.

До принятия Программы, на первом месте по проблемам, которые мешали развитию малого предпринимательства, первое место занимала проблема в получении средств для развития бизнеса, второе и третье места делили «несовершенное, меняющееся законодательство» и «высокое налогообложение», а «пресс» контролирующих органов располагался на четвертом месте.

На сегодняшний день, часть из этих проблем решена, но по-прежнему существует проблема административных барьеров особенно в области проверок. Следует сократить налоговую нагрузку в сфере малого предпринимательства. Это особенно важно для начинающих предпринимателей.

Также одной из ключевых проблем развития малого бизнеса можно выделить, как уже говорилось выше, недостаточность финансовой базы. Возможно на приоритетных направлениях, создать для него систему гарантий кредитования.

Решение проблем обозначенных выше можно найти при взаимодействии не только общественной поддержки, но и государственной.

Подводя итог вышесказанному, можно сказать, что малое предпринимательство в России – это уже часть реальности, от развития данного направления, от отношения самого государства и общества к этой сфере зависит развитие экономики Российской Федерации.

Литература

1. Гуськов, Н.С. Инвестиции. Формы и методы их привлечения / Н.С. Гуськов, С.С. Гучериев, В.Е. Зенькин – М.: Алгоритм, 2014. – 384 с.
2. Крутик, А.Б. Инвестиции и экономический рост предпринимательства / А.Б. Крутик, Е.Г. Никольская. – СПб.: Лань, 2016. – 267с.
3. Спиридонов, Ю. Основы формирования региональной политики / Ю. Спиридонов // Экономическая наука современной России. – 2015. – № – С. 80-92.
4. <http://www.pmp.admoblkaluga.ru/>

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Сазонова Ю.Ю., магистрант 1 курса
Руководитель Мигел А.А., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Кулуга

Аннотация: В статье исследовано состояние малой предпринимательской активности в современной экономике России; выявлены основные проблемы внешней и внутренней среды предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: предприниматель, предпринимательство, малый бизнес.

Современные турбулентные и нестабильные условия требуют особых подходов к диверсификации отраслевой структуры национальной эко-

номики, сопряженной с развитием экспортоориентированного импортозамещения. В этой связи актуальной является интенсификация развития малого предпринимательства, так как именно малый бизнес наиболее динамично и ярко учитывает национальную специфику и адаптируется к изменяющимся условиям внешней среды в кратчайшие сроки.

На 10 марта 2018 г. в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) зарегистрировано 6 084 283 субъектов малого бизнеса с численностью занятых около 14 076 285 млн. человек (см. таблица 1). Подавляющее большинство из этих предприятий (около 95%) составляют микропредприятия.

Отметим основные недостатки предпринимательской среды и ограничения, возникающие на пути развития малого предпринимательства в России:

1) Препятствия на пути получения и использовании финансовых ресурсов, отсутствие "длинных" кредитов, высокие кредитные ставки и требования к заемщику; налоговый прессинг; проблемные источники инвестирования, получения субсидий и грантов. И хотя программы льготного кредитования МСП наряду со снижением ключевой ставки Банком России существенно влияют на условия кредитования (средневзвешенная ставка по выданным субъектам МСП кредитам на срок свыше 1 года в июле 2017 года составила 12,44% годовых (в июле 2015 года – 16,81%), по кредитам до 1 года в июле 2017 года – 13,3% годовых (в июле 2015 года – 17,61%)), в целом ставки остаются на демотивирующе высоком уровне [7].

2) Малоэффективная образовательная и информационно-консультационная поддержка, отсутствие системы с четкой и понятной интерпретацией информацией, отмечаемая населением и бизнес-сообществом даже, несмотря на запуск АО "Корпорацией "МСП" обучающих программ "Азбука предпринимателя" и "Школа предпринимательства", а также Портала бизнес-навигатора МСП (smbn.ru), охватывающего 171 российский город с населением более 100 тысяч человек.

Таблица 1 – Количество зарегистрированных субъектов малого предпринимательства по состоянию на 10.03.2018 [6]

Территория регистрации	Всего	из них			
		Юридических лиц		Индивидуальных предпринимателей	
		всего	из них	всего	из них
			малые		малые
РФ	6 084 283	2 847 854	237 982	3 236 429	27 737
ЦФО	1 885 666	1 019 978	86 857	865 688	6 278

СЗФО	704 996	390 051	31 216	314 945	2 426
ЮФО	712 479	214 041	18 016	498 438	3 535
СКФО	200 595	49 332	4 450	151 263	824
ПФО	1 088 689	487 340	43 594	601 349	6 417
УФО	523 463	246 907	19 361	276 556	2 739
СФО	705 051	327 483	25 473	377 568	3 819
ДФО	263 344	112 722	1 9 015	150 622	1 699

3) Отсутствие стимулирования к инновационной деятельности: индекс новизны, иллюстрирующий использование предпринимателями новых и новейших технологий, в России составляет 5,4%, что в 4 раза ниже, чем показатели стран БРИКС и в 7 раз ниже, чем в США [7].

2) Коррупционные и бюрократические барьеры, нестабильность законодательной базы, высокая монополизированность рынка, недостаточная защищенность частной собственности. Так, например, выступая на заседании Госсовета России в апреле 2018 года Президент России Путин В.В. рассказал о желании регионов "порадеть своим фирмёшкам", в результате чего малоэффективные компании с государственным участием монополизируют рынки и занимают те ниши, где мог бы работать малый и средний бизнес, идет процесс картелизации конкурентных сфер экономики, снижается экономическая эффективность, подрывается предпринимательская инициатива [8].

Также, на наш взгляд, необходимо констатировать не только неэффективность государственной работы, но и наличие другой важной проблемы - наличия психологических преград и ограничений, которые субъектам предпринимательской деятельности не всегда удается устранить. Сущность предпринимательства можно определить как ориентированность на инновации, поиск и изучение новых возможностей — таким образом, это в первую очередь характеристика поведения, а не вид деятельности. Многие современные исследователи сходятся во мнениях в том, что только очень небольшая часть людей в обществе (порядка 5-7%) могут быть предпринимателями. По оценкам Посоховой А.В. неконкурентоспособных значительного числа российских малых предпринимателей заключается в "экстрапунитивном реагировании", ведущем к завышенной самооценке личных бизнес-перспектив: большинство причин своей низкой конкурентоспособности

подобные предприниматели видят в действии экзогенных негативных факторов, абсолютно отрицая субъективную причинность их недостаточной конкурентоустойчивости (см. таблица 2) [3].

Таблица 2 – Основные причины снижения конкурентоспособности предпринимательской инициативы

Субъективно-личностные причины	Личностно-деловые причины
Слабая мотивация, инициативность и низкая готовность к работе	Невысокая степень профессионализма
Низкая самоотдача	Слабая инновационная направленность и активность
Не очень развитые волевые качества	Ограниченный масштаб мировоззрения личности

Исходя из представленных нами проблем развития малого бизнеса, целесообразно выделить следующие направления его поддержки (таблица 3).

Таблица 3 – Основные направления поддержки малого бизнеса

Направление	Влияние
Стратегические и тактические приемы управления	Объективная оценка, регулирование налогообложения, корректировка нормативных правовых актов при дополнительной нагрузке, введение механизма гармонизации развития бизнеса, стабильность условий на перспективу
Аналитическое направление	Разработка и внедрение системы анализа развития и эффективности применяемых мер
Финансовое	Для достижения мультипликативного эффекта использовать микрофинансирование, факторинг, лизинг
Административное	Сокращение барьеров при оптимизации правовой базы
Инфраструктурное	Активное развитие среды, условий инфраструктурной системы для поддержки малого и среднего бизнеса

Государственное	Формирование эффективной системы государственных закупок и системы закупок субъектов естественных монополий и компаний с государственным участием для расширения мер поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого бизнеса
Активизирующее и стимулирующее	Активная пропаганда, информирование населения о преимуществах и поддержке бизнеса, о роли предпринимателя в экономике страны для повышения уровня занятости в этой сфере

Итак, малое предпринимательство является основой устойчивого развития любого государства в условиях рыночной экономики, поэтому важно найти пути повышения эффективности развития и конкурентоспособности малого бизнеса. Сдерживающие условия, негативно влияющие на предпринимательскую среду, связаны с высокой налоговой нагрузкой, несовершенством и противоречивостью правовых актов, отсутствием системы комплексного сопровождения начинающих предпринимателей, несбалансированной и некорректной работой контролирующих и инспектирующих органов, ограниченной доступностью к инвестициям, недостаточной информационной, психологической и научной поддержкой субъектов предпринимательской деятельности.

Литература

1. Агеева О.А., Девянина А.В. Особенности развития малого бизнеса в России на современном этапе // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2017. № 6. С. 60-66.
2. Латышенко Е.П. Перспективные направления и формы развития предпринимательства в новой экономической нормальности // Евразийское Научное Объединение. 2017. Т. 2. № 6 (28). С. 128-131.
3. Тоноян А.О. Проблемы предпринимательской деятельности в России // Бенефициар. 2017. № 15. С. 11-15.
4. Файзуллина Г.Г., Шаленик А.М., Шестаков С.А. Перспективы государственной поддержки развития малого бизнеса в России в 2018 году // Аллея науки. 2018. Т. 2. № 1 (17). С. 771-774.
5. Единый реестр субъектов МСП. URL: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html>

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ЭЛЕМЕНТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Берганова А.А., студентка 2 курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В работе рассмотрены важные проблемы развития малого бизнеса в России, представлен анализ основных показателей деятельности субъектов малого предпринимательства, а также изложены мероприятия государственной финансовой поддержки малого предпринимательства в России.

Ключевые слова: малое предпринимательство, финансовые ресурсы, государственная поддержка.

В современных условиях рыночной экономики одной из самых актуальных проблем является развитие малого предпринимательства, как неотъемлемой части рыночной системы хозяйства, при отсутствии которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Во всем мире малое предпринимательство выступает сегодня в качестве одной из наиболее важных движущих сил экономического и научно-технического прогресса, так как оно во многом способствует поддержанию конкурентного стимула в экономике, создает социальную опору общественному устройству, а также создает новый социальный слой предпринимательства.

Итак, что же такое малое предпринимательство? «Малое предпринимательство» – это такая предпринимательская деятельность, которая осуществляется субъектами рыночной экономики при установленных законах, государственными органами или другими представительными организациями критериях.

Деятельность каждого малого предприятия всегда регулируется определенными нормативно-правовыми документами. Одним из таких документов является Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», который утверждает возможность предоставления финансовой, имущественной, информационной, консультационной поддержки субъектов малого предпринимательства. Также, в соответствии с тем, что на данный момент политика государства в области деятельности малых предприятий в основном ориентирована на стимулирование развития предпринимательской деятельности, был разработан Проект Распоряжения Правительства РФ «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в РФ на период до 2030 года».

В чем же плюсы развития малого предпринимательства?

1. Большим преимуществом малых предприятий является их высокая степень приспособляемости к существованию в кризисных условиях и широкий охват большого количества сфер производства, что позволяет обеспечить стабильность и устойчивость развития экономики. 2. Малое предпринимательство выполняет ряд важнейших экономических функций:

- 1) функция работодателя (созданию новых рабочих мест);
- 2) функция производителя продукции и услуг;
- 3) катализатора научно-технического прогресса;
- 4) налогоплательщика;
- 5) агента рыночных отношений.

Также малое предпринимательство имеет и другие экономически значимые функции: значительное расширение производства многих потребительских товаров и услуг без существенных капитальных вложений; приближение производства товаров и услуг к потребителю; вовлечение в производство части материальных и финансовых средств населения, ранее использовавшихся исключительно для личного потребления; развитие конкуренции; оптимизация размерной структуры рыночных субъектов.

3. Малое предпринимательство оказывает большое влияние на финансовые ресурсы Федерального бюджета РФ. Государство выделяет определенные средства для осуществления деятельности организации, предоставляя субвенции и субсидии. А малые предприятия уплачивают налоги в государственный бюджет, что приобретает все большее и большее значение в формировании налоговых расходов бюджета. Ежегодно индивидуальные предприниматели должны перечислять фиксированные платежи в ПФР (пенсионный фонд), а также взносы в ФОМС (медицинское страхование). Размер платежей устанавливается правительством на последующий год и рассчитывается в зависимости от МРОТ.

Учитывая всю совокупность функций деятельности малого бизнеса, которая оказывает положительное влияние на экономику страны в целом, данная сфера бизнеса должна иметь большую поддержку со стороны государства и тем самым все больше развиваться.

Так действительно ли малый бизнес в России развивается быстрыми темпами и способствует улучшению экономико-рыночной среды?

Согласно статистике, на долю малого бизнеса в объеме ВВП в России приходится около 20%, в то время как в других странах данный показатель нередко достигает 50%. В Таблице 1 представлены данные о доле малого бизнеса в ВВП в Российской Федерации за 2015-2017 года.

Таблица 1. Доля малого бизнеса в ВВП в Российской Федерации (2015-2017гг), в %

Год	Доля ВВП (%)
2015	20,0

2016	21,2
2017	21,5

Темпы роста числа зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в нашей стране остаются низкими, так как ежегодно их число увеличивается на 5%, в то время как количество индивидуальных предпринимателей, прекративших свою деятельность увеличивается на 11%. По данным Росстата, среднесписочная численность работников малого предпринимательства в период с 2015 по 2017 года снизилась на 2115 человек, то есть на 0,03%. Однако показатель оборота малых предприятий с каждым годом стабильно увеличивается, но достаточно медленными темпами, а именно, в среднем данное увеличение составляет около 6%.

Также, объем кредитов, выданный субъектам малого предпринимательства, снижается. По данным Центробанка, сумма предоставленных кредитов на 1 декабря 2017 года составляла 5 429,7 млрд рублей, а это меньше, чем в 2012 году, несмотря на инфляцию за эти годы. В Таблице 2 представлены данные об объеме кредитов, выданных субъектам малого предпринимательства в 2011-2017 годах.

Таблица 2. Объем кредитов, предоставленных субъектам малого предпринимательства в России (2011-2017гг), млрд.руб.

Год	Объем кредитов (млрд.руб.)
2011	5313,60
2012	6177,80
2013	7178,50
2014	6900,10
2015	4856,50
2016	4691,80
2017	5429,70

Исходя из ряда статистических показателей, можно сказать, что малое предпринимательство в России имеет тенденцию к нестабильному развитию.

Каковы же причины отсутствия высоких темпов развития малого бизнеса?

1. Нехватка собственных средств малых предприятий для эффективного их существования и функционирования. Значительная часть прибыли расходуется на оплату налогов и сборов, а также на обязательные к взиманию неналоговых платежей, а именно квазиналогов (т.е. страховые

взносы в государственные внебюджетные фонды, патентная пошлина, портовый сбор, парафискалитет и др.). Данная ситуация существенно снижает количество свободных средств предприятия, которые могли бы быть направлены на расширение производства, модернизацию и обновление техники, а также на совершенствование и улучшение инструментов производства.

2. Сложность получения ссуды для развития малого предприятия.

Существует ряд проблем, связанных с получением ссуды: 1) повышенные риски кредитования малого предприятия для банков, особенно при рассмотрении заявок долгосрочного кредитования; 2) отсутствие у малых предприятий соответствующего залогового обеспечения; 3) высокие процентные ставки по ссудам; 4) жесткие требования (то есть отсутствие возможности установления индивидуального графика выплаты долга, к примеру, в связи с сезонным характером бизнеса или начальным этапом деятельности предприятия); 5) большое количество документов, запрашиваемых для рассмотрения кредитной заявки, а также длительные сроки ее рассмотрения и др.

2. Низкий уровень осведомленности. Мерами поддержки пользуются всего лишь 2% малых предприятий и 3,1% индивидуальных предпринимателей. Около трети исследуемых субъектов знают о том, что господдержка существует, не имеют достаточной информации о ее получении.

3. Постоянно повышающиеся цены на сырье.

4. Тотальный контроль. В России около 40 ведомств, которые в той или иной степени занимаются проверками бизнеса, и более 140 видов госконтроля

Однако государство создает программы для поддержки малого предпринимательства, а также осуществляет финансовую поддержку субъектам малого предпринимательства за счет предоставления субсидий, микрораймов или гарантий.

В июле 2015 года был подписан закон об особых налоговых режимах для малого бизнеса, который способствует снижению налоговой нагрузки на предпринимателей. Также, в соответствии с принятым Государственной Думой законом, малый бизнес с первого января 2016 года освобождается от различных проверок контрольно-надзорных органов сроком на три года. Освобождение касается тех предприятий и ИП, которые в течение предыдущих трех лет не допускали нарушений законодательства. Однако освобождение не касается проверок по части пожарной, экологической и промышленной безопасности. 1 января 2015 года вступил в силу закон, позволяющий малому бизнесу снизить налоговое бремя. В нем прописан специальный режим, который называется налоговыми каникулами. Налоговыми каникулами смогут воспользоваться ИП, которые зарегистрировались впервые. Им будет предоставлено право на нулевую ставку налога в течение двух налоговых периодов с момента регистрации. Программа, по

которой бизнесу могут быть предоставлены налоговые каникулы, будет действовать с 2015 по 2020 год.

На сегодняшний день для обеспечения полноценной работы и развития малого и среднего бизнеса на территории РФ в 2018 году государство предлагает обращаться за помощью в специализированные центры и фонды, которые в свою очередь должны оказывать всяческое содействие, такие как: городская администрация, фонды поддержки предпринимательства, торгово-промышленные палаты, венчурные фонды. Также существует большое количество государственных программ, которые направлены на поддержание и предоставление финансовой и имущественной помощи предпринимателям: программа поддержки “Умник”, программа “Старт”, “Развитие”, “Интернационализация” и другие.

Итак, исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что малый бизнес является неотъемлемым элементом современной рыночной системы. Однако существует ряд проблем, которые в значительной степени влияют на темп развития малых предприятий, что и снижает эффективность и результативность их деятельности. Но как мы видим, государство заинтересовано в развитии малого предпринимательства, так как увеличение количества таких предприятий вызывает улучшение качества жизни граждан и рост многих экономически значимых показателей. Именно поэтому государством предпринимаются различные действия по созданию комплекса мер для поддержки развития малых предприятий, что является действительно важным, особенно в условиях кризисной ситуации экономики.

Литература

1. Гражданский кодекс РФ (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ. // "Собрание законодательства РФ", 29.01.1996, N 5, ст. 410.
2. Проект Распоряжения Правительства РФ «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в РФ на период до 2030 года» // СПС «Консультант Плюс».
3. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007г. № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" // СПС Консультант Плюс. - М.: 2010.
4. Кузнецова, И. А. Большой справочник для малого бизнеса / И.А. Кузнецова, Е.А. Петрухина, И.Ю. Руденко. - М.: Дашков и Ко, 2016. - 368 с.
6. Малый бизнес. Организация, экономика, управление : учеб. пособие для студ. вузов / ред. В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. - 3-е изд. перераб. и доп. - М. : ЮНИТА-ДАНА, 2015. - 495 с.
7. Рубин, Ю.Б. Основы предпринимательства: Учебник / Ю.Б. Рубин. - М.: МФПУ Синергия, 2016. - 464 с.

8. Станиславчик Е.Н. Управление финансами малого и среднего бизнеса : справочно-информ. изд. / Е.Н. Станиславчик. - М. : Дело и сервис, 2018. - 176 с.
9. Трайнев, В. А. Муниципальный менеджмент малого бизнеса и его информационное обеспечение / В.А. Трайнев, Н.Я. Бутырин. - М.: Логос, 2015. - 184 с.
10. Костина О.И. Государственная финансовая поддержка малого предпринимательства в Калужской области: анализ, тенденции, перспективы//Калужский экономический вестник. – 2016. - №4. – С. 64-70.
11. Яруллин, Р. Р. Финансирование малого бизнеса / Р. Р. Яруллин, Е. К. Морозова. // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2017. – 12. – С. 279-282.
12. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://smb.gov.ru/>
13. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gks.ru/>

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ РОССИИ

Мухина О.М., бакалавр 2-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрена роль малого предпринимательства в России, выявлены основные проблемы в сфере финансирования таких предприятий и проведен анализ государственной финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства.

Ключевые слова: малое предпринимательство, государственная поддержка, финансовые ресурсы, инструменты поддержки, финансирование.

Уровень развития предпринимательства является одним из важнейших показателей функционирования социально-экономической сферы государства. Именно предприниматели способствуют внедрению инноваций, созданию новых рабочих мест, росту благосостояния населения и удовлетворению потребностей общества. В современных экономических условиях наблюдается возрастающая роль малого бизнеса. Такие предприятия выступают в качестве элемента экономической системы и оказывают большое влияние на успешное развитие экономики страны в целом.

Малые предприятия обладают рядом преимуществ, таких как высокая гибкость, большое разнообразие сфер функционирования, быстрая адаптация к меняющимся окружающим условиям, относительно невысокие расходы на осуществление деятельности и др. Данные преимущества позволяют обеспечить устойчивое развитие экономики и стабилизацию социальной сферы общества. Учитывая преимущественные стороны малого предпринимательства, можно говорить о постоянно возрастающей его роли. Малый бизнес активно вовлекается в процесс производства благ и общественное разделение труда.

Роль малого бизнеса проявляется в том, что его развитие способствует: увеличению среднего класса, усилению социально – политической стабильности, снижению безработицы, внедрению новых товаров и услуг на рынке, удовлетворению нужд крупных предприятий, обеспечению населения специализированными товарами и услугами, увеличению ассортимента.

Основными источниками финансовых ресурсов малых предприятий являются собственный капитал (прибыль), кредитные и бюджетные средства. Собственные средства составляют основу существования и функционирования любого малого предприятия. Однако значительная часть прибыли расходуется на оплату налогов и сборов, а также на обязательные к взиманию неналоговых платежей. В большинстве случаев остающихся после уплаты обязательных платежей средств оказывается недостаточно для решения задач по дальнейшему развитию предприятия и укрепления его финансовой устойчивости. Малые предприятия сталкиваются с проблемами финансирования и, следовательно, вынуждены прибегать к помощи кредитных организаций и государства.

