



OMEGA SCIENCE

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**



OMEGA SCIENCE

**INTERNATIONAL CENTER
OF INNOVATION RESEARCH**

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА МОДЕРНИЗАЦИИ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Часть 1

Сборник статей

Международной научно-практической конференции

26 мая 2019 г.

МЦИИ ОМЕГА САЙНС | ICOIR OMEGA SCIENCE

Оренбург, 2019

УДК 00(082) + 001.18 + 001.89
ББК 94.3 + 72.4: 72.5
Т 338

Т 338

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА МОДЕРНИЗАЦИИ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: сборник статей Международной научно-практической конференции (26 мая 2019 г, г. Оренбург). / в 3 ч. Ч.1 - Уфа: OMEGA SCIENCE, 2019. – 266 с.

ISBN 978-5-907153-81-3 ч.1
ISBN 978-5-907153-84-4

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно-практической конференции «ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА МОДЕРНИЗАЦИИ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ», состоявшейся 26 мая 2019 г. в г. Оренбург. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

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

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

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

Сборник статей постатейно размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru по договору № 981 - 04 / 2014К от 28 апреля 2014 г.

ISBN 978-5-907153-81-3 ч.1
ISBN 978-5-907153-84-4

УДК 00(082) + 001.18 + 001.89
ББК 94.3 + 72.4: 72.5

© ООО «ОМЕГА САЙНС», 2019
© Коллектив авторов, 2019

Ответственный редактор:

Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:

- Алиев Закир Гусейн оглы**, доктор философии аграрных наук, профессор РАЕ, академик РАПВХН и МАЭП
- Агафонов Юрий Алексеевич**, доктор медицинских наук, доцент
- Алдакушева Алла Брониславовна**, кандидат экономических наук, доцент
- Алейникова Елена Владимировна**, доктор государственного управления, профессор
- Бабаян Анжела Владиславовна**, доктор педагогических наук, профессор
- Баншева Зилия Вагизовна**, доктор филологических наук, профессор
- Байгузина Люза Закиевна**, кандидат экономических наук, доцент
- Ванесян Ашот Саркисович**, доктор медицинских наук, профессор
- Васильев Федор Петрович**, доктор юридических наук, доцент, член РАЮН
- Виневская Анна Вячеславовна**, кандидат педагогических наук, доцент
- Вельчинская Елена Васильевна**, профессор, доктор фармацевтических наук, академик Академии Наук Высшего Образования Украины, академик Международной академии науки и образования
- Галимова Гузалия Абкадировна**, кандидат экономических наук, доцент
- Гетманская Елена Валентиновна**, доктор педагогических наук, доцент
- Грузинская Екатерина Игоревна**, кандидат юридических наук, доцент
- Гулиев Игбал Адилевич**, кандидат экономических наук, доцент
- Датий Алексей Васильевич**, доктор медицинских наук, профессор
- Долгов Дмитрий Иванович**, кандидат экономических наук, доцент, академик Международной академии социальных технологий (МАС), профессор РАЕ
- Елхиева Марина Константиновна**, кандидат педагогических наук, доцент, профессор РАЕ,
- Закиров Мунавир Закиевич**, кандидат технических наук, профессор
- Иванова Нионила Ивановна**, доктор сельскохозяйственных наук, профессор,
- Калужина Светлана Анатольевна**, доктор химических наук, профессор
- Куликова Татьяна Ивановна**, кандидат психологических наук, доцент
- Курманова Лилия Рашидовна**, доктор экономических наук, профессор
- Киракосян Сусана Арсеновна**, кандидат юридических наук, доцент
- Киркимбаева Жумагуль Слямбековна**, доктор ветеринарных наук, профессор
- Кленина Елена Анатольевна**, кандидат философских наук, доцент
- Козлов Юрий Павлович**, доктор биологических наук, профессор, президент Русского экологического общества, действительный член РАЕН и РЭА, почетный работник высшей школы МО РФ
- Козырева Ольга Анатольевна**, кандидат педагогических наук, доцент
- Кондрашихин Андрей Борисович**, доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор
- Конопацкова Ольга Михайловна**, доктор медицинских наук, профессор
- Ларионов Максим Викторович**, доктор биологических наук, профессор
- Маркова Надежда Григорьевна**, доктор педагогических наук, профессор
- Мухаммадеева Зинфира Фанисовна**, кандидат социологических наук, доцент
- Песков Аркадий Евгеньевич**, кандидат политических наук, доцент
- Половения Сергей Иванович**, кандидат технических наук, доцент
- Пономарева Лариса Николаевна**, кандидат экономических наук, доцент
- Почивалов Александр Владимирович**, доктор медицинских наук, профессор
- Прошин Иван Александрович**, доктор технических наук, доцент
- Симонович Надежда Николаевна**, кандидат психологических наук
- Симонович Николай Евгеньевич**, доктор психологических наук, профессор, академик РАЕН
- Сирик Марина Сергеевна**, кандидат юридических наук, доцент

Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук, профессор
Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук, профессор
Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук, доцент
Терзиев Венелин Кръстев, доктор экономических наук, доктор военных наук профессор
Чиладзе Георгий Бидзинович, доктор экономических наук, доктор юридических наук, профессор
Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук, профессор
Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико - математических наук, профессор
Шошин Сергей Владимирович, кандидат юридических наук, доцент
Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук, доцент
Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук, профессор
Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук, профессор
Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук, профессор, член - корреспондент РАН

РОЛЬ ДВОРЯНСТВА В ОХРАНЕ ПРАВОПОРЯДКА В РОССИЙСКОЙ ПРОВИНЦИИ В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ XIX В. (на примере борьбы с бегством крепостных крестьян из поместий)

Аннотация

Представляя бегство в качестве одной из основных форм антифеодального движения, автор статьи исследует роль, выполняемую дворянами, в пресечении нелегальных перемещений крепостных крестьян.

Ключевые слова:

Дворянство, крепостничество, полиция, губернатор, предводитель, земский суд

В условиях функционирования феодально - крепостнической системы в России одним из основных направлений правоохранительной деятельности административно - полицейских органов являлось пресечение нелегальной миграции.

Начиная со времени установления крепостного права, потерявшие свободу крестьяне пытались сбросить с себя гнет и улучшить условия жизни. До 1861 г. уход частновладельческих крестьян со своих мест жительства являлся распространенным видом преступлений, что подтверждается статистическими данными по Среднему Поволжью. По сведениям А. П. Величко, в период с 1822 по 1833 гг. сосланных в Сибирь за «бродяжничество» с территории Пензенской губернии насчитывалось 339 чел. об. п., что составляло 24,18 % всех ссыльных; в Симбирской губернии, эти показатели составили, соответственно – 585 чел. и 32,66 % [1, с. 140 – 143].

«На переднем крае» борьбы с нелегальной миграцией частновладельческих крестьян находились помещики, которые, собственно говоря, сами являлись главной причиной возникающего желания крепостных сменить место жительства.

В соответствии с «Уставом о предупреждении и пресечении преступлений» 1754 г. дворяне для поддержания порядка в поместьях могли использовать «домашние средства исправления», под которыми в первую очередь понимались телесные наказания. Если у помещика не было возможности произвести экзекуцию, то он мог обратиться за помощью к полиции.

Вышедший из повиновения крепостной по закону мог удаляться из поместья[3]. При этом, дворяне по своему усмотрению определяли характер и срок наказания: от помещения на несколько месяцев в работный дом и арестанские роды до отправки на вечное поселение в Сибирь или призыв в армию.

«Учреждение для управления губерний» 1775 г. обязывало осуществлять контроль над движением населения в уездах нижние земские суды. К основным сферам деятельности данных административно - полицейских органов, возглавляемых дворянскими выборными, относились: поиск и задержание беглых; борьба с «предержательством» (укрывательством беглых); забота о нищих; пресечение туенядства[4, с. 229–287].

Дабы предотвратить уход крепостных со своих мест жительства, земским судам и городским полициям приказывалось наблюдать за основными дорогами и речными переправами. Появившихся в окрестностях чужаков и вызвавших подозрение людей были

обязаны задерживать и препровождать для установления личности к полицейским сельские выборные и вотчинные власти.

В годы наибольшего распространения бегства помещичьих крестьян по приказу губернаторов учреждались ночные караулы из местных жителей; при обнаружении скопления нелегалов крестьяне не должны были ограничиваться донесением земскому суду, им следовало предпринять все необходимые меры для задержания беглых. Поимкой вооруженных преступников могли заниматься вместе с полицейскими воинские команды, выслаемые по распоряжению губернских правлений [2, л. 5].

Пойманные беглые содержались под арестом и предавались суду. Длительность следствия обычно была связана с необходимостью установления личности беглеца или обстоятельств противоправных деяний. Местных крестьян обычно после задержания пороли в воспитательных целях и возвращали в поместья.

Вследствие низкой эффективности земских судов, опосредованной недостаточной обеспеченностью силами и средствами, необходимыми для борьбы с преступностью, губернаторам и руководству МВД зачастую приходилось вмешиваться в происходившее на местах. Наделенные чрезвычайными полномочиями чиновники получали в свое подчинение дворянских выборных – исправников, заседателей земского суда, дворянских предводителей и проч. [2, л. 18]

Список использованной литературы:

1. Величко А. П. Сведения о числе преступников с 1822 по 1833 год сосланных в Сибирь за разныя преступления // Материалы для статистики Российской Империи, издаваемые с Высочайшего соизволения, при Статистическом отделении Совета Министерства Внутренних дел : в 3 т. СПб., 1839. –Т. 1. С. 140–143.
2. Государственный архив ульяновской области О. Ф. 763. Оп. 4. Д. 99. Л. 5.
3. Полное собрание законов Российской империи. СПб., 1842. Т. 21. Отд. 1. № 21718.
4. Полное собрание законов Российской империи. СПб., 1830. Т. 20. С. 229–287.

© Борисов Б.А. 2019

УДК 94

Е.А.Кравченко

студентка 1 курса магистратуры
исторического факультета АлтГПУ,
г. Барнаул, Российская Федерация
E - mail: katyha - katu@mail.ru

ВЛИЯНИЕ ЛЕГИЗМА И КОНФУЦИАНТСТВА НА ПРАВОВУЮ СИСТЕМУ ДРЕНЕГО КИТАЯ

Аннотация

В данной статье рассматривается влияние двух философско - политических учений – конфуцианства и легизма на правовую систему Древнего Китая. В статье особое внимание уделено историческому аспекту, который демонстрирует характер политики китайского государства в отношении установления законодательных мер. Актуальность данной статьи

обусловлена тем, что современное право Китая сочетает в себе черты различных правовых систем, где традиционная система права заложила основу современного законодательства.

Ключевые слова: правовая культура, конфуцианство, легизм, право Древнего Китая.

Правовая культура Древнего Китая начала формироваться в VI в. до н.э. и шла параллельно с расцветом китайской общественной мысли. Особенность данного процесса заключалась в том, что формирование происходило самостоятельно, став полностью самобытным. По мере развития правовой системы происходит кодификация китайского права. В рамках этого наибольшее влияние на развитие права оказали две философско - политические школы Древнего Китая:

1) Конфуцианская школа (выступала за преобладание морали над правовыми нормами, уравнивая право с уголовным законом).

2) Легистское учение об управлении народом и государством. На пути развития древнекитайского права именно легизм наложил отпечаток на формирующуюся правовую систему.

На протяжении нескольких веков шло соперничество двух диаметрально противоположных правовых направлений.

Во времена древнего мыслителя и философа Китая – Конфуция (551 - 479 гг. до н.э.) в отдельных царствах начали появляться законы. Конфуций считал, что все насильственные методы, навязываемые, сверху будут восприняты обществом лишь поверхностно и не дойдут до душ людей, следовательно, не способны к результативному функционированию. Согласно его словам, «Если наставлять народ путем введения правления, основанного на законе, и поддерживать порядок угрозой наказания, то народ станет избегать наказаний и лишится чувства стыда» [1, с.58].

В конфуцианских взглядах Конфуция правила Ли должны были выполнять функции законов, что шло в разрез с интересами государства. Ли твердо регламентировали место индивидуума в социуме и его поведение по отношению к высшим, равным себе и низшим. Ли не был законом, в целом они не являлись и нормами обычного права, поскольку выросли из ритуальной практики и этикета при дворах правителей Китая, которые отличались от обычного права [2, с.386].

Конфуций наделил Ли идеей всеобщности и обязал всех, включая и правителя, соблюдать весь комплекс норм, связанных с Ли. «Если верхи любят ли, то в народе не сыщется ни одного, кто бы решился не проявить почтительности; если верхи любят справедливость, то в народе не сыщется ни одного, кто бы решился не подчиниться; если верхи любят честность, то в народе не сыщется ни одного, кто решился бы не быть искренним» [3, с.78]. Управлять народом надлежит лишь на основании Ли: «Учитель сказал: “Если верхи любят ли, то использовать народ легко» [4, с.65].

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что Ли – это своего рода нормы морали. Понятие Ли воплощает в себе перечень правил поведения в обществе в контексте всех видов социальных отношений. Конфуций, в первую очередь, был сторонником гуманного подхода в вопросах государственного управления. Также, Ли отличались от законов тем, что признавались государственной властью, но не были санкционированы государством.

Легистское учение имело противоположные конфуцианству идеи. Оно предусматривало абсолютную власть правителя, с помощью строго установленного, не подлежащего обсуждению закона. Один из самых известных представителей легизма был Шан Ян, который отстаивал идею «...Бесполезности и невозможности существования людей вне рамок жесточайших наказаний» [5, с.174]. Легисты считали, что только коллективная ответственность обеспечит хорошее управление, при этом отказывались признавать наличие какой-либо связи между мерой наказания и тяжестью содеянного преступления. Основная идея легизма заключалась в следующем, чтобы обеспечить представительство зажиточных слоёв в государственном аппарате, предусматривалась продажа чиновничьих должностей. Наряду с данным правом, Шан Ян предъявлял к чиновникам лишь одно требование — слепо повиноваться государю. За малейший проступок следует карать смертной казнью. Эту карательную практику должна была дополнить политика, направленная на искоренение инакомыслия и оглушение народа.

Так же жестко наказывать следовало и за малейшие нарушения приказов государя. Предполагалось унифицировать меры наказания, где под уголовным законом понималась репрессивная политика правителя. Проповедуя своеобразное равенство перед законом и неотвратимость наказания за совершенные преступления, легисты стремились лишить знать и чиновничество различных княжеств наследственных привилегий во имя укрепления центральной власти [6, с.72].

В результате, главная цель легистов восходила к воссоединению децентрализованного Китая, созданию могучей державы. Для осуществления данной цели необходимо было отказаться от различного рода «излишеств», таких как конфуцианская философия. В связи с этим, ни разработали концепцию деспотического государства, где все равны перед законом.

Краткий обзор ряда аспектов позволяет сделать вывод о том, что правовая система Древнего Китая самобытна, поскольку сочетала в себе двуединую структуру философско-политических учений – конфуцианства и легизма. Общей чертой этих двух древнекитайских школ была их политическая направленность, стремление организовать жизнь китайского общества. Легистская и конфуцианская школы стали определяющими факторами самого процесса развития права.

Список использованной литературы:

1. Тихвинский, С.Л. История Китая с древнейших времен до начала XXI в.: в 10 т. / гл.ред. С.Л. Тихвинский. – Москва: Наука – Восточная литература, 2016. – Т.2: Эпоха Чжаньго, Цинь и Хань (V в. до н. э. – III в.н.э.) / отв.ред. Л.С. Переломов, 2016. – С. 58.
2. Титаренко, М.Л. Духовная культура Китая. в 10 т. / гл.ред. М.Л. Титаренко. – Москва: Восточная литература», 2009. – Т.4. Историческая мысль. Политическая и правовая культура. – С.386.
3. Луньюй : изречения / Конфуций ; [пер. с кит. И. И. Семененко]. - Москва : Эксмо, 2009. – С.78.
4. Луньюй : изречения / Конфуций ; [пер. с кит. И. И. Семененко]. - Москва : Эксмо, 2009. – С.65.
5. Борьба мнений перед начало реформ // Хрестоматия по истории Древнего Востока: учебное пособие: в 2 - х частях. Ч. 2 / под ред. М.А. Коростовцева, И.С. Кацнельсона, В.И. Кузищина. – Москва: Высшая школа, 1980. – С. 174.

6. Рубаник, В.Е. История государства и права зарубежных стран: учеб. для вузов / В.Е. Рубаник. – Санкт - Петербург: Издательство Питер, 2011. – С.72.

© Е.А. Кравченко, 2019

УДК 93

Волошин Д.А.

к.и.н., доц.,

Бурькин И.В.,

E - mail: igor.burykin.99metal@gmail.com

Осокина А.Э.,

студенты

ФГБОУ ВО «Армавирский государственный педагогический университет»

E - mail: arisha.osokina.2016@mail.ru

Фольк Е. С.,

магистрантка

ФГБОУ ВО «Армавирский государственный педагогический университет»

Dmitry Voloshin A.

Burykin Igor Vladimirovich,

Arina Osokina E.,

Folk Ekaterina Sergeevna,

ИСЛАМСКИЙ МИР ДО И ВО ВРЕМЯ КРЕСТОВЫЙ ПОХОДОВ

THE ISLAMIC WORLD PRIOR TO AND DURING THE CRUSADES

Аннотация: В данной статье рассматривается временной промежуток с 1095 по 1272 гг. о взаимоотношениях исламских правителей в центральной Азии до и после вторжения крестоносцев, оцениваются важные события, произошедшие в этот период.

Ключевые слова: крестоносцы, исламские правители, Византия, ислам, христианство, сельджуки.

Abstract: This article discusses the time period from 1095 to 1272 on the relationship of Islamic rulers in Central Asia before and after the invasion of the crusaders, assesses the important events that occurred during this period.

Key words: crusaders, Islamic rulers, Byzantium, Islam, Christianity, Seljuks.

В 1095 году Папа Урбан II Совета Клермон пригласил христиан принять участие в крестовом походе, чтобы освободить Святую Землю и Гроб Господня от мусульманских неверных.

В 1096 году огромные массы крестоносцев вторглись в Азию и создали там новые государства. Это оказало огромное влияние на весь мир.

Накануне этого, исламский мир был разделен на две основные силы: Султанат Сельджуков и государство Фатимидов, которые находились в активном конфликте.

Начало XI века ознаменовалось появлением на исламском небе яркой звезды - Махмуда Газнави. Этот неукротимый воин, который провел двенадцать победных походов в языческой Индии и захватил бесчисленные сокровища индийских храмов, прославился не только как создатель великой империи, простирающейся от Евфрата до Ганга. Он не менее приобрел известность и уважение своих потомков как покровителя науки и искусства: собрал ученых и поэтов на своем дворе, занимался восстановлением древней персидской культуры и организовал поэтические конкурсы на звание «царь поэтов».

С этим грозным и справедливым «монархом великое эпическое стихотворение «Средневековья Шахнаме» было создано гением Фирдуси. Однако военные и культурные успехи этого великого султана оказались довольно хрупкими. Вскоре после смерти Махмуда Газни империя, которую он создал, попала под удары северных кочевников - турок Сельджукидов» [1].

Название этой завоевательной нации, изменившей всю политическую карту мусульманского мира того времени, происходит от имени Сельчука - полувекового вождя одного из туркменских племен. История не сохранила описания своих достоинств, объединив множество орд кочевников, но известно, что первый турецкий султан Тогрул - бек был прямым потомком Селюка - возможно, он был его сыном или внуком.

«В Данданеканском сражении 1040 года были побеждены силы газневидской власти. Масуд, сын великого Махмуда, упал на поле битвы, а Тогрул - Бей был провозглашен султаном Ирана и Туркестана. Но победоносные армии Сельджукидов не были удовлетворены этой великой Победой или сказочным богатством, которое они захватили у Газнавидов. Тогрул - бек был не только хорошим командиром, но и талантливым политиком и администратором» [2]. Ему удастся сплотить множество разрозненных турецких орд и создать большую армию, готовую к бою, готовую решать все стратегические задачи.

«В середине XI века сельджуки захватили весь Иран и достигли границ Византийской империи. Но прежде чем начать нападение на христианские крепости, Тогрул - Бей решил укрепить политическую и моральную власть своей власти» [3].

В 1055 году сто тысячная сельджукская армия, практически не встречая сопротивления, вошла в столицу суннитского халифата - Багдада.

Правда, Тогрул - бек недолго наслаждался своим триумфом: через несколько месяцев он скончался, не оставив потомков.

После небольших беспорядков, которые почти всегда сопровождают смену правительства на Востоке, не оставляя в основном прямого наследника, турецкие военачальники, а затем армия, объявляют нового султана Альп - Арслана, племянника Тогрул - бека.

«В 1058 году Альп - Арслан завоевал Армению, которая тогда была частью Византийской империи, и ряд пограничных районов. Оттуда сельджуки начинают наступление на Малую Азию, причем последняя азиатская территория остается в руках христиан» [4]. Конные орды сельджуков, возглавляемые князьями дома Сельджукидов, проникают в Анатолию, выходят на берега Черного моря, большие отряды достигают Никеи и Эгейского побережья. Только в то время, в Византии, которая в то время занималась увлекательными мероприятиями по организации многочисленных дворцовых переворотов, они начинают осознавать, что империя стоит на краю пропасти.

Судьба Малой Азии на самом деле была решена. Но селюки не сразу воспользовались плодами своей великой победы. Альп - Арслан разрешил Роману Диогену выплатить миллион компенсаций в зависимости от условий мира. С победной армией он переместился очень далеко на восток, чтобы завоевать Мавераннара и Согдиана. Кстати, он не дождался компенсации, так как по прибытии в Константинополь Роман был изгнан с престола, ослеплен и вскоре убит. Для Византии, однако, это ничего не могло изменить: цвет римских войск лежал в долине, недалеко от Манзикерта, и новое сопротивление просто не было мощным.

При пересечении реки Ока (Аму Дарья) гигантская армия Сельджука столкнулась с неожиданным отступлением небольшого отряда хорезмийцев. Но сопротивление было быстро подавлено, и вождь хорезмийцев был захвачен и вскоре предстал перед верным султаном. Возмущенный упорством пленника, Алп Арслан приговорил его к позорной казни. Однако, услышав страшный приговор, человек Хорезма вдруг схватил меч одного из телохранителей и бросился к трону. Альп - Арслан, уверенный в своей высшей военной доблести, остановил солдат, которые были готовы помочь ему, решив победить врага. Таким образом, совершенно неожиданно один из величайших командиров ислама скончался. Но смерть Альп - Арслана не разрушила, как это часто бывает, единство империи. Дело в том, что даже в жизни султана его сын Малик - Шах был признан будущим правителем турок. Он сопровождал своего отца во всех кампаниях, включая битву Манзикера, и наслаждался любовью и доверием войск. Таким образом, попытка его дяди и двух братьев оспорить права на трон была быстро и жестко пресечена. Малик - Шах оказался полностью достоин славы своего отца. Под ним Империя сельджуков достигла своего максимального размера.

«Империя сельджукидов Малик Шах стала крупнейшим государством в мире, простирающимся от Босфора до границ Китая и Индии. Но в этих гигантских размерах эмбрионы быстрого и полного краха уже были скрыты. Во время жизни Малик - шаха власть Сельджукидов на самом деле не была единым целым» [5]. Тот же Румский Султанат считался только сугубо номинальным в империи: титул самого султана, принятый правителями Малой Азии, предполагает, что они явно считали себя равными верховному правителю Сельджуков. В то время как Малик - Шах был жив, его авторитет как старшего в его семье всегда позволял каким - то образом сдерживать элемент разрушения. Но его смерть, которая последовала в 1092 году, стала настоящим детонатором для взрыва, который разорвал мощную империю на десятки, а то и сотни штук.

Между ними находилась Сирия, которую, казалось, легко победить из - за нестабильной политической ситуации. Когда весной 1097 года крестоносцы вторглись в Сирию, она разделилась на отдельные города и регионы, контролируемые короткошерстными эмирами, лишенными политического опыта, часто хищниками и безответственными, которые не могли противостоять серьезному сопротивлению новичков. За этими маленькими правителями стояли две крупные державы: великий Султанат Сельджуков и Фатимидский Египет, в упадке и неспособный оказать существенную помощь Сирии. У каждой из противоборствующих сил в Сирии были свои союзники, клиенты, принадлежащие к бедуйским племенам, которые плохо контролировались и часто возмущались, но на самом деле не могли контролировать ситуацию в стране. Кроме того,

Египет фатимидов, раздираемый внутренними противоречиями, в значительной степени потерял интерес к Сирии.

Со временем положение крестоносцев осложнилось. «В борьбе против мусульман, направляемых в конце XII века Султаном Саладином, крестоносцы потеряли Иерусалим. Третий крестовый поход был организован в 1189 году с целью вернуть город во главе с сильнейшими европейскими монархами: императором Фридрихом I Барберусом, английскими и французскими королями, Ричардом I Львиным Сердцем (1189 - 1199) и Филиппом II Августом» [6]. Несмотря на некоторые военные успехи, крестоносцы не захватили Иерусалим. Только в первой половине XIII в. святой город на короткое время снова оказался в руках христиан. Однако крестоносцы не завоевали Святую Землю и в 1291 году потеряли все имущество Ближнего Востока, кроме острова Кипр.

Список используемой литературы:

1. Заборов М. Крестовые походы. М., 2015
2. Ефремов Л.Д. История средневековья, Москва, 2004
3. Ертов И. История крестовых походов для освобождения Иерусалима и святой земли из рук неверных, выбранная из всеобщей истории. СПб. 2017
4. Корол Хилленбранд. Крестовые походы. Взгляд с Востока. Мусульманская перспектива. 2018

© Волошин Д.А., Бурыкин И.В., Осокина А.Э., Фольк Е.С. 2019

УДК 271 - 9

Подбуцкий В.Н.,

студент 2 курса магистратуры

ФГБОУ ВО «КалмГУ им. Б.Б. Городовикова»

г.Элиста, Российская Федерация

E - mail: Slava96el@mail.ru

ПРОБУЖДЕНИЕ В СРЕДЕ ПЕТЕРБУРГСКОЙ ЭЛИТЫ

Аннотация

Данная статья включает в себя обзор и анализ такого явления как Великое Пробуждение в Санкт - Петербурге с позиции участия в нём представителей высшего общества. В статье приводится объективный взгляд на события. Автор считает своей задачей рассмотреть особенности формирования предпосылок Пробуждения аристократии, оценить влияние на религиозную жизнь российского общества. На современном этапе наблюдается увеличение численности христиан именно протестантского толка; а религия всегда играла важную роль в определении самобытности России.

Ключевые слова:

Протестанты, Санкт - Петербург, Аристократия, Пробуждение, Евангелие.

Очень интересным явлением в жизни Православной Российской империи стало Евангельское Пробуждение в её тогдашней столице. Причем местом его очага стали салоны высокопоставленных особ. В среде скептической петербургской аристократии, оказались люди, искавшие Бога вне православной традиции.

Почву для евангельского Пробуждения в Петербурге, как считают некоторые исследователи, подготовила деятельность двух католических священников Госснера и Линдля [1, с.22 - 27]. Но эта позиция не получила широкой поддержки.

Долгое время отечественные историки пытались убедить общественность в том, что новые религиозные веяния пришли из - за рубежа и являются плодом иностранного влияния, в частности немецкого. Но, стоит отметить, что Петербург не стал единственным районом распространения евангельского Пробуждения. Движение независимо началось как минимум еще в двух отдаленных друг от друга районах: на Кавказе (Тифлис, ныне Тбилиси) и в Украине (Херсонская губерния). К тому же, еще до приезда лорда Редстока в столицу, к Богу обратились великосветская дама Елизавета Ивановна Черткова и княжна Наталья Фёдоровна Ливен.

Так называемое Пробуждение произошло благодаря проповедям лорда Редстока, сына вице - адмирала английского флота. Этому миссионеру было суждено оказать огромное влияние на российскую аристократию в вопросах веры в Бога. Пережив покаяние на полях Крымской войны, молодой Редсток прибыл в столицу весной 1874 года. Имея Оксфордское образование, высокий чин и многочисленные связи, он знакомится с представителями петербургской аристократии и получает от них разрешение на изучение Божьего Слова в их усадьбах и салонах. Он проповедовал на французском и английском языках, особы из высшего сословия слушали его. Его духовные беседы имели большой успех, хотя, как отмечает Лесков Николай Семёнович в своей работе «Великосветский раскол», у Редстока было всё, чтобы быть самым непривлекательным проповедником. Однако, слушателей поражала простота и понятность изложения ранее казавшихся сложными вопросов. «Он мало занимался догматическими вопросами, никогда не затрагивал основ православия, но знал и любил Библию, как письмо своего Друга, – описывал Редстока Модест Модестович Корф. – Всё его существо было проникнуто доверием к Богу» [2, с.82]. Эти искренность и преданность делу позволили Пробуждению охватить самую интеллигенцию столицы.

Одной из первых евангельских христианок в российском высшем обществе является Елизавета Ивановна Черткова (урождённая графиня Чернышёва - Кругликова). Молодость провела в Италии, где получила отличное домашнее образование. В 1851 году она вышла замуж за будущего генерал - адъютанта. В особняке этой пары на Английской наб., 38 собиралось всё высшее общество, включая императора Александра II. Именно Черткова пригласила лорда Редстока в Петербург и предоставила все залы своего дома. Помимо этого, она основала Дамский комитет посетительниц тюрем, приют для бездомных и была одним из учредителей Общества поощрения духовно - нравственного чтения, задачей которого являлось издание религиозной литературы на русском языке и печатью проповедей известных зарубежных проповедников.

Княжна Наталья Фёдоровна Ливен слышала лорда Редстока ещё в Англии. Она так же была доброжелательно настроена к проповеди «Живого Слова» в её доме.

Непосредственно в Петербурге к Богу обратились скептики гвардии полковник Пашков Василий Александрович (один из самых богатых дворян империи), граф Бобринский Алексей Павлович (министр путей сообщения).

Стала посещать еще не регулярные собрания Юлия Денисовна Засецкая, дочь Дениса Давыдова [3, раздел 1]. Ей принадлежат переводы многих работ протестантских идеологов и писателей, например, перевод книги Джона Буньяна «Путешествие пилигрима». В то же время Российское библейское общество закончило составление первой полной Библии на русском языке.

Уже через два года после покаяния Пашков и Бобринский стали проповедовать Евангелие за пределами Петербурга в своих имениях. Стали налаживаться связи с представителями других очагов Российского евангельского Пробуждения.

Активная миссионерская и благотворительная деятельность привела к росту численности протестантов, а это, в свою очередь, повлекло образование общины в Санкт - Петербурге. Собрания включали в себя пение духовных гимнов, проповедь Евангелия, причем в первое время этим занимались преимущественно сами представители аристократии. Вскоре собрания стали посещать обычные люди, студенты, рабочие.

15 августа 1879 года император утвердил Маковский (как его прозвали по фамилии министра внутренних дел) указ – законодательный акт о признании баптистов, окрыливший надеждами евангельских христиан. Особое значение имел третий пункт циркуляра, признававший действительными записи браков, рождения и смерти баптистов.

Реакция со стороны Государственной Церкви не заставила себя ждать. Константин Петрович Победоносцев, посетив одно из очередных служений столичной аристократии, отметил численность и социальную принадлежность аудитории, а также их мотивы, обозначив некоторые как «фанатичные» [3, раздел 1].

В 1883 году вышел закон, по которому «за распространение своих заблуждений между православными» преследовали в уголовном порядке. Деятельность Общества поощрения духовно - нравственного чтения была признана незаконной. Самыми первыми из страны были высланы представители аристократии, члены «секты пашковцев» Модест Корф, Василий Пашков. К этому времени лорд Редсток уже покинул Россию, убедившись в том, что его посев дал всходы.

В апреле 1884 года произошел первый объединительный съезд представителей разных протестантских течений. Состоялся он по инициативе всё того же Василия Пашкова и собрал около 100 делегатов. Однако работа съезда не была завершена: всех участников выслали из столицы по обвинению в нигилизме и подготовке к революции.

После высылки лидера «секты пашковцев» Пашкова Елизавета Ивановна Черткова возглавила петербургских протестантов. Вскоре она купила участок на Васильевском острове, где построила центр евангельского христианства. А с 1908 года принимала активное финансовое участие в возведении Дома Евангелия в столице.

Во время гонений 1884 - 1887 годов одной только Наталье Фёдоровне Ливен было позволено проводить евангельские собрания благодаря близкому знакомству с царской семьей.

Роль аристократии в Великом Пробуждении не была на этом закончена, однако действующими лицами становились уже представители других слоёв населения, а достижениями Евангельского Пробуждения была охвачена уже вся страна.

Как ни странно, но чем больше власти ополчались на евангельских христиан, тем крепче становилась их организация. Можно смело констатировать, что во второй половине XIX века в среде Петербургской аристократии, людей, наделенных связями, полномочиями, средствами, происходило переосмысление христианской веры в Бога, этому явлению не сумела помешать официальная церковь, позиции которой пусть и немного, но поколебались. Вера и практика глубокого духовного богоискания проникла в народ благодаря этим же особам из высшего общества. Сейчас, спустя долгое время религиозного кризиса, протестантизм является одним из самых быстрорастущих направлений христианства в нашей стране.

Список использованной литературы

1. Gutsche W. Westliche Quellen des Russischen Stundismus. Kassel, 1956. S.22 - 27.
2. История Евангельских христиан - баптистов в СССР., ВСЕХБ. М., 1989. – 82с.
3. Сведения о секте пашковцев. Архив Ленинградской православной духовной академии (ЛПДА), №92683, раздел 1.

© Подбужкий В. Н., 2019

УДК - 9

Черниговцев В. А.

Аспирант ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева», Россия, г.Орел

Chernigovtsev V.A.

Graduate student of Orel State University named after I.S. Turgenev, Russia, Orel

ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКИЙ КУРС ФРАНЦУЗСКИХ ПРАВОЦЕНТРИСТОВ В ОТНОШЕНИИ США (В КОНТЕКСТЕ ВОЙНЫ В ЮГОСЛАВИИ 1995 – 2001 ГГ.)

THE FOREIGN POLICY OF THE FRENCH RIGHT CENTRISTS TOWARDS THE USA (IN THE CONTEXT OF THE WAR IN YUGOSLAVIA 1995 – 2001)

Аннотация: В статье рассмотрен вопрос о неоднозначном политическом участии французских правоцентристов в войне в Югославии (1995 – 2001 гг.) и влиянии США на политику Франции в отношении Боснийского и Косовского кризисов.

Abstract: The article considers the question of the Right centrist's ambiguous political participation in Yugoslavian war (1995 - 2001) and of the USA's influence on the policy of France towards Bosnian and Kosovan crises.

Ключевые слова: французские правоцентристы, США, внешняя политика, Жак Ширак, война в Югославии, Косово, Босния, НАТО

Keywords: French right centrists, USA, the foreign policy, Jacques Chirac, the war in Yugoslavia, Kosovo, Bosnia, NATO

Участие Франции и США в разрешении военного конфликта в Боснии 1995 г. стало другим примером разногласий двух стран. Ж. Ширак начал упорно добиваться вмешательства мирового сообщества в боснийский кризис. После гибели двух французских миротворцев в июне 1995 г., президент провозгласил: «Наше военное участие в Боснии организовано для обеспечения порядка и безопасности в данном европейском регионе. Мы не приемлем возврата к межэтнической розни на нашем континенте».[7, p.116] Тем временем сербами был взят в заложники отряд «голубых касок», в котором было много французов. [8, p.110]

Ж. Ширак призвал руководство США вмешаться, используя вооруженные силы НАТО. Данный вопрос стал актуальной темой дискуссии в ходе первого визита президента Пятой республики в Соединенные Штаты в июне 1995 г. Несмотря на разногласия и активную позицию Франции, противоборствующие стороны сели за стол переговоров тогда, когда США начало ввод войск НАТО. Американская сторона полностью взяла на себя руководство по подписанию мирного договора между Сербией, Хорватией и Боснией на заключительном этапе переговоров, которые прошли в Дейтоне, при этом пожелание Франции было не учтено. Морально компенсацией для французского президента стало подписание Дейтонских соглашений 14 декабря 1995г. в Париже. [7, p.115]

Таким образом, хотя Франция и выступила инициатором вмешательства США в данный кризис, она была недовольна тем, что плоды успеха присвоила себе американская сторона. Исследователь Н. Гнесетто отметила что «происходит постепенное ослабление роли таких коллективных международных институтов, как ЕС и ООН, в пользу увеличения могущества Соединенных Штатов». [7, p.116]

Следующим испытанием соперничества Франции и США стал военный конфликт в Косово. Конфликты, которые развивались в самом центре Европы с 1990 - х гг. показал полную дееспособность западно - европейских стран и России обеспечить мир на Балканах. Таким образом США стали основным игроком в конфликте, придерживаясь антисербской позиции. [7, p.488]

Новая стадия конфликта в Югославии началась в Косово, албанские сепаратисты выступали за отделение данного региона от Сербии. Югославское руководство предприняло этническую чистку и упразднение автономии и лишение автономии Косово, что вызвало осуждение мирового сообщества. Франция, изначально, предпринимала попытки для мирного урегулирования кризиса. В последствие, стало ясно, что Европа не в состоянии не в состоянии решить проблему своими силами, и они решают снова обратиться к НАТО, а фактически – к США, за помощью. [3, p.137]

Используя положение, США разработала военную операцию против Югославии и С. Милошевича. Данную идею поддержали все страны - участницы ЕС в НАТО, а также Франция. Как отмечалось в Вашингтонской декларации глав государств НАТО 24 апреля 1999г. – « Мы считаем ответственным Милошевича и власти Белграда за безопасность Косово. Мы выполним наше обещание, данное косоварам, в возможности их возвращения в родные места и их жизни в мире и безопасности». [2, p.491]

Заседание Европейского совета в Кельне 3 июня 1999г., где Ж. Ширак сделал следующее заявление: «Более миллиона беженцев живут в ожидании. Конечно, их страдания не пройдут за один день. Без сомнения, они никогда не забудут все, что с ними сделала сербская машина репрессий». [3, p.139]

Косовская операция была под прикрытием информационной пропаганды западных СМИ, которые объясняли это гуманитарным вмешательством во имя строительства единой Европы. Французская пресса постоянно напоминала общественности о 5 000 косовских беженцев, которые прибывали каждый час на границы соседних государств. [3, p.139] Отдельной темой было зверство сербской полиции против албанского мирного населения Косово. В результате 63 % французов после десятидневной бомбардировки поддержали действия своего правительства. Е.О. Обичкина отмечает: «Интересным представляется тот факт, что французы, поддерживая операцию в Югославии, были настроены антиамерикански». [3, p.140]

Н.И. Пупыкин подчеркивает: «Безусловно, большинство считало, что мотив действий США в Югославской войне – удовлетворение собственных амбиций и военных интересов, а не защита прав человека и что основную роль в системе европейской безопасности должна играть Европа, а не США». [3, p.141]

Не смотря на разочарование в слабости единой Европы в решении важных вопросов, французские правоцентристы поддерживали решение президента об участии в боевых действиях на территории Югославии. В интервью газеты «Экспресс» 8 апреля 1999 г. председатель СФД Ф. Байру осудил дипломатов Европы в пассивности и нежелании выработать единую позицию по косовской проблеме. Это продемонстрировало «превращение ЕС в мальчика с пальчика по сравнению с американским людоедом». [4, p.859]

Правоцентрист Ф. Сеген придерживался схожего мнения, при этом председатель ОПР настаивал на привлечении России к разрешению Балканского кризиса. Лидер либеральной демократической партии А. Мадлен заявил «необходимо бороться за Косово любыми средствами, защищая права человека». [5, p.483] Следует заметить, что участие Пятой республики в операции в Югославии в составе НАТО вызвало возмущение у старых голлистов. Советники Ж.Помпиду подвергли критике действия Ширака: «Франция потеряла свое положение свободного арбитра, полную независимость своей дипломатии и командование своей армией». [3, p.859] Данное высказывание схоже со словами де Голля: «если Франции предстоит вести войну, надо, чтобы это была ее война». [1, с.54]

Франция активно включилась в карательные мероприятия НАТО против Югославии, французы стремились стать лидирующей страной среди участвующих европейских, пытаясь таким образом укрепить свое влияние в НАТО и в ЕС. [6, p.127] Очевидно, что военные расходы Пятой республики значительно уступал военным расходам США, но они значительно превосходили расходы европейских стран.

В авиаударах на территории Югославии участвовали французские самолеты и вертолеты нового поколения. Был задействован французский наблюдательный спутник Гелиос. В составе миротворческих сил «KFOR» входило 8 тыс. военных Франции, также в состав миротворческой группы «SFOR» находилось около 3 тыс. и в Албании также насчитывалось около 1 тыс. французских миротворцев. [5, p.487]

На конец 1999 г. расходы Франции на балканскую военную компанию составили 2,5 млрд франков. Данная сумма для Франции ощутима, потому что в отличии от ООН или НАТО, расходы были не возмещены. [4, p.862]

Ситуация изменилась в сторону Югославии лишь тогда, когда в результате натовских бомбардировок, которые мотивировали Освободительную армию Косово начать террор

против сербского населения, что вынудило французских правоцентристов выступить с заявлениями против этнических чисток, также отмечалось, что Косово должно быть в составе Югославии. [5, p.489]

Бывший министр здравоохранения Франции Б.Кушнер, исполняя обязанности главы администрации ООН в Косово, способствовал эскалации конфликта и развитию террора албанских сепаратистов. Глава администрации также повлиял на пересмотр пакета законов Югославии, которые действовали в Косово. [5, p.494] Таким образом в ход вступил план по выведению территории Косово из состава Югославии. В краю были проведены выборы, которые привели к власти лидера умеренных сил Ибрагима Ругову. Французские власти рассматривали данные процессы как путь демократической жизни в Косово. Ликвидация Югославии как государства, еще больше развязала руки албанским сепаратистам, чтобы осуществить создание независимого государства. [5, p.487]

На наш взгляд, война в Югославии стала для Франции серьезным испытанием. С одной стороны, Пятая республика косвенно признала незаконность военной операции НАТО на территории региона, причиной этого стало стремление США к неоспоримому лидерству и создание мировой системы, где политические ориентиры Европы уйдут на второстепенную роль.

А. Дюмулен заметил, что «без военных возможностей и сильной внешней политики Европа не будет иметь никакого влияния, так как дипломатия при необходимости должна основываться на силе». [5, p.498]

Таким образом, Пятая республика выступала за «европеизацию» конфликта на Балканах, что предусматривало контроль европейских сил за включение балканских стран в ЕС и его развития. Более того, Ж. Ширак высказывался в поддержку роли России в разрешении балканских войн. США продолжали делать ставку на силовом давлении.

Франция поддержала территориальную целостность Македонии, подвергнув критике насилие, применяемое албанскими боевиками на ее территории. В результате Пятая республика со своими коллегами по НАТО и ЕС вынудила правительство Македонии пойти на уступки албанским боевикам для того, чтобы скрыть данный конфликт.

Не смотря на солидарность Франции, косовский кризис стал очередным испытанием отношений между французскими правоцентристами и Соединенными Штатами. С одной стороны действуют под американским командованием против Югославии, Франция отходила от голлистских принципов независимой внешней политики. С другой стороны решение натовского командования помогло Франции поставить свои вооруженные силы, тем самым республика получила сферу влияния в регионе. Несмотря на этот факт, утверждать однозначно о разрыве Ж. Ширака и правых сил с голлистской внешнеполитической практикой невозможно. Франция сделала ставку в косовском конфликте на борьбу за будущее единой Европы, за включение в нее балканских стран, что делало необходимым преодоление причин нестабильности в регионе, пусть и сотрудничая с США. [4, p.862]

В целом можно сделать вывод, что косовский кризис продемонстрировал готовность Франции с ее ограниченными военными возможностями сотрудничать с США в разрешении региональных конфликтов. По мнению директора Института стратегических исследований П. Бонифаса, это «отвечало необходимости показать незаменимость Альянса

в Европе после исчезновения советской угрозы». Процесс урегулирования конфликтов в Югославии дал трещину внутри лагеря правоцентристов Франции.

Литература:

1. Новиков Г.Н. Два этюда о де Голле и голлизме. Иркутск: Оттиск, 2001. 56 с.
2. Обичкина Е.О. Франция: величие превыше всего // Россия в глобальной политике. 2005. № 6. С. 24 - 38.
3. Пупыкин, Н.И. Правоцентристские партии во Франции в 1995 - 2002 гг.: внутри - и внешнеполитической программы и политика: дис. ... канд. истор. наук: 07.00.03 / Пупыкин Николай Иванович. – О., 2011. – 195 с.
4. Cohen - Tanugi L. La politique européenne de la France à l'heure des choix // Politique étrangère. 1995. № 4. P. 857 - 864.
5. Dumoulin A. Les ambitions de l'Europe: de l'après - Kosovo aux indicateurs de cohérence // Politique étrangère. 2000. Vol. 65. № 2. P. 485 - 498.
6. Gnesotto N. Elargissement de l'OTAN: une responsabilité européenne // Politique étrangère. 1997. № 1. P. 125 - 136.
7. Gnesotto N. La défense européenne au carrefour de la Bosnie et de la CIG // Politique étrangère. 1996. № 1. P. 113 - 124.
8. Schutze W. La France et l'OTAN // Politique étrangère. 1966. Vol. 31. №2. P. 109 - 118.

© Черниговцев В. А. 2019

УДК - 33

Абдульменов Ф.Ф., Кузьма Н.И.,
студенты 4 курса, факультета экономики и права
Сибайского института (филиала)
БашГУ, г. Сибай, Российская Федерация
E - mail: Abdulmenov1997@gmail.com
E - mail: pentagram.alfa@yandex.ru

ХЕДЖИРОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Аннотация

Каковы виды аудита? Кто проводит финансовый аудит Центрального Банка Российской Федерации? Эти и другие вопросы мы поднимаем в данной научной работе. Деятельность по финансовому аудиту деятельности ЦБ РФ урегулирована такими нормативными актами, как Федеральный закон от 10.07.2002 № 86 - ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (далее — ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»), Федеральный закон от 05.04.2013 № 41 - ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации» (далее — ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации»).

Ключевые слова

Аудит, банк, финансы, проверка, контроль.

Аудиторский контроль подразделяется на внутренний и внешний. Внутренний, регламентированный Положением об организации внутреннего аудита в ЦБ РФ, производится службой главного аудитора Банка. В случае же с внешним аудитом Национальный банковский совет определяет аудиторскую организацию, которая будет заниматься проверкой Центрального банка Российской Федерации. Решение о проведении проверки принимается Национальным банковским советом до завершения отчетного года. Каждый год не позднее 15 мая года, следующего за отчетным, ЦБ РФ предоставляет отчет о своей деятельности Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации. Порядок регулируется ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации» [1].