Существует большое количество программ кредитования малых предприятий, предлагаемых кредитными организациями. Однако малые предприятия сталкиваются с рядом проблем, связанных с получением ссуды. Среди них можно выделить следующие проблемы:

1. Кредитование малого бизнеса влечет за собой повышенные риски для банков, особенно при рассмотрении заявок долгосрочного кредитования;
2. У малых предприятий в большинстве случаев отсутствует соответствующее залоговое обеспечение в размере, необходимом для получения желаемой суммы ссуды;
3. Высокие процентные ставки по ссудам;
4. Жесткие требования, предъявляемые кредитными организациями (то есть отсутствие возможности установления индивидуального графика выплаты долга, к примеру, в связи с сезонным характером бизнеса или начальным этапом деятельности предприятия);

5. Большое количество документов, запрашиваемых для рассмотрения кредитной заявки, а также длительные сроки ее рассмотрения;

6. Невозможность получить ссуду в размере, достаточном для развития бизнеса с начальной стадии предпринимателям, только появившимся на рынке и намеревающимся войти в него.

При существующих проблемах с кредитованием малым предприятиям необходима поддержка государства в сфере финансирования. Именно поэтому, государство разрабатывает комплекс различных программ направленных на осуществление финансовой и имущественной помощи таким предприятиям. Все рассмотренные проблемы анализируются органами государственной власти и по ним принимаются определенные решения. Так государство оказывает финансовую поддержку субъектам малого предпринимательства за счет: предоставления возможности использования гарантийного фонда, в качестве поручителя для получения банковского кредита, реализации государственной программы микрофинансирования, а также выдачи государственной безвозвратной субсидии, которая может выступать в роли стартового капитала организации.

Данные о динамике инструментов поддержки субъектов малого предпринимательства в сфере финансирования в России за 2015-2017гг. представлены в Таблице 1.

Таблица 1. Динамика финансовых инструментов государственной поддержки малых предприятий в России за 2015-2017гг.

Инструменты финансовой поддержки	2015г.		2016г.		2017г.	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес., %	Тыс. руб.	Уд. вес., %
Объем субсидий	18528287	14,5	11124625	6,8	7513983	4,1
Сумма микрозаймов	14841113	11,6	18822975	11,5	21600768	11,6

Сумма кредитов, выданных под поручительства гарантийных фондов	94664264	73,9	133288765	81,7	156532408	84,3
Всего	128033664	100,0	163236365	100,0	185647159	100,0

*«Составлено авторами по данным <http://www.gks.ru>»

Анализируя данные, представленные в Таблице 1, можно сделать вывод о том, что объем субсидий, выданных субъектам малого предпринимательства в 2017 году сократился по отношению к 2015 году на 59,5%. Это объясняется тем, что в настоящее время существует дефицит Федерального бюджета Российской Федерации и, следовательно, предоставление средств на субсидирование малых предприятий сокращается. В то же время общая сумма микрозаймов в 2017 году увеличилась на 45,5% по сравнению с 2015 годом. Такая ситуация возникла из-за низких процентных ставок, а также гибких и достаточно простых условий получения микрозаймов субъектами малого предпринимательства. Также, кредиты, выданные под поручительство гарантийных фондов, становятся более востребованными, а, следовательно, их объем растет. Сумма таких кредитов в 2017 году выросла на 65,4% по отношению к 2015 году. Следует отметить, что в период с 2015 года по 2017 год наибольший удельный вес в общем объеме инструментов государственной поддержки субъектов малого бизнеса занимают кредиты, выданные под поручительство гарантийных фондов.

На практике субъекты малого предпринимательства в России имеют ограниченный доступ к финансовым ресурсам. Это объясняется тем, что кредитные организации сталкиваются с большим риском при выдаче ссуды таким организациям. Существует необходимость обеспечения данного риска и принятие мер по его снижению. Если данная проблема будет решена, то малые предприятия смогут совершенствовать процесс производства, осуществлять инновационную деятельность, предоставлять высококачественные товары и услуги, а, следовательно, повысить конкурентоспособность экономики России и выйти на новый этап развития.

Таким образом, развитие малого предпринимательства в России невозможно без привлечения внешних источников финансирования. Поэтому важно учитывать возникающие проблемы субъектов малого предпринима-

тельства, четко определять их особенности и потребности в финансовых ресурсах и в соответствии с этим создавать и реализовывать различные проекты, касающиеся кредитования таких предприятий.

Литература

1. Абдулжалиева А.К. Финансы малого бизнеса в современных условиях / А.К. Абдулжалиева, Е.П.Томилина // Развитие финансовой науки: дискуссионные вопросы современных исследований : сб. науч. тр. по материалам III Всерос. науч.-практ. конф. молод. ученых. - Ставрополь, 2016. - С. 3 - 5.
2. Аксенова Т.И., Костина О.И. Особенности финансового менеджмента в малом бизнесе // В сборнике: Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона. Материалы III межвузовской студенческой научно-практической конференции/Под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Москва: Издательство: ООО"ТРП", 2016. – 2016. С. 53-57.
3. Костина О.И. Анализ состояния и развития малого предпринимательства в Калужской области // Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы: сборник научных трудов. VII Международная научно-практическая конференция / ред. С.Н. Вольхина, И.В. Тарасовой. – Тула, 2017. – С.34-37.
4. Крыгина Е.С., Костина О.И., Государственная финансовая поддержка малого предпринимательства в России Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона: сборник научных статей по материалам 3-й межвузовской студенческой научно-практической конференции / под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Москва: Издательство: ООО"ТРП", 2016. – с. 373-376.
5. Кузнецова Е.А., Костина О.И. Проблемы налогообложения субъектов малого бизнеса//Современные экономика и общество: научный взгляд молодых: сборник статей и тезисов докладов 12 международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов (22 января 2016г.)/ Челябинский филиал Финуниверситета,.-Челябинск,2016г. С.150-153
6. Овод И.В., Яндукова А.А. Государственное регулирование поддержки малого бизнеса в России//Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. – 2016. - №14-3. – С. 176-178.
7. Станиславчик Е.Н. Управление финансами малого и среднего бизнеса : справочно-информ. изд. / Е.Н. Станиславчик. - М. : Дело и сервис, 2018. - 176 с.
8. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://smb.gov.ru/>

9. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gks.ru/>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Норикян Г.Р., магистрант 1-го курса
Руководитель **Федорова О.В.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрены перспективы развития патентной системы налогообложения в Российской Федерации и предложено ее совершенствование в направлении изменения тарифной структуры.

Ключевые слова: патентная система налогообложения, налог, патент, налоговая база, тарифная система.

Патентная система налогообложения (ПСН) введена с 1 января 2013 года в отношении ряда видов деятельности, осуществляемых индивидуальными предпринимателями [3]. Этот специальный налоговый режим могут применять только индивидуальные предприниматели, ведущие свою деятельность в том регионе, где законом субъекта Российской Федерации принято решение о введении патентной системы налогообложения. ПСН призвана максимально облегчить жизнь ИП, она предусматривает освобождение предпринимателя от ряда налогов, является добровольной и может совмещаться с другими режимами налогообложения.

Несмотря на то, что данный налоговый режим применяется сравнительно недавно, уже сейчас можно говорить о его быстрых темпах развития. Об этом свидетельствует стабильно положительная динамика количества выданных патентов в периоде 2013 – 2017 гг. В 2013 году количество выданных патентов на территории РФ составляло 88 688 шт., а в 2017 году – 327 660 шт., т.е. рост на 369 % [2].

Кроме того, уже не первый год идут обсуждения по поводу упразднения на данный момент наиболее распространенного среди индивидуальных предпринимателей специального налогового режима – единого налога на вмененный доход. При потенциальном упразднении ЕНВД в 2020 году патентная система налогообложения станет главным специальным налоговым режимом с точки зрения как количества индивидуальных предпринимателей, применяющих его, так и объема поступлений в бюджет.

Таким образом, встает вопрос совершенствования патентной системы налогообложения так, чтобы она стимулировала не только экстенсивный, но и интенсивный рост института предпринимательства. Под этим подразумевается создание необходимых условий, чтобы сформировалось большое количество индивидуальных предпринимателей, имеющих четкий план деятельности и дальнейшего развития, не терпящих фиаско при негативном структурном изменении рынка.

Одним из вариантов совершенствования данного налогового режима является изменение срока, на который можно оформить патент, а также введение тарифной системы налоговых ставок.

На данный момент патент можно оформить на срок от 1 месяца до 1 года со ставкой, равной 6% от потенциального дохода предпринимателя по виду предпринимательской деятельности. Кроме того, отсутствует связь между сроком выдачи и налоговой ставкой. Обновленная тарифная структура представлена в таблице 1.

Таблица 1. Модернизированная структура ПСН

Срок, на который выдается патент (x)	Налоговая ставка
$1 \text{ месяц} < x \leq 1 \text{ год}$	6 %
$1 \text{ год} < x \leq 2 \text{ года}$	5,5 %
$2 \text{ года} < x \leq 3 \text{ года}$	4,8 %

Как можно заметить, при обновленной структуре появляется взаимосвязь между двумя факторами: сроком, на который выдается патент, и налоговой ставкой.

Сравним нынешнюю и модернизированную структуру ПСН на конкретном примере.

Индивидуальный предприниматель Иванов И.И. решаете заняться оказанием парикмахерских услуг как минимум в течение трех лет, выбрав патентную систему налогообложения как наиболее оптимальную для своих условий функционирования, потенциальный доход от которых по законодательству установлен в размере 270 000 рублей. При нынешней структуре ПСН ИП Иванов должен каждый год в течение трех лет оформлять патент на сумму, равную 6 % от налоговой базы по данному виду предпринимательской деятельности (по оказанию парикмахерских услуг данный показатель по РФ в среднем составляет 270 000 рублей), т.е. ежегодно предприниматель должен выплачивать $270\,000 \text{ рублей} * 6\% = 16\,200 \text{ рублей}$. За три года он выплатит сумму 48 600 рублей. При обновленной же структуре у ИП Иванова появится возможность заплатить за 3 года сразу: $3 * 270\,000 \text{ рублей} * 4,8\% = 38\,880 \text{ рублей}$. Таким образом, предприниматель, имея четкое понимание своей деятельности и уверенность в ней, может сэкономить почти 10 000 рублей.

Формирование именно такого направления совершенствования патентной системы налогообложения неслучайно. Большинство патентов в Российской Федерации на данный момент оформляется на 1 год. Данный факт можно подтвердить при анализе ежемесячных поступлений от патентной системы налогообложения в консолидированный бюджет Российской Федерации [4], представленной на рисунке 1.

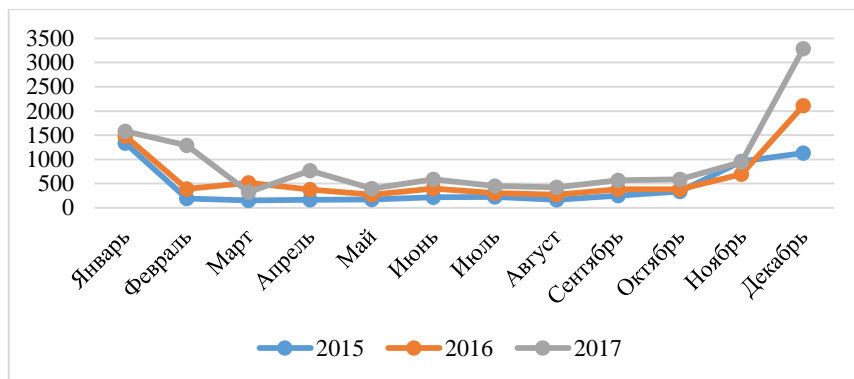


Рисунок 1. Ежемесячные поступления от патентной системы налогообложения в консолидированный бюджет Российской Федерации за период 2015 – 2017 гг., млн. руб.

Максимальные свои значения поступления от ПСН принимают в январе и феврале. Причиной тому является особая форма оплаты патентов, оформляемых на срок более 6 месяцев. [1] Он предполагает оплату в 2 этапа. Первый этап – треть стоимости патента, которая оплачивается в течение 90 дней от начальной даты действия. Второй этап – погашение оставшейся части патента не позднее окончания его срока. Соответственно большая часть патентов оформляется в январе, а срок их действия оканчивается в декабре, на который приходится самая крупная доля поступлений за целый год, что подтверждает предположение о наиболее распространенном сроке выдачи патента.

Таким образом, большинству субъектов предпринимательства с организационной точки зрения было бы привлекательно оформлять патент раз в два или в три года. Кроме того, введя такую тарифную систему, государство с финансовой точки зрения поощрило бы стабильность большого количества индивидуальных предпринимателей за счет более низких налоговых ставок.

Литература

1. Власова Е.В., Боувер А.А. Влияние патентной системы налогообложения на развитие малого бизнеса // Научно-методический электронный журнал «Концепт». - 2015. - №.8. - С. 16-20.
2. Федеральная служба государственной статистики // <http://www.gks.ru>.
3. Федеральная налоговая служба // <http://www.nalog.ru/rn40>.
4. Федеральное казначейство // <http://www.roskazna.ru/>.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Титкина Е.С., бакалавр 2-го курса
Руководитель Кулакова Н.Н., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной статье рассматривается состояние малого бизнеса, а также негативные факторы внутренней и внешней среде, влияющие на сохранение завоеванных позиций и обеспечение устойчивого развития предпринимательства.

Ключевые слова: малый бизнес, государственная политика, концепция устойчивого развития, предпринимательство, международный опыт.

Учитывая сложный путь становления малого бизнеса, государственная политика в наше время ориентирована на поддержку, расширение и развитие малого предпринимательства в России. Предпринимательство в сложившихся рыночных условиях со временем становится ощутимым экономическим явлением, а сами же предприниматели утверждаются в роли нового для национальной экономики типа хозяйствующего субъекта.

Российские предприниматели, поддерживая необходимость разработки и реализации мероприятий, препятствующих уклонению от уплаты налогов, отмечают, что в числе первоочередных должны быть определены следующие инструменты:

- закрепление четких критериев добросовестности налогоплательщиков (27%);
- создание четких и ясных механизмов исчисления налогов (27%);
- борьба с фирмами - «однодневками» (22%);
- установление четких налоговых консультаций по системе налогообложения (17%) (см. рис. 1).

Последнее время правительство хочет облегчить процесс регистрации малых фирм, минимизировать число разных бюрократических процедур,

улучшить финансирование предпринимательства и совершенствовать работу налоговых служб по работе с предпринимателями (см. рис. 2).

Учитывая сложный путь становления малого бизнеса, государственная политика в наше время ориентирована на поддержку, расширение и развитие малого предпринимательства в России. [2].

Как свидетельствуют данные, 45,3% россиян хотят открыть собственное дело [1], и эта цифра близка к количеству британцев, норвежцев и словаков (около 50 % в каждой из стран), которые рассматривают предпринимательство в качестве желаемого профессионального выбора, что отражено в международном исследовании Global Entrepreneurship Monitor.



Рис. 1. Меры, способствующие повышению собираемости налогов [6]

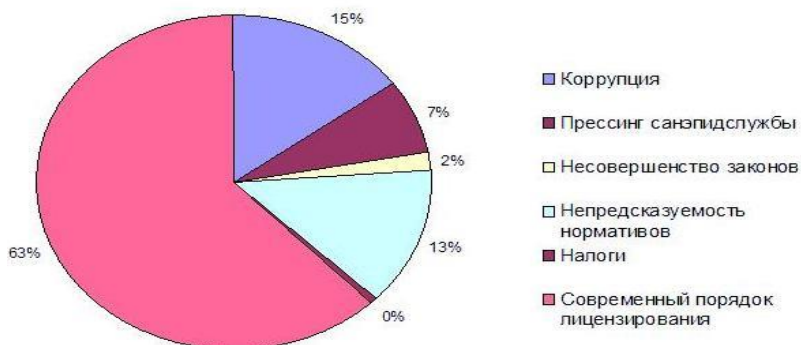


Рис. 2. Снижение административных барьеров для малого бизнеса [6].

Однако, доля малого предпринимательства в отечественном ВВП свидетельствует о том, что нигде как России желание заниматься предпринимательским делом так не расходится с реальностью. С другой стороны кризис негативно отразился на малом бизнесе, поскольку его главным клиентом является широкий круг населения, а покупательная способность населения все еще не вернулась на докризисный уровень.

В России на данном этапе концепция устойчивого развития предприятий малого бизнеса не распространена в достаточной мере, в том виде, в котором она функционирует в развитых странах. Устойчивое развитие для российских предприятий это, прежде всего, выживание в жестких условиях внешней среды и получения достаточного количества финансовых ресурсов для обеспечения своего дальнейшего функционирования.

Важным фактором для формирования в стране среднего класса является становление и развитие малого бизнеса [4], который выступает гарантом стабильности экономики региона и государства в целом, а также способствует повышению уровня жизни его граждан. В результате открытия собственного дела снижается уровень безработицы и в то же время повышается уровень доходов населения.

Негативно сказывается на развитии малого бизнеса в России привычная реакция малого бизнеса на административные и экономические проблемы - переход в «тень». Основными путями решения указанных проблем должны быть:

- регулирование хозяйственной деятельности;
- расширение возможностей доступа субъектов малого бизнеса к получению льготных кредитных ресурсов;
- мероприятия по развитию инфраструктуры поддержки предпринимательства в регионах;
- способствовать привлечению предпринимателей к реализации проектов государственно-частного партнерства;
- делегирования органами исполнительной власти и местного самоуправления функций по созданию системы сбора информации и баз данных для проведения аудита социальной ответственности бизнеса.

Все эти мероприятия должны обеспечить: ускорение развития предпринимательства, [3] насыщение рынка услугами и товарами отечественного производства, улучшение бизнес-климата, создание и сохранение рабочих мест, повышение социальной ответственности бизнеса перед обществом. Предприятиям малого бизнеса приходится сталкиваться со многими негативными факторами во внутренней и внешней среде и своевременно реагировать на них для сохранения уже завоеванных позиций и обеспечения устойчивого развития.

В развитых странах, учитывая важность развития предприятий малого бизнеса для обеспечения устойчивого развития экономики, разрабатывается и реализуется определенная последовательность мероприятий:

- 1) разработка и принятие стратегии, которая бы соответствовала положениям устойчивого развития малого бизнеса;
- 2) обновление производства, что предполагает внедрение инновационных технологий и повышение качества продукции;
- 3) создание благоприятных условий труда для работников;
- 4) ведение политики ресурсосбережения и защиты окружающей среды;
- 5) активное участие малого бизнеса в общественной жизни и в различных благотворительных мероприятиях.

К сожалению, на отечественных предприятиях малого бизнеса ситуация является противоположной, ведь чтобы занимать активную социальную позицию, заниматься благотворительностью и инновационной деятельностью, предприятие должно располагать достаточным количеством финансовых ресурсов [5].

Согласно представленной последовательности устойчивое развитие наблюдается только на третьем этапе, когда предприятие осуществляет дополнительные социальные меры, а не просто занимается совершенствованием системы управления и производственной деятельности. Эти признаки должны сочетаться с улучшением качественных характеристик предприятия и финансовых результатов деятельности, что будет способствовать улучшению условий функционирования и развития предприятий малого и среднего бизнеса и реализации парадигмы устойчивого развития.

Литература

1. Значкова Н.В., Кулакова Н.Н. Прибыль – главный фактор, стимулирующий развитие предпринимательства / В сборнике: Направления социально-экономического развития региональной экономики. Под редакцией А.А. Мигел, Е.Л. Александрова. Калуга, 2015. С. 57-60.
2. Кулакова Н.Н. Ресурсное обеспечение фирмы/ Учебно-методическое пособие / Калуга, 2012
3. Кулакова Н.Н., Семененко М.Г., Черняев С.И., Унтилова Л.А. Анализ финансовой устойчивости предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 1 (27). С. 127-129.
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.
5. Мартыненко А. Г. Перспективы развития малого предпринимательства в Российской Федерации [Текст] // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2016

г.). — М.: Буки-Веди, 2016. — С. 115-117. [Электронный ресурс] URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/174/10532/> (дата обращения: 05.03.2018).

6. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru (дата обращения: 04.03.2018)

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ.

Ильина А.А., магистрантка 1-ого курса
Руководитель **Мигел А.А.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы и определяются перспективы развития малого предпринимательства в Российской Федерации

Ключевые слова: малое предпринимательство, микрокредитование, микрофинансирование, государственная поддержка малого бизнеса

Развитие рыночных отношений в российских условиях продолжает набирать обороты. Малое предпринимательство играет весьма большую роль в национальной экономике, его развитие влияет на экономический рост, на ускорение научно-технического прогресса, на насыщение рынка товарами необходимого качества, на создание новых дополнительных рабочих мест, то есть решает многие актуальные экономические, социальные и другие проблемы. Но доля малых предприятий на тысячу жителей страна значительно уступает западной экономике. Среди трудностей функционирования малых предприятий следует выделить: недостатки налоговой системы (разделение бухгалтерского и налогового учета, отмена льготы по налогу на прибыль для новых малых предприятий в производящих отраслях), недоступность кредитов, высокие тарифы на перевозки. Мировой кризис спровоцировал резкое обострение проблем, существующих в данной сфере: произошло значительное сокращение доступа к дополнительным финансовым ресурсам и возможностям для инвестирования. Сильное давление на кредитование малого бизнеса оказало снижение транспарентности заемщиков в данном секторе из-за повышения социальных страховых взносов в 2011 году, что не привело к адекватному увеличению поступлений в Фонды. По сведениям экспертов, удовлетворение запроса на кредитование в нашей стране получают лишь 30% всех заемщиков, а микрокредитование доступно и того меньшему числу – только 10%. Большие сложности возникают у тех, кто собирается открывать свое дело. [4]

Влияние санкций на сферу малого предпринимательства стало ощутимым уже в 2015 году. Это отразилось в росте цен на товары, увеличении курсов валют, ограничениях на выход на международный рынок. Малый бизнес оказался самым уязвимым во всей экономике. Если до введения ограничений маленькие предприятия и так работали на грани рентабельности, то в новых условиях многие из них вообще оказались за пределами экономики.

Согласно статистике Министерства экономического развития в 2017 году в Российской Федерации зарегистрировано 5,5 млн. субъектов малого и среднего бизнеса: 2.9 индивидуальных предпринимателей и 2.6 малых компаний.[2] Данное направление дает около 16,4 млн. рабочих мест. В 2017 году начал действовать Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. По данным реестра можно отметить постепенный рост субъектов малого и среднего бизнеса за первое полугодие 2017 года (см. Таблица 1). Но в третьем квартале 2017 года произошло резкое снижение и прекратило свое существование 622 371 малых предприятий.