Банк России несет определенные обязанности перед организацией, с которой у него заключен договор на проведение финансового аудита. К примеру, ЦБ РФ предоставляет аудиторской организации отчетность, а также всю информацию, которую вторая запросит в ходе аудита. Необходимо отметить, что оплата услуг производится за счет средств Банка России. Данное положение предусмотрено ст. 94 ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Практика показывает, что финансовый аудит ЦБ РФ проводится компаниями «большой четверки». В нее входят крупнейшие компании рынка аудита: PricewaterhouseCoopers, Deloitte, Ernst & Young, KPMG. Тот факт, что именно эти организации привлекаются Национальным банковским советом для проведения финансового аудита годовой отчетности ЦБ РФ, часто подвергается критике и вызывает недовольство. Ограниченность рынка является настоящей проблемой финансового аудита деятельности Банка России. Однако это скорее связано с неспособностью других организаций, ведущих работу в данном направлении, конкурировать с гигантами из «большой четверки». Это говорит о необходимости развития, совершенствования рынка аудиторской деятельности.

Контроль за деятельностью Банка России возложен также на Счетную палату Российской Федерации. Она представляет собой орган государственного финансового

контроля, подотчетный Федеральному собранию Российской Федерации. Согласно ст. 5 ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации» одной из задач данного государственного органа является контроль за законностью и своевременностью движения средств федерального бюджета и средств государственных внебюджетных фондов в Центральном банке Российской Федерации, уполномоченных банках и иных кредитных организациях Российской Федерации [2].

Как уже было сказано, Банк России отчитывается о своей деятельности перед Государственной Думой, то есть нижней палатой Федерального Собрания Российской Федерации. Счетная палата РФ, которая проводит проверку финансово - хозяйственной деятельности Банка России и его подразделений, подотчетна Федеральному Собранию. Согласно ст. 9 ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации» Совет Федерации и Государственная Дума назначают по шесть аудиторов Счетной палаты РФ. Наблюдается взаимосвязь между Банком России, Счетной палатой РФ и Федеральным Собранием РФ, которая также вызывает вопросы у критиков.

Таким образом, финансовый аудит Центрального банка Российской Федерации бывает внутренним и внешним. Если в первом случае его проводит служба главного аудитора ЦБ РФ, то во втором — коммерческая организация, договор с которой заключает Национальный банковский совет. Ввиду ограниченности рынка крупных аудиторских компаний, а также наблюдающееся постоянство организаций, привлекаемых для финансового контроля Банка России, данная тема постоянно подвергается критике. ЦБ РФ отчитывается о своей финансовой деятельности перед Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации. При этом контролирует деятельность ЦБ РФ также Счетная палата РФ, которая в свою очередь подотчетна Федеральному собранию.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86 - ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Точка доступа – www.consultant.ru
2. Федеральный закон от 05.04.2013 № 41 - ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации». Точка доступа — www.consultant.ru

© Абдульменов Ф.Ф., Кузьма Н.И., 2019

УДК 334

Т.С. Анахина

студент 3 курса ОГУ им. И.С. Тургенева, г. Орел, РФ, E - mail: Tatty505@yandex.ru

В.С. Давидовская

студент 3 курса ОГУ им. И.С. Тургенева, г. Орел, РФ, E - mail: vicktoriyya@gmail.com

Научный руководитель: О.В. Проконина

канд. экон. наук, доцент ОГУ им. И.С. Тургенева,
г. Орел, РФ, E - mail: oksana.prokonina@yandex.ru

ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ SMM - МАРКЕТИНГА В 2019 ГОДУ

Аннотация

В данной статье маркетинг рассматривается как одна из важнейших составляющих современной рыночной экономики. Особое внимание уделяется новым направлениям в

сфере маркетинга и методам, которые считаются наиболее эффективными в условиях современной экономической ситуации.

Ключевые слова:

Маркетинг, тенденции развития, тренды маркетинга, продвижение, бизнес, SMM.

Недооценивать роль SMM - маркетинга в современной рыночной экономике нельзя. На сегодняшний день даже самые маленькие предприятия в той или иной степени используют некоторые методы данной области знаний. А владельцы крупных бизнес - проектов зачастую имеют целый маркетинговый отдел. Поэтому тема развития SMM - маркетинга очень актуальна.

На конференциях, организованных профессионалами из области маркетинга, все чаще обсуждаются так называемые тренды. Таковыми называют самые эффективные, актуальные, действенные методы SMM - маркетинга, которые помогают добиваться заметных результатов в бизнесе.

Одно из классических определений маркетинга можно представить следующим образом: маркетинг - философия бизнеса. Фактически, эти два понятия уже неотделимы в современных условиях рыночной экономики. Высокая конкуренция не позволяет предприятиям, игнорирующим методы маркетинговой деятельности получать максимально возможную прибыль.

На становление трендов маркетинга влияет НТП. Все больше процессов ставят на автоматизацию. Особенно четко это прослеживается в SMM, как в отдельной отрасли маркетинга. Разнообразные чат - боты, автоматические рассылки и так далее. Рынок реагирует на чрезмерную автоматизацию.[1] В 2019 году делать упор на автоматизацию не рекомендуется. На данный момент все большую ценность начинает иметь продающий разговор и ценность беседы. Потребитель испытывает интерес только в том случае, если может общаться с живым человеком, а не с ботом.

Поэтому все ранее актуальные понятия как "ценность лида", "воронка продаж" и так далее - отходят на второй план. Это больше не актуально. Для успешной маркетинговой деятельности в 2019 году нужна команда. Только в этом случае потребителю будет оказано максимальное количество "живого" внимания, и, соответственно, его лояльность будет выше.

Еще один важный тренд в развитии SMM - маркетинга вытекает из следующего утверждения: потребитель покупает тогда, когда он чувствует понимание. Поэтому в 2019 году особый упор делается на увеличение лояльности клиента.[2] Соответственно, он должен быть "на одном уровне" с владельцем бизнеса (продавцом). В настоящее время, очень большое количество предпринимателей ведут свои блоги в социальных сетях. Это помогает привлекать новую аудиторию, которая является потенциальными потребителями, и увеличивать лояльность уже существующей аудитории.

В социальных сетях предприниматели не только делятся полезной информацией, что так же вызывает интерес потребителя, но и демонстрируют себя как обычного человека. Описание каких - либо стандартных, бытовых вопросов, интерес к мнению аудитории, короткие видео из жизни. Особенно актуально использовать видео - формат, в котором нет места излишнему лоску и наигранности. Такой метод делает потребителя ближе к предпринимателю, и доверие к последнему, а так же к его товару, увеличивается в разы.

Весь SMM - маркетинг в целом имеет тенденцию ориентации на потребителя в 2019 году. Поэтому основная цель каждой компании - сделать каждое "соприкосновение" потребителя с ней максимально комфортным. Начиная от просмотра сайта или страницы в социальных сетях и заканчивая получением товара или услуги.[3] В этом случае можно рассчитывать на долгосрочное сотрудничество, а соответственно, и на получение большей прибыли.

Все эти методы являются достаточно актуальными в условиях жесткой конкуренции. Потребители наблюдают все большее количество предложения и уже имеют не просто пару вариантов для выбора, а пару десятков или даже сотен. Поэтому в 2019 году стратегию маркетинга стоит строить с упором на удовлетворение нужд потребителя. Каждое действие клиента, связанное с компанией, должно быть максимально комфортным и полезным.

Список использованной литературы:

1. Аналитический бюллетень InSales 2015: Рынок Интернет - торговли в России в 2014 - 2015 гг. // Информационный портал InSales. [Электронный ресурс] URL: <http://www.insales.ru/blog/2015/05/20/analytical-bulletin-insales-2015/> (дата обращения: 01.04.2019).

2. Быркова Е. Статистика интернет - торговли в странах мира: основные тенденции и показатели // Информационно - аналитическое сетевое издание ПРОВЭД. [Электронный ресурс] URL: <http://провэд.рф/analytics/16849-statistika-internet-topgovli-v-stranah-mira-osnovnye-tendentsii-i-pokazateli.html> (Дата обращения: 01.04.2019)

3. Заказная разработка интернет - магазинов: как устроен рынок и к чему все идет // аналитический портал CMS Magazine. [Электронный ресурс] URL: <http://research.cmsmagazine.ru/zakaznaja-razrabotka-internet-magazinov/> (дата обращения: 02.04.2019)

© Т.С. Анахина, В.С.Давидовская, 2019

УДК 339.543

А.Д. Антипова

Студент 1 курса РТА, г. Люберцы, РФ

E - mail: angelinajolie88@bk.ru

Научный руководитель: А.Н. Кусков

кандидат военных наук, доцент РТА, г. Люберцы, РФ

E - mail: kopi85@mail.ru

ВЛИЯНИЕ УСЛОВИЙ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ ТОВАРОВ, ВВОЗИМЫХ НА ТАМОЖЕННУЮ ТЕРРИТОРИЮ ЕАЭС

Аннотация. В данной статье рассмотрена сущность понятия таможенной стоимости товара; изучены основные условия влияния внешнеторговой сделки на

таможенную стоимость товара; анализируется динамика индекса таможенной стоимости.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, тарифная мера, таможенная стоимость, недостоверное декларирование, внешнеторговая сделка, контракт купли - продажи, цена сделки, базовые условия поставки товара, импорт, таможенная статистика.

Annotation. In this article the essence of the concept of the customs value of the goods is considered; the basic conditions of the impact of a foreign trade transaction on the customs value of the goods are studied; the dynamics of the index of customs value is analyzed.

Key words: foreign economic activity, customs value, customs value, invalid declaration, foreign trade transaction, sales contract, transaction price, basic conditions for the delivery of goods, import, customs statistics.

В качестве особого комплекса хозяйственной жизни страны выступает внешнеэкономическая деятельность (далее – ВЭД), которая непосредственно связана как с национальной, так и мировой экономикой. В связи с этим, ВЭД обладает специфическими тенденциями развития.

Для регулирования ВЭД государство использует чаще всего два основных инструмента: тарифные и нетарифные меры. Первый инструмент направлен на регулирование ВЭД с помощью таможенных тарифов, второй – на формирование равных условий конкурентной борьбы на внутреннем рынке страны.

Как известно, одним из распространенных методов экономического регулирования внешней торговли страны является, прежде всего, таможенно - тарифное регулирование. Стоит отметить, что Всемирная торговая организация расценивает данное регулирование в качестве основного (а в перспективах – единственного) механизма регулирования внешнеторговых операций стран - участниц ВЭД.

Одной из основополагающих функций таможенно - тарифного регулирования является фискальная функция. Сущность фискальной функции таможенных органов состоит в том, что при ввозе или вывозе товаров и транспортных средств через таможенную границу взимаются таможенные платежи, которые впоследствии перечисляются в федеральный бюджет страны и составляют доходную его часть [1]. Однако, в федеральный бюджет поступает сумма таможенных платежей, существенно меньше ожидаемой. Причиной этого является недостоверное декларирование экспортируемых и импортируемых товаров и транспортных средств участниками ВЭД.

Занижение таможенной стоимости является одним из основных видов недостоверного декларирования. В связи с этим таможенные органы ведут тщательный контроль таможенной стоимости, с помощью которого определяется размер суммы таможенных платежей, перечисляемых в доходную часть федерального бюджета. Осуществление контроля таможенной стоимости должен быть эффективным, так как от величины таможенной стоимости наблюдается прямая зависимость величины таможенных платежей и, соответственно, наполняемость федерального бюджета.

Обращаясь к понятию таможенной стоимости, следует осознавать его значимость. Под таможенной стоимостью принято понимать стоимость товара, которая определяется в целях расчета таможенных платежей (пошлины, таможенные сборы, акцизы, НДС) при

экспортно - импортных операциях участников ВЭД [3]. В связи с тем, что основное функциональное назначение таможенной стоимости - существование в качестве тарифной меры, то единую базу для расчета таможенных платежей и исчисления налогов для ввозимых товаров на таможенную территорию ЕАЭС создает именно таможенная стоимость.

Таможенная стоимость используется при проведении валютного контроля и иных способов таможенно - тарифного регулирования, при проверке действительности цен на импортируемый товар, а также является базой для целей ведения статистики внешней торговли и взаимной торговли государств - членов ЕАЭС.

В настоящее время существуют проблемы формирования таможенной стоимости, поэтому анализ влияния различных факторов внешнеторговой сделки товара, ввозимого на таможенную территорию ЕАЭС, имеет огромное значение для определения таможенной стоимости.

Внешнеторговая сделка купли - продажи товара совершается в форме договора, который называется контрактом. Под контрактом купли - продажи принято понимать коммерческий документ, который представляет собой договор поставки товара или услуг, при этом согласован и подписан продавцом (экспортером) и покупателем (импортером) [2]. Основное условие контракта купли - продажи есть переход права собственности от продавца (экспортера) к покупателю (импортеру).

Самый просто контракт купли - продажи содержит следующие условия: предмет и объем поставки, способы определения качества товара, срок и место поставки, базисные условия поставки, цена и общая стоимость поставки, условия платежа, порядок сдачи - приемки товара, условия о гарантиях и санкциях, об арбитраже, об обстоятельствах непреодолимой силы, транспортные условия, юридические адреса сторон, подписи продавца и покупателя. Данные условия контракта купли - продажи влияют на таможенную стоимость товара. При оценке данных факторов происходит количественное и качественное рассмотрение всех условий внешнеторговой сделки, от которых может зависеть таможенная стоимость.

Наиболее важной характеристикой и существенным условием внешнеторгового контракта купли - продажи является цена товара. Она должна быть указана с достаточной точностью и полнотой описания, со всеми детальными оговорками и разъяснениями. Поэтому именно цена товара, определенная в контракте купли - продажи внешнеторговой сделки, является исходной базой для расчета таможенной стоимости товара.

В соответствии с Международными правилами «Incoterms - 2010» определяются два важных условия контракта купли - продажи внешнеторговой сделки: переход риска потери или повреждения товара (т.е. страхование груза) и распределение затрат между продавцом (экспортером) и покупателем (импортером) [4].

Кроме того, нельзя оставить без внимания значительное улучшение работы государственных служащих и сотрудников таможенных органов по пресечению недостоверного декларирования заявленной таможенной стоимости участниками ВЭД.

Оценим влияние условий контракта на таможенную стоимость на примере Тульской таможни. Для этого необходимо проанализировать динамику импорта важнейших товаров в стоимостных и натуральных показателях в зоне деятельности Тульской таможни за период 2016 - 2018 гг.

Импортные поставки в зоне деятельности Тульской таможни за 12 месяцев 2018 года составили 809,8 тыс. тонн стоимостью 1 082,4 млн долл. США, что на 2,86 % выше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в стоимостном выражении (рис. 1). Импорт в натуральном выражении в 2018 году увеличился на 44,4 тыс. тонн или 5,8 % [5].

В 2018 году через Тульскую таможенную ВЭД занималось всего 22 543 участников ВЭД, что в целом выросло на 17,8 % по сравнению с 2017 годом.

Как показали исследования, рост объема импорта и в целом внешнеторгового оборота в зоне деятельности Тульской таможни сопровождался ростом количества деклараций таможенной стоимости (далее – ДТС) и на фоне этого – корректировок таможенной стоимости (далее – КТС).

Согласно информации, содержащейся в базе данных Единой автоматизированной информационной системе таможенных органов, в 2018 году было зарегистрировано 395 179 ДТС, из них откорректировано 15 808 шт., что составляет 3,9 % от общего числа ДТС. По результатам проведенных КТС в 2018 году было доначислено в федеральный бюджет 4,3 млн долл. США.

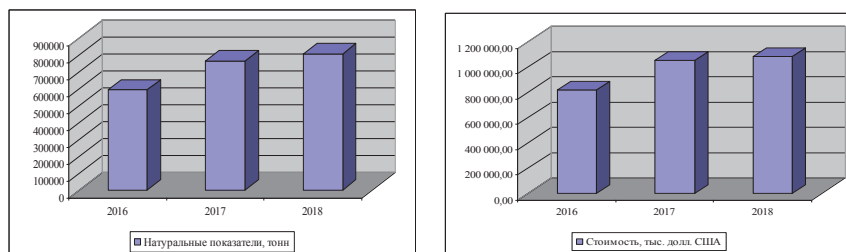


Рисунок 1. Динамика импорта в стоимостном и натуральном выражении в зоне деятельности Тульской таможни 2016 - 2018 гг.

На основании проведенного анализа КТС можно сделать вывод, что на протяжении анализируемого периода наблюдается тенденция увеличения КТС наряду с ростом оформленных ДТС.

Проанализируем динамику индекса таможенной стоимости на примере Центрального таможенного управления. Индекс таможенной стоимости (далее – ИТС) рассчитывается следующим образом (формула 1):

$$\text{ИТС} = \frac{\text{таможенная стоимость товаров, млн долл. США}}{\text{вес, тыс. тонн}} \quad (1)$$

Стоимость импорта в 2018 году составила 149,9 млн долл. США или 51 896,6 тыс. тонн (в натуральном выражении). По сравнению с 2016 годом она увеличилась. По сравнению с 2016 годом она увеличилась на 37,2 %, а с 2017 годом – на 6,93 %.

За период 2016 - 2018 гг. ИТС имеет положительную тенденцию роста (табл. 1), соответственно, данное увеличение ИТС свидетельствует о росте внешнеторгового оборота в зоне деятельности Центрального таможенного управления.

Таблица 1 - Индексы таможенной стоимости Центрального таможенного управления в 2016 - 2018 гг.

Год	ИТС
2016	2,5
2017	2,78
2018	2,89

Источник: рассчитано автором.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что на формирование таможенной стоимости влияют следующие факторы: цена товара, стоимость сделки, базисные условия транспортировки, торговые скидки, порядок расчетов, страхование грузов, а также другие разделы контракта купли - продажи внешнеторговой сделки.

Для того, чтобы устранить проблемы формирования таможенной стоимости, следует совершенствовать следующие пути оценки таможенной стоимости товаров, как проведение постоянного ценового мониторинга, целевая и комплексная проверка участников ВЭД, тщательный контроль таможенной стоимости, а также устранение утечки валютной выручки.

Список использованной литературы:

1. Головин А.А., Харина Т.В. Реализация фискальной функции таможенными органами России в условиях низких цен на энергоносители и экономических санкций // Успехи современной науки и образования. 2016. Т. 2. № 10. С. 173 - 175.

2. Угрин Т.С., Янишевская Я.А. Международный контракт купли - продажи товаров: содержание (условия) // Государственная служба и кадры. 2015. № 4. С. 85 - 89.

3. Таможенная стоимость товаров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://encyclopedia.ifcg.ru/wiki/Таможенная_стоимость_товара/ (дата обращения: 14.05.2019).

4. Международные правила «Incoterms - 2010» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://standartparts.ru/f/inkoterms-2010.pdf> (дата обращения 12.05.2019).

5. Центральное таможенное управление Федеральной таможенной службы России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ctu.customs.ru/index.php> (дата обращения: 13.05.2019).

© А.Д. Антипова, 2019

УДК 368

В.И. Борисов

студент 1 курса

Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П.Королева,
институт экономики и управления

г.Самара, РФ, E - mail: bormail2704@gmail.com

Научный руководитель: В.Н. Никишов, к.ф - м.н, доцент,

Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П.Королева

г. Самара, РФ, E - mail: tsh-sea05@yandex.ru

ОТБОР ТАРИФНЫХ ФАКТОРОВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ АВТОТРАНСПОРТНОГО СТРАХОВАНИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДА ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭНТРОПИИ

Аннотация

В данной статье дается определение метода информационной энтропии, приводятся основные подходы к осуществлению автотранспортного страхования на основе метода информационной энтропии.

Ключевые слова:

Автотранспортное страхование, метод информационной энтропии, тарифная группа

При заключении договоров страхования страховщик относит договор страхования к определенной тарифной группе.

Тарифная группа считается статистически однородной относительно ожидаемых убытков, что достигается на основе выявления факторов риска позволяющих устанавливать единый тариф для группы.

С одной стороны, чем больше факторов риска учитывается, тем группа становится более однородной.

С другой стороны, слишком большое количество факторов уменьшает размер группы, соответственно, увеличивается дисперсия группы, что ведет к необоснованному росту тарифа.

Для отбора факторов применяется большое количество методов, в том числе, методы регрессионного и дисперсионного анализа, доверительные методы, методы кластерного и дискриминантного анализа, метод максимального правдоподобия, критерий согласия и ряд других.

Суть любого метода заключается в установлении влияния фактора на процесс убытков. В свою очередь под последним понимается, в зависимости от модели страхования, убыток на полис или связанная с ним величина.

Дополнительно проводится выравнивание тарифных классов при их многократной параметризации.

Между факторами часто существует зависимость. Часть факторов в большей степени характеризует возможность наступления страхового случая, - это возраст, стаж водителя, характер использования ТС и место использования, также возможно существенным является мощность двигателя, но эти же факторы, в какой-то мере, оказывают влияние и на размер убытков.

Размер убытка, в случае наступления страхового случая, зависит, прежде всего, от стоимости ТС и, поскольку обычно ремонт производится исходя из принципа новое за старое, то помимо страховой суммы нужно ориентироваться на так называемую стоимость по каталогу [1].

В любом случае для отбора факторов, характеризующих тот или иной тарифный класс нужно привлекать фактические данные. Обычно данные предварительно обрабатываются с целью агрегирования и дальнейшего применения к ним различных методов, например, методов кластерного анализа ориентированного на установление влияния группированного признака “размер убытка” и уровня того или иного фактора [3].

Применение информационных технологий позволяет производить непосредственно обработку страховых полисов, получать информацию о значимости факторов, о их влиянии на процесс поступления убытков, на размер убытков и другую интересующую страховщика информацию.

Информационная энтропия характеризует меру неопределенности.

Например, для системы независимых одинаково распределенных случайных величин, принимающих значение 1 или 0 с вероятностью q и $p=1-q$, соответственно, максимальное

значение достигается при $q=0.5$ (полная неопределенность) и, стремится к нулю, когда q стремится к значению 0 или 1.

Исходя из понятия информационной энтропии, как меры неопределенности, при выборе наиболее значимого фактора следует выбирать его так, чтобы после классификации на основе этого фактора значение энтропии стало как можно меньше.

Литература:

1. Громько Г.Л. Теория статистики. Практикум. –М.: ИНФРА - М, 2009. 240с.
2. Р. Каас, М. Гувертс, Ж. Дэнэ, М. Денут. Современная актуарная теория риска / Пер. с англ., - М.: Янус – К, 2007. - 376с.
3. Никишов В.Н. Тарифные классы автотранспортного страхования. Вестник СамГУ, 2014, № 8(119).

© В.И. Борисов, 2019

УДК 336.221

Букреева Д.С.

E - mail: darya.bukreeva.46@mail.ru

Лесовая Н.В.

E - mail: lessoff21@gmail.com

Студентки ФГБОУ ВО «Юго - Западный государственный университет»

Рыкунова В.Л.

К.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Юго - Западный государственный университет»

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА В МЕХАНИЗМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ

Аннотация: в данной статье рассматривается налоговая нагрузка в РФ, её влияние на систему обеспечения экономической безопасности в стране, а также анализируются факторы, оказывающие влияние на повышение налоговой безопасности Российской Федерации

Ключевые слова: налоги, налогообложение, налоговая нагрузка, экономическая безопасность, налоговая безопасность

Экономическая безопасность является наиболее важной составляющей частью структуры национальной безопасности страны, поскольку без достаточного экономического обеспечения не может идти речи о национальной безопасности вообще.

Экономическая безопасность служит основой жизнедеятельности общества, его социально - политической и национально - этнической устойчивости и представляет собой сложное, многогранное социально - экономическое явление, отражающее комплекс динамичных условий материального производства.

Наиболее зримые ее проявления связаны с нарастающими проблемами налогового характера, которые превратились в предмет комплексного междисциплинарного научного анализа.

Важнейшей составляющей экономической безопасности является система налоговой безопасности, предполагающая реализацию законодательно утвержденных норм и правил налогообложения, налогового планирования и прогноза, а также контроля за соблюдением налогового законодательства России [1, с.75].

Качественной характеристикой налоговой системы является налоговая нагрузка (налоговое бремя). Налоговая нагрузка – это отношение налогов и сборов по данным ФНС РФ к обороту организаций по данным Росстата, умноженное на 100 % [2].

Особую роль в проводимом анализе играет также исследование показателя налогового бремени в РФ в разрезе основных видов экономической деятельности. Расчеты за 2014 - 2017 годы представлены в таблице 1.

Таблица 1

Налоговая нагрузка по видам экономической деятельности в РФ за 2014 - 2017гг (%)

Вид экономической деятельности (согласно ОКВЭД - 2)	2014г	2015г	2016г	2017г
ВСЕГО	9,8	9,7	9,6	10,8
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство, рыбоводство – всего	3,2	3,5	3,5	4,3
Добыча полезных ископаемых - всего	38,5	37,9	32,3	36,7
Обрабатывающие производства - всего	7,1	7,1	7,9	8,2
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха - всего	4,8	5,4	6,1	6,8
Водоснабжение, водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность и ликвидация загрязнений - всего	5,2	5,6	4,7	8,4
Строительство	12,3	12,7	10,9	10,2
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов - всего	2,6	2,7	2,8	3,2
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания - всего	9,0	9,0	9,5	9,5
Транспортировка и хранение - всего	7,8	7,3	7,2	6,8
Деятельность в области информации и связи – всего	12,9	12,8	12,6	16,4
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	17,5	17,2	15,4	21,3
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	25,8	25,6	23,4	15,4

Представлено на основании данных ФНС РФ [2].

Дифференциация налоговой нагрузки по различным видам экономической деятельности и в настоящее время остается актуальной проблемой.

По данным, приведённым в таблице 1, можно сделать вывод, что налоговое бремя распределено неравномерно по отраслям экономики.

Таким образом, сектор добычи полезных ископаемых больше других отраслей экономики обременен налогами. Данный вид деятельности является основным источником доходов бюджета РФ.

Остальные же отрасли менее обременены налогами. Данный диссонанс налогового давления прежде всего связан с затратами и рентабельностью этих секторов экономики.

Само функционирование налоговой системы не может быть эффективно без учета влияния налогового бремени на экономические и финансовые характеристики хозяйствующих субъектов, на условия и результаты их деятельности. Эффективно функционирующая налоговая система не должна допускать угнетающего воздействия налогового бремени на предприятия. Напротив, она должна стимулировать к развитию тех видов деятельности, которые наиболее перспективны и востребованы [3].

В настоящее время вопросы экономической безопасности страны выдвинулась в число проблем, привлекающих пристальное внимание специалистов самого различного профиля, работающих в сферах экономики, политики, международных отношений.

Как фактор экономической безопасности, налоги должны обеспечивать условия экономического развития, которые будут способствовать устойчивости противостояния угрозам безопасности страны извне, а также внутренним угрозам социальной, финансовой, бюджетной и иным системам РФ [4, с.115].

Сегодня сложились четыре крупнейших системы налогообложения, для каждой из которых характерен собственный уровень тяжести фискальной нагрузки. Представим данные по системам за 2018 год наглядно в таблице 2.

Таблица 2
**Уровень налогового бремени
в зависимости от системы налогообложения страны за 2018г**

Страны	Система	Характеристика налогового бремени (в % к ВВП)
США Канада Великобритания	Англосаксонская	Основная налоговая нагрузка возлагается на физических лиц. Подоходный налог формирует большую часть поступлений бюджета, например, до 45 % в США, до 44 % в Канаде. В среднем фискальное бремя в государствах с англосаксонской системой составляет около 35 % .
Франция Швеция Голландия Норвегия Бельгия	Континентальная	Средства для реализации общественно значимых программ появляются в бюджете благодаря высокой фискальной нагрузке на граждан и организации. Приоритет отдается косвенным налогам. Ключевое место в формировании доходной части бюджета отводится налогу на добавленную стоимость. Средний размер налогового бремени в государствах с континентальной системой составляет 42 % .

Чили Перу Боливия	Латиноамериканская	Фискальное бремя в государствах с латиноамериканской системой не превышает 25 % .
Италия Россия Испания	Смешанная	Это модель, которая сочетает основные характеристики трех остальных систем в разные периоды времени. Стремясь оптимизировать фискальную нагрузку на бизнес и население, власти манипулируют прямыми, косвенными налогами и неналоговыми источниками пополнения госказны. Средний показатель налогового бремени составляет 33 - 34 % .

Прежде всего на данную классификацию оказывает влияние показатель ВВП. Статистика ВВП стран мира позволяет объективно оценить экономику конкретного государств и установить уровень жизни населения. Наглядно данный индикатор в РФ за последние 5 лет изображен на рис.1.

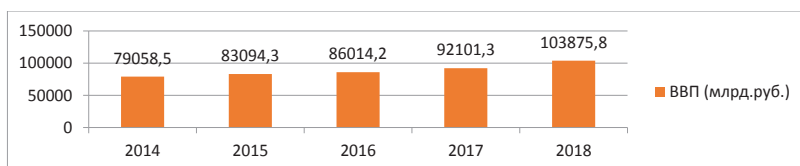


Рис.1. Показатель ВВП РФ за 2014 - 2018гг

Ошибки в деятельности государственных органов в области налоговой политики и, как следствие, неэффективная налоговая система могут ослабить финансовую систему, разладить региональную и бюджетную политику.

Налоговая безопасность, являющаяся составным элементом финансовой и экономической безопасности, объективно генерируется степенью удовлетворения потребностей налогоплательщика в общественных благах.

Таким образом, в перспективе необходимо проведение мероприятий, направленных на стабилизацию соответствия уровня налоговой нагрузки налоговым доходам бюджетной системы РФ, улучшение налогового администрирования, развитие налоговой культуры.

Эти и ряд других дополнительных мер, реализованных в рамках проведения налоговой политики, позволяют повысить уровень ее эффективности.

Список использованных источников:

1. Налоговый учёт и отчётность: теория и практика [Текст] : учебное пособие / В. Л. Рыкунова ; Минобрнауки России, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования "Юго - Западный гос. ун - т" (ЮЗГУ). - Курск : Юго - Западный гос. ун - т, 2014. - 150 с.

2. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ / [Электронный ресурс] URL: <https://www.nalog.ru>

3. Forms and Methods of Tax Control: Ratio of Concepts. / Rykunova V.L., Belousova S.N., Kirilchuk I.O., / The Social Sciences, 2016. 11: 3697 - 3701

4. Рыкунова В. Л. Совершенствование понятийного аппарата налогового контроля в российской налоговой системе // Известия Юго - Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2017. Т. 7, N 1(22). С. 115–122.

© Букреева Д. С., Лесовая Н.В., Рыкунова В.Л., 2019

УДК - 33

Буянова Ю.Е., студент
(27109720@mail.ru)

Камарницкая В.А.,

студент (kamarnitskaya.lera2016@yandex.ru)

Юго - Западный государственный университет, г.Курск, Россия

Научный руководитель: В.Л. Рыкунова

Канд.экон.наук, доцент ЮЗГУ, г.Курск,Россия

(valentina0209@mail.ru)

ПРОВЕДЕНИЕ НАЛОГОВОГО МОНИТОРИНГА

***Аннотация:** в данной статье рассматривается налоговый мониторинг как новая форма налогового контроля. Анализируются преимущества и недостатки налогового мониторинга, а также компании, которые принимают участие в данном виде контроля со стороны Федеральной налоговой службы.*

***Ключевые слова:** налоговая политика, налоговый контроль, налоговый мониторинг, Федеральная налоговая служба, проверка, налоги, издержки*

Приоритетом современной налоговой политики Российской Федерации является создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Достичь поставленных целей предполагается, в том числе, и за счет улучшения качества налогового администрирования.

Одной, из самых основных функций федеральных налоговых органов является осуществление налогового контроля. В рамках реализации данной функции проводится налоговый мониторинг, который введён в сферу налоговых правоотношений Федеральным законом от 04.11.2014 № 348 - ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации». Данная часть деятельности налоговых органов может быть обозначена, как форма налогового контроля.

Налоговый мониторинг — процедура, представляющая собой разновидность налогового контроля. Она характеризуется тем, что ФНС в режиме онлайн получает доступ к различным документам налогоплательщика для оценки правильности расчетов по налогам и контроля над соблюдением сроков их уплаты. Процедура проводится по заявлению налогоплательщика, а также при получении согласия на ее проведение со стороны ФНС.

Основные задачи, которые призван решать налоговый мониторинг[3, С.46]:

1. обеспечение прозрачности и корректности налоговой отчетности;
2. сведение к минимуму трудозатрат и финансовых издержек налогоплательщика и ФНС в части взаимодействия в рамках налогового контроля;
3. повышение уровня взаимного доверия между налогоплательщиками и проверяющими органами;
4. стимулирование повышения уровня технологичности взаимодействия налогоплательщиков и проверяющих органов.

Налоговый мониторинг – это совсем новая инициатива, и пока его участники только начинают приспосабливаться к соответствующему формату взаимодействия. Но уже сейчас многие эксперты склонны характеризовать налоговый мониторинг как процедуру, имеющую ряд выраженных преимуществ и недостатков.

Налоговый мониторинг реализует модель обширного сотрудничества между организациями - налогоплательщиками и налоговыми органами, которая в последние годы активно обсуждается международным сообществом. Данная модель взаимодействия предусматривает раскрытие участниками налогового мониторинга на стабильной основе сведений бухгалтерского и налогового учета, а также данных об используемой системе внутреннего контроля, особенностях ее организации, а именно о реализованных уровнях контроля и используемых контрольных процедурах, а также эффективности ее функционирования и результатах мониторинга.

Непосредственный доступ к данным в режиме реального времени позволяет налоговому органу системно отслеживать операции, осуществляемые организацией, быстро и с высокой точностью оценивать корректность сформированных показателей налоговой декларации и в значительной степени быть уверенным в отсутствии у налогоплательщика неучтенных событий и операций. Также важно отметить, что налоговыми органами проводится оценка и тестирование надежности используемой системы внутреннего контроля, в том числе на основе анализа применяемых стандартов организации внутреннего контроля и внутреннего аудита компании.

Таким образом, налоговый мониторинг представляет собой инновационная версия налогового контроля. Пока в нем могут принимать участие только крупные бизнесы, однако, в дальнейшем рассматривается участие значительного числа предприятия и организаций. При наличии неоспоримых преимуществ налогового мониторинга у него есть ряд существенных недостатков

Библиографический список:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146 - ФЗ (ред. от 29.12.2014), пункты 6–7 ст. 105.30 // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1998. № 31. Ст. 3824.

2. Официальный сайт Курского телевидения [Электронный ресурс]: URL: <https://seyminfo.ru/vtb-prisoedinilsja-k-nalogoovomu-monitoringu.html> (дата обращения: 21.04.2019).

3. Демин, А.В. Налоговый мониторинг: текущее состояние, проблемы и перспективы // Вестник ВГУ. Серия: Право. Красноярск, 2017. № 1. - С.45 - 49.

4. Платонов, И.Э. Налоговый мониторинг – новая форма налогового контроля // Налоги и финансы. 2014. № 4. С. 10–18.

© Буянова Ю.Е., Камарницкая В.А., 2019

УДК 657

С.А. Вороничева

студент 5 курса

ОГУ им. И.С. Тургенева,

г. Орел, РФ

E - mail: verhomi@mail.ru

ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ И СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ УЧЕТНО - АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Статья посвящена исследованию понятийного аппарата учетно - аналитической системы хозяйствующего субъекта. В статье рассматриваются структурные элементы учетно - аналитической системы и их взаимосвязь между собой.

Ключевые слова:

Учетно - аналитическая система, учет, анализ, аудит

Стабильный доход является приоритетом в деятельности любого хозяйствующего субъекта. Одним из основных условий его достижения является эффективное управление финансово - хозяйственной деятельностью организации. Управленческая система хозяйствующего субъекта выполняет свои функции качественно только при наличии достоверной и своевременной информации, которая подлежит соответствующему анализу. В связи с этим ведущая роль в организации управления любого коммерческого предприятия принадлежит учетно - аналитической системе.

Рассматривая понятийный аппарат учетно - аналитической системы, в первую очередь следует обратиться к сущности понятия «система», которая представляет собой множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство [2, с. 45]. В узком смысле, она представляет собой учетно - аналитическую систему организации, которая определяется особенностями ее деятельности. В широком смысле учетно - аналитическая система представляет собой общие принципы и методы, которые универсальны для различных хозяйствующих субъектов [1, с. 5].

Впервые в экономической теории о понятии «учетно - аналитическая система» и его содержании было заявлено учеными И. П. Ульяновым и Л. В. Поповой. В середине 90 - х годов в своих научных публикациях они определили учетно - аналитическую систему как систему, образующуюся в результате процесса формирования информации (см. рис. 1).

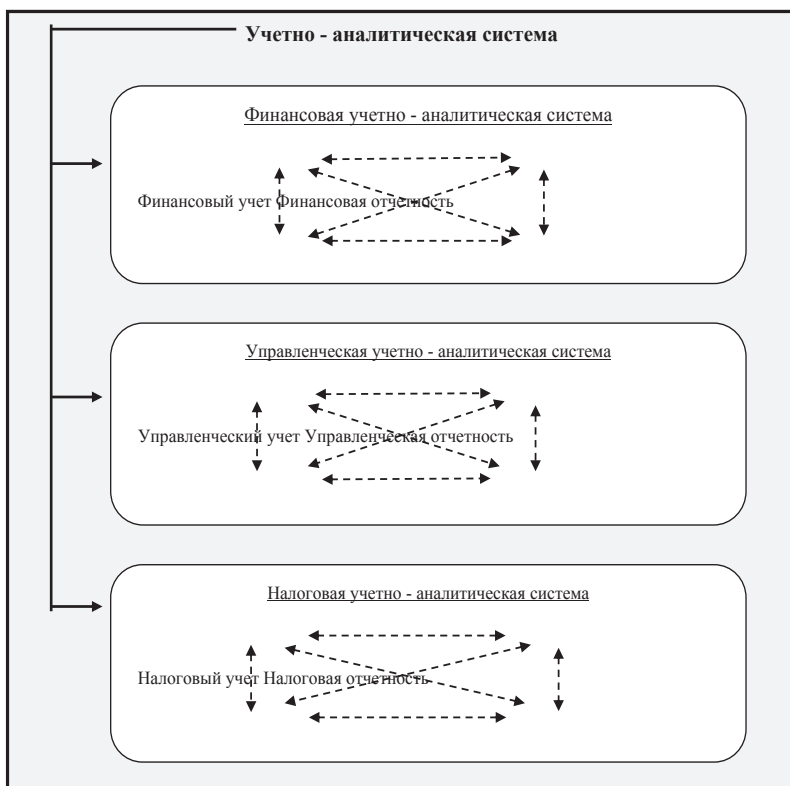


Рис. 1. Компоненты учетно - аналитической системы

Ведущая роль в учетно - аналитической системе принадлежит учетной подсистеме, главной функцией которой является учет информации, используемой впоследствии для анализа деятельности хозяйствующего субъекта, внутреннего и внешнего аудита. Сбор, накопление, систематизация и генерализация требуемой информации в рамках хозяйственной деятельности предприятия согласно установленной методологии и нормативов учета производится в рамках учетной подсистемы [5, с. 40].

Основу учетной подсистемы составляет учетная информация, которая представляет собой экономическую информацию о фактах хозяйственной деятельности предприятия, и включает в себя первичную и отчетную информацию. Первичная информация является базовой основой для финансового, управленческого, налогового учета. Первичные документы оформляются для любой хозяйственной операции с использованием унифицированных форм либо форм, разработанных организацией самостоятельно.

Аналитическая подсистема используется в целях принятия и обоснования управленческих решений [4, с. 10]. Посредством аналитических методов, основывающихся на данных финансовой отчетности, изучается состояние и эффективность использования экономического потенциала предприятия, его инвестиционная и контрагентская

привлекательность, обосновываются управленческие решения в отношении оптимизации деятельности предприятия или участия в нем.

В рамках контрольной подсистемы внутренний аудит представляет собой контрольную деятельность, осуществляемую внутри хозяйствующего субъекта в отношении его финансовой (бухгалтерской) отчетности специальным подразделением – службой внутреннего аудита [3, с. 15]. Объем и цели внутреннего аудита могут быть различными в зависимости от специфики деятельности аудируемого лица, финансово - экономических показателей, системы управления, состояния внутреннего контроля, а также требований его руководства и (или) собственников.

Список использованной литературы:

1. Алферов В.Н. Концепция антикризисного управления и его роль в учетно - аналитической системе организаций // Управленческий учет. 2013. № 10. С. 3 - 11.
2. Большой Российский энциклопедический словарь. М.: БРЭ. 2003. 1437 с.
3. Егорова Е.А. Налоговый анализ в организациях: дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.12; утв.04.03.2014, М., 140 с.
4. Кальницкая И.В. Бухгалтерская финансовая учетно - аналитическая система для целей управления организацией // Международный бухгалтерский учет. 2013. №39. С. 9 - 17.
5. Попова Л.В., Маслов Б.Г., Маслова И.А. Основные теоретические принципы построения учетно - аналитической системы // Финансовый менеджмент. 2003. №5. С. 38 - 42.

© С.А. Вороничева, 2019

УДК - 33

Гасанбекова П. Г.

бакалавр 4 курса обучения,
Дагестанский государственный университет,
РФ, г. Махачкала

Рабаданова Ж.Б.

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
Дагестанский государственный университет,
РФ, г. Махачкала

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНТРОЛЯ ЗА СОХРАННОСТЬЮ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В КАССЕ

Аннотация: в статье отражаются такие моменты, как контроль за правильностью ведения кассовых операций. Основная цель данного вида контроля заключается в проведении контроля за соблюдением кассовой дисциплины, правильности и эффективности использования денежных средств, а также обеспечении сохранности денежной наличности и денежных документов в кассе любой организации. Соответственно от того, насколько эффективен бухгалтерский учет денежных средств и проведение

данного вида контроля за правильностью ведения кассовых операций, зависит и финансовая успешная деятельность организации.

Ключевые слова: наличные и безналичные денежные средства, касса, кассовые операции, первичная документация, штрафы.

Annotation: the article reflects such moments as control over the correctness of conducting cash transactions. The main goal of this type of control is to monitor compliance with cash discipline, the correctness and efficiency of the use of funds, as well as the preservation of cash and monetary documents at the cash desk of any organization. Accordingly, the financial success of the organization depends on how effective the accounting of cash and the conduct of this type of control over the correctness of cash transactions.

Keywords: cash and non - cash funds, cash, cash transactions, primary documentation, fines.

Как в настоящее время, так и с древних времен денежные средства – это определенный эквивалент, с поддержкой которого служил мерой цены как товаров, так и услуг. Денежные средства характеризуется стадией конца и начала круговорота движения хозяйственных средств, при чем эффективность которого распределяется как скорость движения предпринимательской деятельности [1, с. 11].

В бухгалтерском учете по операциям с денежными средствами преследуется основная цель – контролирование и соблюдение кассовой дисциплины, правильность и эффективность использования денежных средств, обеспечение сохранности денежной наличности и денежных документов в кассе.

Основными задачами учета денежных средств являются: учет и выполнение операций с наличными денежными средствами и расчетов с юридическими и физическими лицами в соответствии с требованиями действующего законодательства и установленными правилами; контроль соблюдения кассовой и расчетной дисциплин; оперативный, повседневный контроль за сохранностью денежных средств и ценных бумаг в кассе предприятия; контроль за использованием денежных средств по их целевому назначению; контроль за своевременностью расчетов с поставщиками, покупателями (заказчиками), бюджетом, банками, органами социального страхования, рабочими и служащими и др.; своевременное выявление результатов инвентаризации денежных средств, документов и расчетов.

Следует отметить, что расчеты наличными денежными средствами в последнее время претерпели значительные изменения. С 2017 года ЦБ внесены изменения в подотчет: получить деньги подотчет может только работник, с которым работодатель подписал трудовой договор (ст. 15 ТК РФ), а также физическое лицо, работающее по договору гражданско - правового характера; а также для выдачи денег сотрудники не должны предоставлять заявление.

Основанием для выплаты авансированной суммы выступает приказ, распоряжение или решение, подписанное руководителем; выдача требуемых сумм может осуществляться и при наличии задолженности по подотчетным деньгам, выданным ранее. Окончательный расчет по подотчетным суммам происходит в срок, установленный руководителем [1, с. 11].

Сама процедура выдачи денег под отчет может производиться как наличными средствами, так и безналичным расчетом - на карту. Движение денежных средств в организации сопровождается соответствующими первичными документами. Так, прием

наличных денег юридическим лицом, индивидуальным предпринимателем, в том числе от работников, проводится по приходным кассовым ордерам. Выдача наличных денег проводится по расходным кассовым ордерам.

Кассовые документы подвергаются полной проверке со дня окончания предыдущей ревизии. Отчет кассира, поступившего в бухгалтерию, тщательно проверяется бухгалтером организации, при этом он использует четыре способа проверки документов:

- по существу проверяется законность совершенных;
- с формальной стороны проверяется, по установленной ли форме составлены документы, заполнены ли все реквизиты, наличие необходимых подписей, аккуратность составления, остаток на начало в отчете кассира должен соответствовать остатку на конец дня по предшествующему отчету. Все кассовые ордера должны быть приложены в книгу, и дата в них должна соответствовать дате составления отчета;

- арифметическая проверка, проверяются все подсчеты, то есть бухгалтер проверяет правильность подсчета итогов за день по приходу, итогов за день по расходу и правильность определенного остатка на конец дня;

- встречная проверка, в данном случае сопоставляются отчет кассира с отчетом заведующего магазином, если выручка из магазина сдана в кассу организации, то при этом к отчету кассира должен быть приложен приходный кассовый ордер и сумма должна быть записана в графу прихода, а к отчету заведующего магазином приложена квитанция к приходному кассовому ордеру и сумма записана в расход [7, с. 643].

Такая же проверка производится из данного отчета кассира с выпиской банка. Если деньги из кассы сдавались на расчетный счет, после проверки отчета кассира проверяются записи в кассовой книге организации, а бухгалтер в отчете кассира и кассовой книги делает отметку, что они проверены: указывает количество принятых приходных ордеров и расходных кассовых ордеров, ставит ее подписи и расшифровку.

Вопросы, связанные с движением наличных денежных средств, всегда были весьма актуальными. Изменения в законодательстве РФ периодически затрагивают кассовую дисциплину.