Такие изменения возможно связаны с новшествами в законодательстве, принятые 01.07.2017 года, из них:

1. С 1 июля допускается использование только контрольно-кассовой техники, способной передавать информацию о наличных расчетах в налоговые органы в онлайн - режиме.
2. Ежегодная индексация платы, взимаемая с грузоизвозчиков через систему «Платон», исходя из фактического изменения с 15 ноября 2015 года индекса потребительских цен.

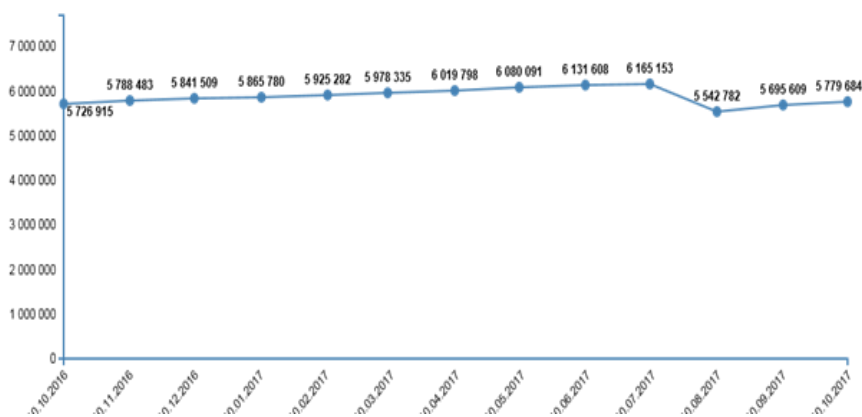


Рисунок 1. – Рост субъектов малого и среднего предпринимательства 1 квартал 2017года

Поддержка малого бизнеса является одной из главных задач правительства, отмечает глава Министерства экономического развития М.С. Орешкин. На сегодняшний день существует несколько разновидностей оказания государственной помощи предпринимателям:

- финансовая поддержка – помощь в денежном выражении;
- имущественная поддержка – помощь, которая заключается в предоставлении прав на пользование государственным имуществом (земельные участки, строения и др.);
- информационная поддержка – поддержка в виде организации как федеральных так и региональных информационных каналах;
- консультационная поддержка – предоставление обучающих курсов, которые помогают организовать, построить, и продвинуть бизнес, найти актуальные направления его развития;
- поддержка в сфере подготовки специалистов – разработка и внедрение программ, для подготовки ценных сотрудников в сфере малого бизнеса. [3]

В соответствии с Указом Правительства Российской Федерации №316 от 15.04.2014 года государство оказывает финансовую поддержку малому предпринимательству в виде субсидий. Программы субсидий включают в себя:

- субсидии для начинающих предпринимателей;
- субсидии на возмещение части затрат по лизинговым платежам;
- субсидии на возмещение процентов по кредиту;
- субсидии для участников выставок [1, с. 10-11].

Данная категория предпринимательства нуждается в особом подходе, считает Орешкин М.С. Руководством страны поставлены задачи по удвоению доли вкладов малого и среднего бизнеса в ВВП с 20% до 40 [5].

В 2017 году продолжают действие программы, направленные на поддержку и развитие сферы малого предпринимательства. В первую очередь до 1,5 трлн. руб. были расширены объемы закупок госкомпаний, что обеспечивает дополнительные заказы для малой сферы предпринимательства. В 2018 году в стране в целях поддержки малого бизнеса будут продолжать действовать «надзорные каникулы». Это мероприятие регламентируется Федеральным законом от 13 июля 2015 г. № 246-ФЗ, которое носит временный характер и освобождает от проверок органами государственного и муниципального контроля (трудовой инспекции, ФМС, Роспотребнадзора и т.п.). Необходимо отметить, что Закон № 246-ФЗ не извбавит малый бизнес от государственного контроля (ФСС, ФФОМС, ПФР, прокуратура и др.).

С 1 июля 2018 года кассовые аппараты нового поколения станут обязательными для всех сфер предпринимателей. Ранее субъектам малого предпринимательства, которые работали на ЕНВД или патентах данный закон обходил стороной. Также, в 2018 году Минэкономразвития планирует снизить на 3 процентных пункта ставку по ссудам малому бизнесу) [4]. Данные меры так же будут выгодны как предпринимателям, так и банкам, т.к. будут стимулировать кредитование малого бизнеса. До 6,5 % планируется снижение стоимости кредитов для заемщиков. На данный момент действует программа поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, которая устанавливает процентную ставку по кредитам малым предприятиям на уровне до 10,6% годовых, для средних предприятий - до 9,6%.

Распоряжением от 02.06.2016 №1083-р разработана программа развития малого и среднего бизнеса до 2030 года. В соответствии с данной программой предусматривается поэтапный рост объема прямых закупок, осуществляемых госкомпаниями у субъектов малого и среднего предпринимательства до 25% с начала 2018 года. Таким образом, в 2018 году будут продолжать действовать государственные меры поддержки малого бизнеса. Эти мероприятия станут базой для последующих изменений, в том числе, начиная с 2019 года в России возникнет новая налоговая система, действие льготных тарифов налогообложения в 2018 году закончится, а конструкция налогов изменится.

Для преодоления трудностей в области развитии малого предпринимательства необходимо выработать долгосрочную программу развития данного направления бизнеса, которая позволит разрешить проблемы, связанные с процессом формирования новой социально-экономической системы страны. Для этого необходимо:

1. Разработать мониторинговую систему анализа состояния малого предпринимательства;
2. На ближайшие 2-3 года главной задачей в экономической политике области объявить развитие малого предпринимательства;
3. В области кредитования МСП необходимо разработать областную программу;
4. Для всех сфер малого бизнеса сделать равные условия и исключить возможность ухода в серые схемы.

Литература

1. Буздалина О.Б. Развитие государственной финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства в условиях экономической неопределенности /. - М.:Дашков и К, 2015. - 86 с.
2. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. URL: <https://rmsp.nalog.ru/>

3. Сайт Министерства экономического развития Российской Федерации
Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/ACTIVITY/sections>
4. Сайт Mobigram- Размышляя о будущем Режим доступа:
<http://mobigram.ru/analiz-kreditovaniya-malogo-i-srednego-biznesa-v-rossii/>
5. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (ред. от 26.07.2017)

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

Андреева Е.С., студентка 3-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной статье описываются проблемы, которые сдерживают развитие малого и среднего предпринимательства, а также представлены некоторые пути решения проблем в данном секторе экономики.

Ключевые слова: малый и средний бизнес в строительстве, проблемы развития, пути решения проблем малого и среднего предпринимательства.

В нынешней рыночной экономике малые и средние предприятия (МСП) являются основой развития экономики страны. Да и, как известно, крупными компаниями не становятся просто так – именно малый бизнес является стартом для формирования таких организаций.

Можно сказать, что МСП имеют жизненно важное значение в экономике. Ведь, несмотря на то, что малый бизнес составляет всего 20-25% российской экономики, именно он помогает решать такую проблему как безработица.

Строительство является одной из самых «рыночных» отраслей, так как включает в себя множество различных специализированных работ, а также характеризуется возможностью начала бизнеса с относительно небольших затрат и доступностью ресурсов на рынке.

В отличие от России в других развитых странах доля малого и среднего бизнеса на рынке составляет 70-80% численности строительных компаний и производства строительных материалов. Так, например, в Великобритании 73% МСП в строительном секторе находятся в сильном финансовом положении и имеют высокие темпы роста. Благодаря этому они обеспечивают работу и конкурентоспособную заработную плату 15,6 млн

человек в Великобритании каждый год. В этой стране малый бизнес также сталкивается с различными проблемами, но в 2016 году Совет Строительной отрасли Великобритании (СІТВ) создал фонд, который реально оказывает помощь и вносит свой вклад в развитие МСП. Фонд нацелен на поддержку более 200 растущих предприятий в ближайшие пять лет, уверенный в себе эти предприятия имеют потенциал, чтобы нанять больше тысячи людей, так как они растут успешно, при поддержке Фонда. При ускорении роста малого бизнеса предприятия смогут удовлетворить потребности в развитии и инновационной строительной отрасли.

Сейчас в Российской Федерации также существуют различные виды государственной поддержки малого бизнеса, но при этом нельзя сказать о том, что есть действующая эффективная система, поддерживающая малое предпринимательство. Признаками этого являются в первую очередь : очень маленькие объемы бюджетных средств, которые должны выделяться на нужды поддержки МСП; отсутствие системы финансово кредитного и имущественного обеспечения.

По общему мнению, малое предпринимательство вытеснено в сферу субподрядных работ, которые специализируются на устройстве инженерных сетей: тепло-, газо-, электро-, водоснабжения, водоотведения и вентиляции, кровельных, отделочных и других видах работ, которые крупный застройщик может доверить небольшим компаниям при условии соблюдения сроков и качества.

В стройиндустрии МСП приходится конкурировать с крупными компаниями и зачастую при выпуске небольшой партии продукции ее себестоимость выше, чем при выпуске крупной партии, а это, как правило, имеет не очень приятные последствия.

Одной из главных проблем для малого предпринимательства является комплексная застройка территорий, при которой предпочтение отдается крупным строительным организациям, так как в их распоряжении есть все ресурсы, необходимые для производства работ, тогда как малым придется требовать материалы докупать. Также крупные компании располагают всеми специализированными мощностями, вплоть до создания УК, в то время как МСП предоставить подобные услуги не представляется возможными, что зачастую приводит к банкротству строительных фирм, работающих в данном сегменте.

Также стоит отметить еще одну проблему, которая касается не только малого предпринимательства, но и всего бизнеса в целом. Специалистами ВЦИОМ был проведен опрос, по результатам которого 53% предпринимателей считают, что фактором, негативно влияющим на развитие их компании, является отсутствие квалифицированных кадров, так как крупные фирмы могут предложить специалистам более заманчивые

условия, нежели малый бизнес. Из этого можно сделать вывод, что кадровая политика МСП должна постоянно обновляться и совершенствоваться.

Для успешного развития малого и среднего бизнеса нужно наличие определенных условий: экономических, политических, социально-культурных, географических. Стоит отметить, что для развития МСП в строительной отрасли требуются такие же условия. По мнению многих предпринимателей, экономика малого бизнеса находится в кризисном состоянии из-за коммерческого кредита, высокого уровня налогообложения и слабого развития инноваций.

Сегодня деятельность малого строительного бизнеса очень ограничена, а в других отраслях и вовсе обречена, если компания не планирует укрупниться.

С самого начала малое и среднее предпринимательство сформировалось как самостоятельное звено экономики. Но, несмотря на то, что государство осознает, что МСП играет очень важную роль в экономике страны и стабилизации общества, проблема развития малого бизнеса остается нерешенной до сих пор. В связи с этим предложены некоторые рекомендации: установить строгий контроль выполнения норм законодательства по исключительному участию малого бизнеса: в рамках федерального закона №44-ФЗ – до 20 млн руб., в рамках федерального закона №223-ФЗ – до 50 млн руб; включать в контракты с крупными застройщиками требование о привлечении к исполнению контракта субподрядчиков из малого и среднего бизнеса; разработать программы развития малого и среднего строительного бизнеса.

Литература

1. Купечков А. М., Лустина О. В. Проблемы субъектов малого и среднего предпринимательства в строительной сфере // Молодой ученый. — 2016. — №17. — С. 430-433.
2. Перспективы развития системы управления малых строительных предприятий/ Л.А. Джамолдинова// Terra Economicus. – 2012. – № 2. – С. 13–16.
3. Пути повышения конкурентоспособности предприятий / А.Т. Айдинова, Е.С. Головкин// Молодой ученый. – 2015. – №12. – С. 371-373
4. Рейтер Т. Малый бизнес в строительстве / Рейтер Т. // StroyPuls: строительный портал. – 2010. – URL: <http://stroypuls.ru/ps0/2010/11-august-2010/30524/> (дата обращения: 05.05.2016).

КОРРУПЦИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ РЕАЛЬНОСТИ: ВОЗМОЖНА ЛИ ПОСТАНОВКА ВОПРОСА О НЕОБХОДИМОСТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ?

Хромых О.Н., бакалавр 4-го курса
Руководитель **Данилова Л.Н.**, к.э.н.
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной статье рассматривается необходимость грамотного корпоративного управления, так как этот метод играет наиболее существенную роль в борьбе с коррупцией.

Ключевые слова: Коррупция, корпоративное управление, деловая этика.

Большинство людей согласны с тем, что коррупция — в коммерческой и в политической деятельности, в мелких и крупных масштабах — стала всемирной проблемой. Данная проблема отражена во многих международных договорах и программах по борьбе с коррупцией, но тем не менее, по ряду вопросов мнения расходятся: кто все-таки виновен в коррупции, как сократить ее масштабы, и кто должен руководить борьбой с ней.

Коррупция — это трещина, через которую выливаются доверие общества и законность институтов страны и бизнеса. Коррупция убивает организации и, как следствие, моментально осложняет условия жизни всех тех, кто зависим от успеха данных организаций. Все перечисленное, безусловно, наносит вред репутации частного бизнеса как фактора экономического развития и роста в нищих государствах[1].

Лучший способ решения данной проблемы — это введение грамотного корпоративного управления. Корпоративное управление, в последнее время, набирает популярность и становится наиболее распространенным методом не только потому, что способствует росту производительности, совершенствует доступ организации к капиталу и гарантирует стабильное развитие, но и потому что, оно зарекомендовало себя как качественный инструмент в борьбе с коррупцией. Благодаря данному инструменту, в обыденных бизнес-операциях с каждым днем становится все сложнее давать взятки и скрывать это[3]. Усовершенствуется прозрачность и подотчетность организаций: становится ясно, как именно и по какой причине принимаются те или иные решения. А фундаментом корпоративного управления и его верным спутником является этика.

Адриан Кадбери в своем фундаментальном «Докладе о финансовых аспектах корпоративного управления» 1992 года, известном также как «Доклад Кадбери» говорил:

«Корпоративное управление — это система, с помощью которой реализовываются управление и контроль над организациями. За управление организациями ответственны советы директоров. Акционеры организации отвечают за назначение директоров и ревизионной комиссии, а также контролируют за учреждением определенной структуры управления. Совет директоров ответственен за определение стратегических целей организации, за назначение руководителей для контроля за осуществлением данных целей. Совет директоров также контролирует управление организацией и отчитывается перед акционерами о своей деятельности. Вся деятельность совета директоров подчиняется законам и нормативам, а также решениям общего собрания акционеров»[2].

Если определять коррупцию, как последствия изъятий управления, то понятие и использование корпоративного управления значительно расширяется, выходя за границы установившегося представления о легитимных правах и обязанностях.

Основная функция корпоративного управления — это поддержка равновесия между экономическими и общественными целями, а также между личными и социальными для того, чтобы начать наилучшим способом сочетать интересы личности, организации и общества в целом[4].

Последние исследования доказывают, что компетентное корпоративное руководство и предпринимательская стратегия, выстроенная на грамотных этических ценностях, способствуют успеху в бизнесе[5]. В процессе двух исследований «Глобальный опрос мнений инвесторов» (2015) и «Всемирный опрос руководителей организаций: бизнес и общество» (2016) — было опрошено более 200 институциональных инвесторов, ответственных за активы общей стоимостью около двух триллионов долларов США, и 4 238 менеджеров (из которых больше четверти — директора организаций) из 116 стран мира. Первый анализ показал, что инвесторы не против выплачивать премии организациям с высокими стандартами управления: примерный размер такой премии составляет 12-14% в Северной Америке и Западной Европе, 20-25% в Азии и Латинской Америке и больше 30% в Восточной Европе и Африке. Интересным фактом является то, что хотя по итогам второго анализа больше половины руководителей для решения социально-политических вопросов пользуются пиаром и лоббированием, а еще большее количество опрошенных считает более многообещающим улучшение этических норм, а также правдивость и прозрачность в раскрытии информации о возможных рисках, связанных с продукцией и производственным процессом.

Корпоративное управление - это важный механизм, который обеспечивает качество и стабильность честных экономических отношений, а также корпоративное управление является наиболее эффективным инстру-

ментом борьбы с коррупцией. Корпоративное управление не только формирует систему институтов, благодаря которым определяются взаимоотношения владельцев, инвесторов, кредиторов и менеджеров организаций, но также и мотивирует реформу законодательства в разных странах мира, берущую за основу всемирные победы в этой области[5]. Различные стандарты и механизмы, которые обеспечивают прозрачность, отчетность и подчинение требованиям законодательства, являются инструментами борьбы с коррупцией, именно благодаря им можно выявлять и отслеживать взяточничество и другие нелегитимные методы работы. Также фундаментом корпоративного руководства является еще один важный механизм — деловая этика. Несмотря на явное скептическое отношение большинства людей, только этика поведения определенных лиц, в частности, управляющих организациями и ответственных работников, определяет то, как сформировано в организации корпоративное управление и борьба с коррупцией. Если отталкиваться от этой точки зрения, то необходимо рассматривать деловую этику, как комплекс определенных норм и принципов, которые будут определять главную цель и всю деятельность организации, учитывая деятельность совета директоров, администрации и служащих всех уровней. Следовательно, только личный пример руководителей и желание работающих смогут стать причиной применения этических ценностей в работе, а также будут являться фундаментом всех решений и деятельности организации.

Сегодня компаниям необходимо принять ряд практических шагов, которые позволят увязать реформу корпоративного управления с антикоррупционными мерами на базе деловой этики. Усилиями одного частного сектора невозможно обеспечить экономическое процветание и национальное развитие, что является необходимым условием повышение уровня жизни. Частный сектор должен и далее крепить сотрудничество с правительством и НПО в деле решения сложных проблем и в реформе институтов корпоративного и общегосударственного уровня. Только совместными усилиями частного бизнеса, гражданского общества и государства можно выработать решения, которые послужат во благо всего общества.

Литература

1. Максимов И.П. Возможности власти в развитии социальной ответственности российского бизнеса // Власть. 2015. №10. С.15 – 20.
2. Титов А.Б. Дело бизнеса – для общества // Вестник Московского государственного открытого университета, серия «Исторические и политические науки». 2014. №3. С.162 – 165.
3. Угоров М.В. Деловая этика. Опыт для России // Государственная служба. 2016. №5. С.24 – 27.
5. Хотов Е. А. К вопросу о расширении социальной ответственности российского бизнеса // Право и политика. 2015. №6. С.129 – 130.

6. Корпоративная социальная ответственность / Под ред. О.Н. Валькович, Л.И. Сланченко. – М.:ИНФРА-М, 2015.

СТИЛИ УПРАВЛЕНИЯ В МЕНЕДЖМЕНТЕ: ИХ ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Смирнова К.С., бакалавр 2-го курса
Руководитель **Медведева О.С.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной статье рассматриваются стили управления в менеджменте. Актуальность данной темы обусловлена сложностью выбора наиболее подходящий стилей управления в организации, поскольку правильный выбор стиля необходим для успешной реализации задач и достижения поставленных целей. Выделены достоинства и недостатки выбранных стилей управления.

Ключевые слова: стили, управление, менеджмент, достоинства, недостатки, выбор, руководство.

Успех организации целиком зависит от выбранного стиля управления руководителя своими подчиненными. Каждому управленцу свойственен определенный стиль управления, поэтому он должен принять для себя такой вариант поведения, который будет наиболее эффективным, который будет соответствовать его личностным качествам, опыту и его возможностям, а также подходить к конкретной ситуации. Эффективный руководитель должен изначально для себя определять способ управления, корректировать его под воздействием различных факторов, проводить анализ своей деятельности и обучаться в этом направлении. От стиля управления зависит очень многое, например: отношение работников к мотивации, труду, организации в целом, а также от этого зависит их взаимоотношения друг с другом.

Вопрос о стилях руководства был поднят и исследован систематически в работах группы под руководством К. Левина в 1939 г. Позже эту тему развивали исследователи А. Л. Свенцицкий, Ф. Фидлер, П. Херси, К. Бланшара, Н. В. Ревенко, А. Л. Журавлев, А. А. Русалинова, в работах которых рассматривались проблемы влияния стиля на результаты деятельности организации и на коллективную атмосферу.

На основании актуальности темы, целью данной статьи является: проанализировать взаимосвязь стилей управления и эффективности управления организацией.

Слово «стиль» образовано с греческого «stylos», одним из значений которого было «стержень», а позже «почерк». Отсюда следует, что «стиль руководства» представляет собой «почерк» действий и поведения руководителя в своей деятельности. Изначально было выделено три вида: авторитарный стиль, демократический стиль, анархический или, как его позже называли, либеральный стиль. (см.табл.)[3]

Таблица 1- Характеристика основных стилей управления

Стиль управления	Характеристика	Преимущества	Недостатки
Авторитарный	Власть концентрируется в руках одного руководителя, просматривается четкая централизация. Инновации воспринимаются «в штыхки».	-Точность указов -значительный темп выполнения -в малых организация обеспечивает быструю реакцию на изменение внешних условий.	Этот стиль подавляет инициативность, творческие способности работников, что ведет к недостатку мотивации работников.
Демократический	Вопросы организации решаются коллегиально, и сотрудники имеют открытый доступ к информации. В коллективе наблюдается благоприятная атмосфера, справедливость в оценке деятельности.	-психологическое мотивирование сотрудников -перспектива карьерного роста -естественная конкуренция среди работников -дает возможно эффективнее решать современные проблемы	- требует много сил, внимания и концентрации для контроля над подчиненными -требует подбора высококвалифицированных сотрудников
Либеральный	Руководитель с либеральным видом управления предоставляет свободу действий, поощряются инновации, творчество.	-замечательный шанс реализоваться для подчиненного, стать лидером в коллективе -лояльность начальства	-не способствует повышению эффективности организации в целом -двойственность в управлении.

Каждый из определенных стилей имеет недостатки и преимущества, однако эффективность выбранного стиля управления будет зависеть от того, насколько он будет воспринят в первую очередь, руководителем учитывая его личные характеристики, состав руководимого им коллектива

и характеристик непосредственных исполнителей. Эффективность различных стилей управления представлена на Рисунке 1.

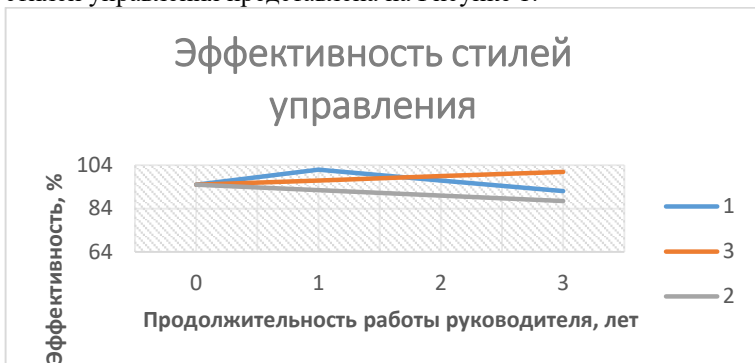


Рисунок 1. Эффективность различных стилей управления: 1 – авторитарный, 2 – либеральный, 3 – демократический

Эффективный стиль руководства должен быть ориентирован как на особенности внешней среды организации, так и на внешние показатели, которые определяют качество ее функционирования. Наиболее эффективным будет такой стиль управления, который способен адаптироваться к изменениям внешней среды, при условии ориентации на внутриорганизационные показатели эффективности. [5]

Рассмотрим компанию Microsoft, которой присущ демократический стиль управления.

Билл Гейтс утверждает: «Моя роль состоит преимущественно в том, чтобы определять стратегию и направления совместной работы коллектива. Из этого активного процесса я должен выбрать самое важное и обеспечить, чтобы оно дошло до пользователя». По мнению журнала Fortune, секрет Гейтса заключается в том, что он легко находит поддержку своей команды. Он умеет «разделять со своей командой стремление изменить компьютерный мир. Команда Microsoft чувствует себя причастной к этой цели в большей мере, чем в других компаниях, так как их возглавляет руководитель, который работает с ними в одной упряжке».

Что касается бывшего генерального директора компании Apple, то ему свойственен авторитарный стиль управления. По словам бывших сотрудников, Стив Джобс был очень «придирчивым и дотошным микроменеджером», он контролировал работу всех отделов, контролируя их рабочий процесс от начала и до конца. Он лично следил за решением вопросов маркетинга, изучал все детали сделок, совершаемых компанией, самостоятельно проводил встречи с рекламными агентствами. Более того, являясь, руководителем нарциссического типа, то есть он мог переоценить собственную значимость, это проявлялось в признании своего превосходства без

наличия оправдывающих достижений, также убежденность в своей особенностях, уникальности, возможности быть понятым и принятыми лишь особыми или влиятельными людьми или общественными учреждениями. Джобсу было свойственно приписывать себе заслуги команды: «В Apple никто из сотрудников и думать не смел о публичном признании. Даже менеджерам высшего ранга приходилось смирять гордыню и отступать в тень перед его величеством Стивом Джобсом».

Таким образом, руководители выбирают различные стили управления, формирование которых обусловлено, как объективными, так и субъективными, зависящими от личности руководителя, факторами.[4]

Выводы: исследования не выявили точной зависимости между качеством работы и стилями управления, поэтому можно сделать вывод, что самый эффективный стиль управления тот, который ориентирован на добросовестную работу в сочетании с доверием и уважением к людям.

Выбор руководителя является ключевым фактором эффективности. Он в свою очередь должен постоянно развиваться, чтобы соответствовать текущим реалиям.

Эффективный руководитель будущего – гибкий по стилю, но не мягкий и нерешительный. Он обязан вести за собой коллектив при любых обстоятельствах, и последний должен ему доверять. Доверие сотрудников необходимо заслужить своими действиями и поступками. Но при определенных положительных качествах, руководитель может получить «кредит доверия» от своих сотрудников. [2]

Литература

1. Аширов Д.А. Трудовая мотивация: Учебное пособие. - М: ТК Велби, Издательство Проспект, 2014. - 444 с.
2. Базаров Т.Ю., Еремина Б.Л. Управление персоналом: Учебник – М.: «Юнити», 2011
3. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента: Учебное Пособие.- Мн.: Новое знание- 4-е изд., с доп. и изм., 2012. - 241 с.
4. Кузнецов, И.Н. Эффективный руководитель: учебно-практическое пособие/ И.Н.Кузнецов. – М.: Дашков и К., 2012 – 596 с.
5. Морозов, В.А. Совместимость стилей (ролей) управления организацией (предприятием)/ В.А. Морозов// Креативная экономика. – 2015. - №7. –с.36-12.
6. Одегов, Ю.Г., Карташова, Л.В. Управление персоналом, оценка эффективности. Учебное пособие для вузов. – М.; Издательство «Экзамен», 2014, -256 с.



Инновационные образовательные технологии в подготовке специалистов

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КАЧЕСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Холбекова Ф.Р., докторант кафедры «Макроэкономика»

Ташкентский государственный экономический университет, Ташкент

Аннотация. В данной статье изучен международный опыт, раскрыты факторы, влияющие на качество образовательной технологии. Рекомендован опыт Ташкентского государственного экономического университета Республики Узбекистан по совершенствованию образовательной технологии.

Ключевые слова: образовательная технология; инновационные идеи; учебно-методический комплекс; качество учебного процесса; технологизация; рабочая тетрадь.

Реформы и модернизация экономики неразрывно связаны с эффективной подготовкой специалистов для сферы экономики, умеющих интегрировать полученные в вузе знания, умения и опыт в рациональную модель человеческих отношений и общественного устройства. Такая подготовка должна быть способна обеспечить им продвижение по служебной лестнице. Специалисты должны обладать навыками, быстро ориентироваться в изменяющемся рыночном пространстве, принимать самостоятельные решения в условиях риска и неопределенности, уметь находить неординарные решения, быть коммуникабельными и социально-адаптированными. Именно поэтому особо значимым в экономическом образовании становится разработка и реализация новых образовательных концепций и технологий.

Образовательная технология по экономическим дисциплинам для студентов должна разрабатываться исходя из:

- правил технологизации обучения в экономическом вузе;
- цели, структуры, содержания и объема учебной информации по дисциплине;
- концептуальных подходов к выбору способов и средств обучения, коммуникации, информации и управления, в совокупности гарантирующих в заданных условиях и в установленное учебным планом время достичь цели обучения.

Необходимо соблюдать основные требования к структуре и содержанию образовательной технологии по учебным предметам. В введении образовательной технологии обосновывается актуальность технологизации обучения, описывается структура образовательной технологии по учебному предмету и дается краткая характеристика технологии обучения на лекционных, практических и семинарских занятиях.

В концептуальной части образовательной технологии раскрываются:

1) актуальность, цель и задачи учебной дисциплины, объем аудиторных часов и распределение их по темам и видам работ в соответствии с типовой программой учебного предмета;

2) содержание учебного предмета в соответствии с типовой программой учебного предмета;

3) концептуальные положения разработки технологии обучения на учебных занятиях.

Качество образования представляет собой совокупность его основных составляющих, в их оптимальном сочетании, обеспечивающих эффективное решение задачи образования, воспитания и развития будущего молодого специалиста. Слагаемые качества образования: стандарты образования. профессионализм, научная организация труда, новейшие технические средства обучения, новейшие педагогические технологии. Качество образования: современная научно-производственная база, образовательный менеджмент и маркетинг, социальное партнерство, многоканальное финансирования.

Качество образования многоаспектное явление, и лучше говорить не о качестве, а о качествах, как рекомендует эксперты. Качество образования, подготовка и переподготовки:

- качество преподавания (учебного процесса и педагогической деятельности);
- качество научно-педагогических кадров;
- качество образовательных программ;
- качество материально-технической базы, информационно-образовательной среды;
- качество студентов, учащихся, абитуриентов;
- качество управления;
- качество исследований.

Что же понимается под качеством образования? Поскольку «качество» – категория рыночная, рассмотрим ее с позиции двух основных потребителей: общества и личности (учащегося, родителей).

С позиций общества, качественное образование – то, которое соответствует потребностям общества и способствует его динамике. Оно – условие экономического, социального, политического, культурного прогресса.

С позиций родителей (учащегося), качественным можно называть такое образование, которое если и не поможет ребенку стать счастливым в будущем, то, по крайней мере, не сделает его несчастным.

«Одним из главных факторов достижения социальной конкурентоспособности является качество образования, способность личности к постоянному самообразованию, саморазвитию». [2, с. 40]

По мере того как появляется все больше и больше организации, вкладывающих инвестиции в службы по управлению знаниями, возникает необходимость тщательно разобраться в том, что понимать под терминами «знание» и «управление знаниями». Энциклопедический словарь Webster дает следующее определение:

Knowledge (знания) - сущ. 1) Понимание, приобретаемое фактическим опытом (например, знание плотницкого ремесла). 2) А: состояние осведомленности о чем-то или обладание информацией; Б: диапазон информированности или осведомленности. 3) Акт понимания: ясное восприятие истины. 4) Нечто понятное и держащееся в уме.

С точки зрения целей общества, где доминируют информационные технологии, знания - это просто интеллект, используемый в работе. Знания, приобретаемые фактическим опытом, продуктивны только тогда, когда они используются при выполнении работы или интегрируются в процесс выполнения работы. А.Андерсен определяет знания как «ценную информацию». Но самое точное определение было дано задолго до информационной и электронной революций и даже задолго до индустриальной революции. Сэр Ф.Бекон (1561-1626) дал знаменитое определение: «знания - сила». Сегодня мы окружены громадными объемами информации, поэтому такое определение кажется очень современным. Информации так много, что мы оказываемся неспособными использовать ее. Знания - это сегодняшняя валюта. Организации, способные работать с уже имеющимися у них и получаемыми в процессе работы знаниями, будут «обречены» на успех.

Управление знаниями - это распространение и поиск опыта человечества и актуальной информации в среде связанных между собой людей или групп людей. «При управлении знаниями взаимодействие людей есть фокус сбора, распространения и многократного использования информации. При управлении информацией технология есть фокус сбора, распространения и многократного использования информации». [3, с. 112]

По нашему мнению, влияющие факторы на качество управление знаниями можно группировать по следующим показателям:

- методический;
- организационный;
- человеческий.

Методические факторы:

- стандарт;
- учебный и рабочий учебный план направлений;
- учебная и рабочая учебная программа предмета;
- литература.

Организационные факторы:

- распоряжения и условия аудитория;
- уровень обеспечения информационной технологии;

- расписания занятия;
- количество студентов.

Человеческие факторы:

- педагогический стаж и опыт преподавателя;
- знания по предмету и методика образовательной технологии преподавателя;
- знания и уровень приёма информации студента;
- воспитание и характер студента.

Все выше указанные показатели являются основополагающие факторы качества занятия. В процессе занятия участвуют два человеческой факторы, первый – это преподаватель, второй – это студент. При проведении занятия цель преподавателя и цель студента должны совпадать друг- с другом.

Преподаватель, сопровождающий курс, имеет возможность контроли-

ровать процесс изучения курса каждым студентом, оценивать индивидуальные задания, его работу в практических занятиях и при необходимости оказывать помощь или давать совет. Преподаватель, также может проводить общий анализ состояния дел при изучении конкретного курса. Работа преподавателя, протоколируется в системе, что дает возможность руководству ее контролировать.

Студент, выбирает для себя наиболее подходящий путь изучения и работает в индивидуальном режиме в удобное время, следуя собственному темпу работы. Он выполняет индивидуальные задания, тесты, участвует в работе семинаров, может получить консультацию преподавателя, участвовать в групповых проектах, общаясь с сокурсниками. Вся работа студента протоколируется в системе, что позволяет преподавателю проводить ее анализ. [4,с.98]

В настоящее время в Республике Узбекистан перешли на новые образовательные технологии преподавания дисциплин. Ташкентский государственный экономический университет выступает основоположником проекта или конструктором методологии новых образовательных технологий.

Переход к новым образовательным технологиям осуществляется в два этапа. Первый этап - это разработка учебно-методического комплекса (УМК), второй этап - это разработка рабочей тетради (РТ).

Учебно-методический комплекс – это нормативно-методический документ, основным критерием является учебно-методическая готовность профессоров преподавателей по предметам, которые отражены в Учебном плане по степени образования бакалавриата и магистратуры. Основная цель комплекса – разработка учебно-методической и информационно-ресурсной основы для всестороннего, глубоко теоретического, методического и практического преподавания предмета, прежде всего преподавателем предмета. Он состоит из следующих содержаний:

- нормативно-методическое обеспечение предмета;
- содержание предмета и информационно-ресурсное обеспечение;
- интерактивные технологии преподавания предмета;
- методология оценки знаний слушателей;
- дополнительные электронно-образовательные ресурсы.

Данный комплекс является результатом широкого изучения, обобщения современного зарубежного опыта, и эффективного использования их в процессе образований и исследований. Электронный учебно-методический комплекс в течение всего учебного года будет систематически совершенствоваться с учетом изменений и тенденций всемирной и национальной системы экономики, новых принятых законов, указов и постановлений, новых учебных и научных литератур изданных за рубежом и в нашей республике, новых достижений в области техники и технологий. Учебно-методический комплекс является методическим пособием для преподавателя.

Рабочая тетрадь – учебно-практическое пособие, которое имеет особый дидактический аппарат, способствующий самостоятельной работе студента по освоению учебной дисциплины на лекционных, практических, семинарских и лабораторных занятиях и во внеаудиторное время, при подготовке к промежуточному и итоговому контролю. Рабочая тетрадь обеспечивает следующие возможности студенту:

- обеспечивает экономию учебного времени: при выполнении заданий студент заносит результаты прямо в РТ (вписывает, дополняет, отвечает на вопросы и т.д.);
- использование РТ избавляет студентов от большого объема механической работы, поскольку задания рассчитаны на краткие и в то же время емкие ответы;
- РТ помогает студентам правильно планировать время выполнения внеаудиторной самостоятельной работы, позволяет работать в индивидуальном темпе, в удобное время;
- при активном и правильном дополнении материалов РТ постепенно превращается по сути в индивидуальный банк учебной информации, необходимый для промежуточной и итоговой аттестации в последующей практической деятельности;
- целиком заполненная РТ, в которую своевременно внесены необходимые уточнения, дополнения и исправления, становится отличным конспектом для повторения пройденного материала;
- РТ непосредственно характеризует самостоятельную учебно-познавательную деятельность студента, являясь индикатором систематичности и полноты отработки учебного материала, выполнения заданий и работ на занятиях и во время внеаудиторной самостоятельной работе;
- оценка работы с РТ - важный критериальный показатель при определении оценки студенту на промежуточном и заключительном контроле.

Рабочая тетрадь состоит из следующих содержаний:

- обращение к студенту;
- проспект дисциплины;
- опорный конспект лекций и задания для самостоятельной работы (план, список использование литературы);
- после: опорный конспект, два листа для заметок, которую студент должен дополнить новой информацией;
- примерные темы учебных проектов для промежуточного контроля;
- примерные вопросы и задания для итогового контроля;
- сайт видео лекции и ролики по дисциплине;
- глоссарий. [1, с.8]

В заключении можно сказать о разработке по инновационной идее образовательной технологии Ташкентского государственного экономического университета, заключающейся том что по действующему законодательству и в порядке образования Республики Узбекистан на сегодняшний день как усовершенствованные образовательные технологии обучения. Это процесс даёт возможность укомплектовать современную методологию подготовки качества конкуренто-способных специалистов в рыночной экономике.

Таким образом, усовершенствованные образовательные технологии обучения позволяет:

- результативно и оптимально организовать учебный процесс;
- проектировать под конкретный педагогический замысел, исходя из конкретных условий с заданным результатом;
- обеспечивает успех в обучении экономических дисциплин за счет собственной деятельности обучаемых.

Литература

1. Дадабаева Р., Жуковская И., Хашимова Д., Белалова Г. Рабочая тетрадь по дисциплине “Информационно-коммуникационные технологии”. – Ташкент: Иктисодиёт, 2018 .
2. Дашков А.А., Самолдин А.Н. «Болевые» точки бизнес-образования в России. // Бизнес –образование. -2002.-№2.
3. Козлов В.Д., Городнова А.А. Управление знаниями и его роль в достижении успеха предприятий. // Бизнес –образование. -2002.-№2.
3. Курганская Г.С. Система дифференцированного интернет-обучения ГЕКАДЕМ // Бизнес –образование. -2002.-№2.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ТЕЛЕГРАММ БОТОВ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

Андреев П.О., бакалавр 2-ого курса

Руководитель Белаш В.Ю., ст. преподаватель

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского, Калуга

Аннотация. Данная статья посвящена созданию телеграмм бота.

Ключевые слова: телеграмм, образование.

В настоящее время информационные технологии проникли во все сферы жизни и деятельности людей. Электронные учебные материалы удобны в использовании, обладают встроенными возможностями поиска и навигации, а также компактны и могут уместиться в любом мобильном устройстве. Любым обладателем смартфона используются мессенджеры, которые ранее предлагали только замену смс-переписки, но время идет, и функционал за ним поспевает. В авангарде мессенджеров в настоящее время – Telegram. Самым главным преимуществом ботов телеграмм является безвозмездность их использования, что довольно сильно привлекает учащихся школ и студентов. В данной статье будет описан процесс создания Telegram-бота для расписания.

Используемый язык Python 3.6.3, версия MySQL 5.7. Список используемых библиотек: pytelegrambotapi, datetime, re, xlrd, cherrypy, pymysql.

Начнем с основной структуры бота.

```
token = '946321583:sl;dkrbhparg-ara987ljhbvoljhf;a[ong'  
bot = telebot.TeleBot(token)
```

Вот он, токен бота, который выдается общим телеграмм ботом BotFather, по-сути это самая важная переменная во всей программе.

Далее пишем сам триггер бота, благодаря которому он будет реагировать на полученные сообщения.

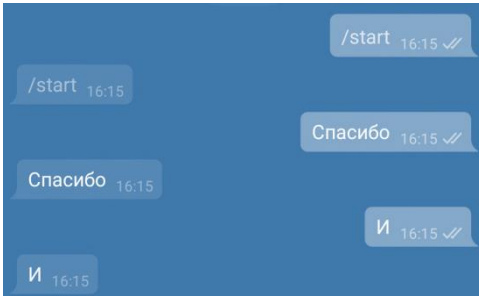
```
@bot.message_handler(content_types=["text"])  
def repeat_all_messages(message):
```

```
    bot.send_message(message.chat.id, message.text)
```

Например этот хендлер повторяет то, что ему пишут.

И запускаем бесконечный цикл long polling, использовать такой тип опроса не рекомендуется, но в ознакомительных целях вполне пригодно.

```
if __name__ == '__main__':  
    bot.polling(none_stop=True)
```



Собственно, теперь можно завести нашего бота и посмотреть на работу попугая.

Теперь приступим к более интересным вещам. Цель жизни нашего бота выдавать расписание пар по запросу. И для его работы нужны две базы данных (БД), одна с пользователями, вторая с самим расписанием.

Изначально предполагалось хранить все в `mysql` таблицах. Но оказалось, что если при каждом запросе стучаться в `mysql`, то ко времени ответа можно смело прибавить 2-3 секунды. Поэтому `mysql` используется только при регистрации пользователя, а потом уже данные о нем пишутся в `txt` файл и уже оттуда регуляркой достаются нужные сведения о пользователе, записанные в виде 123456789-институт-курс-группа-подгруппа.

Чтение же самих пар производится из эксель файла, так как это происходит весьма быстро, да и редактировать проще.

Пример таблицы пар

	A	B	C	D
1	СиЕМ. Философия доц.Шарова М.А. 310 к.1	СиЕМ. Философия доц.Шарова М.А. 310 к.1	СиЕМ. Философия доц.Шарова М.А. 310 к.1	СиЕМ. Философия доц.Шарова М.А. 310 к.1
2	Модуль "Высшая математика". Алгебра доц.Баданова Т.А. 323 к.2	Модуль "Высшая математика". Алгебра доц.Баданова Т.А. 323 к.2	СиЕМ. Философия Зайцева Т.В. 245 к.2	СиЕМ. Философия Зайцева Т.В. 245 к.2
3	Иностранный язык Муравьева Т.А. 404 к.э	Иностранный язык Муравьева Т.А. 404 к.э	Математика в экономике Калманович В.В. 203 к.2	Математика в экономике Калманович В.В. 203 к.2
4	Иностранный язык Муравьева Т.А. 404 к.э	Иностранный язык Муравьева Т.А. 404 к.э	Предметный модуль. Экономика организации доц.Губина Н.К. 203 к.2	Предметный модуль. Экономика организации доц.Губина Н.К. 203 к.2
5	спорт Холоденко / Сущенкова / Рожнов /	спорт Холоденко / Сущенкова / Рожнов /	спорт Холоденко / Сущенкова / Рожнов /	спорт Холоденко / Сущенкова / Рожнов /
6	спорт Холоденко / Сущенкова / Рожнов /	спорт Холоденко / Сущенкова / Рожнов /	спорт Холоденко / Сущенкова / Рожнов /	спорт Холоденко / Сущенкова / Рожнов /

На каждую группу выделено два столбца для первой и второй подгрупп, на каждую пару две строки для числителя и знаменателя.