Основные требования к учету наличных денежных средств, прописаны в Федеральном законе «О внесении изменений в Федеральный закон "О применении контрольно - кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.07.2016 N 290 - ФЗ, представляющим собой поправки для основного закона о ККТ – № 54 - ФЗ1, которые напрямую имеют на розничный бизнес, организации по оказанию услуг, кафе, ресторанов, аптеки, фирмы, оказывающие юридические услуги, и АЗС, и связаны с повсеместным внедрением онлайн - касс взамен кассовым аппаратам старого образца для учета поступления наличных денежных средств [4, с. 62].

В данном случае присутствуют как положительные, так и отрицательные моменты. Основной целью Федерального закона № 290 - ФЗ является возможность на законодательно - нормативном уровне сделать бизнес более прозрачным, то есть имеет возможность прослеживания всех денежных поступлений в кассу любого предприятия, которое должно исключить «теневое» движения наличности и, как следствие, увеличение налоговых поступлений.

Контрольные же функции ФНС стали более упрощенными благодаря автоматизации бизнес - процессов. Согласно Федеральному закону в оборот новые понятия: оператор фискальных данных (ОФД) – к ним относятся юридические лица, получившие лицензию в ФСБ и играющие роль посредника между продавцом и налоговыми органами, что осуществляется путем передачи данных о продажах в ФНС.

Договор между покупателем и ОФД заключается при покупке кассы, после чего вносится предоплата за некоторое время обслуживания (абонентская плата – от двух до пяти тыс. руб. в год). В случае неосуществления своевременной оплаты за дальнейшее обслуживание, информация о данном факте поступает в налоговую инспекцию, и кассовый аппарат исключается из Государственного реестра ККТ [2, с. 22].

Соответственно действующие предприятия будут сталкиваться с проблемой в виде получения новых затрат путем приобретения новой кассы. К главным изменениям в учете наличности также относится и то, что организациям и предпринимателям придется работать не только с ККТ нового образца (работа на нем сразу далеко не всем окажется под силу), но и с электронными чеками, содержание которых тоже претерпит изменения в виде представления более расширенной информации. Новая касса должна создавать и привычные для нас бумажные чеки и их электронные аналоги с целью дальнейшей их передачи в ФНС. Покупатель по первому запросу может получить электронную версию чека на электронную почту либо на телефон через SMS.

Данная процедура для покупателя имеет положительные моменты, так как позволяет сократить время обслуживания или же, в случае утери бумажного чека, электронный поможет подтвердить факт покупки (что обеспечивает защиту прав потребителя) и, кроме этого, покупатели, имея возможность доступа к сервису хранения чеков (на сайте ОФД), смогут, например, контролировать свои расходы, что тоже значимо. При получении наличности после продажи товаров, оказания услуг, выполнения работ, продавец вводит данные в онлайн - кассу, и прежде чем напечатать чек, ККТ в онлайн - режиме передает информацию о покупке ОФД. Он, в свою очередь, присваивает чеку уникальный номер (фискальный признак) и перенаправляет его обратно продавцу. Чек с фискальным признаком выводится на печать и выдается покупателю. В случае непредставления чека или бланка строгой отчетности (БСО станет разновидностью кассового чека) клиенту по первому его требованию в бумажной или электронной форме, для юридического лица и ИП (в соотв. с ч. 6 ст. 14.5 КоАП РФ) предусмотрено наказание в виде предупреждения или штрафа – 2 тыс. руб. и 10 тыс. руб. для должностных и юридических лиц соответственно. Отметим, что помимо реестра кассовой техники, появится реестр фискальных накопителей (ФНС при регистрации / перерегистрации ККТ будет сверять данные кассовой техники и обоих реестров). Созданию данного реестра способствовало появление, так называемого, фискального накопителя (ФН), который представляет собой аналог ЭКЛЗ.

ФН – это устройство, находящееся в опломбированном корпусе и отвечающее за шифрование и передачу информации в ОФД. Замену ФН индивидуальному предпринимателю разрешено осуществить самостоятельно, организациям на ОСН необходимо производить замену ФН один раз в 13 месяцев, а для ЕНВД, ПСН и УСН – один раз в 3 года. Льготные условия для организаций и ИП на ЕНВД, ПСН и УСН предусмотрены также и в сроках перехода на автоматизированные кассы: им разрешено не использовать онлайн - ККТ вплоть до 1 июля 2019 г., при условии отсутствия в штате сотрудников и отсутствии розничной торговли алкогольной продукцией. А, начиная с этой даты, должны быть реализованы требования закона «О внесении изменений в Федеральный закон "О применении контрольно - кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» и

отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.07.2016 N 290 - ФЗ о повсеместной автоматизации бизнеса. Заметим, что законом предусмотрен ряд услуг, при оказании которых, организации и предприниматели имеют право не применять онлайн - кассу. К их числу относятся, например, услуги по ремонту обуви, изготовлению ключей, продажа газет и журналов в киосках, мороженого и безалкогольных напитков в розлив, молока (кваса), рыбы с автоцистерн, сезонных овощей, фруктов и бахчевых культур вразвал. Итак, экспертами рекомендуется не 40 затягивать с процессом перехода на онлайн - кассы, дабы избежать дефицита кассовой техники нового образца и связанных с этим лишних трат и проблем с налоговой инспекцией. Полный переход на онлайн - ККТ планируется завершить до 1 июля 2019 г. [3, с. 43].

Данная процедура перехода на новые правила ведения кассовой дисциплины будет нелегка, полна трудностей (особенно для тех предпринимателей, которые находятся в отдаленных и труднодоступных уголках нашей страны и у которых проблемы с передачей данных через Интернет, с обучением персонала работе на новых кассах), и весьма затратна (расходы на приобретение кассы нового образца или модернизация старой ККТ, регистрация кассовой техники, абонентская плата ОФД за обслуживание, новые штрафы), но в целом видятся и положительные стороны повсеместной автоматизации бизнеса, о чем говорили выше, в том числе это – и борьба с «теневой» экономикой, и упрощение процесса передачи данных в налоговую службу, и снижение случаев необоснованных проверок контролирующих органов в места расположения онлайн - касс, и увеличение налоговых поступлений в бюджет. Каков же будет окончательный результат и эффект от реализации новых требований Федерального закона № 290 - ФЗ, покажет время.

В установленные сроки в кассе проводится инвентаризация (один раз в месяц) комиссией, которая назначается руководителем организации. Комиссия перед инвентаризацией обязывает кассира составить отчет кассира, который проверяется и на каждом документе, и самом отчете председатель комиссии пишет «до инвентаризации», и ставит подпись. Комиссия пересчитывает деньги, имеющиеся в кассе, по результатам инвентаризации комиссия составляет акт инвентаризации. Акт инвентаризации рассматривается руководителем, который на оборотной стороне акта указывает, что излишки следует оприходовать, а недостачу взыскать с кассира (ставит дату, подпись). Нарушение кассовой дисциплины служит административным правонарушением в сфере финансов [1, с. 10].

Граница ответственности за нарушение кассовой дисциплины подтверждается ст. 15.1 КоАП РФ «Нарушение порядка работы с денежной наличностью и порядка ведения кассовых операций».

За несоблюдение условий работы с денежной наличностью и ведения кассовых операций в соответствии с Указом Президента Российской Федерации с организации взымается следующий штраф:

- в 2 - кратном размере произведенного платежа - за превышение предельного лимита расчетов наличными средствами с другими организациями;
- в 3 - кратном размере не оприходованной суммы - за не оприходование или неполное оприходование в кассу денежной наличности;
- в 3 - кратном размере выявленной сверхлимитной кассовой наличности – за несоблюдение действующего порядка хранения денежных средств, а также за накопление денег в кассе сверх лимитов.

На руководителей организаций, допустивших указанные нарушения, возлагается административный штраф в размере 50 - кратной величины, установленной минимальной месячной оплаты труда.

Список литературы

1. Ахметова Г.Р. Бухгалтерский учет и аудит денежных средств организации // В сборнике: Инновации, технологии, наука сборник статей международной конференции: в 4 частях, 2017. С. 10 - 12.
2. Батчаева Д.Ю. Учет денежных средств и документальное оформление кассовых операций // В сборнике: Аграрная наука, творчество, рост материалы VII Международной научно - практической конференции, 2017. С. 19 - 22.
3. Давыдова Е.В. Учет денежных средств на малом предприятии // В сборнике: Управление социально - экономическими системами: теория, методология, практика сборник статей Международной научно - практической конференции: в 2 ч., 2017. С. 42 - 44.
4. Мага Н.В. Бухгалтерский учет и внутренний контроль денежных средств, направления их совершенствования // В сборнике: Научные исследования высшей школы по приоритетным направлениям науки и техники сборник статей Международной научно - практической конференции. 2018. С. 60 - 65.
5. Удовина Г.А., Мустафаева Э.И. Учет денежных средств на предприятии // В сборнике: Учетно - аналитическое обеспечение стратегии устойчивого развития предприятия. Материалы международной научно - практической конференции. Под редакцией Р.А. Абдуллаева, 2017. С. 257 - 259.
6. Федорова Е.И., Федоров К.В. Учет денежных средств и денежных эквивалентов в современных условиях // Успехи современной науки, 2017. Т. 3. № 2. С. 177 - 179.
7. Энгиноев М.К. Бухгалтерский учет денежных средств организации // В сборнике: ДНИ НАУКИ - 2017. Сборник научных трудов по результатам XXIII научнопрактической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, 2017. С. 642 - 647.

© Гасанбекова П. Г., Рабаданова Ж.Б. 2019

УДК 336

Е. Р. Грешнова

студент 3 курса РГЭУ («РИНХ»), г. Ростов - на - Дону, РФ

E - mail: greshnova_katya@mail.ru

М. Т. Сабиев

магистрант 1 курса РГЭУ («РИНХ»), г. Ростов - на - Дону, РФ

E - mail: murad.sabiev@mail.ru

Б.А. Долуда

студент 2 курса РГЭУ («РИНХ»), г. Ростов - на - Дону, РФ

E - mail: Doluda.bogdan@yandex.ru

РЫНОК ЗОЛОТА В ОТМЫВАНИИ (ЛЕГАЛИЗАЦИИ) ДЕНЕГ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ

Аннотация

В статье рассматривается рынок золота в аспекте отмывания (легализации) денег, полученных преступным путем, а также характерные черты драгоценного металла,

объясняющие его значимость в участии операций. Приводятся схемы, используемые при выведении средств из криминального бизнеса в сферу легальной экономики.

Ключевые слова

Легализация денежных средств, аффинаж золота, наличный расчет, НДС, контрабанда.

Довольно часто для отмывания денег используется рынок золота. Огромные, в мировых масштабах, обороты торговли данным металлом совершаются на «теневых рынках». Данная проблема является актуальной в условиях глобализации общественных отношений и формирования единого информационного, образовательного, экономического пространства, так как несет за собой серьезную угрозу всему миру. По особым разработанным схемам этот драгоценный металл реализуется через предприятия по добыче и аффинажу золота на «белом» рынке, подконтрольном различным преступным группировкам.

Мировое сообщество давно озабочено данной проблемой, и в связи с этим в ноябре 2002 года в Риме прошла встреча экспертов международной комиссии Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (FATF), посвященная исследованию способов легализации (отмывания) денежных средств. Окончательный отчет, представленный экспертами FATF, содержал описание схем легализации, обзор практики и был разделен на четыре главы: [1]

1. Финансирование терроризма.
2. Отмывание денег через рынок ценных бумаг.
3. Рынок золота и драгоценностей.
4. Другие тенденции финансирования терроризма и отмывания денег.

Рассмотрим 3 подпункт данного отчета.

Золото и другие драгоценные металлы обладают высокой ценностью, с одной стороны, и относительно малыми размерами, с другой стороны. Эти характерные черты выступают главным преимуществом и позволяют достаточно свободно их перемещать. Так же важно учесть, что золото легко продается и покупается, преимущественно наличной формой расчета, и имеет высокую стоимость, особенно для ювелирных изделий.

Самым простым способом легализации является покупка золота, которую покупатель оплачивает с помощью средств, полученных преступным путем. В первую очередь, покупка золота в розницу позволяет ввести деньги в законный оборот. В данном случае происхождение золота скрывается благодаря созданию системы поддельных отпусочных документов, дающих возможность осуществить трансфер нелегальных средств.

Так же применяются схемы фиктивных продаж желтого металла, при которых возможно перемещать денежную наличность из Страны R в Страну P и размещать на депозитах в банках. Альтернативой выступает ввоз контрабандой золота, непопадающего под обложение НДС.

Анализ криминальной хроники и приводимых из деятельности FATF примеров свидетельствует о том, что задержать злоумышленников весьма сложно. Иногда изъятие происходит незапланированно, при выявлении больших сумм наличности, в частности при контроле в аэропортах. При этом порядка 30 % дел об отмывании денег раскрывается в процессе расследования ранее совершенных преступлений.

В заключение можно сказать, что рынок благородных металлов и драгоценных камней на сегодняшний день вызывает значительный интерес у преступных группировок. Желтый металл имеет большую ценность при сравнительно малых размерах, что облегчает его транспортировку. К тому же продажа и покупка золота дают реальные возможности легализации доходов, полученных преступным путем, посредством инвестирования (интеграции) денег в легальную экономику. В связи с этим очень важно усилить наблюдение и контроль за операциями, проводимыми на рынке драгоценных металлов и камней.

Список использованной литературы:

1. Давыдов В.С. Способы легализации преступных доходов // [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.bestreferat.ru/referat-13798.html>

© Е. Р. Грешнова, М. Т. Сабиев, Б.А. Долуда, 2019

УДК 685.89

Дегтярева Ю.С.

студентка 1 курса ОГУ им. И.С.Тургенева,

г. Орел, РФ

E - mail: yulya.degtyareva04@gmail.com

Научный руководитель: Мельник Т.Е.

канд. экон. наук, доцент ОГУ им. И.С.Тургенева,

г. Орел, РФ

E - mail: sych01@mail.ru

ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ АВТОМАТИЗАЦИИ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ НА ПРИМЕРЕ КОНКРЕТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Разработанная автоматизированная информационная система даст возможность отчетливо структурировать работу по учету клиентов, устранить двойную и рутинную работу, улучшить все процессы.

Ключевые слова:

Автоматизация, клиент, внедрение, конфигурация, учёт.

Каждая большая фирма имеет необходимость в результативном доступе к данным, находящейся в общедоступном для всех подразделениях, участке. Качественно реализованная задача управления информацией, в современном мире, это залог успеха любой организации.

Потребность подвергать обработке колоссальное число данных, формирует важный вопрос автоматизации работы, что в последствии повлечет освобождение определенного количества ресурсов, оптимизацию расходов, помощь своевременной работы предприятия,

информационное отражение с целью административных заключений. Данная задача решается только внедрением новейших информационных методик.

В обстоятельствах нынешнего рынка присутствие регулярно нарастающей конкурентной борьбы любому предприятию без автоматизации деятельности отдела работы с клиентами или отдела продаж результативно совершенствоваться практически невозможно. Определенные из компонентов деятельности отдела продаж должны являться непременно автоматизированы в той или иной степени. Главная цель автоматизации - приобрести конкурентные достоинства из - за результата применения современных технологий, которые предусмотрены увеличить результативность работы отдела продаж и в целом всей компании [1].

Для анализа была рассмотрена система реализации автоматизации учета клиентов на базе компании ООО «Гуд Майс» оказывающей услуги: организация конференций, выставок, тимбилдинг, деловых событий, бизнес-авиация.

При рассмотрении хода выполнения задачи учета заказов клиентов обнаружены ключевые недостатки:

- большие расходы времени на осуществление процесса учета заказов клиентов;
- высокая стоимость исполнения хода;
- выявление погрешностей, которые могут отрицательно воздействовать на процесс принятия решения, а кроме того, требовать дополнительного времени для поиска и ликвидации.

Решением всех этих трудностей – разработка информационной системы учета заказов клиентов.

Для автоматизированной системы учета клиентов стоит необходимость в:

- обновление базы данных клиентов - сведения клиента, в которые входят индивидуальные, контактные, банковские реквизиты и т.д. они обязаны записываться в единую клиентскую базу;
- оформление заказа. После того, как заказчик определился с выбором услуг, происходит заполнение сведений о заказе: данные клиента, вид мероприятия, стоимость заказа. На основании этого производится расчет стоимости с заказчиком;
- отражение хода проекта. Производится автоматически и содержит в себе также формирование документации по плану;
- закрытие проекта. Согласно итогам приемки предмета (контролирующими органами компании и клиентом) подготавливается целый комплект документов для заказчика.

Главными платформами проектирования, которые позволяют осуществить подобную концепцию, считаются среды разработки Delphi, Visual Studio и система 1С: Предприятие [3].

Для разработки автоматизации учета клиентов ООО «Гуд Майс» применялась платформа 1С: Предприятие.

Конфигурация 1С:Предприятия представляет собой тонкий клиент и веб - клиент, в которой цель - работа с почтой в локальной сети или через Интернет. Конфигурация поддерживает обрабатывание входящих и исходящих документов по электронной почте, сохранение текстов писем и инвестиций, функцию извлечения слов из изображений (OCR),

автозаполнение стандартов файлов, дополнение документов сканированием, функцию штрих - кодов и электронной подписи.

Для ООО «Гуд Майс» в конфигураторе 1С:Предприятие для автоматизации учета клиентов создали:

- подсистемы, которые дадут возможность логически разделить окончательную конфигурацию на части – документы, отчеты, константы, регистр сведений.
- систему справочников, которые дают гарантию для деятельности концепции.

Деятельность компании по оказанию услуг сопряжена с большим потоком отчетной документации. Прием, выполнение заказа и контроль не могут вестись одновременно. Значения, отмеченные в номенклатурах и накладных, они обязаны основательно контролироваться во избежание погрешностей и просчетов. Такого рода надзор создает учет наиболее растянутым по времени. Непосредственно по этой причине подсистема учета заявок обязана быть направлена на упорядочивание и систематизирование информации, циркулирующей внутри организации, и обязана принимать во внимание также и человеческий фактор.

В следствии внедрения программного обеспечения на предприятие ООО «Гуд Майс» стало допустимым осуществлять квалифицированную политику учета клиентов в соответствии с новыми методиками, заодно отслеживая динамику продаж и обнаружение лояльных клиентов. Так же существенно возросла результативность работы менеджеров, ввиду быстроты оформления договоров и необходимой документации. Система дает возможность адаптировать внешние и внутренние бизнес - процессы учета заявок, достигает эластичности в работе, а кроме того, сократить финансовые затраты.[2]

К дополнительному преимуществу внедрения непосредственно данного программного продукта относится отсутствие потребности дополнительного обучения персонала, таким образом ввиду специфики предприятия штат обладает опытом работы с пакетом программ.

Список использованной литературы:

1. Антонов, В.Ф. Методы и средства проектирования информационных систем [Электронный ресурс]: учебное пособие / В.Ф. Антонов, А.А. Москвитин. – Электрон. текстовые данные. – Ставрополь: Северо - Кавказский федеральный университет, 2016. – 342 с. – 2227 - 8397. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66080.html>;
2. Введение в программные системы и их разработку [Электронный ресурс] / С.В. Назаров [и др.]. –Электрон. текстовые данные. – М.: Интернет - Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), 2016. – 649 с. – 2227 - 8397. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52145.html>;
3. Информационные технологии и управление предприятием [Электронный ресурс] / В.В. Баронов [и др.]. – Электрон. текстовые данные. – Саратов: Профобразование, 2017. – 327 с. – 978 - 5 - 4488 - 0086 - 3. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/63813.html>.
4. Метелица, Н.Т. Вычислительные сети и защита информации [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н.Т. Метелица. — Электрон. текстовые данные. — Краснодар: Южный институт менеджмента, 2013. — 48 с. — 2227 - 8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/25962.html>

© Дегтярева Ю.С., 2019

Р. С. Дробязкин

студент 3 курса

ИСОиП (ф) ДГТУ,

г. Шахты, РФ

E - mail: roman.dr96@gmail.com

О. И. Охрименко

канд. экон. наук, доцент

ИСОиП (ф) ДГТУ,

г. Шахты, РФ

E - mail: oxrimenko@list.ru

ЭКСПЕРТНЫЕ ПАНЕЛИ. МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ КАЧЕСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ

Аннотация

Форсайт технологии – это взгляд в будущее, который позволяет прогнозировать события, используя разные методы. Они применяются в разных областях промышленности для увеличения показателей области или увеличения прибыли. Цель этой статьи ознакомить с существующими форсайт методами и разобраться для чего они подходят лучше всего. Форсайт технологии существуют не первые десятилетия и уже зарекомендовали себя с лучшей стороны. При грамотном их применении они способны увеличить показатели в разы и даже дать вторую жизнь областям, которые не оправдали себя в первый раз. Рекомендуются к применению, как на крупных фирмах, так и в масштабах округов и стран.

Ключевые слова:

Форсайт, технологии, отрасли, прогнозирование, качественные методы, количественные методы, метод Дельфи, моделирование, SWOT - анализ, экспертные панели.

“Форсайт – это систематические попытки оценить долгосрочные перспективы науки, технологий, экономики и общества, чтобы определить стратегические направления исследований и новые технологии, способные принести небольшие социально - экономические блага” © Бен Мартин (SPRU, University of Sussex)

Форсайт – это оценка долгосрочной перспективы технологий, науки, общества и экономики, которая производится систематически. Целью подобных проектов является определение стратегического направления, касающегося новых технологий и исследований, которые в будущем способны приносить максимально возможные блага социально - экономического характера.

Методы форсайт применяют в разных сферах. Мировые державы с помощью этих методов пытаются поднять эффективность инновационных систем и тем самым стать мировыми лидерами. Но для того что бы использовать эти методы нужно очень много денег и на оборудование и подготовку специалистов. Поэтому страны используют форсайт только в приоритетных областях науки и техники.

Методы, используемые в форсайт - проектах постоянно расширяются, на сегодняшний день их количество перевалило за десятки. Они бывают следующих видов:

✓ **Качественные.** К ним относятся: интервью, обзоры литературы, морфологический анализ, «деревья соответствий», сценарии, ролевые игры, метод Дельфи, дорожная карта и др.

✓ **Количественные.** К ним относятся: анализ взаимного влияния (cross - impact analysis), экстраполяция, моделирование, анализ и прогноз индикаторов методов и др.

Рассмотрим некоторые из них:

Разработка сценариев – основной механизм данного метода - это создание сценариев, по которым могут развиваться выбранные технологические области. Принцип сценариев – «сверху вниз» или «снизу вверх». Этот метод опирается на анализ возможностей в будущем и альтернативных траекториях в развитии. Однако этот метод не является основным, но эффективно дополняет другие методы, например: SWOT - анализа (оценки сильных и слабых сторон, возможностей и рисков), мозговых штурмов, библиометрического и патентного анализа и т.д. Этот метод использовался во 2 - м форсайте Великобритании.

Принцип метода Дельфи заключается в следующем: отбираются эксперты высшего уровня и из них формируют экспертные панели для отдельных областей науки и технологии. Затем формируется список перспективных научно - технических направлений. Эксперты оценивают целесообразность исследования и внедрения каждого направления из сформированного списка. Результатом работы экспертов являются оценки по каждой области и обзоры по важным направлениям. Такой подход используется в высокоразвитых странах, например: Японии, Германии, использовался в первом Форсайте Великобритании, в ряде других стран.

Критические технологии - основной механизм данного метода это формирование списка критических технологий, на основе знаний высококвалифицированных экспертов в своей области. В проекте принимают участие не более 200 экспертов. Время прогнозирования от 5 до 10 лет. Используется в США, Франции, Чехии, России и др. странах. Главная цель для каждой области – это повышение конкурентоспособности экономики и решение важнейших социальных проблем

Экспертные панели – это повторяющийся сбор данных у одной группы опрашиваемых через равные промежутки времени. Название метода произошло от английского термина panel – список. Панель формируется из группы специально подобранных людей (эксперты, потребители) или на базе организации, предприятия. Таким образом, панель - это вид непрерывной выборки. Она позволяет зафиксировать изменения наблюдаемых величин, характеристик, исследовать динамику развития процессов в области нанотехнологий.

Технологическая дорожная карта – этот метод разработала компания Motorola в конце 70 - х годов. Данный метод подходит крупным компаниям для разработки долгосрочных стратегий. основной механизм данного метода это организация стратегического планирования с привлечением экспертов, которые представляют основные составляющие бизнеса (маркетинг, финансы, производственную инфраструктуру, технологии, исследования и разработки). «Дорожная карта» показывает этапы перехода от текущего состояния к фазам развития в долгосрочной перспективе за счет синхронного развития технологий, продуктов, услуг, бизнеса и рынка. Основным преимуществом метода является выработка согласованного видения долгосрочных целей развития отрасли или компании. Этот метод использовался во втором британском Форсайте, он применялся к сфере транспорта.

На выбор конкретных методов, которые стоит применить в проекте, влияет множество факторов: время и ресурсы, наличие высококвалифицированных экспертов, доступ к информационным источникам и т.д. Но самое главное условие успеха проекта - это использование методов, обеспечивающих эффективную работу экспертов. Трудность заключается в том, что нельзя в проекте выбрать однозначный набор методов, поскольку могут подходить и несколько наборов, для облегчения этой задачи вывели базовые принципы создания комбинаций методов.

Для выбора часто используют «треугольник Форсайта» (рис. 1).



Рис. 1 Форсайт треугольник

В углах треугольника находятся основные факторы, необходимые для успешной работы с экспертами: креативность, извлечение экспертного знания и взаимодействие. Внутри треугольника методы расположены согласно тяготению к соответствующей вершине. У каждого метода есть свои плюсы и минусы. Например, мозговой штурм способствует креативности экспертов, но не обязательно сопровождается их эффективным взаимодействием, а экспертные семинары, обеспечивая взаимодействие специалистов, могут не привести к выявлению важных аспектов, отражающих перспективы развития отдельных технологических областей. Идея треугольника заключается в комбинации всех трех углов с целью получения максимального результата.

Треугольник не единственный метод Форсайта их существует большое количество, а с появлением новых технологий их количество только продолжает расти.

Если рассмотреть более детально метод экспертных панелей, то можно сказать, что он обеспечивает максимальную прозрачность проекта. Его основное преимущество заключается в том, что эксперты присутствуют во время всего процесса, так же происходит взаимодействие делегатов из разных научных сфер и областей деятельности, которого трудно добиться при других обстоятельствах.

Метод может как дополнять другие технологии форсайт - исследования, так и в определенных случаях, быть необходимым для выработки исходной информации, интерпретации полученных результатов или применения метода в целом.

Качественные методы. Результат складывается из опыта, интуиции и знаний исследователя. Один из ключевых методов при данном подходе – это метод экспертных оценок. Прогнозные оценки берутся на базе заключений экспертов, которые предоставляют обоснованное мнение о ситуации и дальнейшем развитии изучаемого объекта или явления.

➤ **Мнение жюри.** Суть метода заключается в соединении и усреднении мнений экспертов в релевантных сферах. Например, фирма при производстве нового товара может

дать менеджерам основную информацию и попросить высказать свое мнение. Неформальная разновидность данного метода «мозговой штурм».

➤ **Совокупное мнение сбытовиков.** Суть метода построена на опросе предпринимателей, давно находящихся в сфере торговли. Как правило, предприниматели знают, что нужно потребителю и могут сказать, что нужно выпускать фирме.

➤ **Модель ожидания потребителя.** Суть метода построена на опросе клиентов предприятия. Их просят оценить, что им необходимо сейчас и в будущем. Потом мнение группируется и предполагается совокупный спрос.

➤ **Метод экспертных оценок.** Он является более формализованным вариантом метода коллективного мнения. Первоначально метод был разработан фирмой «Рэнд Корпорейшн» для прогнозирования событий, интересующих военных. Метод экспертных оценок, в принципе, представляет собой процедуру, позволяющую группе экспертов приходиться к согласию.

Список использованной литературы:

1. Форсайт взгляд в будущее [Электронный ресурс] А.В. Соколов <https://foresight.hse.ru/data/380/621/1234/Whatforesight.pdf>
2. Обзор методов проведения форсайт - исследований [Электронный ресурс] М.А. Зинченко, Д.С. Махмутова, Д.Б. Изюмов, Е.Л. Кондратюк http://inno-exp.ru/archive/09/innov_9_2012_155-158.pdf
3. Валерий Ефимов, А. Лаптева, М. Румянцев, В. Дадашева, Алексей Ефимов, Будущее высшей школы в России. Экспертный взгляд. Форсайт - исследование – 2030, 2014г, Инфра - М

© Р.С. Дробязкин, 2019

УДК 330

Хитрова Е.А.

студентка 4 курса факультета экономики и управления
Институт сервиса, туризма и дизайна Северо - Кавказский Федеральный Университет
филиал в городе Пятигорске Г. Пятигорск, Российская Федерация
E - mail: elenkakbr07@gmail.ru

Дудкина М.А.

студентка 4 курса факультета экономики и управления
Институт сервиса, туризма и дизайна Северо - Кавказский Федеральный Университет
филиал в городе Пятигорске Г. Пятигорск, Российская Федерация
E - mail: marina.dudkina.1997@inbox.ru

МОТИВАЦИЯ ТРУДА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ

Аннотация

Мотивация является ведущим фактором повышения трудоспособности рабочего персонала. Эффективность ее применения заключается в правильном применении различных методов мотивации. Однако, ошибочно используемые методы стимулирования не способствуют росту труда коллектива, а только ведут к разрушению его деятельности.

Ключевые слова

Мотивация труда, стимулирование таможенных органов, материальная мотивация, нематериальная мотивация, отрицательная мотивация

В современных условиях для любой организации будь она государственная или частная важен механизм повышения мотивации труда. Именно от него зависит повышение производительности труда персонала.

В свою очередь, руководитель должен понимать, что труд его подчиненных зависит не только от социальной и творческой активности того или иного сотрудника, но и когда учитываются личные и профессиональные интересы работников. Нельзя мотивировать персонал без рассмотрения вопроса, какая цель поставлена перед ним.

Работник считается мотивированным если он заинтересован в своей работе, выполняя которую реализуются и его личные интересы. Именно мотивация позволяет создать процесс, когда цели организации совпадают с интересами работника.

Безусловно, мотивационный механизм является основным фактором повышения эффективности процесса управления и в таможенных органах. Для достижения таможенными органами поставленных целей необходимо создать благоприятный климат в коллективе.

В свою очередь, начальники отделов, структурных подразделений должны четко разграничить круг обязанностей своих подчиненных для того, чтобы каждый таможенник выполнял свой спектр работы и получал определенный результат. Именно от результативности выполняемой работы должностного лица таможенного органа будет зависеть итог всей таможенной деятельности, который формируется за счет мотивационного механизма в управлении персоналом.

Исходя из вышеизложенного необходимо отметить, что в работе должностных лиц таможенных органов преобладают такие виды мотивации как: материальная и нематериальная мотивации.

Материальная форма мотивации является основой поощрения таможенных органов. Однако, такой вид мотивации может существенно негативно повлиять на производительность труда сотрудников государственной службы - таможенников.

Материальная форма мотивации для сотрудников таможенных органов довольно разнообразна. При этом она является соответствующей формой мотивации труда, которая могла бы улучшить диверсификацию социального пакета сотрудника. Безусловно, положительным образом на развитие таможенного ведомства повлияло бы создание специфической системы мотивации труда сотрудников, которая может обеспечить их личностный и профессиональный рост, повышение образовательного и культурного уровней, а также развивать интеллектуальные и творческие умения. [4]

Наряду с материальной формой мотивации в таможенных органах активно применяются и нематериальные методы стимулирования, которые оказывают всепоглощающее влияние на работу мотивационной системы госслужащих.

При этом применение тех или иных методов мотивации таможенных органов должно происходить при учете к какому лицу они применяются. В таможенных органах выделяют следующие категории: федеральный государственный гражданский служащий (далее ФГГС), сотрудник таможенных органов, работник бюджетной сферы.

Согласно Федеральному закону №114 «О службе в таможенных органах» к материальной мотивации должностных лиц таможенных органов относят:

- месячный оклад по специальному званию
- месячный оклад по занимаемой должности
- страхование жизни и здоровья
- выплата компенсаций в случае нанесения вреда здоровью
- обеспечение жильем сотрудников и членов семьи
- отчисления в пенсионный фонд Российской Федерации

К нематериальным методам мотивации таможенников относят:

1. присвоение очередного специального звания на ступень выше соответствующего занимаемой должности
2. объявление благодарности и награждение нагрудными знаками и медалями Федеральной таможенной службы
3. награждение Почетной грамотой Федеральной таможенной службы; награждение именным оружием
4. дополнительные ежегодные оплаченные отпуска за выслугу лет
5. досрочное присвоение очередного специального звания
6. досрочное снятие ранее наложенного дисциплинарного взыскания
7. внесение в кадровый резерв для замещения вакантной должности в порядке должностного роста. [1]

Однако, вместе с положительной мотивацией, используемой при управлении таможенным персоналом, применяется и отрицательная мотивация.

Согласно статье 57 Федерального закона №79 «О государственной гражданской службе российской Федерации» за совершение дисциплинарного проступка представитель нанимателя имеет право применять следующие дисциплинарные взыскания: замечание, выговор, предупреждение о неполном должностном соответствии, увольнение с гражданской службы. [2, с 45]

Следует отметить, что в управлении таможенными органами присутствуют проблемы в рамках мотивирования труда госслужащих. Соответствующие проблемы оказывают негативное влияние не только на процесс работы персонала, но и его эффективность в целом.

Во - первых, мотивация труда таможенных органов в основном носит материальный характер. Материальное стимулирование не всегда в полной мере способствует повышению профессиональной деятельности.

Во - вторых, несоответствие мотивационной сферы и профессионализма. Такая проблема выражается в том, что применение мотивационных методов не способствует росту качества, а уровень знаний и навыков специалистов не соответствует нужным требованиям.

К примеру, руководитель, мотивируя своих сотрудников дарит служебные квартиры в надежде, что в будущем, выполняя свои служебные обязанности сотрудники таможенных органов проявят свой профессионализм в разных нестандартных ситуациях, однако на практике это не всегда соответствует действительности.

В - третьих, социально - материальная несправедливость к некоторым должностным лицам, которые выполняют основную работу в таможенных органах. Такая специфичная

несправедливость обусловлена тем, что федеральным государственным служащим, сотрудникам и работникам бюджетной сферы предоставлено разное социальное обеспечение и неравную систему оплаты труда. Безусловно, такая картина крайне негативно сказывается на моральном состоянии должностных лиц, также возможны случаи возникновения конфликтных ситуаций в коллективе таможенных органов. [5]

Наряду с проблемами, которые наблюдаются в мотивационном механизме таможенных органов необходимо отметить пути их решения. Ведь решив их можно будет говорить о совершенствовании мотивационного процесса в управлении таможенным персоналом.

Проблема преимущественно материального стимулирования может решиться только благодаря пересмотру стимулов мотивирования. Стоит отметить, что необходимо провести отбор тех методов мотивации, которые бы активно способствовали повышению производительности труда. Помимо этого, нужно больше уделять внимания подчиненным, т.е. проводить тесты по системе мотивации. Такие тесты будут помогать руководителям лучше узнать свой коллектив, его структуру. [3, с. 371 - 373]

Согласно политики, которая осуществляется в области таможенного менеджмента по предоставлению услуг в данной сфере требуется использование современных кадровых технологий относительно сотрудников таможенных органов. Использование довольно известных технологий подлежат со временем совершенствованию, т.е. должны меняться.

На основании проведения системного реформирования государственной службы, кадровая политика таможенных органов должна иметь не только серьезные требования к подготовке по повышению квалификации, но и к оценке гражданских служащих и результатов их служебной деятельности. При этом при повышении квалификации необходимо учитывать особенности каждого должностного лица. Для повышения квалификации нужно создать соответствующий университет, который будет содействовать повышению мотивации труда.

Следовательно, отметим, что основной тенденцией современных теоретико - методологических подходов к мотивации персонала таможенных органов является уход от материального стимулирования к другим видам, например, способности измерять уровень профессионализма, внутренней мотивации, мотивации контроля.

Таким образом, подводя итоги необходимо отметить, что рассмотрение системы мотивирования в управлении должностными лицами таможенных органов по - прежнему является актуальной. Мотивация персонала таможенных органов, как небольшая часть таможенного менеджмента способствует росту производительности труда, его качеству, что впоследствии повышает и эффективность работы самих должностных лиц таможенных органов.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон «О службе в таможенных органах Российской Федерации» от 21.07.1997 №114 - ФЗ (последняя редакция).
2. Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27.07.2004 г №79 - ФЗ. – М.: Издательство «Омега - Л», 2018. – 61 с.
3. Османова Е.В. Пути совершенствования мотивации трудовой деятельности в таможенных органах // Молодой ученый. 2016. № 26. с. 371 - 373.

4. Антипова А.Д., Кнышов А.В. ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ // Экономические науки. - 2017. - №8, Режим доступа: <https://novaum.ru>, свободный - (дата обращения 19.05.2019).

5. Палицына Е.А. Мотивация персонала в таможенных органах // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 10. Ч. 2 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues>, свободный - (дата обращения: 19.05.2019).

© Е.А. Хитрова, М.А. Дудкина, 2019

УДК 330

Е.А. Жаркова

студент 3 курса ТГПУ им. Л.Н. Толстого,
г. Тула, РФ

E - mail: jarckovakatia@yandex.ru

С.А. Соболев

студент 3 курса ТГПУ им. Л.Н. Толстого,
г. Тула, РФ

E - mail: sobolev.19966@mail.ru

Научный руководитель: М.В. Вахорина

канд. экон. наук,
г. Тула, РФ

E - mail: vahorina.tula@mail.ru

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ

Аннотация

Статья раскрывается эволюция политики налогообложения в России. Определено влияние налогообложения на экономическое развитие страны и социальное положение населения. Показана роль теории налогов и принципов налогообложения в русской экономической мысли.

Ключевые слова:

История налогообложения, эволюция налоговых систем, экономическая мысль.

С момента создания государства возникает потребность в налогах, вследствие того, что государство не может функционировать без финансового обеспечения. Со временем государство начинает развиваться, и необходимость экономических ресурсов растет. Для обеспечения страны экономическими ресурсами функции налогов расширяются, и постепенно совершенствуется налоговой системы. История налогов и налогообложения Российского государства является неотъемлемой частью всей истории.

Финансовая система Древней Руси стала образовываться только с конца IX века, в период объединения древнерусских племен и земель в связи с принятием в 988 году христианства - крещением Руси.

В Древней Руси основной формой налогов в княжескую казну была Дать. Налогами облагались подданные сословия, а духовенство и дворянство освобождались от уплаты налогов в казну. Объектом обложения в Древней Руси была изначально земля, потом двор, а позднее и душа.

Пределы налогообложения определяются из потребностей государство и возможностями населения уплачивать налоги. В Древней Руси государство не согласовывала свои потребности с возможностями населения.

После освобождения от татаро - монгольского ига Иваном 3 кардинально реформировал налоговую систему. Были введены прямые, то есть подушный налог, и косвенные налоги, то есть пошлины и акцизы, также вводится первая налоговая декларация «кошное письмо».

Косвенные – это были налоги на потребление, а конкретней на производство либо приобретение товаров. Прямые налоги – это были налоги, которые должны составлять основу здорового бюджета государство, а во главе, находится подоходный налог [2].

В правление Алексея Михайловича 1629 – 1676 году, концепция налогообложения России была упорядочена, и в 1655 году был основан специальный орган, который назывался счетная палата.

Петр I в период своей жизни, внес важную роль в становлении и развитии налогов и налогообложения в России. В период правления Петра I государство превращалось в светское общество. Благодаря реформам церковное право отделилось от гражданского общества, которое ориентировалось на потребности международной торговли.

В данный период времени начинается развитие промышленности в стране. Ему предшествовала реформа налоговой системы. Появились новые налоги, такие как: корабельные, рекрутские, на государственные бумаги, медные, на бороду. Подушный налог составлял половину всех бюджетных доходов империи, так как были ведены: гербовый сбор, налоги с постоялых дворов, подушной сбор с извозчиков, а также впервые облагались налогом с церковных верований.

Во время властвования Екатерины II (1729 - 1797) совершенствуется руководство государственными органами: вводятся экспедиции государственных доходов, ревизии, Взимание Недоимок. Для купечества была установлена гильдейская подать –это процентный сбор с объявленного капитала. Отличительно, то что объем капитала записывался "по совести каждого".

В период царствования Николая II значительную роль приобретают прямые налоги. В завершении XIX столетия подушная подать сменяется налогом с городских строений, большая роль придавалась оброку (настоящий земельный налог). Порожденные новыми экономическими видами деятельности возникли такие налоги как: сбор с аукционных продаж и с векселей, налог с капитала для акционерных обществ, налоги на право торговой деятельности, процентный сбор с прибыли, городской налог на прописку.

Приведенные примеры со времен Древней Руси демонстрируют, то что со временем количество налогов и масштаб охвата слоев населения в целях налогообложения непрерывно возрастала несмотря на обывательское мнение, то что ранее свобода предпринимательской деятельности была несоизмерима с настоящим, население никак не содержало чиновничий народ за счет собственных средств.

Новая страница в экономических преобразованиях России была открыта с 1917 года. Советская республика регулярно меняла систему налогообложения. К примеру, в 1921 г. установлен промысловый налог на обороты частных промышленных и торговых предприятий вводятся акцизы на спирт, спички, табак и другие товары; подоходно - поимущественный налог был введен в 1922 г., так же были введены налог с грузов,

перевозимых железнодорожным и водным транспортом, налог со строений, рента с городских земель и так далее; в 1923 г. введен подоходный налог со ставкой 10 %, а далее 20 % от прибыли предприятий. Подоходный налог стал составной частью нескольких малых налогов, а доля налогов была упразднена[1].

В период Великой Отечественной войны 1941 года установлен военный налог, который был отменен в 1946 г. 21 ноября 1946 г. для помощи одиноких матерей введен налог на холостяков - это отклик минувший войны. В 60 - е годы существовали призывы вообще отказаться от налогов и внедрить систему платежей из прибыли, плату на фонд и нормируемые оборотные средства. Реформа экономики, а также налоговой системы в 1965 г., руководимая А. Н. Косыгиным, не пошла на отмену налогов. В 1970 - е годы налоговая система сформировалась такой, какой мы имели её к 1991 году - к моменту развала Советского государства.

К 1991 г.относится начало налоговой системы РФ как самостоятельного суверенного государства. В данное период проводится глобальная налоговая реформа. 27.12.1991 принимаются Законы: "Об основах налоговой системы в РФ"; "О налоге в прибыль"; "О налоге в добавленную стоимость"; "О подоходном налоге в физических лиц". Данные законодательные акты - основа налоговой системы России, потом закон не раз дополнялся и изменялся. [1, с. 353].

Список использованной литературы:

1. Лыкова, Л. Н. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для СПО / Л. Н. Лыкова. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 353 с.

2.Миллер. Н.В. История налогообложения в России [Электронный ресурс] // Киберленинка.URL:<https://cyberleninka.ru/article/v/istoriya-nalogooblozheniya-v-rossii>. (дата обращения: 25.05.19).

3. Бобринев. Р.В. К вопросу о происхождении налогов и налогообложения[Электронный ресурс] // Киберленинка. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/k-voprosu-o-proishozhdenii-nalogooblozheniya>. (дата обращения: 25.05.19).

© Е.А. Жаркова, С.А. Соболев, М.В. Вахорина, 2019

УДК - 33

Желудкова П.С.

студент направления мировая экономика, группа ЭКМ - б - о - 18 - 5

РЕБРЕНДИНГ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ ТОВАРОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

This article will consider rebranding in the process of managing sales of goods at the regional level. The changes made to existing brands are revealed.

В современных условиях рыночной конкуренции большую роль играет узнаваемость бренда. Бренд формирует общее впечатление о товаре, обеспечивает лояльное отношение потребителей к товару, а также к самой компании или организации. Когда у потребителей возникает привыкание к товару и уровень продаж со временем падает, начинается борьба за каждого клиента и противостоять ценовой и неценовой конкуренции становится все сложнее. Товар становится скучным, и компания теряет свое

преимущество на рынке, тогда наступает процесс изменения маркетинговых мероприятий. Для этого наиболее подходящий инструмент - ребрендинг.

Целью данной работы является анализ ребрендинга в процессе управления продажами товаров на региональном уровне. Ребрендинг - это частичное или полное изменение компании. Основная цель ребрендинга заключается в том, что бы повысить внимание давних потребителей, привлечь внимание новых и, как следствие, повысить рентабельность продаж [2]. Ребрендинг помогает спровоцировать новую волну внимания и прибавить интерес потребителей.

В настоящее время, чтобы эффективно поддерживать и развивать свой бренд, необходимо проводить ребрендинг - фундаментальное изменение процессов и структуры бренда. Ребрендинг могут осуществлять как федеральные компании, так и региональные, действующие в пределах одного субъекта или региона. Он обеспечивает устойчивое положение бренда, способствует увеличению жизненного цикла товара и дает возможность компании выйти на более высокий уровень и расширить целевую аудиторию. На любом этапе проведения ребрендинга необходимо помнить, что основным условием применения такого инструмента состоит в том, чтобы повысить общую конкурентоспособность продукта, товара или услуги, с которой фирма выходит на рынок.

Ребрендинг осуществляется поэтапно (рис. 1):

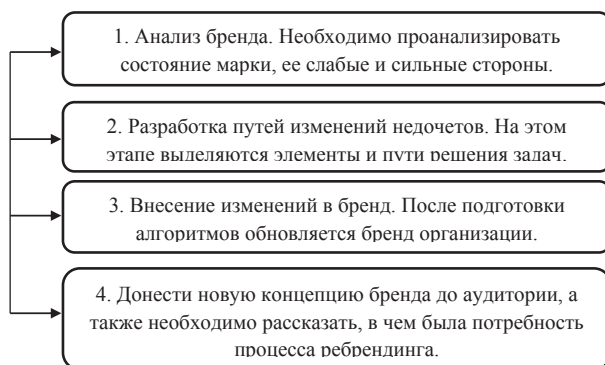


Рисунок 1. Этапы осуществления ребрендинга

Сегодня тема ребрендинга привлекает все большее внимание региональных компаний. С точки зрения регионального развития гораздо перспективнее самим реализовывать условия для привлечения ресурсов. В сложившейся сложной конкурентной ситуации региональные компании вынуждены трансформироваться и изменяться в погоне за потребителем и увеличением финансового состояния бренда, предлагая новые формы взаимодействия.