Перейдем к процессу регистрации. Процесс регистрации поделен на несколько этапов с использованием функции `register_next_step_handler`. от так выглядит начало регистрации.

```
def login(message):
    bot2.nlnusern(message)
    IDS = open("C:/Users/Pashka/Desktop/BOT/IDS.txt", "a")
    IDS.write(str(bot2.read(message)).replace("{id: ", "").replace("institute: ",
'-')
                .replace("'", 'course': ", '-').replace("group: ", '-').replace("subgroup":
```

```

", '-').replace("}",
") + '\n')
IDS.close()
user_markup = telebot.types.ReplyKeyboardMarkup(True, False)
user_markup.row('ФТИ', 'ИИиП')
user_markup.row('ИСО', 'ИПС')
user_markup.row('ИЕ', 'ИН.ЯЗ.')
user_markup.row('ФИЛФАК', 'ИП')
msg = bot.send_message(message.from_user.id, 'Выберите институт', re-
ply_markup=user_markup)
bot.register_next_step_handler(msg, first_step)

```

Функция `nlusern` предназначена для заполнения значений имени фамилии и юзернейма пользователя, находится она в отдельном файле питона `bot2.py`, более подробно этот процесс описан в одной из предыдущих статей[5].

```

import pymysql.cursors
def nlusern(message):
    connection = pymysql.connect(host='localhost',
                                user='root',
                                password='123456789',
                                db='ids',
                                charset='utf8mb4',
                                cursor-
class=pymysql.cursors.DictCursor)
    try:
        with connection.cursor() as cursor:
            sql = "DELETE FROM `users` WHERE `id`=%s"
            cursor.execute(sql, (int(message.chat.id)))
            sql = "INSERT INTO `users` (`id`, `name`, `lastname`, `username`)
VALUES (%s, %s, %s, %s)"
            cursor.execute(sql, (int(message.chat.id), str(mes-
sage.from_user.first_name), str(message.from_user.last_name)
, str(message.from_user.username)))
        connection.commit()
    finally:
        connection.close()

```

В этот момент в базе появляется новый пользователь, а также дублируется в текстовом файле `IDS.txt` для предупреждения возможных ошибок. Значение института по-умолчанию `ФТИ`.

id	institute	course	group	subgroup	name	lastname	username
119276715	FTI	0	0	0	Gennadiy	Arcadiy	Pahan916

А так выглядит обработка выбранного института.

```
def first_step(message):
    bot2.institute(message) #функция работающая по аналогии с первой
    user_markup = telebot.types.ReplyKeyboardMarkup(True, False)
    user_markup.row('Назад')
    user_markup.row('Первый')
    user_markup.row('Второй')
    user_markup.row('Третий')
    user_markup.row('Четвертый')
    user_markup.row('Пятый')
    msg = bot.send_message(message.from_user.id, 'Выберите курс', re-
reply_markup=user_markup)
    bot.register_next_step_handler(msg, second_step)
```

Далее по аналогии пишутся обработчики курса и подгруппы, но не группы, ибо для нее требуется другой алгоритм. Для его работы нужно прописать названия всех групп.

В результате получаем две записи. Одна при первом контакте, вторая уже с нужными данными пользователя.

119276715-FTI-0-0-0

119276715-FTI-20-4-0

Описание хендлеров.

```
@bot.message_handler(func=lambda message: re.search('понедельник', mes-
sage.text.lower()) is not None, content_types=['text'])
```

```
def repeat_monday_messages(message):
    qwerty(message)
    IDs = open("C:/Users/Pashka/Desktop/BOT/IDS.txt", "r")
    if str(message.chat.id) not in IDs.read():
        login(message) #проверка на зарегистрированность пользователя
        IDs.close()
    else:
        IDs.close()
        IDs = open("C:/Users/Pashka/Desktop/BOT/IDS.txt", "r")
        response = str(message.chat.id) + '-\w{2,4}-d{2,3}-d{1,2}-d{1}'
        pattern = re.compile(response) #собираем все записи о пользователе
        Man = list(map(str, ((re.findall(pattern, IDs.read()))[-1]).split('-')))
#достаем последнюю запись и разбиваем ее на части для удобства
```

```

sheet = change_inst(Man[1]).sheet_by_index(0) #открываем лист с рас-
писанием на понедельник
les = [] #и вытаскиваем нужные пары
for i in range(even + int(Man[2]) - 1, int(Man[2]) - 1 + 20, 2):
    les.append(
        str(sheet.row(i)[int(Man[3]) +      (int(Man[4]))]).replace('text:',
").replace("\", ").replace(
    'empty:', ")
if ".join(les) == ":
    return bot.send_message(message.chat.id, 'В понедельник нет пар')
else:
    les = zip(Time, les)
    les = filter(lambda x: x[-1] != ", les)
    return bot.send_message(message.chat.id, 'В понедельник вот это ' +
"\n\n" + ('\n\n'.join(map(str, (les))).replace(',', '|').replace("\", "")))

```

Данный хендлер срабатывает на слово понедельник. После чего смотрит в файле IDS.txt наличие id пользователя. Собирается маска для регулярного выражения, которая начинается с id пользователя, то есть response = str(message.chat.id) + '\w{2,4}-\d{2,3}-\d{1,2}-\d{1}' равноценно 119276715-FTI-20-4-0 в txt файле. Затем проходим по всему списку и выделяем последний, он же самый актуальный. Открывается лист с расписанием нужного института на понедельник и затем уже в зависимости от четности или же нечетности недели собираются нужные пары. И можете быть уверены, что такая связка txt и excel дает весьма хорошую скорость работы. Итоговый результат @RaspisanieKSU_bot

Литература

1. Написание бота для Telegram на языке Python. URL: <https://groosha.git-books.io/telegram-bot-lessons/>
2. PyMySQL. URL: <https://github.com/PyMySQL/PyMySQL>
3. Хабрахабр. URL: <https://habrahabr.ru/post/262247/>
4. Python-excel. URL: <https://github.com/python-excel/xlrd>
5. Белаш В.Ю. , Андреев П.О. , Использование ботов для разработки ресурсов образовательного назначения // современные проблемы и перспективные направления науки: Сборник статей по итогам Международной научно - практической конференции (Новосибирск, 12 марта 2018 г.). / в 2 ч. Ч.2 - Стерлитамак: АМИ, 2018. – 197с.

РАЗРАБОТКА ЭЛЕКТРОННОГО ОБУЧАЮЩЕГО УЧЕБНИКА

Никитин А.А., бакалавр 3-ого курса

Руководитель **Белаш В.Ю.**, ст. преподаватель

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского, Калуга

Аннотация. В данной статье рассказывается о разработке электронного обучающего учебника для преподавателей и студентов, о его требованиях и выборе технических средств при разработке.

Ключевые слова: Разработка программы, обучающий учебник, информатизация в образовании, учебное пособие, Delphi 7 Studio.

В период развития общества доминирующим видом деятельности в сфере образования является сбор, накопление, обработка, хранение, передача информации.

Информатизация образования является приоритетным направлением процесса информатизации современного общества. Информатизация характеризуется внедрение средств новых информационных технологий в систему образования. При разработке своего продукта, я рассмотрел одну из сторон процесса информатизации общества и образования – создание электронного обучающего учебника для студентов и преподавателей.

Ограниченность учебного времени, а также постоянное увеличение объема информации обуславливают необходимость информатизации обучения, а именно использования современных технологий с применением разных методов обучения во всем их разнообразии.

Целью работы была разработка информационного продукта, который позволяет освоить учебный материал, а также закрепить полученные знания на практике.

Итогом работы стал продукт – электронное учебное пособие, который поможет преподавателю в организации образовательной деятельности, а также студентам в самостоятельном изучении учебного материала.

Электронный учебник – это программа, которая соответствует типовой учебной программе и обеспечивает возможность студенту самостоятельно или с помощью преподавателя освоить учебной курс.

Доступность ресурса для пользователей – клиент с доступом только к содержимому образовательного ресурса, с возможностью изучение учебного материала и получение практических заданий.

Для преподавателей – это клиент с полным доступом к содержимому образовательного ресурса, с возможностью добавления/редактирования структуры учебного материала, а также доступом к успеваемости студентов.

Преподаватель загружает учебный материал и практические задания в программу через клиент для администраторов.

Учебный и практический материал логически структурирован для изучения материала в удобном формате для восприятия в виде отдельных уроков. В конце урока практическое задание. Практические задание представлены в виде заданий.

Обоснование выбора программных средств разработки

Программное обеспечение - программы для реализации целей и задач информационной системы, а также нормального функционирования комплекса технических средств. В состав программного обеспечения входят общесистемные и специальные программные продукты.

К общесистемному программному обеспечению относятся программы, ориентированные на пользователей и предназначенные для типовых задач обработки информации.

Специального программного обеспечения для функционирования разрабатываемой информационной системы не требуется. Подключение баз данных проведено с использованием технологии ADO, разработанной фирмой Microsoft и необходимые драйвера встроены в используемую операционную систему.

Система Delphi 7 Studio – полное решение для разработки корпоративных приложений от проектирования до развертывания по архитектуре. Delphi 7 Studio содержит развитые библиотеки и инструменты для создания приложений разного спектра задач, полностью интегрирует соответствующие технологии и качественно повышает производительность разработчиков, предоставляя все необходимое для исследования вопросов.

При помощи включенного в комплект поставки Kylix 3 для Delphi разработчики могут переносить свои приложения на Linux, расширяя спектр платформ, на которых доступны их приложения.

Интегрируя ведущие приложения разработки в единый и легкий в использовании пакет, Delphi 7 Studio сокращает жизненный цикл разработки приложений и ускоряет вывод создаваемых с его помощью продуктов на рынок ПО.

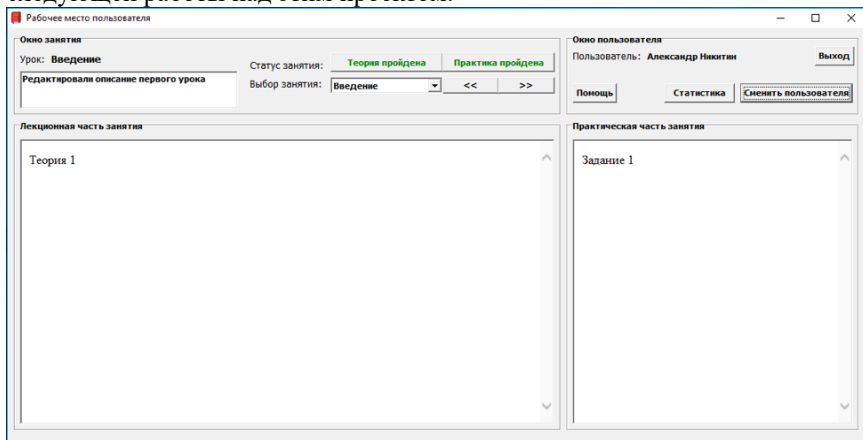
Delphi 7 Studio обладает возможностями проектирования и развертывания корпоративных приложений. Это позволяет разработчикам быстрее воспользоваться преимуществами разработки корпоративных приложений от концепции до реализации при помощи новой системы проектирования UML и технологии Model Driven Architecture (MDA).

При разработке данного программного продукта использовалась среда Delphi 7 Studio. Данная среда разработки программ эргономична, не затрагивает больших ресурсов вычислительной системы, удобна в исполнении и идеально подходит для разработки программ общего назначения.

Программа имеет свою базу данных, в которой хранится вся информация, которая используется при работе программы. Это сами уроки и практические задания, пользователи и информация о них, а также статистика по каждому пользователю. База данных одна на два интерфейса, т.е для пользователей и для преподавателей.

Интерфейс программы разбит на несколько форм, каждое из которых отвечает за свой функционал. Из главных форм – это окно авторизации пользователя, окно под название рабочее место пользователя, где можно выбрать нужный урок и сразу же получить доступ к уроку и практическому заданию, и окно статистики для выбранного пользователя. Для преподавателя также созданы рабочее место преподавателя, где есть доступ к урокам, практическим занятиям и доступ к списку всех пользователей. Также преподаватель может видеть всю статистику или по выбранному пользователю. Преподаватель имеет полный доступ к информации, т.е добавление, редактирование и удаление. Пользователь лишь имеет возможность на чтение информации.

По окончании разработки был создан продукт – электронный образовательный учебник, который теперь служит фундаментом для моей последующей работы над этим проектом.



На базе наработок на данном проекте, будут создаваться усовершенствованные версии программы, не только десктопного формата, но и реализации в сфере веб.

Литература

- 1 Архангельский А.Я. Программирование в Delphi. – М.: Бином, 2015. – 332с.

- 2 Архангельский А.Я. Delphi 7 Справочное пособие. – М.: Бином-Пресс, 2014. – 1024с.
- 3 Ахметов А.Р. Программирование в Delphi 7. – М.: Бином-Пресс, 2013. – 780с.
- 4 Бобровский С.И. Delphi7 – Учебный курс. – СПб.: Питер, 2014. – 736с.
- 5 Глушаков С.В. Delphi 2007. – М.: Хранитель, 2008. – 635с.

ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СВОЙСТВ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КЛИМАТА ОРГАНИЗАЦИИ

Алмазова Е.И., магистрантка 2-го курса

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского, Калуга

Аннотация: В статье рассмотрены результаты эмпирического исследования особенностей социально-психологического климата одной из организаций г.Калуги. Выявлены свойства социально-психологического климата, представляющие его как благоприятный.

Ключевые слова: социально-психологический климат группы, человеческий потенциал, развитие коллектива.

Современные условия развития предприятий в нашей стране таковы, что им приходится работать в новой атмосфере, для которой характерна жесткая конкуренция во всех её проявлениях, в том числе в борьбе за качество и профессионализм рабочей силы. Развитие любой организации требует от его участников освоения новых профессий, новых подходов к людям, к их деятельности. Условия деятельности любой фирмы все настойчивее диктуются рынком, а его конъюнктура предъявляет персоналу множество новых требований, среди которых быстрая реакция на спрос, борьба за потребителя, умение приспосабливаться к частым изменениям структуры производства и функциональных обязанностей, а также психологическая устойчивость.

Логика борьбы за выживание в условиях остро конкурентного рынка вынуждает предпринимателей, руководителей предприятий коренным образом менять свою стратегию. Решающей предпосылкой конкурентоспособности является человеческий потенциал [2].

Показателем уровня социального развития коллектива и его психологических резервов, способных к более полной реализации является социально-психологический климат группы. Формирование благоприятного социально-психологического климата трудового коллектива является одним из важнейших условий борьбы не только за рост производительности труда

и качество выпускаемой продукции, но и с перспективой возрастания социальных факторов в структуре производства, с совершенствованием, как организации, так и условий труда [3].

В этой связи было проведено исследование особенностей социально-психологического климата одной из организаций г.Калуги. В основу изучения социально-психологического климата была положена комплексная методика, основанная на сборе информации от трех независимых источников: о самом СПК на основании анкеты «Атмосфера в группе» [1], результаты опроса по которой позволяли в достаточно полной мере оценить сложившуюся атмосферу в исследуемом нами коллективе. Анализ данных, полученных по методике «Атмосфера в группе» позволил нам оценить динамическую составляющую психологического климата и измерить психологическую атмосферу в группе. Полученный результат показал, что все составляющие психологического климата оценены респондентами довольно высоко по всем оцениваемым параметрам. При этом средний суммарный балл смещен в область положительных прилагательных – конструкторов. Полученные результаты отражены в таблице 1.

Таблица 1. Выраженность прилагательных-конструкторов, отражающих психологическую атмосферу в группе (по мнению членов коллектива, среднегрупповые значения).

Прилагательные - конструкторы	Средний балл
Дружелюбие - враждебность	7
Согласие- несогласие	7
Удовлетворенность - неудовлетворенность	6
Увлеченность – равнодушие	6
Продуктивность – непродуктивность	8
Теплота – холодность	6
Сотрудничество – отсутствие сотрудничества	7
Взаимная поддержка - недоброжелательность	7
Занимательность – скука	7
Успешность – не успешность	7

По мнению опрошенных членов коллектива, самый высокий балл имеет такой показатель психологической атмосферы, как: продуктивность, а самыми низкими оказались - удовлетворенность, увлеченность и теплота.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что преобладающий в коллективе настрой можно охарактеризовать как положительный,

сложившийся в группе психологический климат актуализировал лучшие качества личности людей, входящих в данную группу. Кроме того, для опрошенных членов коллектива характерен высокий уровень участия и групповой жизнедеятельности. Сложившиеся психологические условия способствуют продуктивной совместной деятельности, создают доброжелательную обстановку и определяют высокую степень эмоциональной включенности и взаимопомощи в различных ситуациях. Можно предположить, что сложившийся благоприятный психологический климат представляет собой результат работы руководителей с членами группы, осуществления ими специальных мероприятий, направленных на организацию отношений между руководителями и сотрудниками.

Для изучения социально-психологического коллектива с позиции выявления особенностей эмоциональной, поведенческой и когнитивной его составляющей, нами использовалась «экспресс-методика» изучения социально-психологического климата [4]. Опрошенные - сотрудники предприятия и генеральный директор. Анализ полученных результатов по данной методике позволяет нам констатировать следующее.

Большинство сотрудников оценивают сложившиеся отношения с членами коллектива как положительные, а сложившийся психологический климат (оценка его эмоциональной составляющей) как весьма благоприятный. Это свидетельствует о том, что сложившиеся эмоциональные отношения в коллективе, по мнению персонала, характеризуются как приятные, доброжелательные, а большинство членов коллектива - это хорошие, симпатичные люди.

Тип отношений (поведенческая составляющая), который сложился в коллективе, по мнению опрошенных сотрудников - положительный, а сложившийся психологический климат характеризуется по поведенческой составляющей данной методике как в целом благоприятный.

Опрошенные сотрудники хорошо знают членов своего коллектива, могут дать достаточно полную характеристику деловых качеств большинства членов коллектива. Однако в большинстве случаев не задумываются над личными качествами коллег. Когнитивная составляющая отношений, сложившихся в данном коллективе оценивается как противоречивая, а сложившийся социально-психологический климат как неопределенный и нестабильный.

Единство взглядов сотрудников на сложившиеся отношения внутри группы характеризует опрошенных как членов единой команды, которые хорошо информированы о деловых и в меньшей степени личных особенностях членов коллектива, которые понимают, что без слаженной работы в группе не достигнуть общей цели.

Для выяснения условий, обеспечивающих благоприятный психологический климат в коллективе, использовалась методика «Климат» [4]. Анализ полученных результатов по данной методике позволяет нам констатировать следующее. Полученные усредненные значения характеризуется смещением полюса оценок к положительным значениям. По всем утверждениям, представленным в методике, показатели колеблются в диапазоне значений от +1 до +3. Это свидетельствует о том, что для коллектива предприятия ООО «Хозяин» характерны следующие свойства психологического климата: жизнерадостный тон настроения; доброжелательность во взаимоотношениях; принципиальность, четность, бескорыстие, большое желание трудиться; членам коллектива нравится бывать вместе, участвовать в совместных делах, проводить свободное время; успехи и неудачи отдельных членов коллектива вызывают сопереживание и искреннее участие у всех; преобладают одобрение и поддержка, применяется только конструктивная критика; уважается мнение каждого сотрудника; в трудные для коллектива минуты происходит эмоциональное единение; коллектив участливо и доброжелательно относится к новым членам; достижения и неудачи коллектива переживаются всеми как собственные; у членов коллектива проявляется чувство гордости за свой коллектив, если его отмечают руководители. Таким образом, социально-психологический климат в целом довольно благоприятен.

Литература

1. Вдовенко Н.С. Аттестация и планирование карьеры// Справочник по управлению персоналом. – 2007. – № 6. – С. 11-17
2. Платонов Ю.П. Социальная психология поведения// Учебное пособие. - СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
3. Пацакула И.И. Коваленко Л.Г. Стиль руководства как психологический фактор, обуславливающий доминирующий социально-психологический климат предприятия// Развитие управленческих и информационных технологий, их роль в региональной экономике: материалы 1 Всероссийской открытой научно-практической конференции (3 июня 2014г.) – Калуга: Издательство «Эйдос», 2014. – 186с., с.121-127
4. Психологические тесты// Под ред. А.А. Карелина: В 2 т., Том 2 – М.: Гуманит. изд. центр Владос, 1999. – 312 с.

ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ

Щеглова А.А., бакалавр 1-ого курса

Руководитель Белаш В.Ю., ст. преподаватель

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского, Калуга

Аннотация. В статье проведен анализ актуальности такой современной образовательной технологии, как дистанционное обучение, также реализован опрос, на основе которого выявлено отношение учащихся к дистанционной форме образования, определены формы самоподготовки, которые чаще используются для самообразования. В результате проведенного анализа ответов респондентов, удалось определить степень популярности дистанционного обучения в образовательном процессе, а также оценить количество желающих обучаться с применением дистанционных технологий.

Ключевые слова: инновационная технология, образовательное пространство, дистанционное образование, самообразование.

В современном мире все сферы деятельности человека охвачены информационно-коммуникационными технологиями. Чтобы освоить какую-то образовательную программу и курс или повысить свою квалификацию, совсем необязательно выходить за пределы комнаты. Позволяет это сделать именно дистанционное обучение. Под дистанционным обучением (ДО) подразумеваются образовательные технологии, которые реализуются с помощью телекоммуникационных и информационных технологий при косвенном взаимодействии педагога и учащегося[4]. Также ДО реализует тесное общение студентов с сокурсниками, как это происходит при очном обучении.

Рассмотрим формы дистанционного образования:

- *Чат-занятие* – учебные мероприятия, которые проводятся синхронно, то есть все участники имеют одновременный доступ к чату и педагоги и учащиеся. Во многих дистанционных учебных заведениях существуют, так называемые чат-школы и чат-кабинеты.

- *Веб-занятие* – уроки, лабораторные работы, семинары, конференции, деловые игры, практикумы и другие формы дистанционных учебных занятий с помощью возможностей сети Интернет. Возможно как синхронное, так и асинхронное взаимодействие учеников и педагогов.

- *Телеконференция* – проводится с использованием рассылок по электронной почте. Для учебных телеконференций характерно достижение образовательных задач. Данный вид дистанционного обучения очень популярен в Европе для получения дополнительного (второго) образования жителей ЕС. Студенты, регулярно выполняя практические «домашние задания»,

получают навыки, совмещая теоретические знания с практическими упражнениями.

- *Телеприсутствие* – один из экспериментальных способов дистанционного обучения на базе формирования атмосферы присутствия. То есть у обучаемых, находящихся вне помещения класса, создается ощущение личного присутствия внутри аудитории.

Различные формы ДО имеют огромный спектр предоставления учебной информации студенту и устраняют барьер, удерживающий многих людей от продолжения образования, избавляя от необходимости посещать занятия по установленному расписанию.

Немаловажно отметить достоинства и недостатки дистанционной формы образования.

Достоинства:

- + Возможность обучаться в любое время

Студент, обучающийся дистанционно, может самостоятельно решать, когда и сколько времени в течение семестра ему уделять на изучение материала. Он строит для себя индивидуальный график обучения[2]. Некоторые образовательные учреждения предоставляют своим студентам возможность откладывать обучение на длительный срок и возвращаться к нему без необходимости снова оплачивать образовательные услуги.