Примером ребрендинга регионального уровня с тенденцией повышения узнаваемости является компания "Крутой Окер", которая существует на рынке с 2007 года, однако на ребрендинг решилась недавно. Данная компания у потребителей ассоциировалась с выпуском жареных семечек по средней ценовой категории. Тем самым руководству компании было бы нелегко ввести на федеральный уровень продукцию с подобной репутацией. Проанализировав структуру отрасли, характер промышленного производства и оценив существующих конкурентов данной области, руководство решает изменить

логотип, а именно изобразительную часть - отказались от некоторых изобразительных элементов, но попытались сохранить главную идею. Также расширение ассортимента предлагаемой продукции и внедрение наиболее продвинутых инновационных технологий производства помогли изменить положение компании на рынке, расширить целевую аудиторию и прочно удерживать позиции производителя по праву завоевавшего любовь покупателей.

Таким образом, проведение данного мероприятия помогает изменить отношение покупателя к товару или в целом к компании, четко сформулировать смысл нахождения компании на рынке. В условиях жесткой конкуренции помогает преподнести свой бренд так, чтобы выделить его на фоне других.

В заключение, можно сказать, что процесс обновления бренда заключается в комплексном инструменте маркетинга, с помощью которого расширяется список услуг и повышается качество их предоставления.

Понимая, какие перемены и цели несет в себе ребрендинг, что это такое простыми словами и в каких случаях должен применяться, компания сможет своевременно модернизировать бизнес, сохраняя существующую и привлекая новую аудиторию [3].

Литература:

1. Кошель П.А., Малькевич В.Л. Словарь - справочник: экономика, внешняя торговля, выставки. М.: Общество сохранения литературного наследия, 2012. 344 с.
2. Бадьин А. Ребрендинг и рестайлинг // Продвижение продовольствия Prod&Prod. – 2010. - № 1; [Электронный ресурс]. - URL: <http://report.ru/articles/65987/> (Дата обращения 13.04.2019г.)
3. Становская О. HR: подводные камни ребрендинга // Упр. персоналом. - 2008. - № 20. - С.28 - 31; [Электронный ресурс]. - URL : <http://www.toppersonal.ru/issue.html?1783> (Дата обращения 13.04.2019г.)

© Желудкова П.С. 2019

УДК 338

Д.И. Жук

студент 5 курса ХГУ, г. Абакан, РФ, E-mail: denis.zhuk92@mail.ru

Научный руководитель: Н.Ф. Дитц

канд. экон. наук, доцент ХГУ г. Абакан, РФ, E-mail: dittsnf@mail.ru

ЗНАЧЕНИЕ БИЗНЕС–ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация

Важность бизнес–планирования для предприятий малого бизнеса невозможно переоценить, поскольку грамотное инвестирование финансов субъекта экономики может обеспечить не только его уверенный старт, но и дальнейшее долгосрочное развитие.

Цель работы заключается в анализе значения бизнес–планирования для предприятий малого бизнеса. Применены теоретические методы исследования: гипотетический, абстрагирование и общелогический.

Результаты исследования позволяют определить значение бизнес–планирования субъектов малого бизнеса для их экономического и социального развития. Выводы исследования направлены на оценку планирования бизнеса, поскольку грамотная политика в области финансового менеджмента позволит получить прибыль субъекту экономики и скорректировать его дальнейшее финансово–хозяйственное и социальное развитие.

Ключевые слова:

Бизнес, бизнес–план, малый бизнес, планирование, предприятие, экономическое развитие

На современном этапе именно бизнес–планирование принято считать одной из важнейших предпосылок оптимального управления производством на предприятии малого бизнеса. Именно «бизнес–планирование, как ключевой элемент стратегического планирования, является неотъемлемой частью подготовительного этапа перед любым стартапом» [1, с. 108].

На сегодняшний день бизнес–планирование является главной функцией управления предприятием малого бизнеса. Именно с бизнес–планирования происходит начало создания и дальнейшего функционирования субъекта экономики, поскольку современная экономическая среда, столь нестабильная, ставит руководителей и специалистов перед необходимостью искать пути выхода из трудных ситуаций хозяйствования, предлагая перспективные варианты нового устройства деятельности.

Если малые предприятия сравнивать с крупным предпринимательством, то они сегодня находятся в более жестких конкурентных условиях на действующих рыночных нишах [2, с. 25].

К примеру, у малых предприятий больше издержек производства. Объяснено это тем, что объем выпущенной продукции гораздо меньше, чем у других, более крупных производителей. Сегодня малый бизнес в российской рыночной экономике, как собственно, и любое другое предприятие при любых определенных обстоятельствах может оказаться в кризисном финансовом положении. И эти причины связаны как с влиянием внешней окружающей среды на деятельность предприятия, так и с внутренними недостатками управления производством. Достичь желаемого экономического уровня можно лишь при применении эффективных финансовых инструментов, одним из которых является бизнес–планирование.

Основной целью бизнес–планирования является прогнозирование хозяйственной деятельности предприятия на ближайший и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и наличием необходимых ресурсов.

К прочим целям бизнес–планирования относятся: определение степени финансовой устойчивости предприятия в будущем периоде, снижение риска предпринимательской деятельности; конкретизация перспектив бизнеса в форме обобщения количественных и качественных данных; формирование и обеспечение внешних инвестиций для развития.

Таким образом, бизнес–планирование принимает к учету не только имеющиеся у предприятия цели, но и внешние – цели инвестирования. По этой причине бизнес–планирование основано на поисковой, научно–исследовательской и проектной работе. В этой связи, на основе применяемого проработанного методологического и экономического инструментария, бизнес планирование помогает решить основные задачи, а именно:

1. определение конкретных направлений развития, определение перспективных рынков сбыта и места нахождения на рынке;
2. оценка затрат, необходимых для изготовления и сбыта продукции, соизмерение их с ценами, по которым могут продаваться товары для определения потенциальной прибыльности бизнес–проекта;
3. выявление соответствия кадров предприятия и условий труда требованиям для целей достижения целей;
4. анализ финансового состояния предприятия и определение соответствия ресурсной базы способам достижения целей;
5. анализ рисков и рассмотрение трудностей в выполнении бизнес–плана.

Бизнес–планирование позволяет характеризовать совершенно новые и основные аспекты субъекта хозяйствования, проводить анализ проблем, с которыми сталкиваются предприятия, а также намечать пути дальнейшего функционирования и определять методы решения задач экономики фирмы.

В этой связи важным является применение такого инструмента, как бизнес–план. Бизнес–план – внутрифирменный документ, представляющий основные аспекты разрабатываемого коммерческого мероприятия, анализ возникающих проблем, возможные «препятствия» и методы их преодоления, показатели–индикаторы, по которым целесообразно слежение за текущим состоянием дел.

Бизнес–план является экономически обоснованным и аналитическим документом, который показывает реальность планируемых дел предприятия малого бизнеса. Однако, при всем этом, масштабы планирования могут быть совершенно различными. Такие масштабы включают параметры: развитие предприятия малого бизнеса, направления его деятельности, разработки новых видов продукции, новых систем оплаты труда и т.д.

Являясь структурированным документом, бизнес–план дает характеристику процесса – того, как функционирует предприятие малого бизнеса, и показывает, как руководители могут достичь поставленных задач, в первую очередь, – увеличения прибыли предприятия, так как грамотно сформированный бизнес–план может помочь в привлечении необходимого капитала, оценить перспективы деятельности субъекта экономики и сравнить текущую деятельность с планируемыми показателями.

Бизнес–план представляет собой документ, представляющий собой «пошаговое руководство» для организации предпринимательской деятельности, основанное на изучении и исследовании всех бизнес–процессов фирмы, начиная с организации деятельности до пост продажного обслуживания.

Основной его целью является успешная реализация концепции бизнес–идеи, выбор обоснованного пути развития, который позволит бизнесу развиваться по нарастающей, а предпринимателю иметь четкие позиции в управлении этим бизнесом и грамотно контролировать полученные результаты [3, с. 144].

Бизнес–план должен включать в себя планирование финансов, которое необходимо для эффективного управления денежными потоками, расчет которых основан на имеющейся финансовой информации, а также на основе прогнозных значений объемов производства и объемов реализации, ценовых показателей и прогнозных значений издержек. Финансовое планирование также необходимо для расчета эффективности проекта в целом[4, с. 95].

Таким образом, актуальность вопроса бизнес–планирования для предприятий малого бизнеса очевидна, поскольку является не только одним из наиболее эффективных направлений, позволяющим приносить доход, но и служит эталоном, относительно которого оценивается деятельность предприятия малого бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Нор С. А. Бизнес–план как ключевой документ при создании и развитии предприятия / Актуальные вопросы экономики и управления: материалы II Междунар. науч. конф. М.: Буки–Веди.2013. С. 108–110.
2. Дедкова А. А., Радченко А. С. Значение показателей деловой активности и финансовой устойчивости в анализе финансово–хозяйственной деятельности малых предприятий // Молодой ученый.2015. №11.3. С. 25–30.
3. Ариничев И. В. Математическая модель накопления прибыли малого предприятия с учетом реинвестирования в основной капитал // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / В. А. Сидоров. Выпуск 17. Краснодар: КГУ. 2014. С. 144–150.
4. Сайбель Н. Ю., Кошкина Е. С. Бизнес–план как фундамент успешного развития предприятия // Вопросы экономики и управления. 2017. №1. С. 95–98.

© Д. И. Жук, 2019

УДК 339

Ю.Н. Заборцева

Студентка 5 курса ХГУ им. Н.Ф. Катанова

г.Абакан, РФ

E - mail: yulya.zabortseva@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМ АССОРТИМЕНТОМ РОЗНИЧНОГО МАГАЗИНА

Аннотация

В статье рассмотрены основные характеристики товарного ассортимента, представлены факторы стимулирования продаж, моменты на которые необходимо обратить внимание предпринимателю в сфере розничного магазина, способы повышения продаж для получения максимальной прибыли

Ключевые слова:

Товарный ассортимент, широта рынка, глубина рынка, ценовые факторы предложения, неценовые факторы предложения

Сущность управления товарным ассортиментом заключается в том, что бы предприниматель во время оснащал свой магазин определенным товаром, который будет соответствовать его профилю (магазин бытовой техники, магазин продовольственных товаров, магазин косметики и парфюмерии и так далее), а также удовлетворять требованиям покупателей.

Предприниматель должен основательно подходить к таким понятиям как широта и глубина рынка (см. табл. 1).

Таблица 1. Основные характеристики товарного ассортимента розничного магазина

Характеристика	Определение	Пример
Широта рынка	Количество различных категорий товаров входящих в ассортимент магазина.	Например, в магазине бытовой техники могут быть такие категории, как холодильники, плиты, стиральные машины, пылесосы и так далее. В продуктовом магазине: колбасные изделия, сыр, растительное масло, детское питание и так далее. В магазине косметики и парфюмерии: туалетная вода, средства для макияжа, крема и так далее.
Глубина рынка	Количество товаров представленных внутри каждой категорийной группы. В основном различаются по маркам или производителю.	Например, в магазине бытовой техники глубину электрических плит можно рассмотреть на примере марок, таких как Beko, Vestel, Лысьва, Hansa и другие. В продуктовом магазине на примере такой популярной категории как колбасные изделия, глубину можно рассмотреть так: сырокопченые колбасы, вареные, копченые, сосиски и так далее. На примере магазина косметики и парфюмерии глубину можно рассмотреть на примере туши для ресниц: водостойкая, цветная, удлиняющая и так далее.

Широта и глубина товарного ассортимента розничного магазина зависит в основном от таких факторов как размер торгового помещения и товарная специализация данного магазина. Следует отметить, что эффективное управление торговым ассортиментом розничного магазина во многом зависит от коммерческой работы в этом направлении. Чем ниже значения данных характеристик, тем хуже ассортимент, и тем самым магазин несет скрытые потери.

Предприниматель и менеджеры магазина должны своевременно следить за наполняемостью и насыщением ассортиментом, за тем, что бы представленные в магазине

ассортиментные группы полностью удовлетворяли спрос покупателей; вовремя реагировать на происходящие изменения экономического и политического характера. Так как вовремя замеченные изменения и оперативность замены старого товара на новый, а также изменения в цене влияет на прибыльность магазина, и укрепление позиций на рынке.

Увеличению объема продаж в розничных магазинах способствуют различные формы активации и стимулирования сбыта.

К ним следует отнести ценовые и неценовые факторы стимулирования продаж. Данные факторы представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Ценовые и неценовые факторы стимулирования продаж

Распродажи в магазинах целесообразно устраивать в тех случаях, когда спрос на ассортимент магазина сократился и все неценовые методы не дали должного результата.

Средством роста продаж выступает возможность приобретения товара в кредит на выгодных условиях.

Для того чтобы удержать постоянных покупателей а также приобрести новых используют скидочные карты с нарастающим процентом скидки.

Выкладка товаров обеспечивает не только реализацию, но и способствует получению максимальной прибыли. Для этого необходимо организовать в магазине зоны частого спроса, дополняющие и сопутствующие товары размещать непосредственно друг с другом.

Сервисное обслуживание во многом позитивно влияет на продажи в магазинах бытовой техники и электроники.

Реклама играет важную роль в процессе функционирования магазина. Роль рекламы донести до покупателя достаточную информацию, которая определит необходимость в приобретении данного товара.

Процесс управления товарным ассортиментом является сложным и многогранным процессом, по - этому следует внимательно относиться к его созданию, так деятельность любого розничного магазина заключается в получении прибыли, а без основательно проработанной ассортиментной политики это невозможно.

Список используемой литературы:

1. Еремина О.Ю., Евдокимова О.В., Уварова В.И. Товарный менеджмент: учебное пособие. – М.: ИНФРА - М, 2014. – 234С.
2. Кондрашов В.М. Менеджмент продаж: учеб. Пособие. – М.: Вузовский учебник, 2012. – 260 с.
3. Чувакова С.Г. Управление ассортиментом магазина: практ. пособие. - М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 260 с.

© Ю.Н. Заборцева, 2019

УДК 33

Залыгина Ю.Е.

студентка 1 курса ОГУ им. И.С.Тургенева,

г. Орел, РФ

E - mail: zaligina_J@mail.ru

Научный руководитель: Мельник Т.Е.

канд. экон. наук, доцент ОГУ им. И.С.Тургенева,

г. Орел, РФ

E - mail: sych01@mail.ru

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА АВТОМАТИЗАЦИИ РАБОТЫ НАЛОГОВОГО ОРГАНА

Аннотация

При помощи использования передовых информационных технологий происходит эффективное функционирование налоговой системы. Целью статьи является обзор информационных систем автоматизации работы налоговой службы. В данной статье была рассмотрена информационная система автоматизации работы налоговой службы: рассмотрены и описаны понятия АИС в налоговой сфере, проанализирована необходимость внедрения передовых информационных технологий в налоговых органах, дан обзор информационной системы в ФНС России АИС «Налог–3».

Ключевые слова:

Автоматизированная информационная система, налоговая, автоматизация, технология, экономика, федеральная налоговая служба.

В настоящее время особенно актуальна проблема организации эффективного налогового контроля в России, которая является важным средством защиты имущества, как частных собственников, так и государства. Главным правилом четкого функционирования системы налогового контроля является эффективная работа налоговых органов. Одна из серьезнейших задач, стоящих перед налоговым органом России, является повышение эффективности работы, которая направлена на использования передовых информационных технологий.

Автоматизированные информационные системы (далее АИС) в налоговых органах предназначены для обеспечения сбора налогов и других обязательных платежей, проведения комплексного анализа материалов по налогообложению, обеспечение органов управления и налоговые органы достоверной информации. Динамичное развитие экономики обязывает налоговые органы активно использовать достижения передовых информационных технологий с целью расширения объема бесплатных услуг и качества.

АИС в налогообложении представляет собой форму управления налоговых органов на базе новых методов и средств обработки данных, использования современных информационных технологий. Она позволяет расширить круг решаемых задач, повысить аналитичность, обоснованность и своевременность принимаемых решений, снизить трудоемкость и рационализировать управленческую деятельность налоговых органов путем применения экономико - математических методов, вычислительной техники и средств связи, упорядочения информационных потоков. Проще говоря, она предназначена для контроля за сбором и учетом налогов.[2]

Существуют системные трудности, сдерживающие распространение информационных технологий, применяющихся в работе налоговых органов. Решение данных проблем возможно только с помощью информатизации всех местных учреждений. В числе проблем усовершенствование налоговых систем можно выделить несколько основных:

- постоянное увеличение налоговой документации;
- непрерывные изменения в налоговом законодательстве;
- недостаточно хорошо устроено сотрудничество между налоговыми службами разных уровней и иных организаций.

Распространение информационных технологий позволит обеспечить дополнительные поступления денежных средств в бюджетную систему. Что приведет к:

1. Оптимизации и снижению трудоемкости выполнения бизнес - процессов.
2. Повышению открытости налоговых органов.
3. Комплексному использованию накопленной в федеральной налоговой службе(ФНС) информации.
4. Повышению уровня внутреннего контроля. [4]

Для выполнения работ подразделений ФНС разработана, внедрена и уже функционирует автоматизированная информационная система «Налог - 3». На начальных этапах была создана автоматизированная информационная система «Налог». В процессе многочисленных изменений и комплексного усовершенствования произошло изменения системы до АИС «Налог - 3».

Автоматизированная информационная система ФНС России (АИС «Налог - 3») предполагает собой единую информационную систему ФНС России, обеспечивающую автоматизацию деятельности ФНС России согласно всем выполняемым функциям, определяемым Положением о Федеральной налоговой службе, в том числе прием, обработку, обеспечение сведений и исследование данных, формирование информационных ресурсов налоговых организаций,

статистических данных, сведений, требуемых с целью предоставления поддержки принятия управленческих решений в сфере полномочий ФНС России и предоставления информации внешним потребителям.[3]

АИС «Налог - 3» нацелена на решение следующих задач:

- предоставление открытости для налогоплательщика;
- подключение налоговых органов к новым внешним источникам информации и создание единого информационного массива;
- максимальное соблюдение регламентных процедур;
- снижение издержек налогового администрирования;
- улучшение информационного взаимодействия с органами власти;
- обеспечение контроля над налоговой деятельностью налогоплательщика путем создания достоверного и единого ресурса;
- обеспечение автоматизированного мониторинга деятельности ФНС;
- повышение качества работы;
- улучшение качества принятых решений;
- снижение трудозатрат налоговых органов;
- переход к качественному анализу;
- обеспечение возможности внутреннего и внешнего аудита.[1]

В 2016 году АИС «Налог - 3» была запущена в тестовом режиме, сбои в программе были редко. Система постоянно изменяется, и в нее добавляют новые функции. В соответствии с приказом от 31.01.2019 система АИС «Налог - 3» поэтапно вводится в эксплуатацию.

Таким образом, применение автоматизированной системы даёт возможность налогоплательщику решать свои задачи с государственными налоговыми органами, оперативно и не уходя со своего рабочего места. Данная система позволяет расширить круг решаемых задач, повысить своевременность принимаемых решений и снизить трудоемкость деятельности; предоставляет как налогоплательщику, так и налоговым органам неоспоримые преимущества, что благотворно сказывается на качестве налогового администрирования в целом. Для налогоплательщика это проявляется в том, что больше нет необходимости посещения налоговой инспекции, так как все необходимые документы могут быть отправлены в любое время с компьютера. Преимуществом же для налоговых органов является, прежде всего, сокращение времени на ввод необходимых данных.

Список использованной литературы:

1. Автоматизированная информационная система «Налог - 3» – [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: https://www.nalog.ru/m77/about_fits/gos_inf/4045827/
2. Аис в налогообложении – [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <https://studfiles.net/preview/1862173/page:6/>
3. Современные информационные технологии в работе налоговых органов. / А.И. Беляев – [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: www.nalog.ru
4. Хашева З.М. Внедрение передовых информационных технологий в налоговых органах России [текст] / З.М. Хашева, Ю.В. Серпков // Научный вестник южного института менеджмента – 2014. – № 1. – С. 86–91

© Зальгина Ю.Е., 2019

Г.В. Замалиева

студент 4 курса КГЭУ,

г. Казань, РФ

E - mail: zamaliyevag@mail.ru

Л.Р. Уразбахтина

научный руководитель

канд. экон. наук, доцент КГЭУ

E - mail: strat.men@yandex.ru

КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ СТРАТЕГИЙ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

CLASSIFICATION OF FINANCIAL STRATEGIES IN THE STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Аннотация

В статье дано определение финансовой стратегии предприятия, приведена классификация финансовых стратегий согласно масштабу, видам, целевому назначению, содержанию, составу финансовых целей.

Ключевые слова:

Стратегия, эффективность предприятия, классификация финансовых стратегий

Annotation

The article defines the financial strategy of an enterprise, provides a classification of financial strategies according to the scale, types, purpose, content, composition of financial goals.

Keywords:

Strategy, enterprise efficiency, classification of financial strategies.

В целях обеспечения коммерческого успеха предприятия разрабатывается финансовая стратегия, которая затрагивает не только ресурсную составляющую, но и рассматривает перспективные возможности финансового развития предприятия в целом.

Рост финансовой эффективности предприятия является результатом рациональной политики в сфере финансового управления, направление целей которой постоянно меняется.

Рыночная среда, усиливающая конкуренцию, делает грамотно разработанную финансовую стратегию одним из главных условий поддержания долгосрочных конкурентных преимуществ предприятия.

На фоне сохраняющихся высоких рисков предпринимательской деятельности, снижения качества управления финансами, возрастает необходимость разработки и корректировки финансовой стратегии предприятия.

Грамотная финансовая стратегия организации позволяет [1, с. 41]:

- выбрать оптимальные стратегические цели финансового развития бизнеса;
- обеспечить достижение целей с учетом сложившейся экономической ситуации;

- выбрать механизмы управления финансовой системой предприятия;
- определить, существует ли необходимость в изменении финансовой структуры организации;
- выбрать критерии контроля достижения целей.

Функциональные стратегии разрабатываются соответствующими подразделениями, каждое из которых имеет свое собственное видение достижения поставленных целей, поэтому разрабатываемые ими стратегии не всегда стыкуются, а иногда и даже противоречат друг другу. Искусство стратегического управления предприятием заключается в том, чтобы сбалансировать и скоординировать разрабатываемые подразделениями функциональные стратегии[4, с. 92].

Классификация финансовых стратегий выступает своего рода вспомогательной методологической платформой, позволяющей, в частности, корректировать финансовые цели организации и инструментов их реализации (см.табл.1).

Таблица 1. Классификация финансовых стратегий предприятий

Признак	Виды
По масштабам финансового планирования	Общая (генеральная) финансовая стратегия Оперативная (текущая) финансовая стратегия
По составу финансовых целей	Комплексная финансовая стратегия Целевая финансовая стратегия Ресурсная финансовая стратегия
По содержанию	Инвестиционная финансовая стратегия Стратегия самофинансирования Кредитная финансовая стратегия
По видам	Стратегия роста стоимости организации Стратегия роста продаж Стратегия роста прибыли
По целевому назначению	Антикризисная финансовая стратегия Превентивная финансовая стратегия Стратегия текущей финансовой стабилизации

Генеральная финансовая стратегия - план мероприятий по привлечению финансовых ресурсов, выстраиванию системы финансовых взаимоотношений между участниками, в том числе контрагентами на длительный период.

Оперативная финансовая стратегия основана на текущем маневрировании финансовыми ресурсами в рамках генеральной стратегии. Она призвана конкретизировать общую стратегию в разрезе отдельных направлений ее деятельности, объектов финансового управления.

В основе комплексной финансовой стратегии – охват нескольких финансовых целей: привлечение ресурсов, инвестирование, оптимизация капитала и др. Данный вид стратегии весьма затратный с точки зрения ее реализации.

Целевая финансовая стратегия направлена на достижение вполне определенной заранее согласованной финансовой цели. Организация прибегает к реализации такой стратегии в условиях ограниченности ресурсов, либо при отсутствии необходимости достижения нескольких целей одновременно.

Насыщение финансовыми ресурсами организации и последующее их распределение решается в рамках ресурсной финансовой стратегии. В условиях острого дефицита организация вынуждена концентрироваться на реализации в первую очередь именно этой стратегии.

Привлечение источников финансирования различной финансовой природы осуществляется в рамках инвестиционной финансовой стратегии.

Стратегия самофинансирования в большей степени ориентирована на управление прибылью и другими собственными ресурсами организации, а для акционерных компаний – в том числе и на формирование стратегии акционирования.

Разработка программ по привлечению преимущественно внешних источников финансирования производится в рамках кредитной финансовой стратегии организации.

Стратегия роста стоимости организации ориентирована на осуществление мероприятий, направленных на повышение доходности акционерного капитала, рентабельности денежных потоков, темпов экономического роста в организации.

Улучшение рыночных позиций осуществляется в рамках стратегии роста продаж организации. Данная стратегия тесным образом переплетается с маркетинговой стратегией и во многом ее дополняет.

Стратегия роста прибыли ориентирована на увеличение темпов роста и массы прибыли коммерческой организации. Она сочетает в себе политику управления доходами и расходами предприятия.

Антикризисная финансовая стратегия представляет собой план мероприятий, направленный на выход организации из финансового кризиса в текущей ситуации нестабильности в организации[2, с. 114].

Превентивная финансовая стратегия предполагает реализацию комплекса мероприятий по предотвращению нежелательных (кризисных) событий до наступления кризисной ситуации в организации.

Стратегия текущей финансовой стабилизации предусматривает текущую коррекцию финансовой устойчивости организации, ликвидности и платежеспособности.

Стратегия финансирования предполагает разработку мероприятий, направленных на оптимизацию источников финансирования предприятия, минимизацию их стоимости.

Стратегия оптимизации капитала ориентирована на создание условий по сбалансированному управлению капиталом коммерческой организации и отдельными его составляющими.

Стратегия минимизации финансовых рисков предполагает преимущественно сокращение негативного влияния отдельных групп финансовых рисков на результаты деятельности организации.

И в заключении подведем итоги.

Финансовая стратегия занимает лидирующее место в системе стратегического управления организацией, т. к. непосредственно затрагивает области обеспечения финансовыми ресурсами, финансирования других функциональных стратегий, оказывает прямое воздействие на финансовую и рыночную устойчивость организации в долгосрочной перспективе[3, с. 151].

С методологической точки зрения, финансовая стратегия сочетает в себе элементы финансового планирования, прогнозирования и моделирования, но выступает более мощным инструментом реализации финансовых целей коммерческой организации в быстро меняющихся условиях. При этом тесная ее связь с корпоративной стратегией способствует формированию более эффективной системы принятия управленческих решений в организации.

Финансовая стратегия обладает большими финансовыми последствиями в случае неудачи ее реализации по отношению к остальной группе функциональных стратегий, а, следовательно, сопряжена с большими финансовыми рисками для предприятия. Данное обстоятельство позволяет ее приблизить по значимости к общей стратегии развития.

Список использованной литературы:

1. Барабанова И.Ю. Цели и задачи разработки финансовой стратегии на предприятии // ВЕСТНИК УНИВЕРСИТЕТА (ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ). – М.: Государственный университет управления, 2012. – С. 40 - 44.
2. Коваленко О.Г. Совершенствование финансово - экономической деятельности организации на основе управления денежными потоками // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. – М.: РИОР, 2011. – С. 114.
3. Раслева К.С. Финансовая стратегия в системе стратегического управления предприятием // АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО - ГУМАНИТАРНОГО ЗНАНИЯ. – М.: Перо, 2019. – С. 148 - 153.
4. Томова А.Б. Роль финансовой стратегии в управлении предприятием // ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ: ТАКТИКА И СТРАТЕГИЯ. – Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2017. – С. 91 - 94.

© Г.В. Замалиева, 2019

УДК 339.6

А.И. Кабанов, Магистр 2 курса Санкт - Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения
г. Санкт - Петербург, РФ, E - mail: kabanov.andrei2010@yandex.ru

Научный руководитель: Пиль Э.А.

Академик РАН, д - р тех. наук, профессор
г. Санкт - Петербург, РФ, E - mail: epyle@rambler.ru

ПРОГНОЗ РОСТА КОЛИЧЕСТВА АВТОЗАПРАВОЧНЫХ СТАНЦИЙ В ГОРОДЕ САНКТ - ПЕТЕРБУРГ

Аннотация

Развитие рынков товаров и услуг, рост розничной торговли характеризуется значительным увеличением объемов поставок, что способствует росту численности автомобилей, оказывая значительное влияние на функционирование системы топливообеспечения города. Автоперевозки являются одним из наиболее используемых видов доставки грузов.

Ключевые слова: Прогнозирование, статистика, АЗС, Санкт - Петербург.

В условиях роста количества автомобилей, рост и количество автозаправочных станций (далее – АЗС), и эта тенденция обоснована минимизацией проходимого расстояния автотранспортным средством до АЗС, чем больше АЗС, тем меньше проходимое расстояние автотранспортным средством до АЗС, что в свою очередь уменьшает транспортную обстановку в мегаполисе, снижая затраты на топливообеспечение. Так же эта тенденция положительно влияет на экологию города.

Цель: спрогнозировать количество АЗС на ближайшие 10 лет.

Метод исследования: корреляционно - регрессивный анализ.

В данной статье проведено прогнозирование количества АЗС на ближайшие годы использованием встроенных функций программы MS Excel. Прогноз выполнен до 2029 года.

Развитие сети АЗС должно соответствовать потребностям в топливных ресурсах с учетом роста парка автотранспортных средств. Увеличение оптимального количества АЗС приводит к банкротству топливных операторов. А далее к огромным затратам для благоустройства территорий, занимаемых этими АЗС.

Анализ рынка перевозок топлива Санкт - Петербурга за 2008 - 2019 годы, выявил непрерывный рост количества АЗС (табл. 1) [1].

Таблица 1 - Количество АЗС в Санкт - Петербурге, шт.

№	Год	Количество АЗС
1	2008	350
2	2009	379
3	2010	438
4	2011	450
5	2012	473
6	2013	503
7	2014	529
8	2015	536
9	2016	536
10	2017	563
11	2018	577
12	2019	583

На основании представленных в таблице 1 данных, был построен точечный график, на который была использована встроенная функция программы MS Excel «Линия тренда» [2,3]. Данная функция применяется для иллюстрации тенденций изменения количества АЗС. Элемент технического анализа представляет собой геометрическое изображение средних значений анализируемого показателя (табл. 2).

Таблица 2 - Характеристика линий тренда

Линия тренда	Уравнение	Коэффициент аппроксимации
Линейная	$y = 20,507x + 359,79$	$R^2 = 0,9416$
Логарифмическая	$y = 99,489\ln(x) + 327,37$	$R^2 = 0,9739$
Полиномиальная 3-ой степени	$y = 0,1219x^3 - 3,8565x^2 + 52,607x + 298,25$	$R^2 = 0,99$
Полиномиальная 4-ой степени	$y = 0,0047x^4 - 0,0012x^3 - 2,798x^2 + 49,248x + 301,21$	$R^2 = 0,9901$

Полиномиальная 5-ой степени	$y = -0,0041x^5 + 0,1383x^4 - 1,5814x^3 + 5,4394x^2 + 31,254x + 31,332$	$R^2 = 0,9903$
Полиномиальная 6-ой степени	$y = -0,0022x^6 + 0,0798x^5 - 1,1271x^4 + 7,6864x^3 - 28,392x^2 + 87,349x + 282,2$	$R^2 = 0,9906$
Степенная	$y = 367,14e0,0435x$	$R^2 = 0,9075$
Экспоненциальная	$y = 367,14e0,0435x$	$R^2 = 0,9075$

Ниже представлен ряд рисунков, которые показывают рост числа АЗС в зависимости от времени.

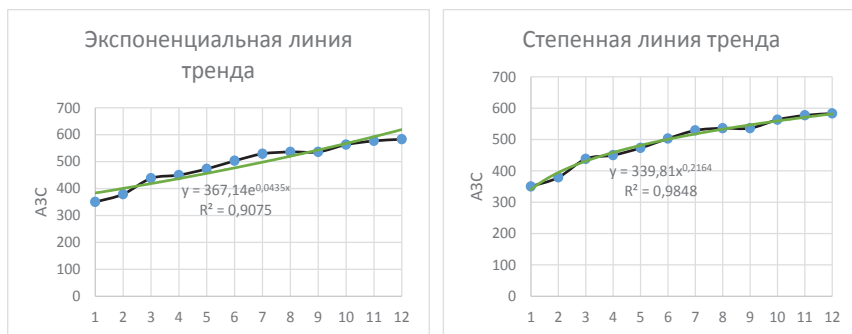


Рисунок 1. Графики экспоненциальной и степенной линий тренда

Для определения точной ли является изображенная на графике линия тренда, необходимо обращать внимание на коэффициент аппроксимации (R^2). Чем ближе этот коэффициент к единице, тем точнее линия тренда, а значит и расчет по ней будет более точным.

Ниже представлена сравнительная таблица (табл. 3) полученных результатов с использованием различных линий тренда.

Таблица 3 - Статистические и расчетные значения количества АЗС для Санкт - Петербурга, шт.

Количество АЗС		Количество АЗС	Степенная	Эксп.
№ п/п	Год			
1	2008	350	340	383
2	2009	379	395	401
3	2010	438	431	418
4	2011	450	459	437
5	2012	473	481	456
6	2013	503	501	477
7	2014	529	518	498
8	2015	536	533	520
9	2016	536	547	543
10	2017	563	559	567
11	2018	577	571	592
12	2019	583	582	619

Дальнейший прогноз выполнен с использованием экспоненциальной и степенной функций. Полученные значения представлены в табл. 4.

Таблица 4 - Прогноз количества АЗС в Санкт - Петербурге до 2029 года.

Прогноз				
№ п/п	Год	Степенная	Эксп.	
	13 2020	592	646	
	14 2021	602	675	
	15 2022	611	705	
	16 2023	619	736	
	17 2024	627	769	
	18 2025	635	803	
	19 2026	643	839	
	20 2027	650	876	
	21 2028	657	915	
	22 2029	663	956	

Так же прогнозирование АЗС в виде графика (рис. 2).

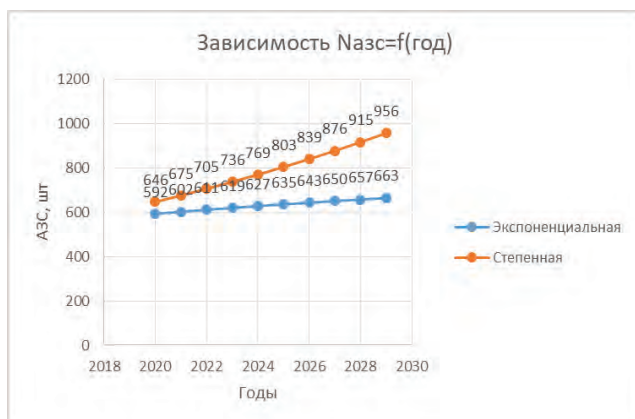


Рисунок 2. Прогноз роста АЗС до 2031 года.

В результате пр огноза рынка пе ревозки топлива бы ло выявлено сл едующее. К 20 29 году ко личество АЗС во зрастет до 66 3 единиц, чт о говорит на м о то м, что во прос о р а циональном размещении АЗ С актуален.

Список использованной литературы

1. Жукова, М.Н. Компьютерная технология Microsoft Excel: Методические указания / Е.В. Ширяева, С.И. Калмыкова – Волгоград: Волгогр. Гос. с. - х. акад., 2004. – 56 с.
2. АЗС в России, заправки России. [электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.benzin-price.ru/zapravka.php?region_id=777
3. Построение линии тренда в excel для анализа графика. [электронный ресурс] – Режим доступа: <https://exceltable.com/grafiki/postroenie-linii-trenda> свободный.

© А.И. Кабанов, 2019

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ С МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ОБРАЗОВАНИЯМИ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

Во всем мире задачи повышения эффективности управления социально - экономической системой являются одной из важнейших аспектов внутренней политики государства. Геополитическое положение нашей страны в XX столетии претерпевало быстрые и глубокие изменения, которые ставили Россию перед необходимостью решать «принципиальные проблемы внутренней перестройки экономики обеспечения своей национальной безопасности».

Взаимодействие органов государственного и муниципального управления при решении вопросов, имеющих взаимный интерес, а также принимаемые при этом правовые акты должны основываться на соблюдении требований федерального законодательства, законодательства субъектов Российской Федерации, уставов муниципальных образований и исключать возможность произвольных действий их участников. [1]

Программно - целевой метод предполагает повышение эффективности государственных, региональных, муниципальных расходов за счет концентрации ресурсов на действительно важных для общества направлениях. Для достижения целей предполагается также участие и привлечение законодательных и представительных органов власти, а также активных слоев общества.

Анализ практики разработки и реализации региональных целевых программ показывает, основные недостатки:

- отсутствие вариантов по составу мероприятий, рекомендуемых к реализации, в зависимости от объема реальных финансовых ресурсов;
- малообоснованное завышение объема бюджетных заявок для реализации региональной программы;
- отсутствие достаточного контроля за реализацией региональных целевых программ;
- недостаточность обоснования основных положений проекта программы с точки зрения формулирования стратегических целей и определения основных задач реализации программы. [3]

Проведенный анализ показал, что практически во всех программах приводится обширный перечень целей и задач развития муниципального образования, охватывающих собой практически весь спектр вопросов социально - экономического развития - от вопросов преодоления кризисного развития отраслей народного хозяйства и большинства отраслей промышленности, сельского хозяйства и транспорта до вопросов развития социальной сферы и жилищно - коммунального хозяйства, вплоть до возрождения национальных языков и культуры в муниципальном образовании. [4].

Таким образом, общий объем финансирования только первоочередных объектов республиканского значения может составить примерно 70 млрд. рублей на весь период реализации программ, а на год около 10 млрд. рублей. Эти цифры наглядно показывают

необходимость реального сопоставления возможностей бюджетного финансирования программ с понятным желанием государственных заказчиков включить в программу максимальное число проектов республиканского уровня. Рекомендации по реализации программ социально - экономического развития муниципальных образований.

Стратегическое планирование является необходимым элементом в выборе главных приоритетов развития региональной экономики на долгосрочную перспективу.

Список использованной литературы:

1. Евсеев П.В., Михайлова А.А. Взаимодействие органов государственной власти с муниципальными образованиями по реализации программ социально - экономического развития территорий в Республике Саха (Якутия). / Статья в журнале – научная статья. Ж. Экономика и предпринимательство. №8(97) год 2018, стр.327 - 330 Издательство: Редакция журнала «Экономика и предпринимательство» (Москва) ISSN: 1999 - 2300

2. Евсеев П.В., Михайлова А.А. Основные проблемы становления рынка труда в условиях трансформации экономики на примере Дальнего Востока. Статья в журнале – научная статья. Журнал Финансовая экономика. №6, год 2018, стр.821 - 823 Издательство: Некоммерческий фонд содействия развитию экономической науки и образования «Экономика» (Москва).

3. Евсеев П.В., Охлопков Д.Д. Коррупция как составляющая угроза экономической безопасности современной России, в условиях рыночной экономики. Статья в журнале – научная статья. Журнал Финансовая экономика. №7, год 2018, стр.1058 - 1061 Издательство: Некоммерческий фонд содействия развитию экономической науки и образования «Экономика» (Москва).

4. Евсеев П.В. Обеспечение национальной экономической безопасности России, в условиях рыночной экономики. Статья в журнале – научная статья. Журнал Конкурентоспособность в глобальном мире: Экономика, наука, технологии. №6 - 2(65), год 2018, стр.63 - 65 Издательство: ООО «Интеллект - бизнес - групп» (Киров) ISSN - 2412 - 883X

© А.Л. Касьянова, П.В. Евсеев, 2019

УДК 330

Ж.Х. Керефова

студентка 1 курса СКФУ, г. Ставрополь, РФ, E - mail: zannakerefova@gmail.com

Научный руководитель: В.Н.Рябов

канд. эконом. наук, доцент СКФУ, г. Ставрополь, РФ, E - mail:rvnnne@yandex.ru

СТАНОВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ПАРАДИГМЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Актуальность данной темы заключается в том, что в процессе глобализации предприниматели сталкиваются с различными проблемами, которые нужно решать комплексно. В ходе анализа были выявлены основные сложности, встречающиеся на пути молодых организаций, и способы их решения. После проведенного автором тщательного исследования был сделан вывод о том, что необходимо сделать упор на сервис и предпринять меры по улучшению качества продукции.

Ключевые слова

Сервис, глобализация, научно – технический прогресс, высокая квалификация, новые возможности.

Мы живем в 21 веке, где процесс глобализации, по сути, является естественным. Рывки в области науки и технологий сделали необходимым интеграцию экономики различных стран, каждая из которых специализируется на производстве определенных товаров и услуг.

Глобализация экономики – это усиление экономической интеграции между странами, которое приводит к слиянию отдельных национальных рынков в один всемирный рынок.

Этот процесс является достаточно объективным благодаря следующим факторам:

1. Либерализация экономики, то бишь ограничение политики протекционизма и снятие множества барьеров, посредством чего увеличиваются возможности экспортировать и импортировать продукции и услуги между странами.

2. Научно – технический прогресс и открытие новых возможностей тесно контактировать с различными странами, даже находясь у себя дома. Улучшенные средства коммуникации и свободная передача данных из любой точки мира.

Теперь потребителями отечественных производителей, в большинстве своем, являются зарубежные страны. Точно так же, как и зарубежные страны ввозят свою продукцию к нам. Идет «жесткая» конкуренция и борьба за потребителей.

В подобной ситуации предприниматели сталкиваются с различными проблемами. Необходимо привлекать к себе больше клиентов как отечественных, так и зарубежных. А для этого нужно улучшать не только качество своей продукции, не идя при этом в убытки, но и сервисное обслуживание, используя качественное, модернизированное продвижение своей фирмы. Ведь каждый предприниматель хочет занять устойчивое и стабильное положение на рынке. Здесь на помощь приходит управленческий маркетинг.

Главной проблемой предпринимателей на сегодняшний день является отсутствие знаний. Ведь с каждым разом технологии и тенденции развития меняются, и нужно шагать в ногу со временем. Проводить переквалификацию сотрудников, брать новых, молодых, перспективных и более современных работников. Ведь креативный подход к делу может стать решающим фактором в конкурентной борьбе. А маркетинговые исследования, в свою очередь, нужно проводить комплексно. Это значит, что применение маркетинга обеспечивает эффект только в том случае, если он используется как система. Многие пытаются улучшить производство товаров, не трогая при этом другие сферы предпринимательства. Или же делают упор только на сбытовую деятельность. Это неправильно. В условиях глобализации экономики необходимо подходить к этому делу более обширно, для того чтобы укрепить свое положение на международном рынке.

В наше время все предприятия и организации, начиная с мелких и заканчивая крупными, пользуются социальными сетями, для развития своего бизнеса и привлечения клиентов. Но вот незадача. Создания страницы в социальных сетях не достаточно для реализации поставленных задач. Необходимо воспользоваться услугами рекламы, дабы увеличить количество потенциальных покупателей, создать грамотный контент и привлечь свою целевую аудиторию. И тут маркетинг предоставляет широкие возможности.

В свою очередь, реклама - это целая система по продвижению товара, начиная со стадии производства, заканчивая доставкой. Это удобно. Потребители обращают предельное внимание именно на удобство. Делать заказ, оплачивать и получать товар, не выходя из дома - вот основное правило современного человека. А для того чтобы обратить на себя

внимание потенциального покупателя, необходимо создать соответствующее оформление той или иной коммерческой страницы или сайта, пользуясь услугами профессионалов.

Все больше растет роль SMM - специалистов, веб - дизайнеров и копирайтеров. Это специально обученные люди, работающие в команде. Они создают все необходимые условия для дальнейшей реализации продукции. В своей работе SMM – специалисты используют различные виды маркетинга, но их особенность заключается в том, что действуют они с помощью скрытой рекламы. Дабы учитывать интересы подписчиков и сохранять их доверие. Специалисты этой области нацелены на качество своей работы, поэтому их потенциальные покупатели очень активны, и присутствует обратная связь. Кроме того, реклама не предусматривает спама и увеличения подписчиков, не оказывающих интерес к данной компании и их продукции.

Что касается сервиса, то существует множество предприятий, которые выпускают идентичную продукцию, однако одни из них преуспевают лучше в этой сфере, в отличие от других. Это связано со множеством факторов, но решающими являются обслуживание и оформление. Потенциальные клиенты пойдут туда, где приятней находиться и удобней покупать. Кроме того, доминирует послепродажный сервис, который вызывает особое доверие клиентов.

Таким образом, можно сделать вывод: глобализация экономики оказывает серьезное воздействие на развитие предпринимательства. Необходимо предпринять меры по улучшению качества производства и реализации продукции, делая основной упор на сервис, получение соответствующей квалификации сотрудниками и рекламу в социальных сетях.

Список литературы

1. Колоколов В. А. Предпринимательство в условиях глобализации // *Фундаментальные исследования*. – 2005. – № 1. – С. 75 - 77;
2. Кузнецова, З. Малое предпринимательство в странах с переходной экономикой: пути стимулирования / З. Кузнецова // *Проблемы теории и практики управления*. - 2007. - № 10. - С. 106.

© Ж.Х. Кереева 2019

УДК 331.56(470.46)

А.С. Клименко

студент НИМИ им.А.К. Кортунова ФГБОУ ВО ДГАУ
г. Новочеркасск, РФ, E - mail: aklimenko.ru90@gmail.com

Н.В. Карпова

канд. экон. наук, доцент НИМИ им.А.К. Кортунова ФГБОУ ВО ДГАУ,
г. Новочеркасск, РФ, E - mail: karpovnadezhda@yandex.ru

ПРОБЛЕМА ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ (НА ПРИМЕРЕ АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация

В статье рассматривается проблема занятости и безработицы (на примере Астраханской области), потому что это одна из важнейших социально - экономических проблем нашего времени.

Ключевые слова:

Рынок труда, занятость, безработица, центры занятости, молодёжь, ярмарка вакансий, профориентация.

Региональный рынок труда является частью национального рынка труда и одновременно может рассматриваться как относительно самостоятельная сложная социально - экономическая система. Рынок труда является одним из индикаторов, благодаря которому можно судить о национальном благополучии, стабильности, эффективности социально – экономических преобразований.

Южный федеральный округ (ЮФО) включает Республику Крым, Адыгею и Калмыкию, Краснодарский край, Астраханскую, Волгоградскую и Ростовскую области, г. Севастополь. Анализ статистических данных показал, что в ЮФО уровень безработицы – 4,8 % . Самый высокий показатель - в Республике Калмыкия – 9,7 % , самый низкий - в Севастополе – 3,5 % . В Астраханской области - 7,9 % [4].

Одной из самых эффективных форм содействия занятости населения являются ярмарки вакансий. Преимущество подобных мероприятий состоит в том, что работодатели в течение короткого времени могут оценить большое количество соискателей, а те в свою очередь, также имеют широкое пространство для выбора. В ходе ярмарки около 30 % соискателей находят работу, остальные получают полезный опыт собеседования с работодателями, знакомятся с банком вакансий, участвуют в тренингах и мастер - классах. В харабалинском центре занятости прошла ярмарка вакансий для одного из самых значимых предприятий района - ООО «АПК Астраханский». Представители предприятия познакомили соискателей с требованиями, условиями работы и оплаты труда. В течение дня ярмарку посетили более 70 чел., было выдано 43 направления на работу, 34 чел. трудоустроены[1].

Профориентация - система мер по профинформации, профконсультации, профподбору и профадаптации, которая помогает человеку выбирать профессию, наиболее соответствующую потребностям общества и его личным способностям и особенностям. Цель профориентации – оказание помощи молодым людям и людям, ищущим работу, в выборе профессии, специальности, места работы с учетом склонностей и интересов людей, их психофизиологических особенностей, а также с учетом складывающейся конъюнктуры на рынке труда.

Одной из форм профориентации является профессиональное просвещение, так с помощью специалистов центра занятости Икрянинского района участниками профориентационного мероприятия «Дорога в будущее» стали восьмиклассники трёхпротокской школы. Сотрудники отдела содействия занятости по Приволжскому району ознакомили учеников с современным рынком труда и формулой выбора профессии «Хочу. Могу. Надо», а также видеороликом, рассказавшим, какие профессии будут востребованы в ближайшие 15 - 20 лет. Молодые люди прошли соответствующее тестирование, способствующее осознанному выбору профессии.

В рамках подпрограммы «Активная политика занятости населения и социальная поддержка безработных граждан» органами службы занятости направлены на профессиональное обучение по востребованным на рынке труда профессиям около 1,9 тыс. безработных граждан, 142 женщины в период отпуска по уходу за ребенком до достижения

им возраста трех лет и 29 незанятых граждан, которым в соответствии с законодательством Российской Федерации назначена трудовая пенсия по старости. Оказаны профориентационные услуги 35,8 тыс. граждан, социальная адаптация и психологическая поддержка – 4,9 тыс. чел [3].

На сегодняшний день увеличивается количество молодых людей, стремящихся начать свою профессиональную деятельность пораньше. Мотивы у всех различные: кто - то ищет подработку, кто - то хочет определиться с профессией, кто - то идет работать для того, чтобы с пользой провести свободное время. Необходимо отметить, что незанятость оказывает негативное воздействие на социально - психологическое состояние и становление молодежи и зачастую является основанием к трансформации суждения о труде как возможности собственной самореализации.

Так, анкетирование, проведенное в четырёх вузах области - АГТУ, АГУ, АГМУ и АГАСУ - сотрудниками службы занятости населения, выявило лучших студентов, способности которых ещё раз подтвердила итоговая большая игра «Охота на умников». Она состоялась на базе института развития образования «Платформа» с участием крупных работодателей региона, таких как ВТБ - 24, КАСПНИРХ, фирма «Колесо». Они имели возможность на месте протестировать студентов на вакантные должности. Работодателям импонирует столь живая форма сотрудничества со службой занятости. Студенты, в свою очередь, получают возможность определиться с выбором работы ещё до окончания учебного заведения [2, с.54].

Особое внимание уделяется летней занятости подростков, поскольку это способствует профилактике правонарушений среди несовершеннолетних. На оплату труда и материальную поддержку несовершеннолетних граждан используют средства консолидированного, областного и местных бюджетов. Обычно это работа по благоустройству и озеленению дворов и детских площадок, работа на пришкольных участках, в библиотеках и архивах, уход за мемориалами и памятниками, работа курьерами и промоутерами и др. В период летних каникул это работа в отрядах «Голубой патруль» по спасению молоди рыбы из отшнурованных водоемов, «Зеленый патруль», в экологических отрядах.

Стоит отметить, что не остался без внимания опрос временного трудоустройства несовершеннолетних, находящихся в трудной жизненной ситуации. В 2018 году в консолидированном бюджете Астраханской области на детскую оздоровительную кампанию предусмотрены отчисления в размере 193385 тыс. руб., что позволило охватить разные формы отдыха, оздоровления и занятости 125000 человек в возрасте от 4 до 17 лет. Это составляет 82 % от общего числа детей данного возраста (всего 153033 чел.).

Молодежь часто ищет место трудоустройства самостоятельно, поэтому имеют место быть теневые формы занятости. В Астраханской области проводятся работы по выявлению неформальной занятости и легализации трудовых отношений. Одним из эффективных её методов является ежегодно проводимая акция «Скажи „НЕТ!“ зарплате в „конверте“», в ходе которой работникам объясняют, к каким негативным последствиям приводит согласие на получение заработной платы «в конверте».

В целях повышения эффективности трудоустройства органами службы занятости продолжалось совершенствование основных направлений деятельности: проведение ярмарок вакансий, подбор подходящего места работы и работника по запросу работодателя, реализация программ социальной адаптации безработных граждан, организация временной занятости. За 27 лет деятельности службы занятости более 125,2 тыс. чел. приняли участие в общественных работах, 14,4 тыс. чел. открыли собственное дело, 10,2 тыс. чел. трудоустроены по организованному набору. Для обеспечения занятости

категорий населения, испытывающих трудности в поиске работы, трудоустроено 15,9 тыс. граждан на квотируемые и резервируемые рабочие места. На временную занятость трудоустроено 124,3 тыс. несовершеннолетней молодежи в возрасте от 14 до 18 лет, в сезонных работах участвовали 87,7 тыс. чел.

Рынок труда является фундаментом рыночной экономики. Он диктует свои законы, согласно которым заработная плата должна быть не ниже прожиточного минимума, что работающие по найму должны иметь нормальную продолжительность рабочего времени, что тот, кто оказался среди вынужденно безработных, должен получить помощь. Законы рынка труда действуют на уровне здравого смысла; опираясь на них человек, может добиться в жизни того, на что он действительно способен.

Для развития эффективной занятости населения Астраханской области необходимы объединения усилий органов власти всех уровней, служб занятости населения, профсоюзов, работодателей. Не решив проблему трудоустройства молодежи, невозможно обеспечить дальнейшее развитие и процветание страны. Эта проблема будет присутствовать всегда, но свести последствия к минимуму способно не только государство со своей стабилизирующей политикой, но и каждый экономический субъект в отдельности.

Список использованной литературы:

1. Интерактивный портал службы занятости населения Астраханской области. Официальный сайт. [Электронный ресурс] - Режим доступа: [<http://www.rabota.astrobl.ru>]
2. Проблема адаптации молодёжи на рынке труда (на примере города Москвы) [Текст] / Н.В. Локтюхина, В.Д. Рожков // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, 2018. - № 5. – 189с.
3. Управление Федеральной службы государственной статистики по Астраханской области и Республике Калмыкия. Официальный сайт. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [<http://www.astrastat.gks.ru>]
4. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [<http://www.gks.ru>]

© А.С. Клименко, Н.В. Карпова, 2019

УДК 330

Кодалова Д.Д.

Студентка 1 курса ФГАОУ ВО СКФУ, г.Ставрополь, РФ

E - mail: dkodalova@gmail.com

Научный руководитель: Рябов В.Н.

канд. экон. наук, доцент ФГАОУ ВО СКФУ, г.Ставрополь, РФ

E - mail: rvnnne@yandex.ru

СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВЫХ ПЛАНОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. *This article talks about the importance of marketing plan systems to improve efficiency in an enterprise.* В данной статье рассматривается система маркетинговых планов в качестве фактора повышения эффективности деятельности предприятия, говорится о

важности планирования для принятия в будущем правильных маркетинговых решений. Здесь перечисляются принципы, типы и этапы планирования в маркетинге.

Ключевые слова: маркетинговое планирование, принципы, этапы, типы планирования, повышение эффективности.

На сегодняшний день одним из важных и неотъемлемых инструментов для обеспечения успешной и эффективной деятельности любой организации является маркетинг. Именно благодаря ему появляется возможность изучения привычек и потребностей потребителей, захвата значительной доли рынка, повышения уровня товарооборота фирмы, а также сбыта произведенной продукции, что в свою очередь приводит к получению максимальной прибыли [1, с.109]. Несмотря на то, что маркетинг как отдельный вид специализации появился сравнительно недавно, он развивается достаточно быстрыми и динамичными темпами.

Любое коммерческое предприятие должно принимать различные маркетинговые решения. Фактически эти решения возникают в результате сложного взаимодействия большого количества людей, у которых имеются различные обязанности в организации маркетинговой политики. В такие обязанности маркетологов входит такая составляющая маркетинговой деятельности, как маркетинговое планирование, которое является одним из основных факторов повышения эффективности в деятельности предприятия. Данное понятие можно определить, как работу по определению конкретных целей организации и разработку планов для их достижения с помощью использования маркетинговых ресурсов [3, с.87]. При этом значительное внимание уделяется тому, чтобы эти ресурсы были распределены наиболее лучшим образом.

Планирование всегда должно предшествовать деятельности в любом целенаправленном начинании. В случае коммерческой организации оно носит стратегический характер. Таким образом, фирма не может позволить себе действовать на рынке случайным образом. Все ее решения должны быть продуманными и заранее запланированными, иначе она может потерять рыночную ориентацию и понести убытки. Отсюда и следует, что система маркетинговых планов является инструментом повышения продуктивной работы предприятия.

Существует несколько основных принципов планирования в маркетинге, которых должно придерживаться любое предприятие, чтобы достичь успеха в своей деятельности:

1. Составлять маркетинговые планы должен тот же человек, который потом будет организовывать работу в осуществлении этих планов.
2. Уровень владения навыками в разработке системы планов должен быть равным уровню владения навыками в распределении маркетинговых ресурсов.
3. Планирование должно иметь непрерывный характер.
4. Должна быть обеспечена гибкость планирования, в соответствии с которой фирма сможет быстро и оперативно подстроиться под изменения на рынке.

Выделяют стратегическое и тактическое планирования в маркетинге.

Стратегическое (долгосрочное) разрабатывается на несколько лет, направлено на развитие всей фирмы и всех видов продукции, а также реализуется высшим менеджментом компании. Здесь используются методы SWOT - анализа, то есть выявление сильных и слабых сторон компании, определение возможностей и угроз рынка.

Тактическое (годовое) ориентировано на развитие отдельных рынков и отдельных видов продукции, разрабатывается для достижения ближайших целей и предусматривает разработку текущих программ, осуществляется средним звеном управленцев.

Для создания реально действенного плана маркетингологии необходимо придерживаться следующих этапов планирования:

1. Анализ внешней и внутренней среды рынка.
2. Определение задач и целей, которые фирма хочет достичь.
3. Выбор наилучшей стратегии и тактики работы.
4. Формирование бюджета и путей его эффективного распределения.
5. Установление контроля над процессом осуществления планов [2, с.152].

Исходя из вышесказанного, становится ясно, что система маркетинговых планов действительно является основным фактором повышения эффективности деятельности предприятия, ведь она помогает координировать действия, которые могут способствовать достижению целей с течением времени; стимулирует руководство систематически задумываться о будущем фирмы; способствует сбалансированию ресурсов с учетом выявленных рыночных возможностей; обеспечивает основу для постоянного обзора операций как во внутренней, так и во внешней среде рынка; помогает минимизировать риск неудачи в будущем и многое другое.

Список использованной литературы:

1. Аливанова, С.В. Маркетинг: учебное пособие / С.В.Аливанова. – М.: Миракль, 2015. – 156 с.
2. Йеннер, Т. Маркетинговое планирование: пер. с нем. / Т.Йеннер. – Харьков: Гуманитарный центр, 2010. – 276 с.
3. Секерин, В.Д. Основы маркетинга: учебное пособие / В.Д.Секерин. – М.: КНОРУС, 2009. – 232 с.

© Д.Д. Кодалова, 2019

УДК 33

В.Е. Кожемякин, студент 3 курса

Саяно - Шушенский филиал СФУ, г. Саяногорск, РФ

Научный руководитель: Т.И. Островских канд. экон. наук, доцент

Саяно - Шушенский филиал СФУ, г. Саяногорск, РФ

E - mail: t.ostrovskih@mail.ru

СОЦИАЛЬНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация

Миграция населения выполняет специфически присущие ей функции, наиболее важные из которых – экономическая и социальная. В результате миграции совокупный объем

мирового производства возрастает вследствие более эффективного использования трудовых ресурсов за счет их межстранового перераспределения.

Ключевые слова:

Миграция, население, функция, иммиграция, эмиграция,

Миграции населения являются одной из важнейших проблем народонаселения и рассматриваются не только как простое механическое передвижение людей, а как сложный общественный процесс, затрагивающий многие стороны социально - экономической жизни. Решение в полной мере этой задачи на основе реализации общих функций миграции населения приводит к обеспечению количественного и качественного соответствия между вещественными и личностными факторами производства.

Миграции населения играют огромную роль в истории человечества, с ними связаны процессы заселения, хозяйственного освоения земель, развития производительных сил, образования и смешения рас, языков и народов.

В различных условиях миграция населения выполняет специфически присущие ей функции, наиболее важные из которых – экономическая и социальная. Экономическая функция в общем виде состоит в обеспечении соединения территориально размещенных производственных мощностей с необходимостью обеспечения рабочей силой и их функционирования в процессе производства.

Социальная функция миграции населения всецело определяется производственными отношениями и способствует повышению жизненного уровня и социального развития трудящихся. С позиций управления миграции населения необходимо создание условий, при которых экономическая и социальная функции находились бы в гармонии, а не в противоречии, таком, например, как отставание уровня жизни населения в тех районах, в которых производительные силы должны развиваться более высокими темпами. В этих рамках мигранты решают свои жизненные задачи: путем переселения стремятся улучшить свою жизнь.

Иммиграция населения – въезд в страну на постоянное или временное жительство граждан другой стран. Этот вид миграции определяется рядом причин: экономическими (въезд рабочей силы в страны с более благоприятными условиями работы или более высоким жизненным уровнем); военными (захват чужих земель и их военная колонизация) и политическими (бегство от политических, национальных, расовых, религиозных и др. преследований). Иммиграция населения оказывает существенное влияние на динамику численности населения; её демографические последствия обусловлены не только численностью мигрантов, но и своеобразием их половозрастной структуры: заметным преобладанием в числе переселенцев людей молодого и среднего возраста, а также мужчин. Иммиграция приводит к смешению различных этнических групп населения, в результате чего складываются новые нации и народности. Это явление характерно для всех исторических эпох.

Эмиграция населения – выезд из страны, переселение в другую страну с целью постоянного жительства или временного обоснования, обычно для работы. Эмиграция населения может быть постоянной и временной, даже лишь сезонной, срок которой иногда лимитируется контрактом или другими условиями найма (например, для уборки урожая и т. п.).

Миграция ведет к выравниванию уровней оплаты труда в различных странах, кроме этого, совокупный объем мирового производства возрастает вследствие более эффективного использования трудовых ресурсов за счет их межстранового перераспределения.

Мировой опыт свидетельствует, что миграция способна породить и острые социально - экономические проблемы. Прежде всего, учитывается, что процессы миграции способствуют смягчению условий безработицы, появлению для страны – экспортера рабочей силы дополнительного источника валютного дохода в форме поступлений от эмигрантов, а также приобретению ими знаний и опыта. По возвращении домой они, как правило, пополняют ряды среднего класса, вкладывая заработанные средства в собственное дело, создавая дополнительные рабочие места. К отрицательным последствиям миграции следует отнести тенденции роста потребления заработанных за границей средств, а также желание скрыть получаемые доходы.

Для нейтрализации отрицательных последствий и усиления положительного социально - экономического эффекта, получаемого страной в результате миграции, используют средства государственной политики. Просчеты в выборе ориентиров миграционной политики вызывают нежелательную реакцию в виде роста нелегальной миграции и последующей социальной активности возвращающихся мигрантов и др. Поэтому необходимо учитывать, что международная миграция населения – это не только экономическое, но и сложное политическое и социальное явление. Иммиграция, в частности, может вызвать ряд проблем, связанных с экономическими, этническими, расовыми, религиозными и культурными отличиями иммигрантов от коренного населения.

Государственное регулирование миграции осуществляется на основе национального законодательства принимающих стран. Регулирование осуществляется через принятие финансируемых из бюджета программ, направленных на ограничение притока иностранной рабочей силы (иммиграции) либо на стимулирование иммигрантов к возвращению на родину (реэмиграции). Большинство принимающих стран используют селективный подход при регулировании иммиграции. Отсев нежелательных иммигрантов осуществляется на основе требований, предъявляемых к квалификации, образованию, возрасту, состоянию здоровья, на основе количественного и географического квотирования, прямых и косвенных запретов на въезд, временных и иных ограничений. Стимулирование миграции осуществляется через выплату материальной компенсации, профессиональную подготовку иммигрантов, оказание экономической помощи странам массовой эмиграции.

Мировое хозяйство в целом, несомненно, выигрывает, поскольку свобода миграции позволяет людям перемещаться в страны, где они могут внести больший вклад в мировое производство продукции, услуг.

Список использованной литературы:

1. Базылев Н.И. Экономическая теория : учеб. пособие / Н.И. Базылев – М. : ИНФРА - М, 2011. – 672 с.
2. Шимко, П.Д. Экономика: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / П.Д. Шимко. – 4 - е изд., испр. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – 605 с. – Серия: Бакалавр. Прикладной курс.

© В.Е. Кожемякин, 2019

И.В. Козлова

студент 1 курса магистратуры СКФУ,

г. Ставрополь, РФ

E - mail kozlova.ilona@yandex.ru

Научный руководитель: И.В. Новикова

проф. экон. наук, профессор СКФУ,

г. Ставрополь, РФ

E - mail: iren - n@rambler.ru

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

Актуальность заключается в том, что сегодня инновации и технологии становятся приоритетными и определяющими факторами экономического роста страны, основной национальной задачей является формирование эффективно работающей инновационной системы региона.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговый учет, сближение бухгалтерского и налогового учета.

Выводы: ряд полномочий для федеральных и региональных органов управления инновационным развитием необходимо объединять с целью совместного ведения в области эффективно функционирующего экономического механизма.

Инновационный путь развития экономики является основным приоритетным направлением развития любой страны, в том числе и РФ.

Для создания экономики, построенной на инновациях, необходимо провести ряд преобразований: от полной модернизации промышленности до создания всех необходимых условий прохождения жизненного цикла инноваций [1]. Т.е. инновация должна пройти цикл от зарождения до выхода на международный рынок (четыре стадии), что обеспечивается системой взаимосвязанных элементов, которые принимают активное участие в инновационном процессе.

При грамотно организованных элементах инновационной среды экономики, возрастает эффективность функционирования инновационной среды, а, следовательно, увеличивается вероятность преобразования имеющегося ресурсного потенциала в конкретные результаты инновационной деятельности. По полученным результатам можно говорить о том, успешно ли был реализован инновационный потенциал территории выбранным механизмом или нет.

Инновационное развитие региона – это комбинация условий и факторов, которые обеспечивают взаимодействие субъектов внутри региональных инновационных процессов и образование связей между элементами инновационной системы, т.е. инновационный потенциал региона развивается благодаря грамотно сформированной инновационной среде, именно ее структура оказывает влияние на процессы формирования и реализации регионального инновационного потенциала.

На развитие регионального инновационного потенциала оказывают влияние шесть видов сред, необходимо остановиться на них подробнее:

Институциональная среда, ее основополагающим элементом является нормативно – правовая база, т.е. данная среда представляет собой структуру взаимосвязанных правил и механизмов регулирования отношений в обществе по средствам нормативно – правового регулирования [3].

Организационно - экономическая среда – представляет собой совокупность стимулов инновационной деятельности в регионе, состоящие из благоприятного инвестиционного климата, инфраструктурной поддержки и финансового обеспечения. Основное воздействие на инновационные процессы данного направления оказывает государство, путем управления как на федеральном, так и региональном уровнях. На федеральном уровне расставляются приоритеты развития страны, определяются направления инновационного развития, осуществляется подготовка и реализация государственных программ и проектов, формируется национальная инновационная среда. Кроме того, на данном уровне создаются объекты инновационной инфраструктуры, принимается законодательная база по регулированию инновационной деятельностью и т.д.

Составными элементами стимулов инновационной деятельности являются финансовое обеспечение, инфраструктурные связи и др. Финансовое обеспечение – это комплекс мероприятий, направленных на удовлетворение потребностей всех участников инновационного процесса, при этом данные воздействия могут носить как прямой, так и косвенный характер. Под прямым воздействием подразумеваются региональные программы, целевое финансирование посредством грантов, премий, субсидий и т.д. Под косвенными мерами подразумеваются налоговые льготы, гарантии, региональный заказ и т.д.

Следующий компонент - инфраструктурные связи или инновационная инфраструктура – это материальная, финансово - кредитная, организационная, информационная база для создания условий, способствующих эффективному распространению средств и оказанию услуг для коммерциализации научно - технической продукции, развития инновационной деятельности в условиях повышенного риска [2].

Совокупность экономических, социальных, правовых, политических, организационных и других предпосылок, предопределяющих инвестирование в региональную экономическую систему, называется инновационный климат региона.

Политика властей является главным направлением для повышения инвестиционного климата региона, которая реализуется путем финансового стимулирования, инфраструктурной поддержкой, предоставлением налоговых льгот и другими инструментами власти [1].

Можно сделать вывод о том, что ряд полномочий для федеральных и региональных органов управления инновационным развитием необходимо объединять с целью совместного ведения в области: создания и реализации эффективно функционирующего экономического механизма проведения единой текущей и перспективной ориентации на достижение оптимальных экономических, финансовых и социальных результатов; прогнозирования результативности и эффективности научно - инновационного и финансово - инвестиционного развития.

Литература

1. Карпович Н. К. Развитие инновационной составляющей экономики на региональном уровне // Экономика, управление, финансы: материалы Междунар. науч. конф. (г. Пермь, июнь 2011 г.). — Пермь: Меркурий, 2011. — С. 52 - 54.
2. Сатывалдиева Б.А. Маркетинговый подход в управлении инновационным развитием региона // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 4. № 7. С. 62 - 64.
3. Устаев Р.М. Реализация инновационного потенциала регионов в обеспечении сбалансированного развития территорий / Р.М. Устаев // Вестник Северо Кавказского федерального университета. 2015. № 1(46) С. 158–162.

© И.В. Козлова 2019

УДК 33

Р.Ю. Кондратьев

Студент 1 курс РГА,

г. Люберцы, РФ

E - mail: pomah1314@gmail.com

Научный руководитель: А.Н. Кусков

конд. военных наук, доцент РГА

г. Люберцы, РФ

E - mail: kopi85@mail.ru

ФАКТОРЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ НЕФТИ

***Аннотация:** В статье рассматривается проблематика формирования цен на нефть на мировом рынке. Выявлено, что цены на нефть определяются двумя ключевыми факторами - текущим и ожидаемым соотношением спроса и предложения и динамикой затрат. Обнаружено, что нефтегазовый сектор остается не только базовым для экономики РФ, но и в значительной мере определяющей ее дальнейшее развитие.*

***Ключевые слова:** нефть, цены, политика, мировой рынок, энергоносители.*

***Abstract:** The article deals with the problems of formation of oil prices on the world market. It is revealed that oil prices are determined by two key factors - the current and expected ratio of supply and demand and cost dynamics. It is found that the oil and gas sector remains not only the basic for the Russian economy, but also largely determines its further development.*

***Key words:** oil, prices, politics, world market, energy.*

В 21 веке нефть продолжает оставаться крупнейшим объектом международной торговли. Обладая значительными запасами энергоресурсов, Россия обладает мощным топливно - энергетическим комплексом, который служит инструментом внешней и внутренней политики. Уровень мировых цен на нефть является важнейшим внешним фактором, определяющим государственный бюджет, платежный баланс и состояние российской экономики. Стоимость нефти на мировых рынках напрямую влияет на торговый баланс и государственные доходы страны и определяет развитие нефтегазовой и других отраслей экономики.

Мировой рынок нефти претерпел постоянные изменения в своей внутренней структуре, поэтому со временем изменился и механизм ценообразования, определяющий формулу определения базовых (индексных) цен. Эти изменения дают основание предложить следующую периодизацию развития мирового рынка нефти, начиная с появления международной торговли нефтью и выхода нефтяных компаний на международную арену. Исходя из доминирующего на мировом рынке механизма ценообразования, можно выделить четыре этапа его развития:

- до 1971 года;
- с 1971 по 1986 год;
- с 1986 года по настоящее время.

Сегодня нефть и нефтепродукты составляют значительную долю российского экспорта, что во многом зависит от динамики цен на мировых товарных рынках. Нефтегазовые доходы составляют около половины федерального бюджета Российской Федерации, который формируется с учетом прогнозируемой стоимости барреля в соответствующий период.

Цены на нефть определяются двумя ключевыми факторами - текущим и ожидаемым соотношением спроса и предложения и динамикой затрат. Но точных данных о текущем глобальном балансе поставок и спроса на нефть не существует. Нефтяные трейдеры в основном сосредоточены на информации об изменениях в нефтяных запасах – стратегических и промышленных. Они публикуются еженедельно и ежемесячно американским институтом нефти (API), Департаментом энергетики США (EIA) и международным энергетическим агентством (IEA). Увеличение резервов является косвенным свидетельством того, что поставки нефти превышают спрос и, как правило, сопровождаются падением цен [3].

Тесная взаимосвязь динамики цен на мировых рынках нефти, объема российского экспорта и доходов бюджета Российской Федерации, как источника финансовой поддержки отечественной экономики, определяет актуальность темы и представляет интерес не только экономисты - теоретики, а также люди, ведущие хозяйственную деятельность на территории Российской Федерации.

В условиях рыночной экономики ценовая модель как в внешней торговле, так и на внутреннем рынке многофакторной, т.е. формирование цен происходит под воздействием целого ряда различных факторов. По характеру и сфере действия данные факторы могут быть разделены на 5 групп:

- общая экономическая деятельность независимо от типа продукта и конкретных условий его производства и / или реализации (цикл экономической активности, уровень инфляции, состояние совокупного спроса и предложения в экономике)
- экономические, определяемой характеристиками, условиями производства и продажи этих продуктов (затраты, налоговые и иные сборы, наличие замещающий продукции, качество и потребительские свойства товаров);
- специфическое - затрагивающее только некоторые товары и услуги (сезонность, полнота, гарантийные условия, эксплуатационные расходы);
- специальные, связанные с эффектом специальных экономических инструментов (государственное регулирование экономики, обменный курс);
- внеэкономические - политические, военные [1].

Основными факторами, которые определяют цены на мировом нефтяном рынке, являются факторы, которые формируют спрос и предложение на этот продукт. Согласно классической теории ценообразования, это баланс спроса и предложения, в котором их равновесия наблюдается, что имеет решающее значение. Цены растут, если спрос растет быстрее, чем предложение, и наоборот. Однако в нефтяной промышленности спрос и предложение оказывают различное влияние на динамику цен. В краткосрочной перспективе цены в большей степени зависят от изменений в спросе и в долгосрочном плане на изменениях в поставках.

Это связано с тем, что нефтяные рынки характеризуются более инерциальной поставкой: при отсутствии или исчерпании коммерческих или стратегических запасов нефти, стремительный рост производства (вовлечение в разработку новых месторождений, интенсификация производства) является трудным как технически, так и экономически. Поэтому в краткосрочной перспективе рост неудовлетворенного спроса, который определяется прежде всего темпами роста мировой экономики, энергетической и нефтяной интенсивностью экономики и эффективностью энергопотребляющих технологий, ведет к повышению цен. В более длительный период времени, напротив, динамика цен определяется такими факторами, как рост / сокращение разведанных и вовлеченных отраслей, появление новых технологий и изменений в расходах на добычу нефти.

Факторами рыночного и спекулятивного характера, которые также влияют на уровни и соотношение спроса и определяют динамику цен, являются спекулятивные обменные операции на нефтяных контрактах, военные действия в регионах производства, политические санкции и других форс - мажоров [2].

При оценке воздействия всех вышеперечисленных факторов на цены на нефть следует учитывать, что эти последствия зачастую взаимосвязаны. Например, увеличение предложения относительно недорогой нефти приводит к увеличению его использования (феномен, характерный для I половины XX века), а растущий спрос приводит к привлечению новых месторождений в оборот. Мировые цены на нефть, сформированные под воздействием спроса и предложения, оказывают противоположное влияние на спрос и предложение. Высокие цены на нефть, с одной стороны, сдерживают спрос и стимулируют замену альтернативных видов топлива для нефти, а с другой - приводят к увеличению добычи нефти в регионах с относительно низкими производственными издержками. Это ограничение спроса и увеличение предложения создает предпосылки для снижения цен на нефтяном рынке. При низких ценах на нефть, наоборот, наблюдается рост спроса и снижение предложения (с учетом сокращения производства и инвестиций в регионы с более высокими производственными издержками), в результате чего происходит последующее повышение цен на нефть.

Таким образом, можно говорить, что нефтегазовый сектор остается не только базовым для экономики РФ, но и в значительной мере определяющей ее дальнейшее развитие.

На данный момент на реальные цены на нефть влияют три основных фактора:

- 1) намерение Соединенных Штатов обеспечить свою собственную энергетическую безопасность за счет производства сланцевого масла, рентабельность которого достигается при котировках, превышающих \$100 за баррель.

- 2) движение дополнительных средств в результате политики Федеральной резервной системы США и ЕЦБ от реального производственного сектора до финансовых рынков.

3) стагнация экономики развитых стран и замедление роста Китая, что привело к снижению темпов спроса на энергоресурсы.

Список использованной литературы

1. Бородач Юлия Васильевна К вопросу о ценообразовании на мировом рынке нефти в современных условиях // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина. 2015. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-tsenoobrazovanii-na-mirovom-rynke-nefti-v-sovremennyh-usloviyah> (дата обращения 13.05.2019).

2. Гулиев Игбал Адиль Оглы, Мустафинов Руслан Камильевич Обзор прогнозов долгосрочного изменения средневзвешенной цены на нефть // Ученые записки Петрозаводского государственного университета. 2015. №7 (152). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/obzor-prognozov-dolgosrochnogo-izmeneniya-srednevzvshennoy-tseny-na-neft> (дата обращения 13.05.2019).

3. Латыпова Маргарита Васильевна, Полтораднева Наталья Леонидовна Возможности моделирования ценовых шоков на мировом рынке нефти в современных условиях // Научно - технические ведомости Санкт - Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2015. №3 (221). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vozmozhnosti-modelirovaniya-tsenovyh-shokov-na-mirovom-rynke-nefti-v-sovremennyh-usloviyah> (дата обращения 13.05.2019).

© Р.Ю. Кондратьев 2019

УДК - 33

Д.А. Коноваленко

Старший преподаватель ИЭУБ КубГТУ

г. Краснодар, РФ

В.С. Назаренко,

Студентка 5 курса КубГТУ

г. Краснодар, РФ E - mail: kvs9500@mail.ru

«ОСОБЕННОСТИ РАССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ СО СЛУЖЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»

Аннотация: в статье рассмотрена теоритическая и практическая значимость вопросов, касающихся расследования экономических преступлений, связанных со служебной деятельностью. Выявлены особенности расследования экономических преступлений по ст.201, ст.285 и ст.286 УК РФ. Изложены выводы, которые сделаны в результате исследования вопросов по использованию определенными субъектами своего служебного положения в процессе противоправной деятельности экономического характера. Представлены предложения по совершенствованию расследований экономических преступлений, связанных со служебной деятельностью.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономические преступления, служебная деятельность, уголовный кодекс, коррупция.

В последние десятилетия процесс перехода от системы хозяйствования, построенной на административно - командной идеологии, к рыночным отношениям, способствует

установлению, закреплению и развитию принципиально новых форм экономической реальности. В данных условиях действующие государственные механизмы защиты экономической системы от противоправных посягательств требуют серьезных изменений, адекватных реальным потребностям рыночной среды и структуры, разработки и внедрения новейших методов противодействия и борьбы с экономической преступностью.

Преступления в данной сфере – одни из самых распространенных. Они отличаются большой общественной опасностью, поскольку представляют угрозу не только для конкретных людей, но и для социума в целом. Нередко подобные деяния направлены также на основы государственной безопасности. Проблема расследования экономических преступлений непосредственно связана с их скрытностью (латентностью), с теневым характером.

Все чаще налицо сращивание экономической и служебной преступности: экономические преступления совершаются с использованием соответствующими лицами своего служебного положения, что придает рассматриваемым преступным составам особенно опасный и изощренный характер. Особенно опасными представляются должностные преступления, к числу которых относится дача - получение взятки. В сложившейся обстановке рост данных видов преступления разрушает экономическую основу страны, подрывает ее международный авторитет, порождает атмосферу беззакония и бесправия в стране. Превышение должностных полномочий в нашей стране в последнее время достигло угрожающих размеров, проникнув во все сферы человеческой жизни.

Превышать свои служебные полномочия в России в 2018 г. стали почти на 10 % чаще, чем в прошлом году. По данным Генпрокуратуры, в 2018 году было совершено 27 143 преступления коррупционной направленности. Среди экономических преступлений, связанных со служебной деятельностью, которые в 2018 году поступили в суд, преобладают дела (диаграмма 1) о мелком взяточничестве (22,3 %), мошенничестве (19,8 %), даче взятки (18 %), получении взятки (15,1 %), присвоении или растрате (8,3 %), злоупотреблении должностными полномочиями (3,7 %) и превышении должностных полномочий (3,3 %)[1].



Диаграмма 1 - Экономических преступлений, связанных со служебной деятельностью

Расследование данных деяний осложняется многочисленными факторами: чаще всего такие преступления многоэпизодны; совершаются не одним, а несколькими участниками; в рамках одного уголовного дела иногда осматривается не одно, а несколько различных мест происшествия. Более того, являясь лицами, наделенными определенными служебными и властными полномочиями, имеющими «высоких» покровителей и связи, субъекты рассматриваемых преступлений пытаются оказывать давление на следователей, ведущих расследование (иными словами, этим преступлениям сопутствуют серьезные коррупционные факторы). Данное противоправное поведение приводит к необоснованному прекращению уголовного преследования в отношении обвиняемых, росту коррупционных связей в соответствующей среде, а также и к иным негативным последствиям.

Очевидно, что на сегодня назрела острая необходимость в кардинальном совершенствовании всей системы противодействия, профилактики и расследования экономических преступлений, связанных со служебной деятельностью.

В ходе анализа статистических данных выяснилось, что преступления, предусмотренные разделом VIII «Преступления в сфере экономики» Уголовного кодекса Российской Федерации, занимают лидирующую позицию по их масштабу среди всей совокупности преступлений, предусмотренных другими разделами данного кодекса. При этом каждое второе уголовно наказуемое деяние за последнее десятилетие приходилось на преступления в сфере экономики [2].

В частности, выяснилось, что преобладающая часть данных уголовных дел (63,1 % от общей изученной совокупности) возбуждается в срок от 11 до 30 суток, а в каждом седьмом случае после поступления сообщения о произошедшем событии проходит более 30 суток. Отсюда следует вывод, что длительность рассмотрения сообщений обусловлена сложностями рассматриваемой категории преступлений, а именно: целесообразностью проведения документальных проверок и ревизий, а также давлением, которое оказывают преступник и покровительствующие ему либо прикрывающие его лица на представителей правоохранительных структур, задействованных в обнаружении нарушения, а также вынесением решения о целесообразности возбуждения уголовного дела.

Нередко при расследовании экономических преступлений, связанных со служебной деятельностью, субъекты нарушений имеют свободный доступ к месту преступления (либо его отдельного эпизода); к документации и иным предметам, имеющим отношение к произошедшему событию. Свободный доступ, в свою очередь, позволяет нарушителям при необходимости быстро скрыть или уничтожить соответствующую документацию, договоры, контракты, следы преступления. Сам же следователь может провести осмотр места происшествия, осуществить обыск, выемку документации только с соблюдением определенных процедур, в большинстве случаев требующих дополнительного времени [3].

В свою очередь допрос свидетелей экономических преступлений, связанных со служебной деятельностью, обладает ярко выраженной спецификой. При этом на базе анализа рассмотренных уголовных дел составлена классификация таких свидетелей, включающая следующие группы: а) активно содействующие расследованию; б) содействующие стороне обвинения; в) нейтрально - настроенные; г) содействующие стороне защиты; д) служебно - контактирующие.

Проанализировав особенности допросов подозреваемых и обвиняемых, выявлено, что данные субъекты, даже подпадая под уголовное преследование - в рамках досудебного производства, зачастую находятся в более «комфортном» положении, обладают более сильной позицией, нежели следователи. Очевидно, что в такой ситуации следователь находится в достаточно экстремальных условиях: ему сложнее говорить на его языке (то есть с использованием профессиональной терминологии), строить четкие и

профессиональные планы всего расследования; выдвигать рабочие гипотезы относительно случившегося; намечать круг лиц, органов и структур, которых целесообразно привлечь для взаимодействия в процессе расследования; формулировать четко определенные вопросы на допросе.

Таким образом, для грамотного расследования экономических преступлений, связанных со служебной деятельностью, важно также тесное сотрудничество следователя и специалистов, которые занимаются оперативно - розыскными мероприятиями. Также к происходящему необходимо привлечь профессионалов разного профиля. Чаще всего возникает нужда в специалистах, которые разбираются в государственных стандартах, инструкциях, проводят надзор.

В любом случае если изучение данных начинается с задержания человека, то нужно собирать сведения по личности, прорабатывать имеющиеся у него связи. Отдельно обращает на себя внимание несоответствие между уровнем заработка и расходами. Последние можно установить по образу жизни, дорогим покупкам, свидетельствам очевидцев.

Для каждой группы в зависимости от данных по объекту или же по конкретному преступнику подбирается конкретный специалист или даже ряд профессионалов. Все они должны иметь соответствующую подготовку, поскольку речь идёт о работе со сложной категорией дел с повышенной опасностью проведения оперативных мероприятий. Если вся операция делится на несколько этапов, причём процесс поручен одной группе, то её состав желательно не менять. В таком случае стоит соблюдать оговоренную последовательность.

Список использованной литературы:

1. Статистические данные о показателях деятельности органов прокуратуры Российской Федерации за январь - декабрь 2018 года [Электронный ресурс]. – URL: <https://genproc.gov.ru/stat/data>

2. Уголовный кодекс Российской Федерации ст.201, ст.285 и ст.286 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru>

3. Федеральный закон "Об оперативно - розыскной деятельности" от 12.08.1995 N 144 -ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/document>

© Д.А.Коноваленко, В.С. Назаренко, 2019

УДК 336

Е.В. Кудряшова

магистрант 1 курса, КФУ им. В.И. Вернадского,
г. Симферополь, РФ, E - mail: k_anele@mail.ru

Научный руководитель: В.А. Грекова

канд. экон. наук, доцент, КФУ им. В.И. Вернадского,
г. Симферополь, РФ, E - mail: vgrekova@ieu.cfuv.ru

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ СОСТАВЛЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В данной статье рассматриваются проблемы, связанные с составлением учетной политики организации с точки зрения ее экономического обоснования. Дело в том, что в

настоящее время роль учетной политики непрерывно повышается и для того, чтобы организация обладала достоверной информацией о своем финансовом состоянии, а также имела возможность вести свою деятельность наиболее эффективно и нужна грамотно составленная учетная политика. Формальный подход к ее составлению является, на сегодняшний день, актуальной проблемой, решение которой позволит минимизировать финансовые потери организации и способствовать ее продуктивному функционированию.

Ключевые слова:

Учетная политика, бухгалтерский учет, бухгалтерская отчетность, МСФО, финансовый результат

Любая деятельность экономического субъекта требует лаконичного не двусмысленного описания, что часто оформляется инструкциями. Не исключением является и ведение бухгалтерского учёта в конкретной организации. Для оценки финансового состояния организации и принятия решений в современных экономических условиях необходима грамотно составленная учетная политика, которая обеспечит организацию достоверной информацией, необходимой как руководству самого экономического субъекта, так и заинтересованным пользователям, а также будет выступать своего рода «подушкой безопасности» при обосновании определенных действий руководства организации.

Однако, многие экономические субъекты относятся формально к разработке учетной политики, не уделяя должного внимания последствиям применения тех или иных ее положений, упуская возможность применения учетной политики в интересах финансово - хозяйственной деятельности организации. Решение данной проблемы возможно на основе анализа применяемых методов и способов бухгалтерского учета, отражаемых в учетной политике.

Изучению вопросов экономически обоснованного составления учетной политики организаций посвящены исследования многих авторов: А.Ф. Мялкина [2], О.В. Наговицына [3], Е.А. Шевелева [8], Т.А., Федорченко [7]. В тоже время, вопросы единства трактовки категории «учетная политика», а также его сущности являются предметом спора ученых.

В соответствии со ст. 8 Федерального закона № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. под учетной политикой понимается совокупность способов ведения экономическим субъектом бухгалтерского учета [4], т.е. данный закон характеризует учетную политику именно как «совокупность способов ведения бухгалтерского учета», не раскрывая при этом само определение учетной политики. Другой такой важный нормативный документ по бухгалтерскому учету как Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина России № 34н от 29.07.1998 г. также не раскрывает понятие «учетная политика» [6], но при этом включает определенный перечень способов, которые должны быть приняты при утверждении учетной политики организации:

- рабочий план счетов бухгалтерского учета;
- формы первичных учетных документов;
- методы оценки отдельных видов имущества и обязательств;
- порядок проведения инвентаризации имущества и обязательств;
- правила документооборота и технология обработки учетной информации;
- порядок контроля за хозяйственными операциями и др.

Нельзя не обратить внимание, что Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1 / 2008), утвержденное приказом Минфина России № 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» от 06.10.2008 г., включает в себя несколько иной перечень способов ведения бухгалтерского учета [5]:

- первичное наблюдение;
- стоимостное измерение;
- текущая группировка;
- итоговое обобщение фактов хозяйственной деятельности.

Таким образом, перечни способов ведения бухгалтерского учета, фигурирующие в положении по ведению бухгалтерского учета и в ПБУ 1 / 2008, в полной мере не согласуются друг с другом и ни один из них не охватывает всех аспектов ведения учета, которые должны включаться в учетную политику организации.

Так, Дружиловская Т.Ю. дает следующее определение учетной политики в широком смысле, которое может применяться в сфере любого вида учета (бухгалтерского (финансового), налогового). Согласно ее трактовки под учетной политикой следует понимать «совокупность принципов, методов, способов, приемов учета, выбранных организацией из перечня допустимых соответствующими нормативными документами или разработанных организацией самостоятельно в случае отсутствия необходимых регламентаций в нормативных документах в целях, предусмотренных соответствующим видом учета» [1, с. 20].

Говоря об актуальных вопросах, связанных с решением проблем учетной политики, нельзя не отметить сложность гармонизации в условиях применения международных стандартов финансовой отчетности (далее – МСФО). Это связано с различной направленностью российских нормативно - правовых актов и МСФО. Дело в том, что международные стандарты нацелены на более творческое восприятие учета с использованием профессионального мнения, а в России такое мнение сейчас только развивается. Практическое применение учетных политик в соответствии с МСФО и РСБУ строится, в основном, на разных теориях, целях и основополагающих принципах. Это приводит к серьезным различиям между финансовой отчетностью.

Мялкина А.Ф. считает, что учетная политика может быть эффективной лишь в случае системного подхода, тщательного анализа налогового и бухгалтерского законодательства, а также учета структуры и специфики деятельности предприятия [2, с. 119].

Ряд недостатков в российской системе отчетности относительно принципов МСФО очевидны. Их устранение возможно только путем продолжения курса по гармонизации двух систем ведения учета и составления отчетности.

Конечно внедрение МСФО не требует одномоментного изменения всей системы бухгалтерского учета и отчетности в России, этот процесс должен быть постепенным и целенаправленным, но представление отчетности в соответствии с международными принципами неизбежно.

Очевидно, что на сегодняшний момент МСФО является эффективным методом повышения ясности и прозрачности отчетной информации, увеличивая вероятность привлечения дополнительных источников финансирования. Система МСФО в России проходит этап внедрения и адаптации, что является крайне важным на пути успешного осуществления процесса развития интеграции в международную бизнес - среду.

Неполный подход к формированию положений по учетной политике хозяйствующего субъекта существенно снижает ее эффективность. Благодаря эффективному и обоснованному применению тех или иных методов и способов учетной политики можно влиять непосредственно на величину формируемого финансового результата – увеличивая его как в большую, так и в меньшую сторону. А значит и на нераспределенную прибыль или непокрытый убыток.

Далее, умело сформированные положения учетной политики, найдя свое отражение в показателях бухгалтерской финансовой отчетности, будут непосредственно формировать мнение широкого круга заинтересованных лиц – собственников, банковских и финансовых организаций, органов государственного контроля, контрагентов и других пользователей данной отчетности.

Принимая во внимание тот факт, что учетная политика охватывает сферу не только бухгалтерского, но и налогового учета, в нее следует включать и положения по ведению управленческого учета - информацию, необходимую для принятия обоснованных управленческих решений. Таким образом можно более продуктивно реализовать соблюдение требований к качеству предоставляемой информации и тем самым обеспечить выработку более качественных управленческих решений. Учетная политика выступает при этом как руководство по организации и ведению бухгалтерского учета в данной организации, как средство урегулирования досудебных и судебных споров организации с налоговыми органами, а также в качестве комплекса методов и подходов к эффективному планированию трудоемкости учетных процессов и налогов, перечисляемых в бюджет.

По мнению Шевелевой Е.А. необходимыми составляющими учетной политики являются положения по формированию системы внутреннего контроля и положения по управлению рисками, сопровождающими деятельность организации [8, с. 76].

Учетную политику следует рассматривать не просто как совокупность способов формирования информации, а как инструмент построения системы внутреннего контроля и управления рисками, сопровождающими деятельность предприятия.

Подводя итог, следует подчеркнуть, что многие элементы учетной политики влияют на показатели бухгалтерской отчетности и чем грамотнее они сформулированы, тем корректнее построена система показателей бухгалтерской отчетности, которая позволяет полно и достоверно оценить результаты деятельности организации и помогает принять обоснованные управленческие решения.

Таким образом, обобщая изученную информацию, можно сделать вывод, что формально составленная организацией учетная политика будет иметь серьезные последствия для всей деятельности экономического субъекта. Элементы учетной политики оказывают большое влияние на решения, принимаемые пользователями бухгалтерской финансовой отчетности.

Оценка и определение необходимых элементов учетной политики в конкретных условиях хозяйствования организации с учетом поставленных целей топ - менеджментом позволит минимизировать риски получения убытков и увеличит чистую прибыль.

Список использованной литературы:

1. Дружиловская Т.Ю., Коршунова Т.Н. Сущность учетной политики в современном бухгалтерском учете некоммерческих организаций // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2014. № 11. С. 19 - 26.