- + Возможность обучаться в своем темпе

Учащимся дистанционно не нужно беспокоиться о том, что они отстанут от своих однокурсников. Всегда можно вернуться к изучению более сложных вопросов, несколько раз посмотреть видео-лекции, перечитать переписку с преподавателем, а уже известные темы можно пропустить. Главное, успешно проходить промежуточные и итоговые аттестации.

- + Возможность обучаться в любом месте

Студенты могут учиться, не выходя из дома или офиса, находясь в любой точке мира. Чтобы приступить к обучению, необходимо иметь компьютер с доступом в Интернет. Отсутствие необходимости ежедневно посещать учебное заведение – несомненный плюс для людей с ограниченными возможностями здоровья, для проживающих в труднодоступных местностях, отбывающих наказание в местах лишения свободы, родителей с маленькими детьми.

- + Учеба без отрыва от основной деятельности

Дистанционно можно обучаться на нескольких курсах одновременно, получать очередное высшее образование. Для этого совсем не обязательно брать отпуск на основном месте работы, уезжать в командировки. Существуют образовательные организации, которые организуют корпоративное обучение (повышение квалификации) для сотрудников фирм и госслужащих. В этом случае учеба не прерывает трудовой стаж, а изученные вопросы можно сразу применить в трудовой деятельности.

+ Высокие результаты обучения

Как показывают исследования американских ученых, результаты дистанционного обучения не уступают или даже превосходят результаты традиционных форм обучения[2]. Большую часть учебного материала студент-дистанционник изучает самостоятельно. Это улучшает запоминание и понимание пройденных тем. А возможность сразу применить знания на практике, на работе помогает закрепить их. Кроме того, использование в процессе обучения новейших технологий делает его интереснее и живее.

+ Мобильность

Связь с преподавателями, репетиторами осуществляется разными способами: как on-line, так и off-line. Проконсультироваться с тьютором с помощью электронной почты иногда эффективнее и быстрее, чем назначить личную встречу при очном или заочном обучении.

Недостатки:

- Необходима сильная мотивация

Практически весь учебный материал студент-дистанционник осваивает самостоятельно. Это требует развитой силы воли, ответственности и самоконтроля. Поддерживать нужный темп обучения без контроля со стороны удается не всем.

- Дистанционное образование не подходит для развития коммуникабельности

При дистанционном обучении личный контакт учащихся друг с другом и с преподавателями минимален, а то и вовсе отсутствует. Поэтому такая форма обучения не подходит для развития коммуникабельности, уверенности, навыков работы в команде

- Недостаток практических знаний

Обучение специальностям, предполагающим большое количество практических занятий, дистанционно затруднено[2]. Даже самые современные тренажеры не заменят будущим медикам или учителям «живой» практики.

Далее хотелось бы перейти непосредственно к опросу студентов и его анализу. В опросе принимало участие 50 студентов. Внимание акцентировалось в основном на трёх вопросах:

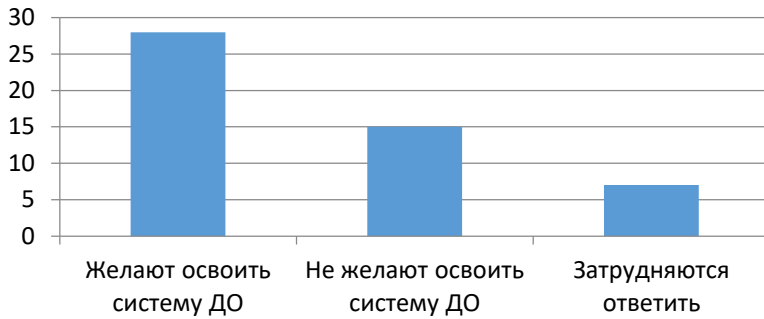
1.Какая часть студентов положительно относится к дистанционному обучению?

2. Какие возрастные группы положительно относятся к дистанционному обучению?

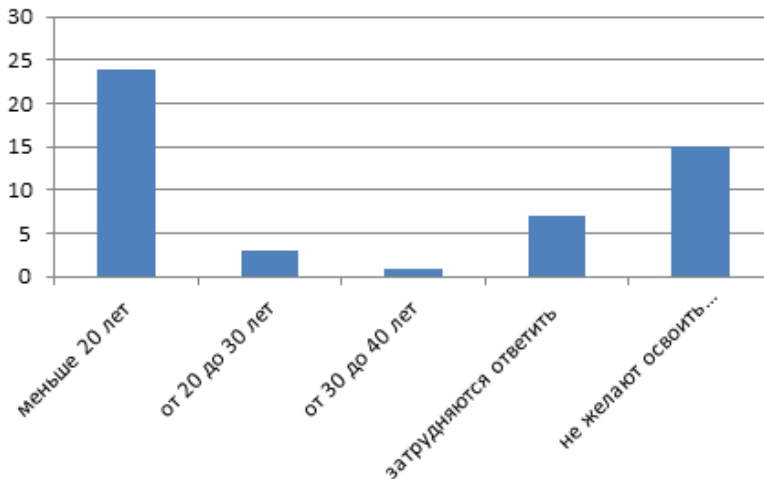
3.Какие формы подготовки чаще всего используют студенты?

Результаты опроса можно увидеть на следующих диаграммах:

Вопрос 1



Вопрос 2





Стоит заметить, что большая часть опрошенных положительно относится к ДО и желает освоить данную форму образования. Но при этом, есть часть людей, которая никогда не слышала о такой форме образования.

Так же немало важно и то, что люди из категории менее 20 лет более заинтересованы обучаться дистанционно, чем люди из последующих категорий. Чем старше возрастная группа, тем более она консервативна, т. е. предпочитает стандартные методы обучения.

С появлением интернета, большая часть людей перестала посещать библиотеки, покупать печатные издания и все чаще и чаще обращаться за помощью к браузеру. В связи с этим, ДО должно прекрасно развиваться и укреплять свою позицию в самообразовании.

Существует множество идей для исследования в данном направлении, на которые стоило бы обратить внимание. В дальнейшем бы хотелось проанализировать некоторые из них, и даже попробовать создать собственную обучающую программу.

Литература

1. Андреев А. А. К вопросу об определении понятия «дистанционное обучение» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.e-joe.ru/sod/97/4_97/st096.html
2. Ибрагимов И. М. Информационные технологии и средства дистанционного обучения: Учеб. пособие для студентов высших учебных заведений / Под ред. А. Н. Ковшова. М.: Издательский центр «Академия», 2005.

3. Вайндорф-Сысоева М. Е. Методика дистанционного обучения : учебное пособие для вузов; под общ. ред. М. Е. Вайндорф-Сысоевой. М. : Издательство Юрайт, 2017.
4. Андреев А. А., Солдаткин В. И. Дистанционное обучение: сущность, технология, организация. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ict.edu.ru/ft/003823/book_3.pdf

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ УСТАНОВОК ЛИЧНОСТИ В МОТИВАЦИОННО- ПОТРЕБНОСТНОЙ СФЕРЕ

Пацакула К.Н., студентка 4-го курса
Руководитель **Иванихин А.А.**, к.ф.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В статье рассмотрены результаты эмпирического исследования особенностей социально-психологических установок личности работников одной из организаций Калужской области в мотивационно-потребностной сфере. Показана связь между социально-психологическими установками, направленными на «альтруизм-эгоизм» и «процесс-результат» и удовлетворенностью мотивами трудовой деятельности.

Ключевые слова: социально-психологическая установка, направленность установки на «альтруизм-эгоизм» и «процесс-результат», мотивы трудовой деятельности.

Социальные установки как составляющие мотивационно-потребностной сферы личности регуляторно влияют на поведение и деятельность. Социальные установки возникают под влиянием различных социальных факторов и условий, детерминирующих поведение личности, а также под влиянием особенностей усвоения индивидом социального опыта. Общеизвестно, что установки обладают определенной устойчивостью, так как именно их устойчивость позволяет личности действовать в довольно широком классе ситуаций привычным для нее способом поведения. Однако устойчивость установок имеет и относительный, динамический характер; установки могут изменяться под воздействием внешних социальных и личностных факторов.

В процессе освоения профессии, в ходе обучения и трудовой деятельности происходят развитие и трансформация мотивационной структуры субъекта деятельности (генезис мотивационной структуры) в двух направ-

лениях: общие мотивы личности трансформируются в трудовые, а с изменением уровня профессионализации изменяется и система профессиональных мотивов. Целый класс психогенных потребностей может «проявляться» через уровень профессионального мастерства. Вначале они не связаны с деятельностью и реализуются за ее пределами и только через достижения в труде появляется возможность их удовлетворения в деятельности и через деятельность. Значительную роль в удовлетворении социальных потребностей играет включение человека в производственный коллектив - систему формальных и неформальных отношений. В ходе профессионализации потребности личность находит свой предмет в деятельности, формируя, т.о. структуры профессиональных мотивов и производя их осознание [3]. В процессе профессиональной деятельности изменяется мотивационная сфера, появляются новые и преобразуются старые мотивы, изменяется абсолютная и относительная значимость отдельных мотивов, изменяется структура мотивов, определяемых, как внутреннее побуждение (осознаваемая потребность) при наличии внешних условий (стимулов) для реализации этой потребности в схему, характеризующую структуру деятельности [2].

В этой связи было проведено исследование особенностей социально-психологических установок личности работников одной из организаций г.Калуги в мотивационно-потребностной сфере. Исследование проводилось на одном из производственных участков предприятия, расположенного на территории Калужской области. В исследовании принимали участие 53 работника одного из отделов предприятия.

Для изучения социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере («альтруизм-эгоизм», «процесс-результат») была использована методика О.Ф.Потемкиной [4], которая состоит из 80 вопросов, дающих ответы на вопросы "Что важно в жизни?". Результаты опроса представлены следующим образом. Работников с социально-психологической установкой, направленной на альтруизм оказалось 47%, работников с социально-психологической установкой, направленной на эгоизм – 53%. Для выявления уровня удовлетворенности мотивами трудовой деятельности, работников с социально-психологическими установками, направленными на альтруизм-эгоизм была использована методика «Диагностика структуры мотивов трудовой деятельности» (Бадоев Т.Л.). Статистически значимые различия (по критерию Манна-Уитни) в двух группах рабочих были выявлены по следующим критериям: организация труда; санитарно-гигиенические условия; размер заработной платы; отношение администрации к труду, быту и отдыху работников. Оказалось, что работники с социально-психологической установкой, направленной на эгоизм гораздо более требовательно относятся к факторам, связанным с условиями труда.

Методика, направленная на выявление социально-психологических установок, позволила выявить работников с социально-психологической

установкой, направленной на результат деятельности (их оказалось 51%), и работников с социально-психологической установкой, направленной на процесс деятельности (их оказалось 49%). Для выявления уровня удовлетворенности мотивами трудовой деятельности, работников с социально-психологическими установками, направленными на процесс – результат деятельности, была использована методика «Диагностика структуры мотивов трудовой деятельности» (Бадоев Т.Л.) [1]. Статистически значимые различия между этими группами опрошенных выявлены по следующим факторам: санитарно-гигиенические условия, размер заработной платы, потребность в общении и коллективной деятельности. Оказалось, что работники с социально-психологической установкой, направленной на результат деятельности, менее восприимчивы к неблагоприятным условиям работы, поскольку главной целью в работе является достижение наилучшего результата. Работники с социально-психологической установкой, направленной на процесс деятельности, важную роль отводят тем условиям, в которых проходит работа, в данном случае эффективность работы напрямую связана с условиями труда.

Литература

1. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – СПб.: Питер, 2002
2. Иванихин А.А. Социально-психологическая поддержка молодежи на рынке труда: управление безработицей в Калужском регионе// Развитие управленческих и информационных технологий, их роль в региональной экономике. Материалы II Международной открытой научно-практической конференции/Под редакцией: Пироговой Т.Э., Швецовоу С.Т., Орловцевоу О.М. – М.: Издательство: ООО "ТРП", 2016., с.264-270.
3. Пацакула И.И., Коваленко Л.Г. Мотивация экономического поведения студенческой молодежи в контексте их отношения к деньгам // Экономическая психология и поведенческая экономика в условиях глобальных социальных и экономических изменений. Материалы Всероссийской научной конференции. – М.: ООО "Издательство "Спутник+" 2014., с.159-161.
4. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие. Ред. и сост. Райгородский Д.Я. -Самара, 2001

ЛЕКСИЧЕСКИЙ МИНИМУМ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА ДЛЯ БУХГАЛТЕРА

Макеева Е.И., бакалавр 3-го курса
Руководитель **Кременецкая И.В.** к.филол.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Работа посвящена проблеме изучения иностранного языка в экономическом вузе и подборке примерного лексического минимума английских экономических терминов для современного бухгалтера.

Ключевые слова: бухгалтер, бухгалтерский учет, английский язык, финансовая отчетность, бухгалтерский баланс.

Бухгалтер – это профессия, которая востребована в современном мире везде. Бухгалтер – это сердце организации, а залог успешного функционирования организации зависит на 60-70 % от правильного ведения бухгалтерского учета.

В наш век высоких технологий и информационного прогресса специалисты создали огромное количество разных программ для перевода с иностранного языка на русский разных документов и файлов. Но нужно ли бухгалтеру в настоящее время владеть иностранным языком и если нужно, то зачем? В данной статье мы рассмотрим ответы на данные актуальные вопросы и исследуем лексический минимум английского языка для профессии бухгалтер.

С каждым годом все больше фирм выходят на мировую арену, и знание иностранного языка становится таким же обычным навыком, как работа на компьютере или знание основ бухгалтерского учета. Организации пытаются отказываться от профессиональных переводчиков или же покупки лицензионных программ для перевода текста и стараются взять на работу сотрудников, которые способны переводить с иностранного языка определенные документы и литературу.

Иностранный язык стал уже одним из самых необходимых компонентов для устройства на работу специалистов экономической и иной направленности, что подтверждается вводом в учебную программу высших учебных заведений дисциплин, связанных с изучением не просто общего иностранного языка, а с уклоном на экономическую или иную сферу деятельности: «Прямым доказательством этого факта служит включение дисциплины «Профессиональное общение на иностранном языке» в учебную программу экономических вузов наряду с такими предметами, как «Иностранный язык (базовый) и «Деловой иностранный язык».»[1]

Все больше компаний привлекают иностранные инвестиции, в этом случае необходимо обрабатывать иностранные документы, прежде всего переводя их на русский язык и наоборот, не говоря уже о переговорах с инвесторами и другими контрагентами. Необходимо владение иностранным языком для сотрудника, чья организация ведет свою отчетность по МСФО (международные стандарты финансовой отчетности) или GAAP (национальные стандарты бухгалтерского учёта), и также, бухгалтеру, который хочет работать в российской компании, но за рубежом. Если бухгалтер все же сомневается в том, необходимо ли ему знание иностранного языка, то ему стоит знать, что владение языком увеличивает оклад в среднем на 40% и дает больше возможностей для продвижения по карьерной лестнице. Необходимо еще сказать, что независимо от того, в какой компании работает сотрудник, китайской, французской или же арабской, знание английского языка необходимо, так как он признан международным.

После того, как было выяснено, что владение английским языком все же важно для устройства на работу бухгалтером, возникает следующий вопрос: стоит ли изучать иностранный язык, если работник хочет устроиться на обычную рядовую должность, даже если компании связана с МСФО?

Бухгалтер, как и специалист любой другой сферы деятельности, прежде всего, должен иметь обширные знания в своей области, т.е. в бухгалтерии, где он досконально будет разбираться в особенностях этой профессии. Но как говорилось ранее, в нашей стране все больше организаций привлекают иностранные инвестиции, поэтому помимо знаний в области бухгалтерии, при трудоустройстве многие кадровые служащие интересуются еще и уровнем знания английского языка даже у рядового бухгалтера. Почему так происходит?

Приведем некоторые должностные обязанности, где необходимо знание английского языка:

- составление отчетов (если организация сотрудничает с иностранными фирмами);
- анализ деятельности предприятия;
- изучение документов на иностранном языке;
- деловые переговоры с заграничным офисом.

Рядовому специалисту обязательно выполнение всех этих обязанностей, в его полномочия в основном входит лишь чтение и перевод определенных документов, то есть знания английского языка должны присутствовать, при этом необходимо знание языка на среднем уровне.

Главный же бухгалтер должен не только свободно владеть английским языком, но и иметь богатый запас специальных экономических и бухгалтерских терминов.

В первую очередь, бухгалтер и любой другой человек, владеющий английским языком, должен знать, что существует множество переводов на русский язык одного и того же слова. Например, bookkeeping, counting room, accounts department, accounting office – это все перевод одного из главных бухгалтерских терминов «бухгалтерия» [3]. Соответственно, как и в русском языке, бухгалтер и бухгалтерский учет на английском будут являться однокоренным и к слову бухгалтерия – accountant и accounting соответственно.

Необходимый лексический минимум специальных бухгалтерских терминов, помимо основных разговорных слов, будет легче рассмотреть, если затрагивать российские стандарты финансовой отчетности (РСБУ), в соответствии с которыми организации составляют бухгалтерскую отчетность – financial statement [2]. Но некоторые компании в России составляют отчетность еще и по МСФО, как и другие международные организации.

В такой форме отчетности, как бухгалтерский баланс – balance sheet [2], отражены все необходимые объекты бухгалтерского учета, без знания перевода на русский и английский язык которых не составить определённые отчетные документы и не прочесть стандарты международной отчетности. Поэтому минимальный набор английских слов рассмотрим на примере бухгалтерского баланса.

Бухгалтерский баланс состоит из актива и пассива –asset и liability, где актив включает 2 раздела, а пассив 3[4]:

I. Внеоборотные активы – non-current assets, включают в себя следующие объекты учета:

1. Нематериальные активы – intangible assets;
2. Основные средства – fixed assets;
3. Незавершенное строительство – construction-in-progress;
4. Доходные вложения в материальные ценности – income yielding investments into tangible assets;
5. Долгосрочные финансовые вложения – long-term financial investments;
6. Отложенные налоговые активы – deferred tax assets;
7. Прочие внеоборотные активы – other non-current assets.

II. Оборотные активы – current assets, включают в себя:

1. Запасы – inventories, в том числе сырье, материалы и другие аналогичные ценности – raw materials and other similar inventories, готовая продукция и товары для перепродажи – finished production and goods available-for-sale, прочие запасы и затраты – other inventories and expenses;
2. Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям – VAT on purchased items;
3. Дебиторская задолженность – accounts receivable;

4. Краткосрочные финансовые вложения – short-term financial investments;

5. Денежные средства – cash and cash equivalents.

6. Прочие оборотные активы – other current assets.

III. Капитал и резервы – equity

1. Уставный капитал – share capital;

2. Собственные акции, выкупленные у акционеров – shares repurchased;

3. Добавочный капитал – additional capital;

4. Резервный капитал – reserve capital;

5. Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – retained earnings (undistributed loss).

IV. Долгосрочные обязательства – long-term liabilities

1. Займы и кредиты – long-term borrowings;

2. Прочие долгосрочные обязательства – other long-term liabilities.

V. Краткосрочные обязательства – short-term liabilities

1. Займы и кредиты – borrowings;

2. Кредиторская задолженность – accounts payable;

3. Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов – dividends or profit due to share holders (owners);

4. Доходы будущих периодов – deferred revenues;

5. Резервы предстоящих расходов – reserves for future expenses and payments

6. Прочие краткосрочные обязательства – other short-term liabilities.

Как говорилось ранее, необходимо бухгалтеру не только перевести и составлять документы на иностранном языке, но и анализировать деятельность фирмы с помощью коэффициентов анализа деятельности компании – activity analysis ratios, где не обойтись без коэффициентов ликвидности – liquidity ratios, коэффициентов рентабельности – profitability ratios и коэффициентов рыночной стоимости – market value ratios.

В заключение всего вышесказанного, необходимо сказать о таких терминах, без которых невозможен бухгалтерский учет: хозяйственная операция – transaction, дебет – debit, кредит – credit, дебиторская задолженность – accounts receivable, кредиторская задолженность – accounts payable, сальдо – balance, дебетовое сальдо – debit balance, кредитовое сальдо – credit balance, себестоимость – cost price.

Также, необходимо сказать и о терминах, без которых невозможен не только бухгалтерский учет, но и в целом невозможна деятельность фирмы: прибыль – profit, убыток – loss, доходы и расходы – revenues and expenses, налог – tax.

Таким образом, если бухгалтер не хочет останавливаться на достигнутом, то есть быть обычным среднестатистическим бухгалтером, и имеет

желание получать различные премии и надбавки ему необходимо начать совершенствовать свой английский язык при помощи специальных курсов или же самостоятельно. Даже если сотрудник не хочет или не имеет возможности переехать в другую страну, он может получать зарплату выше средней именно с помощью знаний иностранного языка.

Литература

1. Кременецкая И.В. Дифференциальные профессиональные компетенции дисциплины «Профессиональное общение на иностранном языке» для студентов-бакалавров экономических профилей./Современные проблемы науки и образования. 2015. №1.С 92.
2. Мюллер В.К. Полный англо-русский словарь: 180 000 слов и выражений / В.К. Мюллер. – М. : Эксмо, 2014. – 912 с.
3. Татьяначенко Н.П. Английский язык в бухгалтерском учете и финансах компании : практикум для студентов / Н.П. Татьяначенко. – М. : Гуманитар. изд. центр ВЛАДОС, 2015 –70 с.
4. Шолудченко И.Е. Английский язык. Бухучет и аудит: учеб. пособие / И.Е. Шолудченко. –3-е изд., стер. –М. : Флинта, 2017. –392 с

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ЛЕКСИЧЕСКИЙ МИНИМУМ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖЕРА

Михайлина Е.А., бакалавр 3-го курса
Руководитель Кременецкая И.В., к.филол.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Статья посвящена одной из актуальных проблем изучения иностранного языка в экономическом вузе – формированию лексического минимума параллельно с освоением ключевых профессиональных компетенций. В ней определяются профессиональные компетенции будущего финансового менеджера и соответствующий минимум английского языка, который будет необходим ему для осуществления своей деятельности.

Ключевые слова: профессиональные компетенции, лексический минимум, коммуникативные компетенции, фонетические особенности, лексико-грамматические особенности..

Высшее образование направлено не только на получение студентом определённой порции знаний, но и на освоение им некоторых компетенций, необходимых для успешной работы в будущем.

Цель данной работы - рассмотреть ключевые профессиональные компетенции дисциплины “Иностранный язык в профессиональной деятельности финансового менеджера” и проследить их влияние на формирование лексического минимума иностранного языка будущих специалистов.

Компетенция – круг вопросов, в которых кто-либо хорошо осведомлён. [3] Компетентностный подход – направлен на конкретный результат образования, под которым понимается не только полученная в ходе обучения информация, но и способность человека самостоятельно преодолевать трудности, возникающие в различных ситуациях, используя приобретённые навыки и умения.

Под профессиональными компетенциями принято понимать знания, умения и навыки, которые их носитель способен применить в профессиональной деятельности. Существует ряд компетенций, обладать которыми важно специалистам любой области в современной действительности. К ним относят самоорганизацию, непрерывное самообразование, высокую адаптивность к изменяющимся условиям среды. [4]

Особое место в современном высшем образовании занимают коммуникативные компетенции. В условиях глобализации любой выпускник высшего учебного заведения должен быть подготовлен к общению с различными людьми. Однако в образовании менеджеров коммуникативные компетенции играют особую роль. Ведь кому как не им приходится день ото дня выстраивать связи с подчинёнными и поддерживать эффективные взаимодействия с партнёрами?

Формирование коммуникативных компетенций осуществляется в ходе освоения ряда дисциплин, в их числе и «Иностранный язык в профессиональной деятельности менеджеров».

Данная дисциплина ставит перед будущими менеджерами следующие задачи:

1. Научиться выстраивать коммуникации как в письменной, так и в устной форме на русском и инбостранном языках с целью решения задач межличностного, а также межкультурного взаимодействия.

2. Приобрести способность работы в группе, толерантного восприятия социальных, культурных, этнических и конфессиональных различий.

Для выполнения данных задач будущим менеджерам необходимо иметь представление об особенностях менталитета, установок, ценностей носителей изучаемого языка. Формирование коммуникативных компетенций невозможно без изучения фонетических, лексико-грамматических, а также стилистических особенностей иностранного языка. Компетентный менеджер обязан чётко осознавать особенности письменной и устной речи иностранного языка, чтобы соответствовать нормам общения носителей изучаемого языка.

В данной работе в качестве иллюстрации анализа и выводов используются примеры на английском языке. Важно отметить, что английский язык – мировой, поэтому партнёрами по общению на данном языке могут являться не только представители англоговорящих стран. Этот факт обуславливает необходимость обучения будущего менеджера интернациональному общению в рамках дисциплины «Иностранный язык в профессиональной деятельности менеджеров».

Формирование коммуникативной компетенции у будущего менеджера невозможно без работы по расширению лексикона иностранного языка студента в профессиональной сфере. Выполнение данной задачи опирается на понятие лексического минимума. Под лексическим минимумом мы понимаем: количество слов, которое студент усваивает при изучении дисциплины «Иностранный язык в профессиональной деятельности менеджеров» и которое необходимо будущему менеджеру для успешного взаимодействия с зарубежными коллегами при осуществлении его профессиональной деятельности. Изучение студентами рассматриваемой дисциплины предполагает наличие у них базовых знаний иностранного языка. Следовательно, первоочередной задачей в рамках этой дисциплины является изучение лексики именно в области менеджмента. Данная задача реализуется с помощью монологических высказываний по конкретной проблеме, пересказов текстов, содержащих новые слова и выражения по данной теме, обсуждений в форме кейсов, “круглых столов”, мини-конференций, презентаций, а также регулярного проведения тестов на знание этих слов.

Немаловажной составляющей обучения в рамках дисциплины «Иностранный язык в профессиональной деятельности менеджеров» является работа в лингафонном кабинете. Благодаря имеющемуся оборудованию студенты имеют возможность посмотреть обучающие видео. Таким образом, будущие менеджеры черпают знания непосредственно у носителей языка. Кроме того, студенты закрепляют пройденный материал с помощью интерактивных упражнений. Помимо аудиторных часов предусмотрена возможность самостоятельной работы будущих менеджеров в лингафонном кабинете.

Дисциплина «Иностранный язык в профессиональной деятельности менеджеров» уделяет особое внимание обучению будущих менеджеров подготовке презентаций и проектов по общепринятым требованиям. Выступление с докладом и презентацией является частью экзамена по дисциплине. Критериями оценки выступают степень раскрытия темы за регламентированное время, употребление профессиональной и деловой лексики, разнообразие синтаксических конструкций, знание материала доклада, соблюдение деловой этики, правильность и грамотность оформления слайдов. Кроме того, в рамках обучения проводятся конкурсы презентаций. Темы

презентаций переключаются с материалами экономических дисциплин, изучаемых будущими менеджерами (например, «Working Capital», «Liabilities», «Business Plan», «Taxation», «Insurance» и т.д.)

Таким образом, по итогам усвоения дисциплины студенты владеют презентационными технологиями предъявления информации, а также исследовательскими технологиями для разработки проектных заданий. Будущий менеджер учится выступать перед публикой, доходчиво, кратко и красиво доносить информацию слушателям на изучаемом языке.

Можно заключить, что для успешного изучения данной дисциплины в экономическом вузе важно учитывать оптимальное сочетание двух принципов. С одной стороны, необходимо принимать во внимание такие факторы, как возможность последовательного освоения материала, т.е. от простого к сложному, от конкретного к абстрактному, использование всего имеющегося арсенала современных вспомогательных средств обучения: комплектов учебных пособий, включающих аудио и видео-материалы, лингафонного кабинета и многих других, а, с другой стороны, предусматривается максимальная нацеленность на конечный результат – интенсивное формирование компетенций, конкретизированных для каждого профиля на каждом этапе обучения.[3]

При изучении дисциплины «Иностранный язык в профессиональной деятельности менеджеров» нельзя игнорировать тот факт, что классификация менеджмента весьма разнообразна. Следовательно, необходимо учитывать сферу профессиональной деятельности менеджера при формировании коммуникативной компетенции.

Иными словами, наряду с общими знаниями и навыками будущие менеджеры должны обладать специальными компетенциями, присущими той или иной профессиональной области, в которой они будут заняты. Исходя из этого попытаемся описать, как происходит формирование коммуникативной компетенции финансового менеджера в рамках дисциплины «Иностранный язык в профессиональной деятельности менеджеров».

Менеджер, работающий в сфере финансов в рамках коммуникативной компетенции должен знать основные экономические термины и явления, уметь описать ключевые финансовые процессы на английском языке, используя соответствующую лексику.

Для формирования приведённых выше знаний и умений студентам предлагаются к изучению тексты, описывающие такие экономические явления как инфляция (inflation), безработица (unemployment) и др.

Кроме того, подробно изучается финансовая терминология по следующим темам: бухгалтерский учёт (accounting), банковская деятельность (banking), финансы организации (corporate finance), экономика и торговля (economics and trade). Тексты по данным темам не только формируют спо-

способность общаться на английском языке в области финансов, но и дают будущему менеджеру понимание того, как экономические и финансовые процессы протекают в других странах, в отличие от России, формируют представление о функционировании мировой экономики.

Изучение лексики в сфере финансового менеджмента успешно осуществляется при запоминании словообразовательных цепочек: manager-managerial-management (менеджер-менеджерский-менеджмент); finance-financial (финансы-финансовый); withdraw-withdrawal (обналичить-обналичивание) и т.д.

Формирование коммуникативной компетенции финансового менеджера в рамках дисциплины «Иностранный язык в профессиональной деятельности менеджеров» нельзя считать состоявшимся, если студент не способен свободно использовать при общении на иностранном языке лексику, необходимую для осуществления базовых функций финансового менеджера.

Проиллюстрируем вышеизложенную мысль несколькими примерами. Чтобы анализировать бухгалтерский баланс, необходимо знать следующие выражения на английском языке: the balance sheet (бухгалтерский баланс), assets (активы), liabilities (обязательства) и т.д.

Финансовому менеджеру необходимо разбираться в отчетности для осуществления контроля за её ведением, а также чтобы использовать её для анализа деятельности организации. Для этого необходимо владеть следующей лексикой: the profit and loss account (отчёт о финансовых результатах), the cash flow statement (отчёт о движении денежных средств) и т.д.

Таким образом, формирование коммуникативной компетенции менеджера при изучении иностранного языка непременно должно проходить с привязкой к сфере профессиональной деятельности, чтобы по окончании курса студент обладал лексическим минимумом, необходимым для осуществления базовых функций при работе в будущем.

Резюмируя вышеизложенное, приходим к выводу о том, что формирование лексического минимума того или иного иностранного языка в ходе изучения дисциплины «Иностранный язык в профессиональной деятельности менеджеров» должно проходить систематически в непосредственной связи и параллельно с освоением конкретных профессиональных компетенций для достижения наилучшего результата.

Литература

1. Кириченко, Т.В. Финансовый менеджмент: Учебник / Т.В. Кириченко. - М.: Дашков и К, 2016. - 484 с.
2. Кокин, А.С. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / А.С. Кокин, В.Н. Ясенев. - М.: ЮНИТИ, 2016. - 511 с

3. Кременецкая И.В. Дифференциальные профессиональные компетенции дисциплины «Профессиональное общение на иностранном языке» для студентов-бакалавров экономических профилей./Современные проблемы науки и образования. 2015. №1. С 92.
4. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений. — 4-е изд., М.: Высшая школа, 1993. — 944 с.
5. Царева И.А., Пядина Т.И. «Образование на протяжении всей жизни» в рамках компетентного подхода // Инновационная наука. 2017. №7. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/obrazovanie-na-protyazhenii-vsey-zhizni-v-ramkah-kompetentnogo-podhoda> (дата обращения: 25.03.2018).



**Экономико-математическое
моделирование и экономическая
информатика**

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ОТРАСЛИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

Ганжа А.А., студент 1 курса

Руководитель: Хаиров Б.Г.

Омский филиал Финуниверситета, Омск

Аннотация. В статье представлен аналитический обзор отрасли электроэнергетики РФ и возможности импортозамещения. Обозначены возможные факторы воздействия на импортозамещение.

Ключевые слова: импортозамещение, факторы воздействия, электроэнергетика, инвестиции.

Ganzha A.A.

Актуальность темы

На данный момент вполне очевидно, что импортозамещение стало реальным и популярным трендом, активно поддерживаемым и государством, и отечественным бизнесом разного уровня. В электроэнергетике нашей страны мы имеем немалую зависимость от зарубежных производителей, постоянно используя оборудование, импортируемое из-за границы. Это влечёт за собой довольно высокие издержки, ведь при нынешнем курсе валюты довольно затратно закупать что-либо из других стран. Более того, в условиях нынешней напряжённой внешнеполитической обстановки, России просто необходимо быть самостоятельной страной, не скованной какой-либо экономической зависимостью от зарубежных поставщиков.

Таблица 1. SWOT-Анализ.

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none">• Важнейший фактор успешного экономического развития страны• Активный экспорт электроэнергии странам СНГ и дальнего зарубежья• Отрасль не теряет своей актуальности• Различные способы оплаты услуг• Обеспечение энергетической безопасности страны	<ul style="list-style-type: none">• Огромная зависимость от иностранного высококачественного оборудования• Постоянный барьер в виде природных катаклизмов, тяжёлых условий работы, истощённости месторождений природных ископаемых• Наличие финансовых средств для оказания качественной технической поддержки• Огромный суммарный долг пользователей
Возможности	Угрозы

<ul style="list-style-type: none"> • Предоставление доступа к теплу и свету всем гражданам • Возможность превращаться практически во все другие виды энергии • Применение во всех технологических процессах • Экологически чистый транспорт • Национальная безопасность 	<ul style="list-style-type: none"> • Большое кол-во конкурентов • Выход оборудования из строя, возможность прекращения обеспечения электроэнергией на некоторое время, дорогостоящая починка оборудования.
--	--

Таблица 2. PEST-Анализ.

<p>Политические факторы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Повышение уровня национальной безопасности • Жёсткий контроль государства • Состояние затянувшегося реформирования отрасли 	<p>Экономические факторы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Нехватка высококвалифицированного персонала • Валютные колебания • Рост дебиторской задолженности • Плохие условия для привлечения инвестиций
<p>Социальные факторы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Экологический эффект • Рост значимости качественного энергообеспечения • Дополнительные рабочие места • Удовлетворение первичных потребностей человека 	<p>Технологические факторы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Развитие науки и техники • Развитие коммуникационных связей с другими государствами • Снижение рентабельности энергосервисных контрактов

Таблица 3. SWN-Анализ

Наименование стратегической позиции	Качественная оценка позиции		
	Сильная (S)	Нейтральная (N)	Слабая (W)
Инновации	+		
Квалификация работников	+		
Привлечение инвестиций			+
Государственная поддержка	+		

Рост значимости качественного энергообеспечения	+		
Отсутствие в стране отечественного технологического оборудования нужного класса качества и производительности			+
Развитие коммуникационных сетей		+	

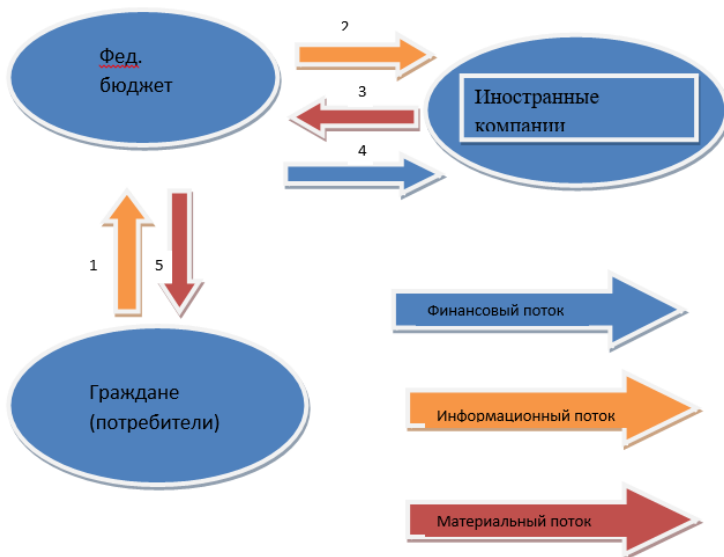


Рисунок 1. PERT-График

- 1) Предоставление актуальной информации о нуждах потребителей
- 2) Заказ необходимых товаров и их комплектующих
- 3) Предоставление самих товаров
- 4) Оплата за предоставленные товары
- 5) Предоставление товаров потребителям

Анализ инновационного потенциала системы

Данная разработка планирует наращивать производственные мощности в нужных направлениях, контролировать их локализацию, а также пытаться максимально избавиться от зависимости от импорта.

Новизна

Явная необходимость в том, чтобы стимулировать развитие отечественного производства путём организации дотаций на финансирование собственного производства, развитие научных и технологических исследований, реализация отечественного научного потенциала.

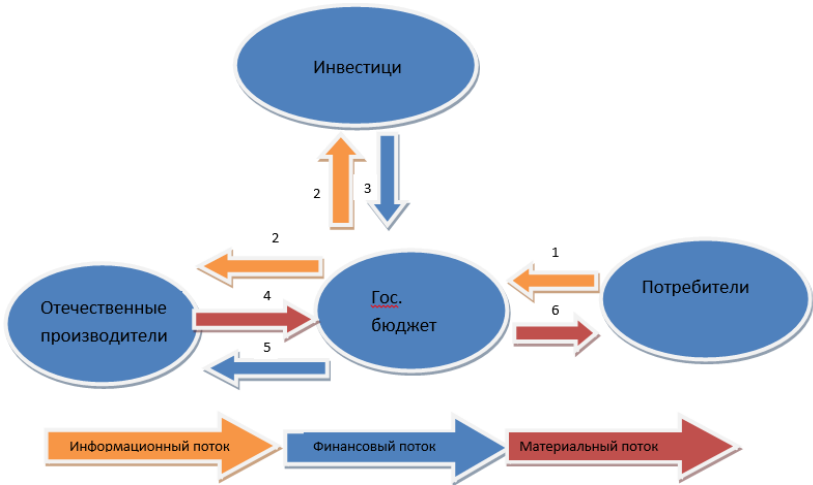


Рисунок 2. PERT-график 2

- 1) Предоставление актуальной информации о нуждах потребителей
- 2) Полная информация о проекте импортозамещения в отрасли электроэнергетики
- 3) Финансирование проекта
- 4) Предоставление непосредственно самих товаров
- 5) Оплата за предоставленные товары
- 6) Предоставление готовых продуктов потребителям.

В соответствии с прогнозом 2030, импортозамещение способствует формированию современной электроэнергетической и добывающей инфраструктуры РФ, развитию экономики Российской Федерации на основе использования собственного ресурсного и научного потенциала, а также обеспечению конкурентоспособности и технологического развития наукоёмкого производства.

Формула

$$\text{Доходность} = \frac{\text{Инвестиционная прибыль}}{\text{Сумма вложений}} * 100\%$$

Разработка плана мероприятий по реализации с указанными сроками
1 этап. Определение стратегии (3 мес.)

- 2 этап. Формирование необходимых денежных средств (2-2,5 мес.)
- 3 этап. Поиск исполнителей (1 мес.)
- 4 этап. Внедрение системы (1 мес.)

Экономический социальный эффект

Социальный эффект данного проекта заключается прежде всего в создании дополнительных рабочих мест, формировании национального комплекса производства в области электроэнергетики, что снизит зависимость от иностранных компаний и поспособствует стабилизации экономики и дальнейшему улучшению уровня жизни в нашей стране.

Литература

1. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития России) / Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144190/8692616c48c14399b3d02a5a7bc01df3ac2dfc4b/ (дата обращения 19.03.2018).
1. Импортозамещение в энергетике от трансфера к производству [Электронный ресурс] URL http://www.bpcgroup.ru/upload/information_system_18/5/7/8/item_5789/information_items_property_4723.pdf (дата обращения: 10.10.2015).
2. Кулагин В.А., Грушевенко Д.А., Козина Е.О. ЭФФЕКТИВНОЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ [Электронный ресурс]

МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК МЕТОД ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Горбачева М.А., магистрантка 1 курса,
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: Основы бухгалтерского учета организации ориентируются на специфику работы учетной системы, основное место в которой занимает учетная политика. Оптимальное сочетание методов, влияющих на учетную политику – вот что необходимо для её формирования. Решением данной задачи занимается бухгалтер, использующий научно обоснованные методы, одним из которых является моделирование. Актуальность данной темы работы заключается в том, что специфика этого метода еще не достаточно рассмотрена в научной литературе.

Ключевые слова: учетный процесс, учетная политика, моделирование, научно обоснованные методы.

Многие организации недооценивают значимость учетной политики. Они не изучают последствия применения тех или иных её элементов, относятся формально к её разработке.

Моделирование, как метод формирования учетной политики, нашло отражение в трудах М.Ф. ван Бреды, О.И. Кольваха, М.И. Кутера, С.В. Нихаева, Я.В. Соколова, Я.И. Устиновой, Э.С. Хендриксена, А.А. Шапошникова и др. В своих работах они делают упор на формирование учетной политики путем выбора адекватных моделей учета[1].

Так же ученым, внесшим немаловажный вклад в развитие моделирования учетной политики, стала Наговицына О.В. По ее мнению моделирование, как метод, приносит в учетную политику организации вариативность, содействует высококачественному анализу бухгалтерских документов и выбору наиболее оптимальной модели[2].

В таблице 1 представлено несколько этапов формирования учетной политики организации с использованием метода моделирования.

Таблица 1. Этапы формирования и моделирования учетной политики организации

Этапы моделирования	Этапы формирования
Факторный анализ и постановка целей	Разработка учетной политики
Многовариантность разрабатываемых моделей	
Анализ выборки наиболее оптимальной модели	
Утверждение оптимальной модели	Утверждение учетной политики
Практическое применение	Применение учетной политики
Внесение поправок в модели	Изменение учетной политики

Изучив представленные в таблице 1 этапы, можно сделать вывод о том, что более повышенного внимания со стороны бухгалтерии требует этап разработки учетной политики. На этом этапе происходит формирование необходимой документации.

Так же в процессе моделирования происходит анализ наиболее рациональных вариантов управления производством организации[3].

Данный анализ можно провести с помощью экономико-математического моделирования, за базу которого взято рассмотрение ведущих финансово-экономических показателей деятельности хозяйствующего субъекта.

Чёткая формулировка цели, необходимой для построения модели – важная составляющая первого этапа такого моделирования. Также следует выделить необходимые критерии, по которым будут сопоставляться

различные варианты решения. Такими критериями могут являться: максимальная загрузка оборудования, наибольшая прибыль, наименьшие издержки производства, производительность труда и др.

Например, необходимо проанализировать деятельность ООО «Весна» с целью выявления резервов повышения прибыли. Для этого рассмотрим основные экономические показатели данной организации, представленные в таблице 2.

Таблица 2. Анализ основных экономических показателей деятельности ООО «Весна» за 2014-2016г.

Показатели	Ед. изм.	Годы			Темп роста			
		2014	2015	2016	2015/2014		2016/2015	
					абс.	отн.	абс.	отн.
Выручка от реализации	тыс. руб.	31921	58339	68524	26418	182,8	10185	117,5
Полная с/с товарной продукции	тыс. руб.	26301	47321	52113	21020	179,8	4792	110,1
Прибыль	тыс. руб.	5620	11028	16513	5408	195	5485	147,9
ЧП	чел.	25	28	28	3	12,5	0	100
Затраты на один рубль продукции	руб.	0,82	0,81	0,76	-0,01	98,7	-0,05	93,8
Рент. продаж	%	7,6	18,8	23,9	1,2	106,8	5,1	127,1

По данным, представленным в таблице, можно сделать следующие выводы: в течение трех лет происходит повышение выручки от реализации продукции на 82,8% в 2015г., и на 17,5% в 2016г., благодаря значительно высокому спросу на продукцию, что делает производственную деятельность организации достаточно активной. Так же выросла полная себестоимость товарной продукции, в 2015г., этот показатель составлял 47321 тыс. руб. что на 79,8% выше, чем в 2014г., а в 2016г., себестоимость повышается на 4792 тыс. руб. (10,1%), по отношению к 2015г. Данный рост, в первую очередь, связан с увеличением цены поставщика и ростом тарифов на перевозки.