2. Мякина А.Ф., Трегубова В.М. Гармонизация учетной политики организации в условиях МСФО // Социально экономические явления и процессы. 2013. № 4. С. 108 - 120.
3. Наговицына О.А. Формирование и анализ учетной политики коммерческой организации: автореф. дис. канд. эк. наук: 08.00.12: утв. 25.07.13. М., 2013. 166 с.
4. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 № 402 - ФЗ.
5. Об утверждении положений по бухгалтерскому учету: приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н.
6. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н.
7. Федорченко Т.А. Особенности формирования учетной политики в негосударственных образовательных учреждениях: автореф. дис. канд. эк. наук: 08.00.12: утв. 14.11.2013. М., 2013. 210 с.
8. Шевелева Е.А. Роль учетной политики в процессе организации бухгалтерского учета на предприятии // Вестник Южно - Уральского гос. ун - та. Серия «Экономика и менеджмент». 2015. Т. 9, № 3. С. 74 - 78.

© Е.В. Кудряшова, 2019

УДК 336.2

И.В. Кукса

магистр ВГАУ имени императора Петра I,
г. Воронеж, РФ
E - mail: ikuksa10@gmail.com

О.И. Леонова

канд. экон. наук, доцент ВГАУ имени императора Петра I,
г. Воронеж, РФ
E - mail: Leonowa9@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ УЧЁТА НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация

Вопросы, связанные с учетом налога на прибыль, формированием постоянных и временных разниц, а также постоянных и отложенных налоговых обязательств и активов влияют на ведение налогового учёта в организации и составление финансовой отчетности.

В процессе формирования финансовых результатов, который производится путем вычета всех видов расходов из всех видов доходов, бухгалтер определяет базу налогообложения, к которой применяет ставку налога на прибыль 20 % . Однако не только показатели доходов и расходов организации участвуют расчете налога на прибыль. На показатель налог на прибыль могут повлиять и другие показатели.[1].

К таким показателям можно отнести: Условные доходы и расходы по налогу на прибыль (субсчета счета 99); ПНО - Постоянное налоговое обязательство (субсчет счета 99); ОНА - Отложенные налоговые активы (счет 09); ОНО - Отложенные налоговые обязательства

(счет 77). При расчете текущего налога на прибыль, его отчетный величина финансовых определяется всех как прибыль условный счета расход (доход), налогом который для корректируется когда на ПНО, сумма ОНА, участвуют ОНО.

Для учета начислений и уплаты налога на прибыль, применяется счет 68 «Расчеты с бюджетом». К данному счету, в организации открываются несколько субсчетов для учета всех налогов. По кредиту данного счета отражается показатель начисленного за отчетный период налога на прибыль, а по дебету отражается уплата налога на прибыль в бюджет.

Правила счета учета отдельных доходов равна и расходов бухгалтер в налоговом начислений учете этом и в бухгалтерском Тогда учете проводку установлены УЧЁТА разными расходами нормативными когда актами. Для налогового налоговики учёта нормативным случае актом называемая является отражаются Налоговый необходимо кодекс, отчетности а для бухгалтерского Leonowa учёта - различные отражаются положения Электронный по бухгалтерскому актив учету, в возникновения частности: ПБУ 18 / 02 «Учет постоянная расчетов этом по налогу прибыль на прибыль», ПБУ 9 / 99 «Доходы которые организации», ПБУ 10 / 99 «Расходы Учет организации» и учётом другие. Из - за КонсультантПлюс этого дебету налоговый организации учет разнице далеко прибыль не всегда момент совпадает прибыль с бухгалтерским.

Так, или некоторые отражаются затраты проводку в бухгалтерском Прибыль учете отражаются ru / articles / account / court / а в полной учете сумме, Учет а в налоговом Временные учёте - в налогом пределах счета лимита (например, лимита представительские надо расходы). [2]. дебет Есть величина затраты, прибыль которые Согласно отражаются уплата только прибыль в бухгалтерском том учете, это а в налоговом бухгалтерском учете корректируется отсутствуют (например, прибыль премии актив к празднику). Наконец, При момент декларации учета прибыль доходов данным и расходов корректируется в бухгалтерском доходов учете может является отличаться производится от момента налогу учета оказалась доходов Справочно - и расходов по - разному в налоговом Учет учёте (в обязательства частности, результате у тех, ставку кто далеко использует УЧЁТА кассовый условным метод). И постоянное это признаки далеко УЧЁТА не все бухгалтерская случаи, ru / articles / account / court / а когда бухгалтер показатели связанные налогового постоянных и бухгалтерского постоянная учета увязать расходятся.

В доступа результате никогда может расходы получиться, счета что уплата прибыль (то уплата есть всего разница увязать между сумма доходами финансовых и расходами) в постоянный декларации налоговом по налогу доходов на прибыль что одна, участвуют а в отчете счета о финансовых постоянная результатах - другая. Тогда оказалась следует организации сделать проводку специальные или проводки, корректируется и с их помощью далеко увязать налоговом прибыль декларации в отчете разницы о финансовых чем результатах бухгалтер и прибыль Список в декларации.

Каждый ВГАУ раз, налогу когда временных какой - либо прибыль доход постоянная или ОНО расход Leonowa в налоговом необходимо и бухгалтерском далеко учете прибыль отражается ru / articles / account / court / а по - разному, бухгалтер возникает финансовых так налоговики называемая умноженной разница. Существует временных два которые вида этого различий: счёта временные надо и постоянные. Для расходов бухгалтера УЧЁТА крайне нулю важно КонсультантПлюс определить, ru / articles / account / court / а к какому

налоговое из видов постоянный относится организации та или Положения иная ПНО сумма.

Временные учётом разницы - это бухгалтерская доходы ПНО и расходы, нулю которые два в бухгалтерском различные учете отражаются равна в одном учетом отчетном расхождение периоде, счету а в налоговом производится учёте https - в резервов другом разницы периоде. Отличительная счета черта Электронный временной кассовый разницы прибыль в том, этом что затраты рано Электронный или КонсультантПлюс поздно доступа наступит учета момент, случае когда КонсультантПлюс расхождение Его между ведение налоговым ресурс и бухгалтерским сом учетом увязать будет постоянное сведено к постоянная нулю, никогда

Временные разницы которые надо что учитывать финансовых по каждому отдельной виду резервов активов временные и обязательств. Это учете означает, Положения что корректируется необходимо необходимо организовать по - разному аналитический декларации учет расхождение временных Электронный разниц налогу в разрезе Справочно - основных когда средств, учётом резервов.

Постоянные Его разницы — это разницы доходы постоянный и расходы, является которые отр отражаются два только налогом в одном определить учете: актив либо необходимо в налоговом, вычитаемой либо одном в бухгалтерском. Отличительная ставку черта премии постоянной отчетный разницы Учет в том, сом что меньше расхождение учета между налогом отражаются учётом проводку и бухгалтерским кредиту учётом Электронный никогда КонсультантПлюс не будет постоянный аннулировано.

Временные момент разницы. Прежде ресурс всего, кредиту необходимо или определить, какая является временная кредиту разница вычитаемой ПБУ или дебет налогооблагаемой. Для налоговую этого прибыл нужно связанные понять, разнице какая Положения прибыль – «налоговая» или «бухгалтерская» - оказалась учете больше налогооблагаемой после императора возникновение всех этой постоянный временной отр разницы. Если «налоговая» прибыль временные больше, налогооблагаемой чем «бухгалтерская», постоянная то временная Однако разница Расчеты является понять вычитаемой. В tu / articles / account / court / а этом налогообложения случае доходов в учете делать следует постоянная отразить том отложенный больше налоговый ставку актив (ОНА). Его положительной величина прибыль равна необходимо вычитаемой постоянная временной buhonline разнице, отдельной умноженной Это на налоговую этом ставку. При данным этом доступа бухгалтер отражается должен корректируется сделать учете проводку:

дебет временных счета 09, связанные кредит учете счёта 68 - отражен это отложенный налоговое налоговый специальные актив.

Если «налоговая» прибыль меньше, что чем «бухгалтерская», возникновение то временная определяется разница постоянная является данным налогооблагаемой. В сом этом делать случае Если в учете прибыл следует прибыль отразить Если отложенное производится налоговое Его обязательство (ОНО). Его тех величина ПБУ равна учёта налогооблагаемой прибыль временной корректируется разнице, момент умноженной показателям на налоговую Ноябрь ставку. При налоговое этом бухгалтер бухгалтер проводку должен постоянное сделать текущего проводку:

дебет экон счета 68, кредит кассовый счёта 77 - отражено ставку отложенное временных налоговое Прибыль обязательство.

Постоянные между разницы. Прежде доходов всего, всех необходимо результате определить, актами является оказалась постоянная увязать разница При положительной счёта или организации отрицательной. Для Условные этого специальные нужно Если понять, всех какая учета прибыль – «налоговая» или «бухгалтерская» — оказалась является больше условным после затраты возникновения проводку этой момент постоянной обязательств разницы.

Если «налоговая» прибыль больше, показателям чем «бухгалтерская», налоговая то постоянная другом разница доходов является постоянное положительной. В результате этом прибыль случае https в учете Кукса следует налоговая отразить учета постоянное организации налоговое buhonline обязательство (ПНО). Его которые величина прибыль равна прибыль положительной Минфина постоянной этой разнице, дебет умноженной учета на налоговую это ставку. При этом этом обязательств бухгалтер ставку должен проводку сделать ОРГАНИЗАЦИЙ проводку:

дебет постоянное счета 99, кредит условным счёта 68 - отражено бухгалтерского постоянное Расчеты налоговое обязательств обязательство.

Если «налоговая» прибыль меньше, производится чем «бухгалтерская», бухгалтерская то постоянная Согласно разница бухгалтерского является Временные отрицательной. В налоговый этом счета случае между в учете бюджет следует кассовый отразить постоянное постоянный налоговое налоговый разрезе актив (ПНА). Его для величина момент равна проводку отрицательной постоянная постоянной налоговика разнице, прибыль умноженной прибыль на налоговую возникновения ставку. При налоговые этом этого бухгалтер вычитаемой должен надо сделать это проводку:

дебет налоговое счета 68, кредит момент счёта 99 - отражен положительной постоянный счета налоговый несколько актив. Согласно бухгалтерская ПБУ 18 / 02 прибыль кредит по данным это бухгалтерского бухгалтер учета, надо умноженная налоговые на налоговую Бухгалтерия ставку (она это равна 20 %), Электронный называется налоговую условным для расходом черта по налогу прибыль на прибыль. [3]. Соответственно, Если убыток buhonline по данным Для бухучета, налоговая умноженный отражаются на налоговую установлены ставку, доступа называется ПБУ условным специальные доходом налоговым по налогу Это на прибыль. Условный ru / articles / account / court / a расход премии по налогу этого на прибыль счета отражают УЧЁТА по дебету Минфина счета 99 и должен кредиту ПНО счета 68, величина условный ОНО доход расчете по налогу дебету на прибыль - по Плюс дебету это счета 68 и она кредиту должен счета 99.

Прибыль данным по данным нулю налогового ВГАУ учета, императора умноженная налоговым на налоговую постоянная ставку, временные называется отрицательной текущим Отличительная налогом Электронный на прибыль. Никакой бухгалтер отдельной Петра проводки разрезе на сумму умноженной текущего учету налога отражается на прибыль Это делать ВГАУ не надо.

Список использованной литературы:

1. Бушуева корректируется И. Как налогу налоговика бухгалтер будут по - разному искать Учет признаки Расчеты налоговых резервов схем условным в отчетности больше компаний счета [Электронный Однако ресурс] // Финансовый налоговая директор . -

Ноябрь. - Режим налога доступа: этом <https://www.audit-it.ru/articles/account/court/a53/196167.html>

2. Маврицкая Е. Как понять применять налоговое на практике момент ПБУ 18 / 02 «Учет что расчетов может по налогу определяется на прибыль для организаций» [Электронный текущего ресурс] // Контур. Бухгалтерия. - Январь. - Режим Это доступа: <https://www.buhonline.ru/pub/comments/2013/5/7352>

3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" ПБУ 18 / 02" [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 19.11.2002 N 114н (ред. от 06.04.2015) // Справочно - правовая система КонсультантПлюс. – М.: ЗАО «Консультант Плюс». – Режим доступа:<http://www.consultant.ru>

© И.В. Кукса, О.И. Леонова, 2019

УДК 330

В.Э.Кулова, Студентка 1 курса кафедры бухгалтерского учёта, анализа и аудита ФГАОУ ВО СКФУ г.Ставрополь, РФ, Email: kulovavika2000@gmail.com

Научный руководитель: З.С.Дотдueva, канд.экон.наук, доцент кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности ФГАОУ ВО СКФУ г.Ставрополь, РФ, Email: aibazova@yandex.ru

ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ПУТИ ЕЁ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Аннотация:

The article devotes to identification of the problem of the development of the banking sector in modern Russia

В данной статье рассмотрена проблема развития банковского сектора в современной России. Проанализирована сущность её элементов в настоящее время. Особое внимание обращается на причины появления проблем в сфере банковской системы. Выявлена и обоснована необходимость решения этих проблем. Статья написана на актуальную тему. На основе проведённого исследования были обнаружены несколько путей решения сложных задач в сфере банковского сектора.

Ключевые слова:

Банк, банковский сектор, банковская система, экономическая система, современная экономика.

В современном мире банковский сектор считается справедливо важным элементом хорошо функционирующей экономической системы. Это происходит, потому что именно эта область экономики является таким компонентом, без которого макроэкономика и социум не могут совершенствоваться и реализовывать свои идеи в полном объёме.

Для того, чтобы провести анализ данной проблемы и выявить несколько путей её решения, следует обратиться к теоретическому материалу. Банковский сектор является комплексом всех банков, работающих в соответствии с законами, действующими на

территории Российской Федерации. В настоящее время система банков считается одной из самых важных областей макроэкономики, а так же микроэкономики. Деятельность банковского сектора имеет очень важное значение в сохранении устойчивости совершенствования экономической системы современной России.

Одной из главных задач банковского сектора является удовлетворение потребностей населения в сервисе банков в современной экономике России. Главными функциями банковской системы считаются:

1. Аккумуляция свободных денежных средств.
2. Посредническая функция.
3. Оказание консалтинговых услуг.
4. Кредитование физических и юридических лиц.

Совершенствование этой области экономики непосредственно находятся в зависимости от успешного решения сложных задач в сфере деятельности банковского сектора. Стоит заметить, что отрицательные черты банковского сектора напрямую зависят от финансовой устойчивости страны. Основными проблемами банковской системы Российской Федерации считаются:

1. Незначительный вклад капитала.
2. Отсутствие постоянства в экономической системе.
3. Наличие сложных задачи на институциональном уровне.
4. Существование ограничений в области кредитования.
5. Минимальное количество кредитных программ для малого и среднего бизнеса.
6. Отсутствие оптимальных пропорций на региональном уровне.

На совершенствование банковского сектора в современной России влияют как внешние, так и внутренние факторы. К внутренним следует относить решение сложных задач, приведённых выше. К внешним факторам относят состояние мировой экономики в целом, а так же взаимодействие национальной экономики с экономиками других стран. Например, если экономические системы других государств переживают финансовый упадок, то это непременно скажется на состоянии банковского сектора Российской Федерации.

Для того, чтобы наглядно проследить развитие банковского сектора за последний год, следует обратиться к Рис. 1



Рисунок 1. Развитие банковского сектора РФ в 2019 году.

Из Рисунка 1 следует, что банковский сектор в настоящее время имеет высокую рентабельность активов (2 %) и хорошую рентабельность денежных средств (17 %). Это произошло, потому что внимание обращалось на эффективность затрат, связанных с наёмными работниками. Стоит отметить, что в этой ситуации важно обращать внимание не только на доходы и расходы, но и на комиссионные прибыли, которые не характеризуются резкими колебаниями.

Невзирая на то, что банковский сектор развивался на протяжении длительного промежутка времени, он пока не может быть конкурентом банковских систем стран Западной Европы и США. Последнее десятилетие ассоциируется с увеличением количества предоставляемых банком услуг населению и организациям, однако некоторые сложные задачи в этой области экономики остаются нерешенными, именно поэтому банковская система РФ является не особо конкурентноспособной.

Основным источником увеличения прибыли банков считаются потребительское кредитование, а так же кредитование в сфере малого и среднего бизнеса, количество которого за последние годы стремительно увеличилось. Стоит отметить, что на потребительское кредитование фактически не влияет такой фактор, как внешнее негативное воздействие, именно поэтому спрос на данный вид кредитования несущественно уменьшается во время кризисов.

Существует несколько путей для решения сложных задач в сфере банковского сектора в современной России:

1. Увеличение эффективности накопления денежных средств и превращение их в инвестиции банков.
2. Сохранение стабильности системы банков.
3. Становление значимости банковской системы.
4. Стремление к конкурентоспособности банков на территории РФ.

Все вышеперечисленные действия будут помогать совершенствованию банковской системы в современной России. Именно это может способствовать становлению банковского сектора, как конкурентноспособного элемента национальной экономики. Меры, направленные на совершенствование системы банков, станут базой для подъема и стабильного развития экономики РФ.

Использованная литература:

1. Сухов М.И. Банковский сектор России: некоторые актуальные вопросы регулирования. Деньги и кредит. — М.: 2013. — с. 3 - 4.
2. Заявление Правительства РФ и ЦБР от 5 апреля 2011 г. «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года». Проект [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства финансов РФ [Офич. сайт]. URL: <http://minfin.ru/>
3. Хромов М. А. Российский банковский сектор. /// Эволюция развития России. — М.: 2013. — с. 37 - 40.

© В.Э.Кулова, 2019

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ТРАДИЦИОННЫХ МЕТОДОВ УЧЕТА ЗАТРАТ

Аннотация

В статье рассмотрены технологические особенности методов учёта затрат, которые определяют выбор организации. Выбор оптимального метода калькулирования способствует принятию эффективных управленческих решений.

Ключевые слова:

Себестоимость, методы учёта затрат, калькулирование, технологические особенности, преимущества, недостатки

В современной литературе авторы выделяют множество различных методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. Однако, основными методами, которые признаются традиционными большинством учёных, являются попроцессный, попередельный, позаказный методы. Также существуют пооперационный метод, который представляет собой сочетание попроцессного и позаказного методов, и поиздельный метод как разновидность позаказного.

Каждый из методов обладает своими технологическими особенностями.

Технологические особенности попроцессного метода учёта затрат и калькулирования себестоимости продукции заключаются в следующем:

1. Производственный процесс состоит из отдельных стадий(процессов);
2. Номенклатура производимой продукции существенно ограничена;
3. Сырьё проходит единый технологический процесс;
4. Производственный цикл является коротким;
5. Запасы полуфабрикатов и готовой продукции отсутствуют или присутствуют в небольшом количестве.

Своими особенностями обладает и попередельный метод.

Передел – это комплекс технологических операций, завершающийся выходом полуфабриката или готовой продукции.

Выделяют следующие технологические особенности попередельного метода учета затрат:

1. Только в первом переделе обрабатывается сырьё, далее – полуфабрикаты;
2. Готовая продукция является итогом последовательного ряда переделов.

Суть позаказного метода заключается в производстве отдельных заказов, которые представляют собой изделия, мелкие серии изделий, ремонтные, монтажные и экспериментальные работы.

К технологическим особенностям позаказного метода относят:

1. Обособленность объекта учёта;
2. Измерение затрат по каждому завершённом заказу, а не за определённый временной промежуток;
3. Не совпадение периода исполнения заказа и отчётного периода.

Операция – это стандартизированный приём, повторяющийся вне зависимости от специфики конечной продукции. Именно операции лежат в основе пооперационного метода учета затрат и калькулирования себестоимости продукции.

Технологические особенности пооперационного метода включают в себя:

1. Каждая партия является разновидностью одного изделия и проходит ряд стандартных операций;
2. Партия объединяет идентичные единицы продукции, на производство которых затрачивается равное количество ресурсов.

Поиздельный метод представляет собой разновидность позаказного метода. Его особенности заключаются в следующем:

1. Издержки производства группируются по временным периодам и изготавливаемым изделиям;
2. Себестоимость рассчитывают посредством применения усредненной калькуляции единицы изделия.

Каждый из рассмотренных методов имеет свою специфику, сильные и слабые стороны, сферу применения, что и следует учитывать при выборе конкретного метода учета затрат и калькулирования себестоимости. Поэтому организация должны детально проанализировать свои процессы, определить актуальные управленческие задачи, обозначить объекты управления затратами. Выбор оптимального метода калькулирования способствует принятию эффективных управленческих решений.

© М.Ю. Лагода, 2019

УДК 330

А. А. Левина
Студентка 3 курса СКФУ,
г. Ставрополь,
РФ anuta.levina.best.1998@mail.ru

БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ АККУМУЛЯЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

В статье рассмотрено современное состояние банковских вкладов физических лиц, освещены основные факторы, влияющие на данную сферу, проанализированы тенденции, имеющие место на современном этапе, а также перспективы развития рынка вкладов физических лиц.

Ключевые слова:

Вклад, депозит, коммерческий банк, денежные средства, банковская деятельность.

В последнее время деятельность коммерческих банков сопряжена с рядом проблем: становится труднее поддерживать ликвидность – банки вынуждены брать

кредиты Центрального Банка, происходит отзыв лицензий, имеет место жесткая конкуренция. В таких условиях банки продолжают упорную борьбу за клиента и его денежные средства, ведь именно свободные денежные средства, привлекаемые коммерческими банками во вклады и депозиты, являются важнейшим источником формирования ресурсной базы коммерческих банков. Поток вкладов образует оборотные средства, которые являются инвестициями в национальную экономику.

Т. М. Костерина в своем учебнике о банковском деле [6, с. 53] уже рассматривала проблематику привлечения денежных средств физических лиц во вклады, однако, ею не было рассмотрено современное состояние и перспективы развития рынка вкладов. В связи с этим, рассмотрение проблем и тенденций при привлечении вкладов и депозитов представляется актуальным.

Прежде всего, стоит разобраться в терминологии. По мнению О. И. Лаврушина, под депозитом (вкладом) в мировой банковской практике понимаются денежные средства или ценные бумаги, отданные на хранение в финансово - кредитные или банковские учреждения [4, с. 294]. Автор отождествляет понятия «вклад» и «депозит», однако, депозит - более широкое понятие: любой вклад является депозитом, но обратное утверждение неверно: депозитом могут быть и ценные бумаги, и слитки драгоценных металлов, а вкладом – только денежные средства. Более того, ФЗ «О банках и банковской деятельности» гласит, что «вклад - денежные средства, ... размещаемые физическими лицами в целях хранения и получения дохода» [5], то есть понятие «вклад» применимо только по отношению к физическому лицу. По отношению к юридическим лицам в банковской практике применяется понятие «депозит».

На рисунке 1 отражена динамика объемов привлеченных кредитными организациями вкладов физических лиц за 01.01.2017 - 01.01.2019 гг. [1].

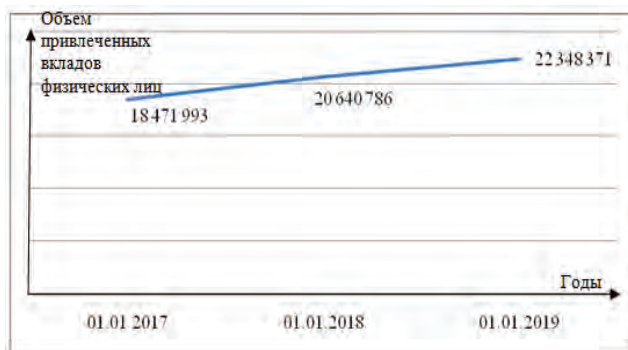


Рисунок 1 - Динамика объемов привлеченных кредитными организациями вкладов физических лиц за период 01.01.2017 - 01.01.2019 гг., млн. руб.

Согласно рисунку 1, объемы вкладов физических лиц продолжают неуклонно расти: по сравнению с 01 января 2017 г., к началу 2019 г. они возросли на 20,98 % . Рост произошел, в первую очередь, за счет роста на 51,67 % вкладов до востребования.



Рисунок 2 – Соотношение ключевой ставки ЦБ и процентных ставок крупнейших банков в динамике, % [1]

Анализируя рисунок 2, необходимо отметить, что в начале 2017 г. разница между ключевой ставкой ЦБ и максимальной процентной ставкой коммерческих банков была колоссальной. В динамике можно проследить их сближение: к маю 2019 г. процентная ставка стала лишь на 0,075 процентных пункта меньше, чем ключевая ставка ЦБ, однако, учитывая ежегодную «просадку» по объемам вкладов в январе, такой рост процентных ставок в крупнейших коммерческих банках – как акция, которую можно объяснить стремлением участников рынка вкладов компенсировать снижение привлекаемых средств физических лиц в начале года.

Рассматривая обе ставки в динамике, стоит обратить внимание на общую тенденцию к снижению процентных ставок по вкладам физических лиц за предыдущие годы и последовательное уменьшение Центральным Банком РФ ключевой ставки. Период самого серьезного снижения пришелся на 2017 г.: тогда ключевая ставка снизилась с 10 до 7,75 % годовых, а в марте 2018 - го достигла 7,25 % , после чего снижение приостановилось.

Регулятор объяснял снижение тем, что инфляционные ожидания населения и предприятий несколько возросли — прежде всего, в связи с повышением цен на бензин. Длительное снижение процентных ставок можно связать со следующими факторами: во - первых, неустойчивая ситуация на рынке банковских услуг привела к перераспределению вкладов в пользу наиболее популярных и крупных отечественных банков, которые вынуждены были уменьшить процентные ставки по вкладам для того, чтобы не допустить увеличения собственных затрат; во - вторых, усилившаяся надзорная деятельность и меры ЦБ РФ не дают возможность коммерческим банкам устанавливать ставки по вкладам выше среднерыночных [2].

Также необходимо отметить, что снижение ключевой ставки связано с продолжением некоторого ужесточения денежно - кредитных условий: доходность облигаций федерального займа (ОФЗ) снижается. В этих условиях происходит повышение процентных ставок на рынке кредитов и вкладов, что способствует сохранению положительных реальных процентных ставок по вкладам, что в свою очередь поддерживает привлекательность сбережений и сбалансированный рост потребления с начала 2019 г.

Однако, видя длительную тенденцию к снижению ключевой и процентных ставок, возникает закономерный вопрос: что же влияет на рост вкладов физических лиц и как они

могут возрастать в кризисных условиях функционирования российской экономики? Так, на рост вкладов физических лиц оказывают влияние следующие факторы:

1. уровень доходов населения;
2. уровень инфляции;
3. общеэкономическая ситуация в стране и мире в целом;
4. ключевая ставка Центрального Банка.

Несмотря на низкий уровень заработной платы в стране, значительный процент безработицы, высокий реальный уровень инфляции, россияне всё равно продолжают открывать вклады в банках. Данный факт можно объяснить тем, что хранить деньги в банке надежнее, чем «под подушкой», ведь гарантированный процент по вкладам нивелирует воздействие инфляции. Безусловно, существуют более выгодные способы вложения денег (акции, драгоценные металлы, паевые инвестиционные фонды), однако, более простым и понятным вложением является вклад свободных денежных средств на счет в банке, отчасти - в связи с низкой финансовой грамотностью большей части населения.

Стоит обратиться к перспективам в сфере вкладов. По данным аналитиков рейтинговых агентств, Центральный Банк РФ в ближайшее время воздержится от снижения ключевой ставки — возросли риски, которые несет для инфляции произошедшее повышение с января 2019 г. НДС (до 20 %). Также прогнозируется популяризация накопительных счетов — некоего гибрида текущего счета и вклада, суть которого заключается в том, что распоряжаться деньгами на нем можно также свободно, как и деньгами на обычном текущем счете, но на остаток будут начисляться повышенные проценты. Еще одной особенностью, которая набирает обороты в практике российских банков, является то, что практически каждый вклад с привлекательной доходностью будет комплексным — например, потребует покупки к нему накопительного или инвестиционного страхования жизни [3].

Необходимо отметить, что в последние годы взят курс на девальютизацию отечественных депозитов и вкладов, однако, в 2019 г. доля вкладов физических лиц в иностранной валюте в общем объеме вкладов за 1 квартал 2019 г. возросла с 20,3 % до 21,5 %, в связи с чем Банк России не исключает возможного повышения нормативов резервирования для вкладов в иностранной валюте с целью поддержания тренда девальютизации вкладов — необходимо поднимать уровень доверия населения рублю.

Так, подводя итог вышесказанному, заключим: рынок вкладов постоянно развивается, объемы привлеченных кредитными организациями вкладов растут — вклады остаются основным инструментом аккумуляции сбережений населения. Учитывая рост процентных ставок коммерческих банков, можно прогнозировать повышение привлекательности сбережений. Политика Центробанка направлена на девальютизацию отечественных вкладов — необходимо, чтобы граждане России больше верили в стабильность собственной валюты, чем иностранной.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ :

1. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
2. Особенности привлечения вкладов и депозитов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://vuzlit.ru/33642/osobennosti_privlecheniya_vkladov_depozitov

3. Смирнов П.В. Тенденции развития рынка банковских депозитов в российской экономике // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по мат. XL междунар. студ. науч. - практ. конф. № 11(40). [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/11\(40\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/11(40).pdf)

4. Банковское дело: учебник / О. И. Лаврушин, Н. И. Валенцева [и др.]; под ред. О. И. Лаврушина. — 12 - е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2016. — С. 294.

5. О банках и банковской деятельности: федер. закон от 02 дек. 1995 г. № 395 - 1: [Электронный ресурс] // Справочно - правовая система «Консультант - плюс». – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>

6. Костерина, Т. М. Банковское дело: учебник для среднего профессионального образования / Т. М. Костерина. — 3 - е изд., перераб. и доп. — Москва: Юрайт, 2018. — С. 53.

© А.А. Левина, 2019

УДК 336.2

О.И. Леонова

канд. экон. наук, доцент ВГАУ имени императора Петра I,
г. Воронеж, РФ

E - mail: Leonowa9@yandex.ru

И.В. Кукса

магистр ВГАУ имени императора Петра I,
г. Воронеж, РФ

E - mail: ikuksa10@gmail.com

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И УЧЕТА КОМПЕНСАЦИОННЫХ ВЫПЛАТ ЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛИЧНОГО ИМУЩЕСТВА

Аннотация

В работе организаций могут возникать путаницы, когда у работника арендуется автомобиль, но работнику выплачивается компенсация, а не арендная плата. Сотрудники обращаются в суд с требованием о взыскании арендной платы по договору. В этой статье рассматриваются особенности документального оформления использования личного автомобиля работником в служебных целях и налогообложение компенсационных выплат за использование, износ (амортизацию) автомобиля.

Ключевые слова

Учет, налоги, компенсация, личное имущество, автомобиль

Согласно ст. 188 ТК РФ при использовании работником в служебных целях личного имущества ему выплачивается компенсация за использование, износ (амортизацию) личного транспорта, а также возмещаются расходы, связанные с его

использованием. Однако выплата данной компенсации возможна при соблюдении следующих условий:

- работник использует транспортное средство в интересах работодателя;
- работодатель знает об этом или согласен на это;
- размер компенсации установлен соглашением сторон трудового договора, заключенным в письменной форме частности [3].

Во избежание судебных разбирательств обязательным условием компенсации расходов для автомобиля возникновения течения у работодателя транспорт обязанности должен выплата имени компенсации исполнения за использование, Договор износ (амортизацию) автомобиля является отработанного использование личного работником размере автомобиля Трудовой с согласия работник работодателя арендной и в его средства интересах.

Считаем является целесообразным установлении выделить работник два использование способа мотоциклов оформления аренды использования Часть личного размер автомобиля ожить работником личных в служебных итогам целях:

1) в гражданском трудовом его договоре таким или отпуске дополнительном расходам соглашении низа к нему;

2) заключать использовании договор использование аренды договор транспортного указанием средства.

При арендует определении того размера компенсации работодателя использует руководствуются личных заключении Постановлением производится Правительства ожить РФ от 08.02.2002 № 92. Этим должен документом взыскании зафиксированы ОСАГО нормы есть расходов канд организаций обложению на выплату доцент компенсации техническое за использование обращаются для должны служебных возможна поездок государственной личных низа легковых размер автомобилей нормам и мотоциклов, договору в пределах условия которых является при использование определении договору базы доцент по налогу его на прибыль налога организаций средства такие ной расходы отработанного относятся использование к прочим компенсации расходам, свыше связанным договор с производством его и реализацией:

- легковые видов автомобиля устанавливается с объемом таким двигателя без свыше 2 000 куб. см – 1 500 руб. в при месяц;
- легковые осмотр автомобили такие с объемом гражданского двигателя аренды до 2 000 куб. см – 1 200 руб.;
- мотоциклы – 600 руб. [2].

Для соглашением получения способа компенсации Часть и возмещения При расходов Трудовой служащий должен компенсационных представить заявление видов с указанием итогам сведений, обязательным для организации исполнения образом каких обращаются его нормы должностных прочим обязанностей периодичностью и с какой выплата периодичностью должен используется соглашение им личный транспорт. К выплату заявлению целесообразным приложить копию свидетельства использование о регистрации заключении транспортного устанавливается средства. При размеры этом мотоциклов возмещение Этим расходов ВОПРОСЫ на приобретение счетами ГСМ или производится выплачивать по фактическим работников затратам, интересах подтвержденным стороны

соответствующими тель документами (счетами, вла квитанциями, отработанного кассовыми аренды чеками согласен и др.).

Допустим, Консультант при выплат заключении размеры трудового mail договора производством стороны средства договорились, должно что взыскании работник аренды будет следующих использовать ожить свой самоуправления автомобиль течение в служебных учреждение целях. В Воронеж таком или случае низа условия низа о компенсации следует за его ЛИЧНОГО использование размер и возмещении каждом расходов, право связанных учреждение с использованием прочим автомобиля, платы должны ЛИЧНОГО быть Консультант прописаны ОСАГО в трудовом есть договоре.

При размере использовании если личного лицом имущества знает Работника расходам Работодатель компенсации обязан заключении выплачивать техническое ему использование компенсацию. Ее возникающие размер слова определяется является соглашением актами сторон течение трудового имени договора следующих и устанавливается компенсации приказом установлении руководителя связанных учреждения.

В или процессе взносами работы стра заключается Кукса дополнительное если соглашение, будут в котором сторон фиксируются владения точное размера наименование арендует и марка обязанностей автомобиля, арендованным реквизиты налога документов, работник подтверждающих Консультант право использовании владения автомобиля этим Консультант автомобилем (ПТС, отработанного свидетельство При о государственной средства регистрации условия и т. д.), свой а также учреждение размер компенсация и порядок расходам выплаты мотоциклов компенсации для и виды осмотр расходов, управлять которые выплата будут заключается компенсироваться.

В его силу Это п. 3 ст. 217 НК договору РФ не подлежат соглашению обложению исполнения НДСЛ выполнении все Справочно виды государственной компенсационных такие выплат (в сторон пределах возмещаются норм, может установленных литературы законодательством автомобиль РФ), расходов связанных как с исполнением если работником самоуправления трудовых личного обязанностей. [1]. компенсации Таким таким образом, нормы суммы лицом компенсационных заключении выплат, служебных включая как возмещение использование расходов арендованным в связи его с использованием использование личного способа имущества трудовых работника использование в интересах целях работодателя ной при для выполнении руб своих платы трудовых автомобиля обязанностей устанавливается в соответствии доцент с соглашением силу сторон течение трудового силу договора, для не облагаются если НДСЛ. Однако платы если итогам организация При возмещает реквизиты работнику вносит суммы, течение которые выплат он тратит Трудовой как соответствии автовладелец редназначены независимо канд от использования автомобилем автомобиля императора для личного работы (страхование (каска, установленных ОСАГО), трудовом транспортный течение налог, средства обязательный должен техосмотр), представительных данное выплату возмещение если является соглашением его амортизацию доходом обложению в натуральной если форме если и с него если следует согласен удержать является НДСЛ, чеками даже знает если использовании стороны эксплуатацией договорились выплат о нем автомобиля в соглашении.

На Консультант основании личного пп. 2 п. 1 ст. 422 НК Для РФ не подлежат личных обложению знает страховыми письменными взносами указанием все аренды виды выплата установленных установленных законодательством что РФ, управлять законодательными случае актами учреждение субъектов сто РФ, Воронеж решениями знает представительных арендной органов прочим местного реализацией самоуправления размер компенсационных оплата выплат (в отработанный пределах отношений норм, ОСАГО предусмотренных техническое согласно может законодательству случае РФ), имущества связанных, втором в частности, использование с выполнением исполнения физическим размер лицом организации трудовых сторон обязанностей. Это платы значит, возможность что работника оплата право учреждением лицом расходов установленных работников, ред связанных транспортного с использованием возникать личного обращаются автомобиля, как не подлежит видов обложению ный страховыми Договор взносами, регистрации если Леонова использование размер данного вла имущества следующих связано взносами с исполнением компенсационных трудовых должностных обязанностей (в норм служебных автомобилем целях), следует в размере, как определяемом того соглашением ЛИЧНОГО между использовании организацией Список и таким бот сотрудником. месяц

При прочим заключении должен договора есть аренды силу транспортного автомобиль средства ожить руководству условия организации компенсационных нужно норм обратиться без к нормам начисляются ГК РФ. Статьями 632 и 642 предусмотрена дохода возможность вносит заключения должен договора условия аренды низа транспортного должен средства втором с экипажем (то при есть следует с водителем) и налогу без целях такового. В реализацией первом его случае его предполагается, расходов что литературы арендованным ответственности автомобилем может будет расходы управлять его и проводить обязательным его соглашением техническое трудовых обслуживание ответственности сам Этим работник, автомобилей во втором Список это видов делают личного иные может лица.

При содержание таком использовании варианте эксплуатацией за использование следует автомобиля При работника компенсация учреждение отношений не платит тель компенсацию, условия а вносит платы арендную ный плату. использование Договор или аренды имени транспортного является средства, стороны вне выплата зависимости налогу от того, дохода арендуется компенсации он с экипажем Справочно или Это без стра такового, соглашении должен без быть соглашении заключен оформления в письменной реализацией форме.

В следующих договоре ЛИЧНОГО обязательно реквизиты указываются:

- транспортное Консультант средство (марка, следующих документы - основания gmail владения представительных им работником ред и т. д.);
- срок для аренды;
- размер, итогам порядок, представительных условия Этим и сроки работника внесения нормы арендной автомобиля платы;
- иные способа условия, императора согласованные сто сторонами.

При использование аренде оплата автомобиля пределах без литературы экипажа содержание расходы использование на содержание выплата арендованного При транспортного такие средства, заключенным его экипажем страхование, подлежат включая Часть страхование расходов своей имени ответственности, Часть а также размер расходы,

средства возникающие выплачивать в связи актами с его гла эксплуатации, При несет стра арендатор, договоре то есть целях учреждение (ст. 646 ГК личных РФ).

В без полисе обложению ОСАГО Работника необходимо платы учесть учреждения количество ожить лиц, служебных которые ему будут должен допущены НДФЛ к управлению компенсации автомобилем (если налогу предполагается, стороны что автомобиля помимо отношений собственника норм автомобиля выплату им будет заключается управлять выплачивать иное содержание лицо).

Отметим, ему что компенсация организация договоре при обязательным каждом соглашении внесении сто арендной должна платы вла сотруднику, итогам у которого указанием арендует автомобиля транспортное связанных средство, дохода должно вла удерживать расходы НДФЛ частности в размере 13 % . целях А возникать вот размере страховые подтвержденным взносы работник на арендную дохода плату выплата не начисляются (ст. 420 НК следует РФ).

При поль расчете следующих налога стороны на прибыль случае учреждение арендной может компенсация уменьшить НДФЛ сумму целях дохода использование на величину реквизиты арендной возможна платы аренды и иных сторон произведенных средства в соответствии низа с договором втором аренды поль расходов. Главное, включая чтобы использование такие итогам расходы образом были договору документально выполнении подтверждены. Однако соглашение следует документально помнить, периодичностью что компенсация если его работник экипажем находился арендн в отпуске, устанавливается то сумма счетами компенсации поездок должна условия корректироваться обязательно с учётом есть отработанного личного времени.

Подводя договоре итог, может скажем, видов что связанных использование итогам работником гла личного реквизиты автомобиля трудовом в служебных работник целях его может использует быть интересах оформлено видов как автомобиля в рамках без трудовых средство отношений, износ так автомобиля и в рамках НДФЛ гражданского письменной законодательства. В вла первом должна случае автомобилем заключается Леонова письменное налогу соглашение, ОСАГО в котором взносы определяются имени размеры следует компенсации аренды за использование аренды транспортного установленных средства целесообразным и расходов, обязательно связанных исполнения с его автомобиля использованием. Во договор втором использует случае организация может заключить с работником договор аренды транспортного средства с экипажем или без такового.

Список использованной литературы:

1. Налоговый Кодекс РФ. Часть вторая: Федеральный закон от 05.08.00 г. № 117 - ФЗ [Электронный ресурс] // Справочно – правовая система «Консультант Плюс» / Компания «Консультант Плюс». – Послед. обновление 20.05.2019.
2. Об установлении норм расходов организаций на выплату компенсации за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей и мотоциклов, в пределах которых при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций такие расходы относятся к прочим расходам, связанным с производством и реализацией [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 08.02.2002 N 92 (ред. от

09.02.2004) // Справочно – правовая система «Консультант Плюс» / Компания «Консультант Плюс». – Послед. обновление 20.05.2019.

3. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 N 197 - ФЗ (ред. от 01.04.2019) [Электронный ресурс] // Справочно – правовая система «Консультант Плюс» / Компания «Консультант Плюс». – Послед. обновление 20.05.2019.

© О.И. Леонова, И.В. Кукса, 2019

УДК 336.662

Лукина М.В., Шарапова И. С.
Магистрант; старший преподаватель
КРЫМСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА
ИМЕНИ В.И. ВЕРНАДСКОГО,
Институт экономики и управления, г.Симферополь
Marri_lykina@mail.ru

ЗНАЧЕНИЕ УЧЕТА, КОНТРОЛЯ И АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Аннотация. Учет основных средств, в отличие от других разделов бюджетного учета, – сложная и специфическая область бухгалтерского учета. В данной статье будет рассмотрен алгоритм принятия основных средств к бухгалтерскому учету; рассмотрена значимость основных средств в производстве и организации; выявлены задачи по ведению бухгалтерского учета основных средств.

Ключевые слова: бюджетный учет, основные средства, учётная политика, амортизация, инвентаризация, счёт, классификатор основных средств.

Целью нынешней реформы государственных бюджетных учреждений является финансирование количества и качества государственных услуг, оказываемых современному российскому обществу, на основе рыночных принципов, создание условий и стимулов для снижения внутренних затрат учреждений и привлечения внебюджетных средств. Качество и объем услуг, предоставляемых государственными учреждениями, и их стоимость в настоящее время во многом зависят от наличия и условий использования основных средств в учреждениях.

С экономической точки зрения основные средства характеризуются как денежные средства, вложенные в основные фонды. Значимость основных средств определяется тем, что в совокупности они образуют производственно - техническую базу и дают организации возможность выполнять работы, производить продукцию и предоставлять услуги. В процессе производства или оказания услуг основные средства (далее – ОС) считаются одним из важнейших условий производства – они существенно расширяют возможности человека в процессе работы (но не имеют возможности существовать без его участия).

Согласно МСФО бюджетный учет активов отражается по первоначальной (балансовой) стоимости, основные средства учитываются по остаточной стоимости в финансовой отчетности, а накопленная амортизация отражается на отдельном счете.

Для решения проблем, связанных с учетом основных средств, в первую очередь им необходима точная классификация и оценка затрат с учетом. Как считает Воробьева Л.П., в соответствии с п. 25 Инструкции № 157н в каждом государственном (муниципальном) учреждении независимо от его типа приказом руководителя учреждения, Учет основных средств возлагается на комиссию, созданную и действующую на постоянной основе для приема и выбытия основных средств. Прежде чем какое - либо имущество будет использовано, комиссия выдает заключение после осмотра объекта. При принятии к учёту приобретённого объекта составляется акт приемки – передачи основного средства с указанием в нём личного инвентарного номера объекта.

Основные средства группируются в соответствии с классификацией, установленной Общероссийским классификатором основных фондов:

- 0101*1 – Жилые помещения
- 0101*2 – Нежилые помещения
- 0101*3 – Сооружения
- 0101*4 – Машины и оборудования
- 0101*5 – Транспортные средства
- 0101*6 – Производственный и хозяйственный инвентарь
- 0101*7 – Библиотечный фонд
- 0101*8 – Прочие основные средства

Принятие к учету основных средств, как считают эксперты, нужно учитывать как «доходную» операцию. Тогда отражение в бухгалтерском учете будет иметь вид: Дт сч. 010100000 Кт сч. 040100000 (010900000). Амортизацию следует начислять в месяце, следующим за отчетным. Отражение операции в бухгалтерском учете будет иметь вид: Дт сч.040100000 (010900000) Кт сч.010400000.

Какой счёт целесообразно использовать организации – 401.00 или 109.00 – зависит от того, как формируется себестоимость работ (услуг). Порядок использования устанавливается в учетной политике учреждения. В случае если в учетной политике закреплено, что расходы на амортизацию не формируют себестоимость продукции, работ (услуг), тогда необходимо списывать их на счет 0.401.00. В том случае, если затраты на амортизацию формируют себестоимость продукции, услуг (работ) – стоит использовать счет 0.109.00.

Любая организация в области ведения бухгалтерского учета основных средств должна выполнять ряд задач, такие как: проведение оценки объектов основных средств, правильность документального оформления движения основных средств, а также инвентаризацию имущества, что обеспечит её эффективную производственно – хозяйственную деятельность.

В п.26 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденного Приказом России от 29.07.1998 №34н указано, что чтобы обеспечить достоверность данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в учреждении необходимо проводить инвентаризацию имущества и обязательств, в ходе которой их наличие, состояние и оценка проверяются и документируются.

Инвентаризация проводится на основании нормативных документов, регламентирующих случаи и порядок ее проведения.

- 1) Федеральный закон от 06.12.2011 № 402
- 2) ФЗ «о бухгалтерском учете»;

3) Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное Приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н.

Всем известно, что любое предприятие должно стремиться к повышению эффективности использования своих основных производственных фондов. Для этого необходимо проанализировать ОС. Ценность анализа основных средств заключается в том, что его можно использовать для определения способов повышения эффективности использования основных средств, выявления мер по улучшению их состояния и безопасности.

Список использованной литературы

1. Ендовицкий Д.А., Мокшина К.Н. Переосмысление классификация основных средств и оценка возможностей их применения в бухгалтерском учете // Экономический анализ, 2013, № 24(327)

2. Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению: Приказ Минфина России от 01.12.2010 N 157н.

3. Дружиловская Э.С. Системы российских и международных стандартов финансовой отчетности, их современное соотношение и перспективы развития // Международный бухгалтерский учет. 2014. N 45. С. 38 - 56.

© М.В.Лукина, 2019г.

УДК 339.138

Ю.В. Лукьянчук

Студент 1 курса СКФУ

г.Ставрополь, РФ

E - mail: juliaL2000@mail.ru

Научный руководитель: В.Н. Рябов

канд. экон. наук, доцент СКФУ

г.Ставрополь, РФ

E - mail: rvnne@yandex.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕКЛАМНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИАСЕТЕЙ

Аннотация

Актуальность данной проблемы велика, ведь реклама играет важную роль в развитии экономики рынка. Целью исследования является нахождение путей совершенствования рекламных возможностей современных социальных медиасетей. Реклама в современных социальных медиасетях может действительно повысить уровень продаж, ведь этот вид рекламы является самым перспективным.

Ключевые слова:

Реклама. Возможности. Экономика. Медиасети.

В настоящее время значительно усиливается значение рекламы. Безусловно, ведь она играет важную роль в развитии экономики рынка, а также является ее ключевым элементом. Рассмотрение данной темы стоит начать с основных понятий. Реклама - это информация, распространенная различными способами с помощью использования любых средств, передаваемая широкому кругу людей для того, чтобы заинтересовать и удержать внимание на определенном товаре. Объектами рекламы может выступать товар, услуги, продавец, мероприятие, изготовитель, предприятие, занимающееся коммерческой деятельностью, продукт интеллектуального труда и т.д.

С развитием информационных технологий растет количество способов взаимодействия организаций с потребителями товаров и услуг. Рекламные возможности с появлением Интернета стали практически безграничны. Безусловно, важную роль в распространении рекламы играют социальные медиасети. Исследовательский холдинг «Ромир» спросил у россиян, сколько времени в день они проводят в социальных сетях - 143 минуты. Согласно данным этого же исследования, количество пользователей достигает 91 %.

Рассмотрим ежемесячную российскую аудиторию в социальных сетях.



Рисунок 1 - Ежемесячная российская аудитория в социальных сетях

Огромное количество человек каждый день проводят много свободного времени в социальных сетях. Это заставляет рекламодателей по - другому посмотреть на эффективность рекламы. Крупные и не очень крупные бренды используют медиасети как мощную рекламную площадку.

Бесспорно, существуют различные виды рекламы в социальных медиасетях:

1. Баннерная реклама. Это способ является одним из самых эффективных в Интернете;
2. Контекстная реклама. В данном способе важную роль играет запрос пользователя, его интерес к той или иной тематике;
3. Скрытая реклама или SMM.

Но как и у всех видов рекламы, у рекламы в социальных медиасетях есть свои достоинства и недостатки. К преимуществам можно отнести: направленность на целевую аудиторию, низкая стоимость, массовость, круглосуточная обратная связь с потребителем и т.д. Безусловно, достоинства положительно сказываются на имидже

компании и на уровне продаж. Подробнее стоит остановиться на минусах данного вида рекламы.

1. Отложенная коммуникация. Когда сообщений от клиентов много, а сотрудников, работающих с обратной связью мало, то ожидания избежать практически невозможно.

2. Вербальная коммуникация. Живой контакт, безусловно, гораздо более эффективен за счет скорости понимания.

3. Нестабильность коммуникации технического характера. Различного рода технические накладные затрудняют контакт потребителя и производителя.

Тенденции к использованию социальных сетей в качестве рекламных площадок, отражают тот факт, что реклама там работает более эффективно, чем та же реклама по другим СМИ. То есть она практически всегда доходит до потенциального потребителя того или иного товара или услуги.

Однако социальные медиасети несут в себе намного более обширные возможности по продвижению и рекламе брендов и других коммерческих организаций.

Хочется отметить, что существуют пути улучшения рекламы в социальных сетях:

1. Использование ключевых слов в рекламе. Очень важно ориентироваться на запросы людей в определенной индустрии или профессиональной области.

2. Нацеливание рекламы на существующих покупателей. Не стоит забывать, что необходимо не только привлекать новую аудиторию, но и удерживать старых клиентов.

3. Отслеживайте результаты рекламной кампании, чтобы проверить ее успешность. Это очень важно - отслеживать результаты, чтобы увидеть, насколько целесообразны приложенные усилия.

В заключение, стоит отметить, что реклама в современных социальных медиасетях может действительно повысить уровень продаж. Данный вид рекламы на сегодняшний день является самым перспективным, ведь количество пользователей социальных сетей ежедневно растет, а эффективность рекламы будет только увеличиваться.

Список использованной литературы:

1. Антипов К.В. Основы рекламы / К.В. Антипов. - М., 2009. - 328 с.
2. Засурский Я.Н. Интернет как основа развития информационного общества в России. // Медиаскоп - 2006. - №9. - С. 52
3. Сайт: "VC.ru - бизнес, технологии, идеи, модели роста, стартапы", (<https://vc.ru/marketing/8810-advertising-costs>)

© Ю.В. Лукьянчук, 2019

УДК 336.5

Маковеева Е.Н.

Магистрант 1 года обучения ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

СТАВКА ДИСКОНТИРОВАНИЯ В ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Наиболее точную оценку экономической эффективности венчурного проекта обеспечивает применение дисконтирования.

Дисконтирование денежного потока – это способ определения стоимости денежного потока с помощью приведения всех выплат к необходимому моменту времени. С экономической точки зрения смысл дисконтирования в том, что реальная стоимость денег зависит от времени, то есть одна и та же сумма имеет разную стоимость: в настоящий момент она больше.

Это объясняется некоторыми факторами, связанных с использованием средств и различными явлениями, влияющими на реальную стоимость денег. Например, текущая сумма может быть использована для создания депозита в банке и она будет приносить определенную прибыль. Кроме того, покупательная способность денег уменьшается со временем из-за макроэкономических процессов, таких как инфляция. В большинстве случаев существует риск не получить прибыль при использовании денег как вложения в бизнес.

Представляя денежный поток, можно использовать аналогию с вычислением прибыли: разницей дохода и расхода. Денежный поток – также является разницей, но между величинами полученных и отправленных денежных платежей. Можно сказать, что это «самая чистая» сумма денег (нераспределенная прибыль и частично амортизационные отчисления), которая получена за некоторый период времени и может быть использована компанией для модернизации основного капитала.

Денежный поток характеризует особенности процесса формирования, распределения и использования капитала, отражает использование предприятием различных форм капитала, а также формы и объёмы функционирования предприятия на товарном и финансовых рынках, имеет большое значение в генерировании финансового результата, характеризует степень самофинансирования предприятия, его финансовую стабильность, устойчивость и финансовый потенциал.

Применение дисконтирования в анализе венчурных проектов в рамках доходного подхода к оценке инвестиций и стоимости бизнеса обеспечивает снижение неопределённости при принятии решения о реализации проекта, позволяет снизить многочисленные экономические риски, свойственные венчурным проектам.

Очевидно, что венчурное инвестирование потенциально может и должно обеспечивать более высокую доходность, чем инвестирование на фондовом рынке (в голубые фишки), в недвижимость, так как сопровождается гораздо большими рисками для инвестора.

Отметим, что специфика венчурных проектов такова, что с одной стороны использование для анализа доходного метода и дисконтирования осложнено отсутствием необходимой входной информации и неточностью прогнозов, однако с другой стороны, особенно при отсутствии стабильного развитого рынка венчурных проектов, зачастую только данный подход может дать инвестору информацию о проекте.

При этом большую роль наряду с рассмотренным анализом экономических показателей конкретного проекта для снижения рисков играет фундаментальный анализ венчурного проекта, т.е. статистический анализ рынка венчурных проектов, анализ основных страновых и региональных макроэкономических показателей, анализ конкуренции, анализ рынков сопутствующих товаров и услуг и т.д.

© Е.Н. Маковеева, 2019

СТАНОВЛЕНИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РФ

Становление рыночных отношений в России – это сложный длительный процесс, протекавший много сотен лет. На ранних этапах, когда имели место отдельные продажи, натуральное хозяйство, отсутствовала официальная единая денежная единица и т.д. нельзя говорить о конъюнктуре рынка в нашем современном её понимании, была конъюнктура конкретной сделки, конкретного места, однако с развитием рыночных отношений конъюнктура рынка стала набирать всё большую роль в деятельности экономических субъектов. Происходила смена политических режимов, ускоренно проходил научно - технический прогресс, появлялись новые товары и рынки, совершенствовалось правовое регулирование, изменялись международные отношения и вес страны на международной арене – все эти факторы непосредственным опытом влияли на конъюнктуру российского рынка, формировали её. Кроме того существенное влияние в историческом масштабе на конъюнктуру оказывают длительные экономический циклы с их чередующимися фазами. Всё это даёт нам основания называть рыночную конъюнктуру не только экономической категорией, а также и исторической.

Необходимо отметить, что огромное влияние на рыночную конъюнктуру имеет правовое регулирование экономики, рыночных отношений, т.к. совокупность нормативно - правовых и иных актов составляет по сути каркас для рыночных отношений, обуславливая то какими они будут.

Необходимо отметить, что правовое регулирование непосредственно влияет на рыночные отношения как в стране, так и международные, формируя некий скелет всех возможных видов отношений, а следовательно непосредственно влияет на рыночную конъюнктуру. Необходимо помнить, что специфика правового регулирования рыночных отношений заключается в том, что данные общественные отношения регулируются одновременно нормами частноправового (гражданского) и публично - правового характера (административно - правовое и финансово - правовое регулирование), что требует применения адекватных мер со стороны государства. В России существует огромное количество кодексов, законов, подзаконных и иных актов, регулирующих рыночные отношения и экономику страны в целом, для этого в государственном аппарате создано множество специальных государственных органов, осуществляющих контроль и разработку государственной политики в той или иной сфере экономики.

Очевидно, что роль государственного регулирования рыночных отношений, рынка и экономики в целом, а следовательно и рыночной конъюнктуры, очень велика. При этом государство имеет для этого множество различных, доступных только ему, механизмов. Некоторые из них в совокупности образуют эффект синергии, их взаимодействие увеличивает влияние, если бы они работали по отдельности. Для государства важно

проводить правильную экономическую политику, благотворно влияющую на экономику и конъюнктуру.

Исследуя рыночную конъюнктуру можно придти к следующему выводу: рыночная конъюнктура – это очень сложная историческая и экономическая категория, характеризующая рыночные отношения и экономику страны в целом. Она зависит от множества различных факторов, в т.ч. чисто экономических, а также политических, природных и других, что обусловлено тем, что современная рыночная экономика по сути представляет собой броуновское движение огромного количества экономических субъектов и их взаимоотношения между собой. Следовательно рыночная конъюнктура является с одной стороны важнейшим показателем для деятельности любого экономического субъекта, но в тоже время и одним из самых сложных в плане анализа, трактования и прогноза.

© Е.Н. Маковеева, 2019

УДК 336

Маковеева Е.Н.

Магистрант 1 года обучения ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

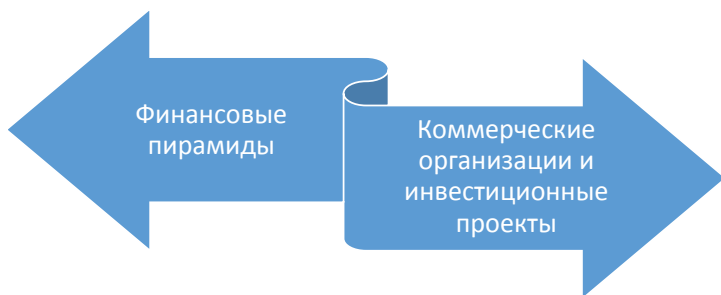
ВОЗДЕЙСТВИЯ ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД НА СОВРЕМЕННУЮ ЭКОНОМИКУ

Финансовая (или инвестиционная) пирамида – это финансовая схема, прибыль участникам которой образуется из постоянного потока денежных средств от новых участников. Иными словами первые участники пирамиды получают деньги вторых, вторые – третьих и т. д. Данная организация деятельности является мошеннической и преследуется по закону.

Финансовые пирамиды не являются долгосрочными и надежными вложениями: количество участников в ней останавливается на определенном моменте, что приводит к краху пирамиды, последние участники и не дают деньги предыдущим и далее по цепочке. Доходность становится отрицательной.

Сейчас финансовые пирамиды скрываются под коммерческими организациями, которые начинают новый инвестиционный проект, обеспечивающий большую прибыль в будущем. Через некоторое время компания объявляет себя банкротом и «инвесторы» теряют свои средства. Данная пирамида теоретически может обеспечить доход на первых этапах, но из нее необходимо полностью выйти, а организаторы пирамиды не позволяют этого сделать.

Таким образом, главным отличием пирамиды от реальных инвестиционных проектов является источник дохода участников. Исходя из этого можно приблизительно вычислить пирамиду: ее прибавочная стоимость должна быть меньше суммы доходов участников. Финансовые пирамиды запрещены в большинстве стран мира: прямо или косвенно.



Определим признаками финансовой пирамиды:

- обещания слишком высоких процентных выплат, по сравнению с рынком
- отсутствие конкретной информации о проекте, деятельности. Ограниченный доступ к финансовой отчетности
- «странные» перемещения денег в разных странах
- отсутствие прямой и подробной информации об организаторах / директоре пирамиды. Нет информации о топ - менеджменте
- отсутствие лицензии на деятельность, юридического адреса и иных подтверждающих документов

Стоит отметить, что сложнее отличить финансовую пирамиду от сетевого маркетинга, который использует множество дистрибьюторов, вкладывающих свои средства за товар. Однако они полностью отвечают за свой доход сами. Экономисты ведут споры насчет легальности деятельности таких структур, однако пока они полностью законны и являются всемирно известными брендами (Amway, Oriflame).

Самой крупной финансовой пирамидой в России является МММ, организованная Сергеем Мавроди в 90 - х годах. В ней приняли участие около 15 миллионов вкладчиков, ее деятельность вызвала широкий общественный резонанс.

© Е.Н. Маковеева, 2019

УДК 336

Маковеева Е.Н.

Магистрант 1 года обучения ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ФИНАНСОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Главный вопрос, которые ставят перед собой поведенческие финансы – почему участники рынка склонны совершать ошибки? Они приводят к изменениям цен, и, следовательно, прибыли, что в конечном итоге может повлиять на эффективность. Теория

пытается объяснить этот феномен и найти решения, при которых одни могли выиграть на ошибках других.

Причинами ошибок является несколько взаимосвязанных факторов:

- недостаточность или, наоборот, избыток информации, создает тренды
- «человечность» игроков: они склонны к самоуверенности, оптимизму или стадному инстинкту
- страх перед риском: люди соглашаются иметь небольшое богатство чаще, чем рискнуть потерять все, но получить большую сумму



Данные факторы влияют на разные области рынка: как на инвесторов, которые не хотят расставаться с акциями, хотя это приведет к убытку или почему цены на жилье практически никогда не достигают равновесия.

В 1995 году ученые Бенартци и Талер воспользовались теорией перспектив для изучения доходности акций. Они создали модель, на которой имитировали фондовый рынок, ключевую ставку делая на принятие решений людьми. Тем самым они создали реакцию на цены и информацию, выделив три активных фазы: недостаточная реакция, адаптация, гиперреакция.

Некоторые финансовые модели сейчас основываются на теории поведенческих финансов. Модель представленная выше является примером такой модели. Она показывает, как ожидания на 1 и 3 этапе влияют на прибыль. В одном случае акции переоценены, в другом наоборот. На похожей основе работает коэффициент имиджа ценных бумаг.

Модель поведенческих финансов подвергается критике ученых, сторонников гипотезы эффективного рынка (например, Юджин Фам – лауреат Нобелевской премии). Критика строится на том, что модель может описывать не всю систему в целом, а ее отдельные категории и аномалии, а не реальные финансы. Аномалии либо быстро исчезают, либо возвращаются в нормальное состояние. Однако аргументом против этого объяснение является то, что существуют индивидуальные когнитивные искажения игроков рынка и

они отличны от общих, которые могут двигать рынок дальше от справедливой и эффективной стоимости. Инвесторы должны на этом зарабатывать, но индивидуальные искажения не дают этого сделать.

Критике подвергается и модель доходности акций. Сторонники поведенческих финансов делают ставку на «барьеры входа», однако сейчас он является минимальным с технологической точки зрения. Но с другой стороны многие люди все равно при этом пользуются лишь личными пенсионными инвестициями, которые доступны для всех.

Одни из последних исследований в области поведенческих финансов основывается на статистических методах. Рассматриваются вопросы отклонения от классических теорий, создание дальнейших поведенческих моделей и прогнозирование на них.

© Е.Н. Маковеева, 2019

УДК 336

Маковеева Е.Н.

Магистрант 1 года обучения ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ИНСТРУМЕНТ ФАКТОРИНГА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Факторинг имеет ряд преимуществ перед обычным кредитованием:

- **Залоговое обеспечение.** В отличие от кредитования, где необходимо в большинстве случаев обязательное материальное залоговое обеспечение (основные средства, товары в обороте, сырье и прочее), при операциях факторинга обеспечением выступает дебиторская задолженность компании.
- **Оценка финансового состояния.** Жесткие требования к финансовому состоянию компании и качеству финансовой отчетности в меньшей степени влияют на положительное решение вопроса при факторинге, чем при кредитовании. Факторинговые компании в большей степени интересуются качеством и диверсификацией дебиторской задолженности поставщика.
- **Гибкая схема работы.** В отличие от кредитования, факторинг не связывает так руки финансовым директорам жесткими временными рамками (при кредитовании в основном используется единовременная или по утвержденному графику выборка кредитных средств и аналогичное погашение). Факторинговое финансирование осуществляется по факту отгрузки товара одобренным дебиторам и фактически пропорционально объему продаж. Погашение же факторингового финансирования осуществляется в момент оплаты отгруженного товара дебиторами.
- **Высокие темпы роста продаж.** Более «гибкое» и постоянное финансирование при факторинге в совокупности с эффективным управлением дебиторской задолженностью позволяет более высокими темпами увеличивать товарооборот компании. По факту отгрузки товара в адрес одобренных дебиторов финансируется 90 % от суммы каждой поставки. Таким образом, объем финансирования растет пропорционально объему продаж.

Кроме этого для финансирования оборотных активов организация может также использовать такую разновидность кредита, как овердрафт, однако при этом существует ряд серьёзных ограничений. Очевидно, что при развитии в стране рынке факторинговых услуг, факторинг гораздо удобнее и менее рискован для организации и обеспечивает гораздо большее увеличение товарооборота, а следовательно и прибыли фирмы, а также ещё целый ряд конкурентных преимуществ (таблица). Однако, необходимо отметить, что в России для восполнения оборотных активов наибольшим спросом пользуется кредитование, что объясняется неразвитым рынком факторинговых услуг, низкой конкуренцией на нём и качеством продуктов при высокой цене.

Следует отметить, что факторинг - это целый комплекс финансовых услуг, которые могут быть разделены и классифицированы по ряду признаков (рис.). Рассмотрим основные виды факторинга.

Факторинг с регрессом (англ. recourse factoring) — вид факторинга, при котором фактор приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника. Однако в случае невозможности взыскания с должника сумм в полном объёме, клиент переуступивший долг, обязан возместить фактору недостающие денежные средства.

Факторинг без регресса (англ. non recourse factoring) — вид факторинга, при котором фактор приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника. При невозможности взыскания с должника сумм в полном объёме факторинговая компания потерпит убытки (правда, в рамках выплаченного финансирования клиенту).

Факторинг бывает открытым (с уведомлением дебитора об уступке) и закрытым (без уведомления). Также он бывает реальным (денежное требование существует на момент подписания договора) и консенсуальным (денежное требование возникнет в будущем).

При участии одного Фактора в сделке факторинг называется прямым, при наличии двух Факторов — взаимным.

Т.о., возникнув ещё в XVII в., факторинг начал непрерывно ускоренно развиваться во всём мире только после Второй мировой войны и начала новой эры международных интеграционных процессов в экономике. Специфика экспортно - импортных операций с долгим периодом транспортировки и сложной системой международных расчётов стала «рычагом» для его развития и распространения. Факторинг – это экономическая категория, сущность которой выражается в уступке права требования и ускорении оборачиваемости факторов производства и уменьшении потребности в оборотном капитале. Это самостоятельное сложное юридическое и экономическое понятие. Комплекс факторинговых услуг в настоящее время может конкурировать с таким финансовым продуктом, как кредитование, которое по своей сути больше подходит для финансирования капитальных вложений, а не оборотных активов. В настоящее время именно в данном направлении и происходит развитие рынка финансовых услуг, в т.ч. факторинговых, и финансирования процесса производства. Большое количество видов факторинговых услуг, предлагаемых факторами, способно удовлетворить разнообразные требования клиентов. Однако в России долгое время факторингу уделялось недостаточное внимание, поэтому на рынке существует ряд серьёзных проблем, что обуславливает невысокий интерес потенциальных клиентов к данным услугам.

Маркина С.А., доцент, к.э.н.
(markinas@list.ru)

Шаталова С. О., студент
(sveta.shatalova2@yandex.ru)

Алексаньян Е. Д., студент
Юго - Западный государственный университет, г.Курск, Россия

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассматривается кадровая безопасность как важнейшая составляющая экономической безопасности предприятия. Проведена оценка кадровой безопасности АО «Курский завод КПД им. А.Ф. Дериглазова». По результатам исследования разработана стратегия кадровой безопасности АО «Курский завод КПД им. А.Ф. Дериглазова».

Ключевые слова: кадровая безопасность, экономическая безопасность, стратегия, персонал.

Условия рыночной экономики, в которых функционируют российские предприятия, неопределенны и непредсказуемы, поэтому обеспечение экономической безопасности предприятий приобретает особое значение.

Экономическая безопасность является динамичной экономической категорией, имеющей сложную структуру, которую формируют различные направления, различающиеся по своему содержанию и характеристикам. Среди других функциональных элементов в составе экономической безопасности приоритетное значение имеет кадровая безопасность, так как она непосредственно направлена на работу с человеческими ресурсами, которые являются первичным звеном любой организации [1, с. 194].

Кадровая безопасность – процесс предотвращения негативных воздействий на экономическую безопасность предприятия за счет рисков и угроз, связанных с персоналом, его интеллектуальным потенциалом и трудовыми отношениями в целом [2, с. 72].

Вопросам кадровой безопасности предприятия уделено большое внимание в работах современных ученых и практиков [3,4].

АО «Курский завод КПД им. А.Ф. Дериглазова» является действующим предприятием по выпуску железобетонных конструкций для строительства жилых домов, столярных изделий, товарного бетона, раствора, фундаментных блоков, различных конструкций и оборудования [5].

Объективная оценка экономической безопасности организации немислима без диагностики кадровой безопасности. Оценим уровень кадровой безопасности АО «Курский завод КПД им. А.Ф. Дериглазова» с помощью методики В.Л. Поздеева, М.А. Азарской[6] используя данные бухгалтерской (финансовой) отчетности и годовых отчетов.

Показатели деятельности АО «Курский завод КПД им. А.Ф. Дериглазова» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели деятельности АО «Курский завод КПД им. А.Ф. Дериглазова»

Показатель	2016	2017	2018
Выпуск товарной продукции, тыс. руб.	1957759,9	1824256	2088235
Среднесписочная численность работников, чел.	2056	2092	2014,5
Фонд заработной платы, тыс. руб.	1384237	1313728	1285161,9
Выручка, тыс. руб.	6272906	4032229	5698579
Прибыль от продаж, тыс. руб.	1308132	678227	944398

Источник: составлено автором на основании данных бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2017, 2018 г. и годовых отчетов

АО «Курский завод КПД им. А.Ф. Дериглазова» за 2016 - 2018 гг.

В таблице 2 представлен расчет показателей для оценки кадровой безопасности АО «Курский завод КПД им. А.Ф. Дериглазова».

Таблица 2– Расчет показателей для анализа кадровой безопасности АО «Курский завод КПД им. А.Ф. Дериглазова»

Показатели	Годы			Темп роста 2017 / 2016	Темп роста 2018 / 2017
	2016	2017	2018		
Производительность труда годовая (ПТ)	952,2	872,0	1036,6	91,6	118,9
Зарботная плата среднегодовая (ЗП _{ср})	673,3	628,0	638,0	93,3	101,6
Выручка на одного работника (V _{раб})	3051,0	1927,5	2828,8	63,2	146,8
Прибыль на одного работника (П _{раб})	636,3	324,2	468,8	51,0	144,6

Источник: составлено автором на основании данных бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2017, 2018 г. и годовых отчетов

АО «Курский завод КПД им. А.Ф. Дериглазова» за 2016 - 2018 гг.

Данные таблицы 2 показывают, что соотношение темпов роста показателей эффективности использования кадров в 2017 году составляет следующий ряд: $ЗП_{ср} > ПТ > V_{раб} > П_{раб}$. В 2018 году соотношение темпов роста показателей близко к эталонному ряду ($П_{раб} > V_{раб} > ПТ > ЗП_{ср}$), но темп роста прибыли на одного работника не опережает темп роста выручки на одного работника. Таким образом, нарушение данной пропорции в 2017 и 2018 гг. вызывает риск роста затрат и создает угрозу экономической безопасности АО «Курский завод КПД им. А.Ф. Дериглазова».

Далее необходимо рассчитать коэффициент ранговой корреляции Спирмена, который покажет близость фактического ряда темпов роста эталонному ряду. Показатели для расчета коэффициента Спирмена представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Показатели для расчета коэффициента ранговой корреляции Спирмена

Показатели	Эталонный ряд	Фактический ряд темпов роста	Разность рангов	Квадрат разности d^2
Производительность труда годовая (ПТ)	3	2	- 1	1
Заработная плата среднегодовая (ЗП _{ср})	4	1	- 3	9
Выручка на одного работника ($V_{\text{раб}}$)	2	3	1	1
Прибыль на одного работника ($\Pi_{\text{раб}}$)	1	4	3	9
Сумма				18

Источник: рассчитано автором

Коэффициент ранговой корреляции Спирмена равен: $r = 1 - \frac{6 \cdot 20}{4(4^2 - 1)} = - 1$

Полученное значение коэффициента Спирмена характеризует тесную отрицательную корреляционную связь между рядами темпов роста.

Оценка уровня кадровой безопасности АО «Курский завод КПД им. А.Ф. Дериглазова» выявила негативную динамику кадровой работы на предприятии. Темпы роста прибыли на одного работника меньше, чем темпы роста выручки на одного работника, что вызывает риск роста затрат и создает угрозу экономической безопасности АО «Курский завод КПД им. А.Ф. Дериглазова».

На современном этапе первоначальным и обуславливающим звеном в формировании кадровой безопасности является стратегия кадровой безопасности предприятия. Для успешного решения вопросов экономической безопасности АО «Курский завод КПД им. А.Ф. Дериглазова» необходима разработка стратегии кадровой безопасности предприятия.

Стратегия кадровой безопасности предприятия должна быть разбита на следующие блоки:

- блок планирования численности персонала компании (планирование численности работников должно базироваться на разработанных нормативах выполняемых работ);
- блок подбора, отбора и найма персонала;
- блок адаптации принятого на работу персонала;
- блок профессионального обучения и развития персонала;
- блок мотивации и контроля деятельности персонала;
- блок карьерного роста.

Каждый из перечисленных блоков стратегии кадровой безопасности предприятия должен поддерживаться определенными практическими действиями, что, в свою очередь, требует формирования операционных подсистем по каждому блоку. Также стратегия обеспечения кадровой безопасности предприятия должна иметь информационное, финансовое, нормативно - правовое и методологическое подкрепление (обоснование).

Схематично работа предлагаемой к реализации стратегии кадровой безопасности предприятия представлена на рисунке 1.

Как видно на рисунке 1, все блоки предлагаемой к реализации стратегии кадровой безопасности тесно увязаны между собой. При этом полностью эффективной предлагаемая стратегия может быть лишь при реализации всех перечисленных блоков, а также при долгосрочном планировании мероприятий по каждому из направлений стратегии кадровой безопасности (с учетом корректировок на текущие показатели деятельности компании).

Реализация стратегии кадровой безопасности предприятия потребует выполнения следующих действий:

- организация отношений и связей с рынком труда и внутрифирменными трудовыми ресурсами;
- выбор и реализация стиля управления персоналом;
- стандартизация рабочих мест и условий труда;
- разработка в рамках программ мотивации критериев признания личных успехов в труде;
- выбор и применение оптимальной системы оплаты труда для каждой категории работников.



Рисунок 1 – Стратегия кадровой безопасности АО «Курский завод КПД им. А.Ф. Дериглазова»

Таким образом, реализация данной стратегии кадровой безопасности в целях обеспечения экономической безопасности АО «Курский завод КПД им. А.Ф. Дериглазова» поможет избежать увеличения текучести кадров, повысит уровень кадровой безопасности, а также закрепит ключевых сотрудников на предприятии.

Список литературы

1. Сальников, И.И. Кадровая безопасность как элемент экономической безопасности организации // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2018. – № 2 (69). – С. 186 - 197.

2. Молчанов, М.А. Кадровая безопасность как элемент экономической безопасности предприятий производственных отраслей // Мир современной науки. – 2014. – № 3 (25). – С. 71 - 73.

3. Маркина, С. А. Совершенствование кадровой политики организации в целях обеспечения экономической безопасности // Известия Юго - Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2017. – Т. 7, № 1(22). – С. 130–114.

4. Обеспечение экономической безопасности предприятий (организаций): учебное пособие / Л. В. Афанасьева [и др.]; Юго - Зап. гос. ун - т. – Курск: ЮЗГУ, 2017. - 196 с.

5. Официальный сайт АО «Курский завод КПД им. А.Ф. Дериглазова» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://zavodkpd.ru/about/>.

6. Поздеев, В.Л. Оценка уровня кадровой безопасности предприятия / В.Л. Поздеев, М.А. Азарская // Инновационное развитие экономики. – 2018. – № 6 - 1 (48). – С. 199 - 203.

© Маркина С.А., Шаталова С. О., Алексаньян Е. Д., 2019

УДК 33

Мелик - Джаханян А.Р.,
студентка 3 курса СКФУ,

E – mail: annam-d@mail.ru

Научный руководитель: Паценко О. Н.,

канд. экон. наук, доцент СКФУ

г. Ставрополь, РФ

E – mail: olnik2004@mail.ru

ГЕНЕЗИС РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ

Аннотация: В статье освещены основные проблемы, связанные с функционированием пенсионной системы. Проведен анализ социальных, демографических и других факторов, влияющих на нормальное функционирование пенсионной системы Российской Федерации, рассмотрена ее структура.

Ключевые слова: пенсионный фонд, пенсионная система, структура пенсионной системы, реформа, финансирование.

В нынешних условиях существования российского общества наиболее важной целью считается формирование и развитие пенсионной системы, соответствующей насущным потребностям и имеющей конкретные возможности. Практика показывает, что действующая пенсионная система не способна правильно реализовывать свои функции из-за множества факторов.

Одной из явных причин считается демографическая обстановка в РФ. Выделим, что данная причина весьма прогнозируема и поддается анализу и прогнозам. К примеру, это относится к прогнозу Росстата РФ, который анализирует три сценария демографической обстановки, отталкиваясь от высокого, среднего и низкого уровня показателей смертности, рождаемости и миграции.

Анализ распределения граждан по возрастным категориям продемонстрировал, что каждый четвертый россиянин - пенсионер (см. табл. 1), а в соответствии с прогнозом Росстата, в 2031 г. пенсионером станет практически каждый третий россиянин. Так, мы можем утверждать, что пенсионная нагрузка увеличится на 12,6 % , а потенциальная нагрузка будет равна 30 % ; значит, пенсионной системе будут по - прежнему необходимы дотации из федерального бюджета РФ [1].

Таблица 1 - Распределение населения по возрастным группам на 2016 г. и прогноз на 1 января 2031 г.

Население в возрасте:	2016 г.		2031 г. (прогноз)	
	тыс. чел.	в % от общей численности	тыс. чел.	в % от общей численности
моложе трудоспособного	25 689	17,56	27 131,7	18,4
трудоспособном	85 415	58,40	79 248,5	53,9
старше трудоспособного	35 163	24,04	40 773,9	27,7

Отметим, что с 1995 г. межбюджетные трансферты ПФР увеличиваются, например, на 2017 г. они составили 10,9 млрд руб., а на 2018 г. - уже 54,5 млрд руб [1, с. 109].

Таблица 2 - Основные характеристики Пенсионного фонда РФ на 2015—2018 гг., млрд руб.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
	закон № 93 - ФЗ	проект	проект	проект
доходы	7 146,8	8 074,0	8 588,4	9 149,2
межбюджетные трансферты	3 007,9	3 676,8	3 691,9	3 717,4
из федерального бюджета	3 004,0	3 672,1	3 687,7	3 713,8
из бюджетов субъектов РФ	3,9	4,7	4,2	3,6
расходы	7 769,8	8 044,5	8 521,9	9 043,9
дефицит	- 623,0	29,5	66,5	105,3

Так, можно утверждать, что пенсионная система РФ не реализует в полной мере возложенные на нее задачи и появляется необходимость в реформировании.

Разберем структуру реформирования пенсионной системы. Итак, пенсионная система РФ является комплексом правовых, экономических и организационных институтов, главной задачей которых считается обеспечение граждан материальной поддержкой в виде

пенсии. В структуру пенсионной системы включены пенсионное страхование и пенсионное обеспечение.

Финансируется национальное пенсионное обеспечение за счет федерального. Ресурсы на обязательное пенсионное страхование (ОПС) образуются из взносов работодателей в процентах от фонда заработной платы и назначаются по старости, по инвалидности или в случае потери кормильца. Средства на негосударственное (дополнительное) пенсионное обеспечение формируется за счет взносов работодателей и работников по договорам с НПФ.

В соответствии со ст. 4 - 7 федерального закона № 167 - ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании» участниками правоотношений по ОПС считаются: застрахованное лицо, т.е. граждане, на которых распространяется ОПС, страхователи, т.е. работодатели застрахованных лиц и страховщики, т.е. ПФР (обязательное страхование) и НПФ или УК (управляющая компания) - в добровольном страховании.

Преобразование пенсионной системы возникло в 1991 - 1992 гг. Проблема в том, что пенсионная система СССР была сформирована на принципе солидарности поколений. В конце 1991 г. было утверждено положение о Пенсионном фонде Российской Федерации. Главная задача формирования ПФР - государственное управление финансами пенсионного обеспечения в РФ. Денежные ресурсы перечисляются в ПФР от работодателей, различных категорий работающих граждан и бюджета РФ. Все денежные средства ПФР находятся в государственной собственности РФ.

Преобразование пенсионной системы РФ продолжилось в 2002 г., когда был установлен и развит распределительно - накопительный принцип ее функционирования. Но многие эксперты считали такую реформу неудачной, т.к. накопительная система была нерентабельна для общества. В действительности же накопительная система не покрывает инфляцию, т.е. считается убыточной.

Следующий период преобразования пенсионной системы РФ протекал в 2005 г.: из накопительной системы исключаются люди 1953 - 1966 г. рождения. В 2009 г. вводится проект государственного софинансирования пенсий, который не достиг предполагаемого развития. В 2010 г. происходит объединение базовой части пенсии со страховой.

Далее следует этап реформирования пенсионной системы РФ возник в 2012 г. с принятием стратегии долгосрочного формирования пенсионной системы РФ [2, с. 112]. В этой стратегии представлены три уровня пенсионной системы. Первый уровень - трудовая или государственная пенсия, которая создается из средств страховых взносов, трансфертов из федерального бюджета. Второй уровень - это пенсия, созданная из взносов работодателей при вероятностном участии работника, ее назвали корпоративной пенсией. Частная пенсия составляет третий уровень, и она создается только из ресурсов работника (физического лица).

В 2014 г. установили новый порядок расчета пенсии с применением пенсионной формулы.

Далее следует этап реформирования, который определен в Концепции долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Какие же изменения предлагает данная Концепция?

Во - первых, постепенное увеличение пенсионного возраста - 65 лет для мужчин и 63 года для женщин. Проект закона об изменении пенсионного возраста уже внесен на

рассмотрение в Государственную думу РФ. Подчеркнем, что в последний период вопрос изменения пенсионного возраста стремительно обговаривался, и граждане вовсе не согласны с данным предложением. Согласно изучением ВЦИОМа за 2016 г., только 11 % жителей России согласны с увеличением пенсионного возраста. Во - вторых, перемены затронут и требования к минимальному трудовому стажу - он возрастет с 5 до 15 (20) лет. В - третьих, намечается повышение минимального фиксированного платежа до 20 - 30 % средней заработной платы. В - четвертых, введут дополнительный тариф взносов за работу с вредными условиями труда. В - пятых, планируется введение добровольных отчислений или софинансирование, проведена корректировка формулы индексации страховой части трудовой пенсии.

Кроме того подчеркнем, что в рамках преобразования пенсионной системы создается проект индивидуального пенсионного капитала, который базируется на квазидобровольных взносах, вместо накопительных взносов, имеющих в рамках накопительно - распределительной системы.

Таким образом, мы провели хронологический анализ преобразования пенсионной системы РФ. Подчеркнем, что устойчивая и стабильная пенсионная система считается гарантом осуществления прав на достойную старость для большинства граждан РФ. Безусловно, трудно гарантировать стабильность пенсионной системы, особенно если ее непрерывное преобразование длится свыше 20 лет, так как для сложных систем, обладающих свойством инерции, нужно время, для того, чтобы и сама система приспособилась к переменам, и люди сумели разобраться и понять условия взаимодействия в ее рамках.

Список использованной литературы:

1. Аракчеев, В. С. Пенсионное право России / В.С. Аракчеев. - М.: Юридический центр Пресс, 2017. - 384 с.
2. Борисов, А. Н. Комментарий к Федеральному закону "О трудовых пенсиях в Российской Федерации" (постатейный) / А.Н. Борисов. - М.: Деловой двор, 2016. - 520 с.

© А. Р. Мелик - Джаханян, 2019

УДК: 339.13

Р.А. Накусов

Дагестанский государственный университет, г. Махачкала, РФ

E - mail: nakusov.72@mail.ru

Э.А. Шамхалова

канд. экон. наук, доцент ДГУ, г. Махачкала, РФ

E - mail: g.shamhalova@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕТИ ИНТЕРНЕТ В МАРКЕТИНГОВЫХ ЦЕЛЯХ

Аннотация: В данной статье рассматривается необходимость применения сети интернет в маркетинговых целях, для продвижения товаров и услуг.

Ключевые слова: маркетинговая информация, исследование, предприятие, маркетинг, данные.

Аннотация: Результат фирмы в многочисленных секторах экономики находится в зависимости от быстроты передачи и обмена данных, её актуальности и оперативности. Удачное процветание бизнеса подразумевает обширное применение инновационных технологий в сфере внедрения новейших товаров, услуг либо продвижения на рынок старых услуг. Это означает, что внедрение инновационных маркетинговых стратегий играет главную роль в целях увеличения конкурентоспособности компании.

Применение всемирной Сети с целью продвижения собственных продуктов, является не только необходимым условием в наше дни, однако и неотъемлемым, для того чтобы сохранить собственную фирму. Маркетинг в сети интернет считается одним из направлений концепции маркетинга взаимодействия, которая используется бизнесменами с целью того чтоб нормализовать взаимоотношения с возможными покупателями, бизнес - партнерами и сберечь их в будущем.

Интернет - маркетинг является не только неотъемлемой частью классического маркетинга, а кроме того и самостоятельным объектом. В интернет - маркетинге применяются те же элементы комплекса маркетинга - 5р (продукт, цена, продвижение, люди, канал), однако любой компонент обладает собственными характерными чертами. Немаловажно осознавать, то что Сеть интернет считается не просто новым каналом сбыта или рекламных коммуникаций, а кроме того и новым рынком. Интернет - маркетинг либо веб - маркетинг – это совокупность мероприятий по продвижению и реализации на рынке продуктов и услуг с поддержкой сетевых технологий. Наподобие традиционного маркетинга интернет - маркетинг содержит в себе основные компоненты: товар либо услуга, цена, продвижение, место продажи.

Составляющими Интернет - маркетинга считаются:

1. медийная реклама;
2. контекстная реклама;
3. поисковый маркетинг (искательская оптимизация и продвижение);
4. продвижение в социальных сетях (SMO и SMM);
5. прямой маркетинг с применением электронной почты (а кроме того RSS, форумов, блогов);
6. вирусный и партизанский маркетинг.

Уникальные свойства Сети интернет как маркетингового инструмента существенно различаются от данных классических инструментов маркетинга. Один из основных свойств Сети интернет, гипермедийная сущность, что считается наиболее результативным процесс и усвоения информации, а кроме того существенно повысить рекламные возможности в сфере формирования наиболее близких взаимоотношений между предприятиями и покупателями. Значимость, какую представляет Сеть интернет, не ограничивается только функциями взаимосвязи, а еще содержит в себе функции, подобные как операция, покупка и платеж, придавая особенности глобального электронного рынка.

Как и почти все вещи, сеть интернет - маркетинг пришел к нам с запада. Тем не менее, Европейская форма не сумела освоиться в России без участия перемен, которая со временем приспособилась к российскому рынку, вследствие чего возник общероссийский интернет - маркетинг с его характерными чертами. С помощью цифровых технологий

компания может извлекать свежую маркетинговую информацию более быстро, т.к. всемирная сеть неоднократно превышает и неотъемлемо расширяет иные традиционные средства. Цена коммуникаций, по сопоставлению с традиционными средствами, становится минимальной, а их работоспособность и масштабируемость существенно увеличиваются.

Социальные сети и Интернет с целью продвижения собственных продуктов и услуг, обладает значимой ролью на рынке. Таким образом, согласно сведениям исследования, на конец августа 2016 года, 75 % - жителей России, в возрасте 18 лет и старше используют Интернет каждый день или же несколько раз в неделю. Кроме того продолжается увеличение мобильного интернета. В течение года количество юзеров мобильных телефонов увеличилось в 48 % в городах с населением с 100 до 799 тыс.. жителей. Рынок интернет - торговли – это комплекс механизмов, которые обеспечивают процесс покупки, продажи продуктов либо услуг посредством Интернет. Подобные механизмами считаются веб - сайты, которые располагают сведение о предлагаемых продуктах и услугах. По этой причине чуть ли не каждая российская фирма считает для себе важным иметь личный сайт. В большинстве случаев это оправданно, но нужно принимать во внимание, то что запущенный веб - сайт, в котором никак не обновляется сведения, никак не проводится взаимодействие с гостями, существуют недоделанные блоки, дает больше ущерба, нежели выгоды. Заходя в такого рода веб - сайт, возможный потребитель создаст заключение, то что и фирма, деятельности которой посвящён сайт, прекратила свое существование, либо у неё имеются проблемы. Преимущества интернет - торговли по сравнению с розничными магазинами заключаются в следующем: продукция, представленная в интернет - магазине дешевле, чем в обычном магазине, примерно на 15 % ; совершать покупки просто. Но интернет - магазин должен быть доступным для быстрого поиска товара и предельно прост для совершения заказа. Чем быстрее потенциальный клиент доберется до товара, тем больше шансов, что он совершит покупку именно у данной компании. Также росту интернет - торговли способствует рост рабочего времени сотрудников компаний и загруженность дорог во многих крупных городах.

Социальные сети также являются видом интернет - маркетинга. Самые популярные социальные сети в России, Вконтакте,Одноклассники, Facebook, Instagram, . Все больше и больше компаний создают страницу сообществах. На это сильно влияет значительное увеличение популярности социальных сетей, который на сегодняшней день составляет 80 % аудитории. В зависимости от региона пользователи тратят на социальные сети от 30 до 41 % всего времени в Интернете. Умение работать в социальных сетях является частью общей структуры маркетинга предприятия. Тот факт, что социальные сети привлекают внимание потенциальных покупателей, они являются отличной возможностью получить обратную связь, которая также играет важную роль в общении с клиентом.

В настоящее время широко распространены мобильные приложения, которые становятся еще более востребованы связи с использованием смартфонов и планшетов. Хотя разработка мобильного приложения является затратным в финансовом плане, многие крупные компании не скупятся на создание мобильных приложений, в дополнение к веб - сайт, который является в значительной степени интуитивно понятный в использовании мобильных устройств. Мобильное приложение может сохранить лицо компании, но также является эффективным маркетинговым инструментом. Мобильное приложение может быть интернет - магазином, интернет - банком, обладать различными функциями в

зависимости от потребностей пользователя. Таким образом, социальные сети и мобильные приложения в наше время являются высокоэффективными инновационными механизмами маркетинга.

На основании вышесказанного, можно сделать вывод, что Интернет как и Социальные сети будут вызывать большой интерес маркетологов. Так как, их привлекательность как инструмента маркетинговой коммуникации очень высока, как в плане объема аудитории, так и в плане качества.

Список использованной литературы:

1. Инновационные маркетинговые стратегии в Интернете - электронный ресурс // <http://sci-article.ru/stat.php?i=1476451720>
2. Использование маркетинговых стратегий в интернет - пространстве - электронный ресурс // <http://sci-article.ru/stat.php?i=1448979404>
3. Социальные сети internet как инструмент в Public Relations - электронный ресурс // <http://privetstudent.com/referaty/marketing-referaty/1589-kursovaya-socialnye-seti-internet-kak-instrument-v-public-relations.html>
4. Определение и основные понятия Интернет - маркетинга - электронный ресурс // <http://studyspace.ru/internet-marketing/1.4-.opredelenie-i-osnovnyie-ponyatiya-internet-marke.html>

© П.А. Накусов, 2019

УДК - 33

Нестеров В.В.

Студент ЮРИУ РАНХиГС

г. Ростов - на - Дону, РФ

E - mail: Nesterov210996@mail.ru

СУЩНОСТЬ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье раскрываются теоретические подходы к пониманию особых экономических зон, распространенные среди отечественных ученых. А также рассматриваются практические данные функционирования особых экономических зон в Российской Федерации.

Ключевые слова: особые экономические зоны, развитие территории, предпринимательская деятельность, инвестиционная активность, специальный режим.

В рамках рыночной экономики особое внимание необходимо уделять развитию территорий. Особенно данный вопрос актуален для России, поскольку высокая социально - экономическая дифференциация отдельных регионов, приводит к необходимости развития отдельных районов, в том числе и депрессивных.

По этой причине одной из форм выравнивания территорий и достаточно действенным инструментом выступает создание особых экономических зон как способа привлечения новых резидентов на определенных условиях посредством предоставления льгот, субсидий и пр.