Что же касается прибыли, то в 2015 году относительно 2014г. она выросла на 5398 тыс. руб. (95%), а в 2016г., так же произошел рост, но на 47,9% или на 5485 тыс. руб. Толчком данного роста послужило увеличение объема продаж и расширение ассортимента

Произошло сокращение затрат на один рубль реализованной продукции в 2015г., на 0,01 руб., по отношению к 2014г., а в 2016г., в связи с

увеличением объема закупок, затраты снизились на 0,05 руб. Из этого следует, что рентабельность продаж в 2015г. составила 18,8% (увеличилась на 1,2 %), а в 2016г. – 23,9% (возросла на 5,1%)[4].

Как было сказано выше – учетная политика оказывает значительное воздействие на формирование величины основных показателей деятельности хозяйствующего субъекта. Отсюда можно сделать вывод, что разработанная данной организацией учетная политика оказала положительное влияние на финансово-экономическое состояние организации ООО «Весна».

Таким образом, экономико-математическое моделирование учетной политики организации должно проходить на основе анализа его финансово-хозяйственной деятельности и, в свою очередь, обогащать этот анализ результатами и выводами, сформированными впоследствии решения соответствующих задач.

Литература

1. Барнгольц С. Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта : учебник / С. Б. Барнгольц, М. В. Мельник. – М. : Финансы и статистика, 2016. – 188 с.
2. Кольвах О.И. Ситуационно-матричная бухгалтерия: модели и концептуальные решения. – Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2015. – 243 с.
3. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета: учебник / М.И. Кутер. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2016. – 592 с.
4. Наговицына О.В. Моделирование как метод формирования учетной политики организации/ О.В. Наговицына // Аудит и финансовый анализ, 2014. – 314 с.

ВЛИЯНИЕ ОБЪЕМА ЭКСПОРТИРУЕМОЙ НЕФТИ НА ДОХОДЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Антонова А.Е., бакалавр 3-го курса
Руководитель **Зайчикова И.В.**, к.п.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассмотрено влияние добычи и экспорта нефтяных ресурсов на показатели федерального бюджета, промышленное производство и основные сферы жизнедеятельности общества.

Ключевые слова: федеральный бюджет, нефтяные ресурсы, нефть, нефтепродукты, промышленное производство, экспорт.

В настоящее время уровень благосостояния, мировой статус, наполняемость бюджета, а также экономическая, политическая и социальная сферы Российской Федерации в большей степени зависят от ресурсной обеспеченности страны. Данное утверждение объясняется тем, что Россия имеет огромную территорию и удобное расположение, соответственно она имеет достаточный запас сырья, и активно пользуется своими богатствами.

Экономику Российской Федерации можно назвать сырьевой, по причине большой ее зависимости от природных ресурсов. Например, из такого природного ресурса как нефть, путем обработки, получают различные виды топлива (дизельное, реактивное топливо, бензин), смазочные материалы, многие масла, пластмассу, лаки и краски и прочее. Без данных продуктов не обходится тяжелая, легкая, химическая промышленность, также не обойтись без них и в быту.

Таким образом, любой стране для жизнедеятельности необходимы природные, а в большей степени нефтяные ресурсы, но стоит отметить, что не все государства имеют достаточное количество данного богатства или вовсе обделены им, именно поэтому они ищут экспортеров данного вида сырья, среди которых находится и Российская Федерация [1],[4],[5].

Нефтяные запасы являются ключевым продуктом экспорта в Российской Федерации [2],[3]. Так, по данным на конец 2017 года доля продажи нефти составила 63% от общего экспорта товаров из страны. Отметим, что данный показатель превзошел аналогичный показатель предыдущего года на 3%.

Если же рассматривать влияние нефтяных ресурсов на промышленное производство, то можно отметить тот факт, что отрасль нефтепереработки обеспечила свыше 70% от итогового промышленного производства в 2017 году. Динамика вклада нефтеперерабатывающей отрасли в объем промышленного производства за несколько лет представлена на рисунке 1:

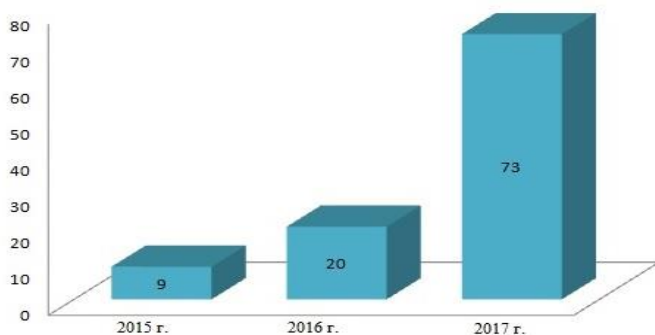


Рисунок 1 – Вклад нефтепереработки в объем промышленного производства

Исходя из данного рисунка, отметим, что 2015 год был переломным для нефтедобывающей промышленности, так как нефтепереработка составила всего 9% от общего показателя объема промышленного производства. Причиной этого стало резкое снижение цен на нефть, нестабильность нефтяного рынка, сокращение инвестиций в проекты и снижение эффективности старых. Но, как можно заметить, в 2016 году отрасль нефтепереработки вышла из кризисного положения, и к 2017 году данный вид промышленности нормализовал свою деятельность и прослеживается ее наращение [6].

Рассматривая вопрос экспорта нефти из Российской Федерации, следует отметить тот факт, что за последние четыре года объем экспортируемой нефти увеличился на 13%, а объем нефтепродуктов, вывозимых из страны, возрос на 35%.

Несомненно, часть доходов, полученных от продажи и вывоза нефти и нефтепродуктов, поступает в федеральный бюджет. Данные об объемах вывозимого ресурса и доходной части бюджета приведены в таблице 1:

Таблица 1 – Сравнение показателей экспорта нефти и доходов федерального бюджета

Год	Экспорт нефти, млн. тонн	Доходы федерального бюджета, млн. рублей
1	2	3
2013	236,6	14 496 965
2014	223,5	13 019 478
2015	244,5	13 251 351
2016	254,3	13 738 468
2017	256,8	13 788 756

С помощью методов регрессионно-корреляционного анализа, установлено, что доходная часть федерального бюджета Российской Федерации более чем на 50% зависит от объема экспортируемой нефти.

Исходя из приведенных данных, приведенных в таблице 1, следует сделать вывод о том, что с увеличением объема экспорта природного ресурса, возрастает и доходная часть бюджета Российской Федерации. Данное заключение объясняется, например, увеличением в 2017 году по сравнению с 2016 годом объема экспортируемой нефти на 2,5 млн. тонн и, соответственно, последующий рост доходов бюджета на 50 288 млн. рублей

И, наоборот, при снижении объема экспортируемой нефти, уменьшаются и доходы бюджета страны, что доказывает снижение вывоза нефти до 223,5 млн. тонн в 2014 году и, как следствие, уменьшение доходной части бюджета до 13 019 478 млн. рублей. Данная ситуация является следствием

нестабильности экономической системы, возникновения кризиса, который охватил 2014 год, и введения санкций против России.

Также следует заметить, что в последующие несколько лет представителям власти Российской Федерации удалось стабилизировать общую экономическую ситуацию и даже нарастить объемы экспортируемого природного ресурса и увеличить доходную часть бюджета, установить положительную тенденцию роста показателей. Осмелимся, воспользовавшись методами регрессионно-корреляционного анализа, спрогнозировать доходность бюджета в зависимости от экспорта нефти на 2018 год. Прогноз по построенной модели, показал, что при увеличении экспорта нефти на каждую 1 млн. тонн доходность бюджета будет увеличиваться в среднем на 8 трлн руб..

Таким образом, Российская Федерация является крупнейшим экспортером нефти и нефтепродуктов на мировом рынке, что объясняется огромными запасами природных ресурсов, залегающих на территории страны. Экспорт природных богатств оказывает влияние на все сферы жизнедеятельности общества, но в первую очередь на экономику страны, а именно на наполняемость федерального бюджета. В ходе данной работы путем математических методов установлено, что имеется прямая зависимость между объемом экспортируемой нефти и доходной частью бюджета.

Заметим также, что Россия не только не снижает экспорт нефтяных ресурсов, а, наоборот, увеличивает свои поставки на международных рынках. В современной сложившейся ситуации Российской Федерации необходимо учитывать тот факт, что ресурсообеспеченность природными богатствами – явление не постоянное и необходимо рациональное использование имеющихся ресурсов. К тому же стране стоит заняться разработкой альтернативных объектов экспорта, приносящих достаточный доход, сравнимый с доходом от вывоза нефтяных ресурсов, потому что на данный момент торговля полностью зависит от экспорта нефти, нефтепродуктов, газа и различных природных материалов.

Литература

- 1 Адушев М.Н. Современные проблемы нефтеперерабатывающей промышленности России // Вестник Пермского университета. 2015, № 1, С. 55-68.
- 2 Балынин И.В. Экономический анализ итогов добычи нефти и газа в Российской Федерации в 2010-2015 гг. в контексте модернизации бюджетной политики государства/ В сборнике «Рассохинские чтения». Материалы международной конференции – Ухта, 2017, С.63-68.
- 3 Владимиров Н.А. Федеральный бюджет Российской Федерации на 2016 год и его антикризисная направленность // Современные научные

- исследования и инновации. – 2015. - № 12 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/12/61949> (дата обращения: 05.04.2018).
- 4 Селиванов П. Н., Сладовская О. Ю., Башкирцев Н. Ю. Состояние и основные тенденции нефтепереработки в России // Вестник технологического университета. – 2015, № 20, С. 98-101
 - 5 Солодова Н. Л., Черкасова Е. И. Тенденции развития нефтепереработки в России // Вестник технологического университета. – 2016, № 21, С. 57-63
 - 6 Фрай М.Е. Оценка современного состояния нефтяной промышленности России // Вестник Удмуртского университета. – 2015, № 2, С. 75-85

АВТОРСКИЙ УКАЗАТЕЛЬ

Алешина К.С.	220	Кордабовская А.В.	124, 193
Алмазова Е.И.	355	Крывец К.О.	159
Андреев П.О.	347	Крыгина Е.С.	56
Андреева Е.С.	135, 330	Кувватов Г.Б.	140
Антонова А.Е.	67, 385	Кузенкова А.А.	203
Антонян Т.Х.	64, 74	Кузина А.Е.	247
Аполонис А.В.	9	Кузина Н.В.	121
Артемова А.И.	17, 20	Кушнир К.А.	31
Артемян Т.Р.	171	Макеева Е.И.	367
Балакунова Я.Ю.	124	Макуха А.В.	90
Башмакова Д.С.	287	Мальцева Г.И.	81, 102
Бекиш Т.Н.	298	Мартынюк С.А.	247
Берганова А.А.	309	Мельник Д.В.	81, 102
Богатенко Е.Р.	23	Михайлина Е. А.	371
Бойко М.Д.	282	Морсакова М.Б.	163, 171
Васильева В.В.	257, 292	Мухина О.М.	314
Власова А.А.	300	Нарышкин Н.А.	43
Волкова Ю.С.	265	Нахапетян В.С.	131
Володикова В.В.	287	Никитин А.А.	352
Галстян М.А.	226	Николашина А.В.	179
Галстян С.Г.	234	Новосельцева А.Б.	189
Ганжа А.А.	378	Норикян Г.Р.	319
Ганьшина В.Ф.	223	Орлова И. А.	207
Горбачева М.А.	237, 382	Пацакула К.Н.	364
Давтян Ш.А.	127	Перепечень Д.С.	231
Дегтярева Н.В.	213, 217	Портнова О.С.	40
Демичева М.А.	93	Прохоренко С. В	86
Дмитриева Н.С.	251	Рыжикова А.С.	184
Долгобаева Д.А.	198	Рябая Ю.А.	167
Дрогунова Д.Н.	171	Сафонова Ю.Ю.	304
Ермакова А.А.	174	Сафонова Е.Ю.	59
Ерохина А.В.	245	Свиридова Т.В.	23
Ерошкина И.Н.	277	Синцова А.А.	270
Зиновкина С.А.	116, 272	Смирнова К.С.	336
Значкова Н.В.	107	Сухих И. А.	112
Иванова Н.В.	13	Титкина Е.С.	322
Ильина А.А.	326	Трошенкова В.П.	252
Карасёва Т.В.	240	Трус Д.Ю.	4
Кашникова М.Д.	228	Усмонов Ф.О.	143
Колган Н.А.	90	Филатов Н.Н.	184
Кондрахина Ю.С.	47	Филатова Е.Ю.	70

Фирсова У.С.	51	Черняева В.А.	78
Харитонов И.Д.	184	Чугай С.А.	174
Холбекова Ф.Р.	341	Шевченко А.В.	70
Хромых О.Н.	153, 333	Щеглова А.А.	359
Цволко Ю.М.	148	Эшонкулов Л.А.	140
Чернова Т.А.	98		

СОДЕРЖАНИЕ

Проблемы социально-экономического развития региона: история и современность

Трус Д.Ю. Пути улучшения использования основных фондов для повышения конкурентоспособности регионов.....	4
Аполонис А.В. Роль оборотных средств в эффективности функционирования предприятий дорожного строительства региона ...	9
Иванова Н.В. Развитие кластерной системы как совершенствование управления региональным инновационным развитием.....	13
Артемова А.И. Проблемы повышения инновационного потенциала российской экономики	17
Артемова А.И. Элементы и перспективы повышения инновационного потенциала Тульской области	20
Богатенко Е.Р., Свиридова Т.В. Основные факторы развития туризма в регионах России (на примере Тульской области)	23
Кушнир К.А. Развитие предприятий оборонно-промышленного комплекса России	31
Портнова О.С. Государственная система мониторинга экономической безопасности и ее необходимость в РФ	40
Нарышкин Н.А. Управление природоохранной деятельностью в АО «ПРОДО Птицефабрика Калужская»	43
Кондрахина Ю.С. Анализ показателей экономической безопасности калужской области	47
Фирсова У.С. Пространственное развитие региона: проблемы и направления решения (опыт Калужской области)	51
Крыгина Е.С. Дорожная карта как инструмент повышения инвестиционной привлекательности Калужской области	56
Сафонова Е.Ю. Инвестиционная и инновационная политика Калужской области: тенденции и перспективы реализации	59
Антонян Т.Х. Финансовое обеспечение системы здравоохранения в Российской Федерации	64
Антонова А.Е. Организация сельского туризма на примере Калужского края	67
Филагова Е.Ю., Шевченко А.В. Сельское хозяйство России в условиях неблагоприятной внешнеполитической ситуации	70
Антонян Т.Х. Социально-экономическая характеристика Калужской области	74
Черняева В.А. Состояние социальной сферы региона	78
Мальцева Г.И., Мельник Д.В. Инновационные подходы развития предприятий малого и среднего бизнеса регионов России	81

Прохоренко С. В. Основные моменты и анализ влияния денежной реформы Петра I на развитие финансовой системы XVIII	86
--	----

Управление финансами на предприятиях и в организациях

Макуха А.В., Колган Н.А. Внутренний аудиторский контроль в системе обеспечения экономической безопасности организации .	90
Демичева М.А. Система Кайдзен - как эффективный метод управления предприятием	93
Чернова Т.А. Анализ эффективности использования оборотных средств организации и источников их формирования	98
Мальцева Г.И., Мельник Д.В. Рейтинговая оценка крупных корпораций России	102
Значкова Н.В. Оценка инвестиционной привлекательности АО «ПРОДО Птицефабрика Калужская»	107
Сухих И. А. Оценка экономической эффективности управления расходами на персонал	112
Зиновкина С.А. Экономический рост организаций в условиях неопределенности и риска	116
Кузина Н.В. Совершенствование управления финансами в организации	121
Балакунова Я.Ю., Кордабовская А.В. Особенности учета оборотных активов организации	124
Давтян Ш.А. Особенности и проблемы развития налогообложения России на современном этапе.....	127
Нахапетян В.С. Основные средства и особенности их инвестиционного проектирования	131
Андреева Е.С. Особенности управления финансами в организациях малого бизнеса	135

Современные проблемы развития бухгалтерского учёта, экономического анализа и аудита

Kuvvatov G.B., Eshonkulov L.A. Statement of business subjects for the reporting year	140
Усмонов Ф.О. Порядок организации системы бухгалтерского учета республики Узбекистан	143
Цволко Ю.М. Анализ ликвидности и платежеспособности организации	148
Хромых О.Н. Оценка деловой активности с помощью количественных и качественных критериев	153
Кривец К.О. Применение функционального метода учета затрат – ABC-костинга на промышленном предприятии	159

Морсакова М.Б. Внутренние и внешние факторы обеспечивающие экономическую и финансовую устойчивость организации ...	163
Рябая Ю.А. Фальсификация финансовой отчетности: причины появления и проблемы выявления	167
Дрогунова Д.Н., Артеян Т.Р., Морсакова М.Б. Консалтинг на современном этапе развития экономики	171
Чугай С.А., Ермакова А.А. Особенности ведения учета расчетов с персоналом организации по оплате труда	174
Николашина А.В. Сравнительная характеристика учета основных средств в соответствии с ПБУ 6/01 и МСФО (IAS) 16	179
Рыжикова А.С., Филатов Н.Н., Харитонов И.Д. Взаимодействие бухгалтерского и налогового учета в организации для обеспечения ее финансовой устойчивости	184
Новосельцева А.Б. Различия между двумя системами составления отчетности: РСБУ и МСФО	189
Кордабовская А.В. Финансовая устойчивость как критерий сбалансированного удовлетворения требований стейкхолдеров	193
Долгобаева Д.А. Применение контрольных соотношений показателей налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость	198
Кузенкова А.А. Право на амортизационную премию как вид снижения налоговой нагрузки.....	203
Орлова И. А. Финансовая устойчивость бюджета Калужской области как элемент финансовой безопасности региона	207
Дегтярева Н.В. Особенности финансового анализа в субъектах малого предпринимательства	212
Дегтярева Н.В. Проблемы и особенности организации бухгалтерского учета в субъектах малого предпринимательства	217
Алешина К.С. Организационно-правовые особенности организаций и их влияние на систему ведения учета	220
Ганьшина В.Ф. Концепция формирования учётной политики организации	223
Галстян М.А. Некоторые аспекты ведения учета в малом бизнесе	226
Кашникова М.Д. Становление бухгалтерского учета	228
Перепечень Д.С. Варианты организации бухгалтерской службы и распределения функциональных обязанностей	231
Галстян С.Г. Особенности организации бухгалтерского учета в филиалах, представительствах и других обособленных подразделениях	234
Горбачева М.А. Тенденции развития бухгалтерской (финансовой) отчётности экономического субъекта	237

Карасёва Т.В. Учет продажи продукции, работ и услуг	240
Ерохина А.В. Профессиональное суждение бухгалтера	245
Кузина А.Е., Мартынюк С.А. Актуальные вопросы и проблемы учета выпуска и реализации готовой продукции	247
Дмитриева Н.С. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации	251
Васильева В.В. Характеристика системы корпоративного налогового менеджмента	257

Развитие сферы кредитных услуг в банковской системе Российской Федерации

Трошенкова В.П. Кадровая политика в банковской сфере: гуманитарные тренды влияния поколения миллениума	262
Волкова Ю.С. Андеррайтинг в банковской сфере: основные понятия и этапы данной процедуры	265
Синцова А.А. Финансовая безопасность Российской Федерации.	270
Зиновкина С.А. Специфика деятельности микрофинансовых организаций России на современном этапе	272
Ерошкина И.Н. Быть или не быть банкам в России	277
Бойко М.Д. Развитие системы безналичных платежей в условиях инновационной экономики	282
Башмакова Д.С., Володикова В.В. Использование кредитных карт банков России: сравнение условий и предложений	287

Опыт и проблемы маркетинговой деятельности на предприятиях

Васильева В.В. Современные проблемы маркетинга	292
---	-----

Проблемы развития малого предпринимательства

Бекиш Т.Н. Особенности учета затрат на предприятиях IT-аутсорсинга	298
Власова А.А. Проблематика развития малого предпринимательства в Калужской области	300
Сазонова Ю.Ю. Актуальные проблемы и направления развития малого предпринимательства в России	304
Берганова А.А. Малое предпринимательство как неотъемлемый элемент развития экономики России	309
Мухина О.М. Проблемы финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства в современных экономических условиях России	314

Норикян Г.Р. Совершенствование патентной системы налогообложения в Российской Федерации	319
Титкина Е.С. Обеспечение устойчивого развития малого бизнеса	322
Ильина А.А. Проблемы малого предпринимательства и направления их решения	326
Андреева Е.С. Проблемы малого и среднего предпринимательства в строительной сфере	330
Хромых О.Н. Коррупция как элемент реальности: возможна ли постановка вопроса о необходимости корпоративного управления?	333
Смирнова К.С. Стили управления в менеджменте: их преимущества и недостатки	336

Инновационные образовательные технологии в подготовке специалистов

Холбекова Ф.Р. Факторы, влияющие на качество экономического образования	341
Андреев П.О. Практическое применение телеграмм ботов в образовательной сфере	347
Никитин А.А. Разработка электронного обучающего учебника ..	352
Алмазова Е.И. Эмпирическое исследование свойств социально-психологического климата организации	355
Щеглова А.А. Дистанционное обучение	359
Пацакула К.Н. Особенности социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере	364
Макеева Е.И. Лексический минимум английского языка для бухгалтера	367
Михайлина Е. А. Ключевые профессиональные компетенции и лексический минимум иностранного языка финансового менеджера	371

Экономико-математическое моделирование и экономическая информатика

Ганжа А.А. Импортозамещение в отрасли электроэнергетики ...	378
Горбачева М.А. Моделирование как метод формирования учетной политики организации	382
Антонова А.Е. Влияние объема экспортируемой нефти на доходы федерального бюджета	385

Научное издание

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

Сборник научных статей по материалам **5-й межрегиональной
научно-практической конференции молодых ученых**
18 мая 2018 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. 19,75

Издательство: ООО "ТРП"

Подписано в печать: 11.05.2018. Тираж 500. Заказ №1301
Отпечатано в типографии: ООО «ТР-принт».
127055, Москва, а/я 46, Тел. (499) 519-01-24. Сайт: www.tirazhy.ru