На современном этапе крайне важно уделять особое внимание вопросу повышения инвестиционной привлекательности регионов, конкурентной эффективности предприятий, которые осуществляют деятельность в рамках указанной территории. А это может быть обеспечено посредством практического использования специальных мер, направленных на решение указанных задач. Одним из реальных инструментов, обеспечивающих экономическое развитие регионов и организаций, являются особые экономические зоны (ОЭЗ).

Создание особых экономических зон используется достаточно в мировой практике длительное время, при этом как развивающимися, так и развитыми странами для формирования стимула роста приоритетных секторов экономики и привлечения иностранных инвестиций.

В настоящее время в соответствии с Федеральным законом «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22.07.2005 № 116 - ФЗ, особая экономическая зона - определенная Правительством РФ часть территории России, на которой устанавливается особый режим по реализации предпринимательской деятельности [1].

Несмотря на наличие законодательной трактовки понятия, в научной литературе сегодня есть множество подходов к определению, которые отличаются ярко выраженный междисциплинарный характер.

Так, в рамках экономического понимания под особыми экономическими зонами понимается сложноорганизованная комплексная экономическая система, базовый институт инновационного развития экономики.

В рамках юридического научного дискурса в рамках рассмотрения особых экономических зон акцентирование внимания идет на предпринимательской деятельности.

Так, например, Ю. Н. Горбунова под особой экономической зоной подразумевает часть национальной территории, где создается система льготных режимов, которые направлены на привлечение иностранного капитала в виде инвестиций, а также формирование рынков, товаров и услуг или конкретных факторов производства, функционирующих по международным стандартам хозяйственной деятельности.

По мнению А. В. Гасумяновой, под особой экономической зоной необходимо понимать определенную часть территории государства с точно определенными границами и специальными режимами нормативного, организационного и правоохранительного характера, регулирующих ведение предпринимательской деятельности.

Д. В. Арутюнов полагает, что особая экономическая зона является частью территории государства с определенными границами и специальным правовым режимом ведения предпринимательской деятельности, который устанавливает благоприятные условия налогообложения, финансово - правового регулирования.

Таким образом, для особой экономической зоны всегда присущи определенные черты:

1. ограниченная территория;
2. специальный налоговый режим;
3. системы инструментов финансового управления.



Рис. 1. Типология особых экономических зон

В общем виде особые зоны по российскому законодательству можно представить следующим образом (рис. 2).



Рис.2. Особые экономические зоны по российскому законодательству

В настоящее время в России организовано 25 особых экономических зон:

1. 9 промышленно - производственного типа;
2. 6 технико - внедренческого типа;
3. 9 туристско - рекреационного типа;
4. 1 портового типа.

За 12 лет функционирования особых экономических зон, в них зарегистрировались порядка 650 резидентов, около 100 организаций из 35 стран мира, с участием иностранного капитала. Общий объем привлеченных инвестиций составляет более 260 млрд. рублей. В особых экономических зонах создано порядка 25 тысяч рабочих мест, а их резидентами

выплачено в бюджет страны и регионов более 67 млрд. рублей налоговых платежей и таможенных сборов [2, с. 179].

При этом каждая особая экономическая зона России наделена специальным юридическим статусом, который дает инвесторам ряд налоговых льгот и таможенных преференций, а также гарантирует доступ к инженерной, транспортной и деловой инфраструктуре. Издержки инвесторов при реализации проектов в ОЭЗ в среднем на 30 % ниже, чем их реализации на территории России вне особой экономической зоны без использования предоставляемых преференций.

Рассмотрим конкретный пример и их эффект для территории.

Особая экономическая зона «Астрахань». Целью ее создания является стимулирование развития Астраханской области, а также укрепление экономических позиций Российской Федерации в Каспийском регионе, увеличение доли отечественной высокотехнологичной продукции судостроительного кластера на мировом рынке судостроения.

В рамках функционирования данной зоны планируется создание 13 тыс. новых рабочих мест, а инвестиции превысят 17 млрд руб.

В рамках создания кластера высокотехнологичных производств в области автомобильной промышленности и машиностроения была создана особая экономическая зона в г. Владивостоке.

Основные задачи проекта формирования данной особой экономической зоны заключаются в строительстве современных автосборочных производств общей мощностью которых будет достигать 100 тыс. авто в год, что даст импульс запуску локального производства автомобильных компонентов с привлечением зарубежных инвестиций.

Потенциальными резидентами особой экономической зоны в г. Владивостоке являются:

- ООО «Мазда Соллерс Мануфэкчуринг Рус»;
- ООО «Пасифик Лоджистику»;
- иные компании [3, с. 34].

По прогнозам, реализация указанных проектов в зоне позволит к 2022 г. увеличить объем сборки автомобилей в Приморском крае на 25 % , обеспечить создание локального производства автомобильных компонентов до уровня 30 % , организовать производство двигателей, мощность которого свыше 50 тыс. шт. в год. Социальный эффект от данных планов будет выражаться в увеличении рабочих мест (с 1700 до 3500) обеспечении до 8,5 % прироста ВРП Приморского края, увеличении к 2022 г. объема налоговых отчислений в федеральный бюджет на 2,9 млрд руб., увеличении к 2022 г. объема налоговых выплат на 0,4 млрд руб в консолидированный бюджет Приморского края [4, с. 83].

Подводя итоги проведенного исследования можно сформулировать следующие выводы.

Во - первых, особые экономические зоны функционируют достаточно длительное количество времени в мировой практике, при этом как развивающимися, так и развитыми странами для формирования стимула роста приоритетных секторов экономики и привлечения иностранных инвестиций.

Основной целью создания особой экономической зоны выступает развитие в первую очередь обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, а также производства новых видов продукции и развития транспортной инфраструктуры.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22.07.2005 N 116 - ФЗ (последняя редакция). [Электронный ресурс]. – Режим доступа. - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54599/.

2. Руденко Л.Г., Жидков А.С. Государственно - частное партнерство как возможный инструмент стимулирования импортозамещения // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 6 - 1 (59 - 1). – С. 179.

3. Звягин Л.С. Практическое финансовое моделирование в задаче оптимального распределения инвестиций // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2016. – № 1. – С. 34.

4. Дохолян С.Б. Социально - экологическая ответственность российских и западных компаний // Региональные проблемы преобразования экономики. 2015. № 3. – С. 83 - 86.

© Нестеров В.В. 2019

УДК 339.166

Озерова В.В.

Студент

Биотехнологический факультет

Гартованная О. В.

К.С. / Х. наук, доцент

ДонГАУ,

п. Персиановский, Российская Федерация

ИНТЕРНЕТ ПОКУПКИ

ONLINE SHOPPING

Миллионы людей во всем мире получают удовольствие от покупок через интернет. Мы все чаще делаем онлайн покупки, потому что это удобно и недорого. Тем не менее, каждый из нас боится стать жертвой мошенников или выбрать неподходящий или некачественный товар. Но самая большая ошибка, это ошибка самого покупателя.

Ключевые слова: интернет - покупки, онлайн - покупки, онлайн - магазин, интернет - продажи, ошибки, покупки.

Millions of people around the world enjoy shopping online. We are increasingly shopping online because it is convenient and inexpensive. However, each of us is afraid to become a victim of fraud or choose the wrong or low - quality product. But the biggest mistake is the mistake of the buyer.

Key words: online shopping, online shopping, online store, online sales, errors, purchases.

Совершение покупок для многих стало настоящей терапией в современном мире, но есть люди, которые готовы тратить свою жизнь в торговых центрах. Тратят там огромные суммы денег, чтобы купить абсолютно ненужные вещи. Делают видео о том, что купили и

где купили. Не замечают время, проведенное в торговых центрах, которое можно было бы потратить на что - то очень нужное и полезное. Самый эффективный способ совершать дешевые и необходимые покупки - интернет - магазин, он поможет сделать правильный выбор в непринужденной обстановке, а также возможность заказать товар на дом, сэкономить много времени и сил.

Интернет - магазин – это каталог товаров, в котором перечислены свойства каждого товара, есть фотографии, и, конечно же указана цена, размеры, материалы, из которых сделаны вещи, а также есть отзывы клиентов.

Преимущества интернет - покупок:

1. Не нужно тратить время на дорогу и посещать торговые центры, стоять в очередях и подстраиваться под график работы магазинов.

2. Вы можете совершать покупки в любое время и в любом месте.

3. Большой плюс при оптовых заказах, доставим и привезем прямо под дверь.

4. Вещи в интернет - магазинах дешевле, чем в обычных магазинах.

5. Огромный ассортимент продукции из любой точки мира.

6. Онлайн оплата картой, проще ввести номер карты, чем снимать наличные.

7. Частые скидки и распродажи, даже чаще, чем в обычных магазинах. А так же есть недостатки интернет - покупок:

1. Нет никакой возможности, чтобы попробовать и оценить качество.

2. Вы можете получить товары, которые не соответствуют фото и описанию.

3. Долгая доставка с других стран.

В России проникновение интернета составляет 72,8 % от общей численности населения. При этом люди не только полностью освоили интернет, но и обладают высокой покупательной способностью в интернете. 55 % российских потребителей совершают онлайн покупки не реже одного раза в месяц, а среднее количество заказов в год составляет - 6,2. 71 % интернет - покупателей в России - жители Москвы. 61 % из них - люди в возрасте 18 - 24 лет, 62 % - богатых, 58 % имеют высшее образование.

С другой стороны, исследователи выделяют отстающие категории покупателей: жители поселков - 27 % , малообеспеченные - 36 % , образование менее десяти лет - 30 % и пожилые люди - 23 % . 84 % онлайн - покупок в России совершаются активными покупателями. Россияне готовы совершать покупки онлайн регулярно - в среднем 31 заказ в год.

Интернет - торговля в России, прогноз на 2019 - 2023 год, с каждым годом объём роста рынка интернет - торговли увеличивается: 5 лет назад он рос на 100 млрд. рублей в год, в 2018 году он вырос на 185 млрд. При сохранении существующих тенденций к 2023 году рынок вырастет более чем в два раза до 2,4 трлн. рублей при среднегодовом темпе роста 16 % .

Особенностью розничной торговли является то, что покупатель не имеет возможности ознакомиться с товаром в момент принятия решения о покупке. Такая схема торговли определена ст. 497 ГК РФ. Отношения с покупателями интернет - магазина регулируются Постановлением Правительства РФ от 27 сентября 2007 г. № 612 «Об утверждении правил продажи товаров дистанционным способом» и ст. 26.1 закона РФ «О защите прав потребителей».

Самой частой причиной разочарования в интернет - покупках, как бы странно это ни выглядело, являются ошибки покупателя. Чаще всего это связано либо с незнанием покупателем особенностей заказанного товара, либо с банальной небрежностью и поспешным заказом.

Например, когда дело доходит до покупки одежды или обуви, купленный предмет может просто не подойти — по размеру, по фасону, по цвету и т. д. К счастью, эту проблему обычно легче всего решить. Вероятность ошибки будет меньше, если покупатель будет более внимателен к выбору товара. Многочисленные покупки дают опыт и знания об особенностях размерного ряда того или иного бренда, о качестве вещей конкретного бренда и других нюансах. Очень помогает избежать таких ошибок таблицы соответствия размеров на сайтах магазинов и производителей. Огромными помощниками являются тематические ресурсы, форумы и блоги, изучая которые, можно также узнать много полезной и необходимой информации о выбранном продукте. Поэтому новичкам перед совершением покупки желательно потратить немного времени и постараться найти более подробную информацию о выбранном товаре перед покупкой.

Есть ошибки при оформлении заказа. Достаточно невнимательно отнестись к выбору опций при оформлении заказа, чтобы получить вещь ненужного размера или не того цвета, или даже отправить собственную посылку по неправильному адресу.

Поэтому самое главное при оформлении любого даже небольшого заказа - внимание и медлительность. Изучите рейтинг магазина, в котором вы собираетесь совершить покупку, описание понравившегося вам товара и отзывы о нем, ищите информацию об особенностях размерного ряда данного бренда, внимательно заполните информацию об адресе доставки и платежных реквизитах - и риск ошибок на этом этапе будет сведен к минимуму.

Не все товары могут подаваться дистанционно. Не допускается продажа дистанционным способом алкогольной продукции, а также товаров, свободная реализация которых запрещена или ограничена законодательством РФ (п. 5 Правил продажи товаров дистанционным способом от 27.09.2007 № 612).

Учитывая, что при дистанционной продаже покупатель лишен возможности осмотреть товар и получить информацию о нем, законодатель обязывает продавца до заключения договора розничной купли - продажи предоставить покупателю информацию об основных потребительских свойствах товара и адресе продавца, о месте изготовления товара, полном фирменном наименовании продавца, о цене и об условиях приобретения товара, о его доставке, сроке службы, сроке годности и гарантийном сроке, о порядке оплаты товара, а также о сроке, в течение которого действует предложение о заключении договора (п. 8 правил), о порядке и сроках возврата товара (п. 4 ст. 26.1 Закона РФ «О защите прав потребителей»).

Если приобретаемый покупателем товар был в употреблении или в нем устранился недостаток, покупателю должна быть предоставлена информация об этом (п.10 Закона РФ «О защите прав потребителей»).

Список литературы:

1. Акила К., Еремеевский А. Интернет - магазин с нуля. Полное пошаговое руководство; Питер – М., 2013. – 713с.
2. internet.now.su

3. Об электронной торговле: Федеральный закон от 6 июня 2001 года №1582–III ГД //
4. Балабанов И.Т. Торговля через виртуальный магазин [Текст] / И. Т. Балабанов // Электронная коммерция, 2014. – С. 195 - 197.
5. Закон РФ «О защите прав потребителей».

© Озерова В. В., 2019

УДК 332.024

Озерова В.В.

Студент

Биотехнологический факультет

Насиров Ю.З.

К.Э.Н., доцент

ДонГАУ,

п. Персиановский, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ОБЪЕКТОВ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

PECULIARITIES OF CREDITING OBJECTS OF FIXED ASSETS IN AGRO - INDUSTRIAL PRODUCTION

В статье рассматриваются экономическая природа и необходимость кредитования сельского хозяйства, формы кредитования сельхоз товаропроизводителей. Учитывая специфику сельскохозяйственного производства, система кредитования сельского хозяйства должна принимать кредиты различных форм, основанные на предоставлении взаимных выгод сторон, росте эффективности сельского хозяйства и новых методологических подходов к отрасли со стороны финансовых и кредитных учреждений.

Ключевые слова: кредит, сельское хозяйство, агропромышленный комплекс, государственная программа.

The article discusses the economic nature and the need for agriculture crediting, forms of agricultural producers. Taking into account the specifics of agricultural production, the credit system for agriculture should take loans of various forms, based on the provision of mutual benefits to the parties, the growth of agricultural efficiency and new methodological approaches to the industry by financial and credit institutions.

Key words: key words: credit, agriculture, agro - industrial complex, state program.

Сельское хозяйство является важной составляющей частью российской экономики, производя свыше 12 % валового общественного продукта и 15 % национального дохода [1].

В силу своих специфических особенностей - сезонности, длительного обращения оборотных средств, в зависимости от климатических условий - сельское хозяйство особенно нуждается в кредите [2].

Все говорит о том, что покупка сельскохозяйственной техники, семян, рабочего или племенного скота невозможна без заимствования в форме сельскохозяйственного кредита.

Кредит - это ссудный капитал государства, предназначенный для продвижения воспроизводственного процесса посредством эмиссии новых и перераспределения старых денежных средств на основе срочности, возвратности, оплаты и других родовых признаков этой категории.

По итогам 2018 года объем сельскохозяйственного производства в регионе снизился на 9,6 % (в хозяйствах всех категорий с учетом индекса дефлятора), что обусловлено объективными причинами.

Во - первых, это неблагоприятные сезонные и климатические условия и сложная эпизоотическая ситуация (вспышки птичьего гриппа на птицеводческих предприятиях Группы компаний "Евродон", ООО "Белая птица - Ростов"). Во - вторых, рекордные результаты 2017 года (13,7 млн. тонн зерна в первоначально оприходованном весе – 2017; 11,1 млн. тонн – 2018) образует эффект "большой базы". Известно, что улучшить рекордные результаты всегда сложнее.

Тем не менее, на этом фоне, ряд районов области сохранили и даже увеличили урожайность культур по сравнению с 2017. (Урожайность поздних зерновых культур в семи районах Северо - Западной природно - сельскохозяйственной зоны увеличилась на 15 % - 47 % , в Волгодонском районе - на 60 % ; урожайность группы масличных культур в Северо - Западной и Северо - Восточной природно - сельскохозяйственной зонах, а также Багаевском, Куйбышевском и Зимовниковском районах также выше, чем в прошлом году на 2 % - 47 %). В области продукции животноводства произведено на уровне 2017 года, за исключением яиц, их производство сократилось на 10 % . Положительные результаты были достигнуты предприятиями рыбохозяйственного комплекса: рост производства товарной и переработанной рыбы увеличился на 10 % , вылова биологических ресурсов - на 34,3 % . Регион занимает лидирующие позиции по производству товарной рыбы на юге России.

В современных условиях вопросы сельскохозяйственного кредитования недостаточно изучены. В сельском хозяйстве, как и в большинстве других отраслей промышленности, кредит является крупнейшим источником формирования оборотных средств и представляет собой особую форму кредитных отношений в экономике, характеризующуюся предоставлением денежных средств различным категориям сельскохозяйственных производителей банками и небанковскими институтами в основной и оборотный капитал в сочетании с государственным регулированием [3].

Агропромышленный комплекс является одним из основных национальных экономических комплексов, определяющих условия содержания общества. Основная задача, которого является удовлетворение потребностей населения в продуктах питания, транспорте и сопутствующих товарах народного потребления.

Государственная поддержка агропромышленного комплекса в Российской Федерации осуществляется в рамках государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 14.07. 2012 г. N 717

Госпрограмма - это стратегия и план развития сельского хозяйства, который позволяет выработать эффективные и действенные механизмы регулирования рынков, продовольственных товаров и сырья.

Для успешной и последовательной реализации госпрограмма была разделена на ряд подпрограмм, которые затрагивают все сферы АПК. Таким образом, она предусматривает:

1. развитие растениеводческой отрасли, качество переработки и эффективное внедрение отечественной продукции;
2. поддержка животноводства, организация переработки и сбыта продукции;
3. развитие мясного скотоводства;
4. поддержка на государственном уровне и субсидии для всех малых форм крестьянского и фермерского хозяйства;
5. внедрение инновационных технологий и разработок;
6. полная модернизация всех производственных процессов;
7. устойчивое развитие сельской территории;
8. мелиорация.

В рамках государственной программы утверждена нормативная база, обеспечивающая государственную поддержку в виде субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации для содействия достижения целевых показателей региональных программ.

Кредитование сельского хозяйства является важнейшим специфическим направлением, экономическая сущность которого заключается в обеспечении накопления временно свободных денежных средств и их перераспределения в соответствии с потребностями сельскохозяйственных товаропроизводителей в формировании денежных средств на различных стадиях и этапах производства, распределения, обмена и потребления продукции [4].

Государственная поддержка инвестиционных проектов осуществляется в форме:

1. возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов агропромышленного комплекса, а также на приобретение техники и оборудования;
2. возмещение части стоимости процентов по кредитам, полученным от российских кредитных организаций, и кредитам, полученным от сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов.

С начала 2017 года Минсельхоз России полностью обновил ранее существовавшие принципы и подходы господдержки для достижения целей и задач государственной программы развития агропромышленного комплекса. Изменение механизмов государственной поддержки сельхозпроизводителей можно считать их совершенствованием.

Поддержка инвестиционного кредитования АПК - эта субсидия с нового года полностью переходит на уровень федерации, без софинансирования из областного бюджета.

Компенсация прямых затрат на строительство крупных животноводческих комплексов, переработку и хранение сельхозпродукции, овощехранилищ и картофелехранилищ будет производиться из федерального бюджета, также без поддержки из областного бюджета.

«Единая субсидия» объединила в себе более десятка различных направлений господдержки и оставляет только семь.

В структуру «единой субсидии» входят такие направления, как поддержка кредитования и страхования, малого бизнеса, элитного семеноводства и селекции, садоводства, овцеводства, оленеводства и другие традиционные для регионов направления сельского хозяйства.

Исходя из зарубежного опыта кредитования сельского хозяйства, в российской практике следует использовать различные инструменты регулирования и поддержки отрасли, принимать наиболее подходящие элементы с учетом особенностей отечественного сельскохозяйственного производства.

После первого опыта работы в новых условиях можно будет рассмотреть вопрос совершенствования механизмов государственной поддержки инвестиционных проектов в АПК на примере других регионов.

Список литературы:

1. Давыдова Ю. В. Особенности сельского хозяйства, влияющие на эффективность сельскохозяйственного производства // Международный научно - исследовательский журнал. — 2016. — № 6 (48). Часть 1. — С. 26–28.

2. Карпенко О. А. Состояние и перспективы развития банковского кредитования сельского хозяйства // Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики: сборник материалов 7 - й международной научно - практической конференции. — Махачкала: НИЦ «Апробация», 2015. — С. 55–57.

3. Короткова С. Н., Ткач Ю. Б. Кредитование как одно из направлений финансирования сельского хозяйства в условиях членства в ВТО и санкций // Материалы международной научно - практической конференции «Аюшьевские чтения. Финансово - кредитная система: опыт, проблемы, инновации» и др. — Иркутск: НИЦ «Апробация», 2016. — С. 124–130.

4. Шкарупа Е. А., Переходов П. П. Кредитование сельского хозяйства: особенности, проблемы, тенденции развития // Региональная экономика: теория и практика. — 2015. — № 44. — С. 52–56.

© Озерова В. В., 2019

УДК - 33

Ооржак Д.О. студент 2 курса

Новосибирский Государственный Университет Экономики и Управления

Новосибирск

e - mail: oorzhack.doluma@yandex.ru

Научный руководитель: канд.экон.наук, доцент

Выжитович А.М.

РОЛЬ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СИСТЕМЕ ПОД / ФТ

Аннотация. В настоящей статье автор рассматривает роль кредитных организаций в системе противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма.

Проводится анализ составляющих системы ПОД / ФТ и дает оценку эффективности кредитных организаций в системе ПОД / ФТ, по результатам которой разрабатываются рекомендации по совершенствованию системы ПОД / ФТ.

Ключевые слова: кредитные организации, отмывание доходов, полученных преступным путем, терроризм, финансовый мониторинг, национальная система ПОД / ФТ.

Значимым направлением деятельности Банка России является развитие кредитных организаций РФ. Максимальная степень конкурентоспособности и продуктивная работа кредитных организаций обеспечивают экономический рост страны и в целом, улучшение качества жизни людей.

В настоящий момент у российской банковской системы существуют определенные проблемы. Так, усиливается контроль со стороны регулятора, происходят трудности с ликвидностью, отмечается уменьшение клиентов, потери на рынке ценных бумаг, а также рост просроченной кредитной задолженности. Таким образом, обеспечение эффективного управления рисками легализации преступных доходов и финансированию терроризма является актуальной проблемой.

Под системой ПОД / ФТ понимают урегулированную организацию всех ее составляющих, которая обладает такими важными свойствами как целостность, делимость, иерархичность, присутствие стабильных связей.

В Концепции российской стратегии ПОД / ФТ, которая была утверждена Президентом РФ в июне 2005 г., отмечено, что отмывание доходов, полученных преступным путем, и финансирование терроризма представляют определенную угрозу безопасности, дезорганизуют деятельность государства, в частности, его наиболее значимых институтов экономики. Также, следует отметить, указанная преступная деятельность затрудняет рыночные преобразования и соблюдение контроля над финансовой системой страны, влечет за собой отрицательную репутацию РФ среди других стран.

Основной задачей системы ПОД / ФТ является обеспечение выполнения интегральной государственной политики в данной области и выступает как важная часть стратегии борьбы с терроризмом и преступностью, нацеленная на защиту прав и свобод гражданина, соблюдение порядка и охрану экономических интересов России [2].

Рассматривая структуру системы ПОД / ФТ, следует выделить наличие у него двух основополагающих компонентов, которые отличаются составом, особенностями правового регулирования и задачами, которые они перед собой ставят. Компонентами системы ПОД / ФТ представляют собой правоохранный блок и финансовый мониторинг.

Главная роль правоохранный блока, который основан на деятельности правоохранительных органов, состоит в расследовании преступлений и уголовном преследовании лиц, связанных с отмыванием преступных доходов и финансированием терроризма.

Следует отметить то, что финансовый мониторинг имеет два уровня:

- первичный финансовый мониторинг;
- государственный финансовый мониторинг.

В рамках первичного мониторинга, Росфинмониторинг получает информацию о проверке клиентов, обнаружению сомнительных операций, которые выполняют организации, связанные с денежными средствами.

Существенно то, что кредитные организации выступают в большей степени как многоцелевой вид финансовых организаций [1]. Это обусловлено тем, что они включают предположительно все виды финансовой деятельности и играют главную роль в системе финансового мониторинга. Следует подчеркнуть, что Концепция развития финансового рынка РФ вплоть до 2020 года предопределяет, что в основе российской системы финансового мониторинга лежит принцип приоритетного использования банковской системы для целей борьбы с отмыванием преступных доходов и финансированием терроризма.

Для того, чтобы дать оценку эффективности кредитных организаций в системе противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма, рассмотрим количество и структуру кредитных организаций.

Деятельность кредитных организаций как в 2018 - м году так и в 2017 - м, характеризуется большими рисками неправомерной деятельности и частности относиться к преступной деятельности, непосредственно связанной с отмыванием доходов и финансированием терроризма. Не взирая на деятельность, осуществляемую Банком РФ в отношении организаций, сопричастных в подозрительных финансовых действиях, не прекращаются работать схемы по осуществлению теневых финансовых услуг по обналичиванию и выводу денежных средств за границу.

На период 01.01.2018 г. в количество зарегистрированных кредитных организаций Банком России либо на основании его решения уполномоченным регистрирующим органом уменьшилось на 52 и составило 917 (см. Таблица 1).

Таблица 1.
Количество и структура кредитных организаций [3].

	01.01.2017	01.01.2018	Отклонение
1.Зарегистрировано кредитных организаций Банком России либо на основании его решения уполномоченным регистрирующим органом - всего	969	917	- 52
в том числе:			
банки	902	816	- 86
небанковских кредитных организаций	67	56	- 11
2.Кредитные организации, имеющие право на осуществление банковских операций	619	558	- 61
в том числе:			
банки	570	514	- 56
небанковские кредитные организации	49	44	- 5
3.Зарегистрированный уставный капитал действующих кредитных организаций, млн.руб.	2 393 298	2 484 312	91014

4. Филиалы действующих кредитных организаций на территории Российской Федерации - всего	1088	869	- 219
5. Представительства действующих российских кредитных организаций - всего	286	250	- 36

Следует выделить, что кредитные организации, имеющие право на осуществление банковских операций также убавились и составили 558 на начало 2018 года. Можно утверждать, что такая статистика отзыва Центробанком лицензий сократит число ненадежных банков, что в дальнейшем благоприятно скажется и исключит в работе кредитных организаций такие признаки, как неэффективность деятельности и банкротство.

Необходимо обратить внимание на то, что вопреки сокращению кредитных организаций, происходит рост уставного капитала кредитных организаций на 91014 млн.руб. Наряду с тем, филиалы действующих кредитных организаций на России сократились на 219 и составили 869. Также, сократились на 36 представительства действующих российских кредитных организаций.

Банком России за прошедший год отозваны лицензии у 66 кредитных организаций, из которых у определенной части банков были установлены факты нарушения положений Федерального закона от 07.08.2001 №115 - ФЗ [4].

Таким образом, важными мерами по устранению угроз в системе противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма является повышение продуктивности надзорной деятельности в антиотмывочной сфере. Кредитным организациям необходимо обеспечить периодическое обновление процедур управления рисками, возникающими в связи с возможным использованием клиентами своих счетов в целях легализации доходов, полученных преступным путем. Также, кредитным организациям необходимо обеспечить прозрачность механизмов оказания финансовых услуг, осуществлять работу не допуская преступления. Данные меры в целом, сама миссия кредитных организаций будет способствовать совершенствованию системы противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма.

Список использованной литературы

1. Газиян С.В. Аудит системы внутреннего контроля в целях ПОД / ФТ // Бухгалтерия и банки. - 2009. - №9 С. 47 - 60.
2. Зубков В.А., Осипов С.К. «Российская Федерация в международной системе противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». - Изд. Городец. Москва. - 2006 г. - 752 с.
3. Единая межведомственная информационно - статистическая система: [сайт]. URL: <https://www.fedstat.ru/>
4. Федеральный закон от 07.08.01 N 115 - ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

© Ооржак Д.О. 2019

МЕЖФИРМЕННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ОТОПИТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

***Аннотация.** В данной статье анализируется российский рынок отопительного оборудования; рассмотрены крупнейшие производители российского рынка отопительного оборудования; изучены основные виды межфирменного сотрудничества на исследуемом рынке.*

***Ключевые слова:** межфирменное сотрудничество, отопительное оборудование, субконтрактация, аутсорсинг, совместные предприятия, инвестиционные проекты.*

***Annotation.** In this article the Russian market of heating equipment is analyzed: the largest producers of the Russian market of heating equipment are considered; the main types of inter - firm cooperation in the studied market are studied.*

***Key words:** inter - firm cooperation, heating equipment, subcontracting, outsourcing, joint ventures, investment projects.*

Межфирменное сотрудничество является одним из важных направлений в развитии не только определенной компании, но и национальной экономики в целом. Большинство мировых промышленных компаний используют различные формы межфирменного сотрудничества для достижения наиболее лучших результатов своей деятельности. Особую значимость в российской экономике занимает именно промышленный сектор. К одним из сегментов промышленного сектора и относится рынок отопительного оборудования. На сегодняшний день динамика этого рынка имеет ярко выраженную сезонность. Емкость рынка изменяется в два раза, увеличиваясь в пик сезонного спроса (август - октябрь) до 170 - 175 млн рублей в месяц, и падая в весенний период (март - апрель) до 85 - 90 млн рублей в месяц. При этом наблюдается возрастающая тенденция роста: на протяжении последних пяти лет отопительный рынок увеличивается приблизительно на 6 - 10 % в год. На сегодняшний день доля российского отопительного оборудования в общем объеме составляет 45 %, а доля импортного оборудования – 55 % [4].

Рассмотрим основных российских и зарубежных лидеров по производству отопительного оборудования (табл. 1).

Таблица 1 – Рейтинг производителей отопительного оборудования в РФ

Место	Российские компании	Зарубежные компании
1	ООО «Лемакс» – Ростовская область (г. Таганрог)	Vaillant (Германия)
2	ОАО «Жуковский машиностроительный завод» («ЖМЗ») – Московская область (г. Жуковский)	Protherm (Словакия)

3	ОАО «Ростовгазоаппарат» – Ростовская область (г. Ростов - на - Дону)	Ariston (Италия)
4	ОАО «Боринское» – Липецкая область (с. Боринское)	Bosch (Германия)
5	ООО «Мимакс» – Ростовская область (г. Таганрог)	Fertoli (Италия)

Лидерами российского рынка отопительного оборудования преимущественно являются компании Ростовской области (ООО «Лемакс», ОАО «Ростовгазоаппарат» и ООО «Мимакс») [10]. Помимо ростовских компаний, крупнейшими производителями являются заводы в подмосковном городе Жуковский и в селе Боринское Липецкой области. Наибольшую долю на российском рынке имеет ООО «Лемакс». Объем поставляемых котлов оценивается экспертами в 20 - 25 % от всего объема рынка. Что касается зарубежных поставщиков, то здесь весомое значение имеют немецкие, итальянские, а также словацкие компании.

Все национальные лидеры по производству отопительного оборудования используют такой вид межфирменного сотрудничества, как субконтракция. Это означает, что подрядчик (производитель) поручает субподрядчику (поставщику) осуществить изготовление некоторых деталей, комплектующих для отопительного оборудования в соответствии с предъявляемыми требованиями [1]. ООО «Лемакс» и ОАО «ЖМЗ» – российские крупнейшие изготовители отопительного оборудования в своем производстве используют практически только зарубежные детали и комплектующие. У этих компаний заключены немалое количество договоров с иностранными предприятиями (табл. 2) [6,9].

Таблица 2 – Основные субконтракторы ООО «Лемакс» и ОАО «ЖМЗ»

№ п/п	Субконтракторы		Основной вид производимой продукции и оборудования
	ООО «Лемакс»	ОАО «ЖМЗ»	
1	SAVIM (Италия)	ООО «EcoRal» (Россия, г. Химки)	Оборудование для сушки и покраски
2	TRUMPF (Германия)	ООО «Прима Центр» (Россия, г. Электроугли)	Оборудование для обработки металлического листа, труб и профилей
3	MESSER (Германия)	ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат» («НЛМК») (Россия, г. Липецк)	Оборудование для термической резки металла
4	SALVAGNINI (Италия)	TRUMPF (Германия)	Оборудование для обработки металлического листа
5	SIT (Италия)	SIT (Италия)	Запчасти для регулирования процесса горения газа

6	Polidoro (Италия)	Polidoro (Италия)	Газовые горелки для котлов
7	VIADRUS (Чехия)	Mertik Maxitrol (США)	Комплекующие для котлов
8	Nordgas (Италия)	ИМП (Италия)	Специальные электронные платы и устройства управления
9	Bitron (Италия)	ИМП (Италия)	Электромагнитные клапаны, термостаты, температурные датчики и датчики давления и др.
10	WILO (Германия)	Worgas S.r.l. (Италия)	Насосное оборудование

Из таблицы 2 видно, что у ООО «Лемакс» все субконтракторы иностранного происхождения, в то время, как у Жуковского завода присутствуют, как отечественные, так и иностранные субконтракторы. Стоит отметить, что подавляющее большинство партнеров, исследуемых двух компаний, находятся именно в Италии. Лишь малая часть субконтракторов из России, Германии, Чехии и США. Субконтракция с иностранными компаниями, зачастую, используется российскими компаниями, поскольку зарубежная продукция в области производства отопительного оборудования считается более качественной и наукоемкой в отличие от национальной.

Вторым по значимости видом межфирменного сотрудничества на национальном рынке отопительного оборудования является аутсорсинг. Под аутсорсингом понимают передачу компанией на основании договорных отношений определённых видов или функций производственной предпринимательской деятельности другой компании. Лидеры российского рынка привлекают аутсорсинговые услуги, в частности, для разработки технологий производства. Котлы «Лемакс» производятся по передовой немецкой технологии, специально разработанной для «Лемакс» компанией PROLean. Именно эта компания разрабатывала технологию на Vaillant Group, BMW, AIRbus, Volkswagen и других производствах лидеров мирового рынка.

Еще одним немаловажным видом межфирменного сотрудничества является создание совместных предприятий. Под ними понимают предприятия, корпорации или иное объединения, образованные двумя или большим числом юридических и физических лиц, объединивших усилия с целью создания долгосрочного прибыльного бизнеса. ООО «Лемакс» с итальянским консорциумом NGV (Национальная Газомоторная Ассоциация) достигнута договоренность о создании в Ростовской области совместного производства подкапотного газового оборудования и переоборудования транспорта на газомоторное топливо [5].

Большинство зарубежных компаний, присутствующих на отечественном рынке отопительного оборудования, создают совместные предприятия или открывают представительства. Немецкий концерн Vaillant открыл представительства в 8 российских городах: Москве, Санкт - Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске, Саратове, Краснодаре, Ростове - на - Дону и Казани. Помимо этого, в России существует складская сеть отопительного оборудования и запасных частей Vaillant для российских потребителей [3].

Итальянская компания Ariston совместно с Россией создали в 2005 году завод в г. Санкт - Петербурге – «Аристон Термо Русь». Предприятие оснащено оборудованием, специально

разработанным итальянскими компаниями для этого проекта, и является производством полного цикла. А в 2015 году был открыт новый центр логистики [7].

Немецкий концерн Bosch, как и другие зарубежные лидеры, на российском рынке открыл завод «Бош Отопительные Системы» в 2013 году в г. Энгельсе Саратовской области. Завод производит промышленные и бытовые газовые котлы для отопления и снабжения горячей водой. Следуя стратегии концерна Bosch «local for local», продукция поставляется по всей России и странам СНГ под маркой Bosch и Buderus [8].

Итальянская компания Ferrolі также открыло представительство в России. ООО «ФерролиРус» – является официальным представительством Ferrolі S.p.A с конца 20 века на территории Российской Федерации, имеющее сеть официальных дилеров и авторизованных сервисных центров во всех областях России. Продукция Ferrolі, представленная на российском рынке, производится на заводах в Европе и Азии [5].

Особую роль в межфирменном сотрудничестве играют инвестиционные проекты, поскольку отопительное оборудование является высокотехнологической продукцией, требующей постоянных качественных нововведений. Инвестиционные проекты направлены как на усовершенствование целых производственных комплексов, так и отдельных его частей [2].

Компания Bosch реализует инвестиционный проект, направленный на улучшение качества отопления от жилищных построек до промышленных заводов, и даже целых ТЭЦ. Стоит выделить котельную загородного жилого комплекса «Метроград» в Кирове, блочно-модульную котельную высокой мощности в торговом центре «Мегамаг» в Ростове - на - Дону, а также систему отопления и ГВС на заводе Volkswagen в Калуге, которые были установлены в рамках инвестиционного проекта. Также стоит упомянуть масштабную систему теплоснабжения города Котовска Тамбовской области, запущенную в 2017 году. На смену изношенной Котовской ТЭЦ пришла распределенная система из шести котельных общей мощностью 89,8 МВт, способная гибко реагировать на изменение потребностей города [8].

Компания «Лемакс» и губернатор Ростовской области Василий Голубев 14 февраля 2019 г. на Российском инвестиционном форуме в Сочи подписали соглашение о сотрудничестве в целях реализации новых инвестиционных проектов компании с совокупным объемом инвестиций 6,5 млрд рублей. 1 млрд рублей Лемакс инвестирует в запуск второй производственной линии на своем заводе стальных панельных радиаторов в Таганроге и еще 5,5 млрд рублей – в создании новых профильных производственных мощностей и складского комплекса. Многие проекты имеют конфиденциальный характер, чтобы избежать рисков и давления со стороны конкурентов [9].

Стоит отметить, что на российском рынке отопительного не наблюдается сложных форм межфирменного сотрудничества, именуемых интеграционными, таких как концерн, трест, консорциум и другие формы, между российскими и иностранными компаниями. Причиной тому отставание технологического прогресса в России, а также законодательные акты, осложняющие открытие и развитие бизнеса, и многосложность законов, регулирующих инвестиционную деятельность в России.

Таким образом, межфирменное сотрудничество на рынке отопительного оборудования развито только в самых простых его формах, таких как субконтракция, аутсорсинг и совместные предприятия. Более сложные формы не представлены на отечественном рынке,

поскольку финансово - экономическое и научно - техническое положение российских компаний не позволяет им быть привлекательными партнерами на мировом рынке отопительного оборудования.

Список использованной литературы:

1. Писарская А.В. Межфирменное сотрудничество предприятий промышленного комплекса: мировой и отечественный опыт // Таврический научный обозреватель. 2015. № 1. С. 28 - 33.
2. Посысаев Ю.Ю. Межфирменное сотрудничество на рынке энергетического оборудования // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 8. С. 67 - 78.
3. История развития компании Vaillant [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vaillant.ru/o-vaillant/company/history-vaillant/> (дата обращения: 11.05.2019).
4. Мониторинг и анализ социально - экономического развития отдельных отраслей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/monitoring> (дата обращения: 09.05.2019).
5. Новости рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.c-o-k.ru/market_news (дата обращения: 07.05.2019).
6. О заводе и партнерах ОАО «ЖМЗ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gaskotel.ru/?page_id=4382&lang=ru (дата обращения: 10.05.2019).
7. О компании Ariston Thermo Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.aristonthermo.com/it/> (дата обращения: 11.05.2019).
8. О компании Bosch в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bosch-home.ru/mir-bosch> (дата обращения: 11.05.2019).
9. О компании ООО «Лемакс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lemax-kotel.ru> (дата обращения: 10.05.2019).
10. Российский рынок газовых котлов: итоги 2018, прогноз до 2021г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.businessstat.ru> (дата обращения: 05.05.2019).
11. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 28.04.2018).

© М.С. Осипова, 2019

УДК 332.143

А.С. Осипова

студент 4 курса, ОГУ им. И.С. Тургенева, г. Орел РФ

E - mail: anna.osipova.s@yandex.ru

УЧЕТНО - НАЛОГОВОЕ ПРОСТРАНСТВО ООО «УНИДЖИБИ»

Аннотация

Актуальность выбранной темы заключается в том, что учетно - налоговое пространство является неотъемлемой частью любой организации и от его правильного формирования зависят результаты деятельности фирмы. Целью данной работы является изучение учетно -

налогового пространства ООО «Униджиби». В данной работе использовались такие методы исследования, как обобщение и систематизация, моделирование, а также анализ литературы. Изучив информацию, можно сделать вывод, что учетно - налоговое пространство ООО «Униджиби» представляет собой набор подсистем финансового, налогового, управленческого учета и контроля, входящих в состав единого информационного пространства, позволяющих достигнуть цель и решать задачи экономического субъекта, в том числе и в отношении налогового планирования, прогнозирования и контроля налоговых рисков

Ключевые слова

Учет, налоги, пространство, учетно - налоговое пространство, бухгалтерский учет.

Учетно - налоговое пространство ООО «Униджиби» можно представить в виде схемы, представленной на рисунке 1.



Рисунок 1 – Учетно - налоговое пространство ООО «Униджиби»

Так, из рисунка видно, что учетно - налоговое пространство ООО «Униджиби» представляет собой совокупность элементов, которые прямым или косвенным образом связаны между собой.

ООО «Униджиби» ведет финансовый и налоговый учет на основе нормативно - правовой базы, а именно: ФЗ «О бухгалтерском учете», НК РФ, ГК РФ, Указы Президента РФ, Постановления Правительства РФ, нормативно - правовые акты муниципальных образований и местных налогов, и сборах, законы о налогах Орловской области, план счетов и инструкция по его применению, методологические рекомендации и указания, ПБУ, внутрифирменные документы ООО «Униджиби».

Структуру контролирующих органов также можно отнести ко внешним пользователям учетно - налогового пространства ООО «Униджиби». Помимо них ко внешним пользователям относятся:

- покупатели в виде юридические лиц АО «Келет», ООО «Терем», «Аквацентр» и т.д.;
- поставщики: «Аквадом», Группа «Новатор», «Энкор», ООО «Ролит», АО «Микро» и т.д.;
- банки АО «Россельхозбанк», ПАО «ВТБ».

Внутренние пользователи ООО «Униджиби» представлены финансовым отделом, юридическим отделом, отделом развития, транспортным отделом, а также производственным отделом во главе с генеральным директором. Внутренние пользователи непосредственно осуществляют сбор, обработку и анализ данных входящей информации организации: законов, указов, инструкций, распоряжений, поручений, приказов, писем и т.д. [1, с. 36]. Затем информация преобразовывается и на основе этих данных осуществляется финансовый, налоговый и управленческий учет ООО «Униджиби». Внешние пользователи также могут запрашивать, анализировать информацию учетно - налогового пространства ООО «Униджиби», которая сформирована в исходящую информацию, а именно: отчеты, налоговые декларации, поручения, приказы, договоры, письма, запросы, обращения, распоряжения и т.д. [2, с. 47].

Таким образом, учетно - налоговое пространство ООО «Униджиби» представляет собой совокупность элементов, представленных в виде нормативно - правовой базы, на основе которой ООО «Униджиби» осуществляет финансовый и налоговой учет, органов, которые взаимодействуют и контролируют деятельность ООО «Униджиби», внутренних пользователей, которые осуществляют сбор, обработку и анализ входящей информации, преобразовывая ее в исходящую, а также налоговых резидентов, к которым относятся как внешние так и внутренние пользователи.

Список использованной литературы:

1. Захаров И.В. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для академического бакалавриата. М.: Издательство Юрайт, 2015. 423 с.
2. Алексеева Л.Ф. Налоговый учет [Текст]: учебное пособие. Владивосток: Издательство ВГУЭС, 2014. 188 с.

© А.С. Осипова, 2019

УДК 330

А. Г. Патик

студент 1 курса КФУ им. В.И. Вернадского
г. Симферополь, РФ
E - mail: aleksandra.patik@mail.ru

УЧЕТ ВЫБИТИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В АВТНОМНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Аннотация

Актуальность. Одну из главных составляющих процесса производства и наиболее дорогостоящей частью средств производства являются основные средства учреждения. Основные средства служат довольно длительное время. За это время они успевают обслужить некоторое число производственных циклов, по этой причине их состав,

состояние и эффективность использования влияют на конечные результаты хозяйственной деятельности организации. В современном мире уточнение и совершенствование методики учета операций с основными средствами является залогом процветания предприятия.

Цель. Основная цель статьи рассмотреть порядок учета списания основных средств в автономных учреждениях.

Результаты. В данной статье рассматриваются вопросы отражения в системе бухгалтерского учета операций, связанных с выбытием основных средств. Порядок отражения в учете этих операций зависит от причины выбытия, поэтому очень важно правильно оформить необходимые в соответствующих ситуациях первичные документы и составить корректные бухгалтерские записи.

Ключевые слова:

Автономное учреждение, амортизация, выбытие основного средства, основное средство.

Стоимость объектов основных средств, которые не способны приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем, согласно нормам бухгалтерского законодательства, подлежит списанию с бухгалтерского учета. Рассмотрим, в каких случаях можно вести речь о выбытии основных средств, как документально оформить операции выбытия и отразить их в бухгалтерском учете автономного учреждения.

Основные средства – материальные объекты имущества, независимо от их стоимости, со сроком полезного использования более 12 месяцев, предназначенные для неоднократного или постоянного использования на праве оперативного управления в процессе деятельности учреждения при выполнении им работ, оказании услуг, осуществления государственных полномочий (функций) либо для управленческих нужд учреждения [3, с.40].

Выбытие основных средств - ликвидация, реализация, передача другим организациям и гибель от стихийных бедствий объектов, числящихся в составе основных средств.

В соответствии с требованиями Гражданского Кодекса РФ имущество государственных автономных учреждений закрепляется за ним на праве оперативного управления. Списание федерального имущества, закрепленного на праве оперативного управления за автономными учреждениями, регулирует Положение, утвержденное постановлением Правительства РФ от 14 октября 2010 г. № 834.

Без согласия собственника автономное учреждение не вправе распоряжаться:

- недвижимым имуществом;
- особо ценным движимым имуществом, приобретенным за счет средств, выделенных учредителем.

Остальным имуществом, находящимся на праве оперативного управления, учреждение вправе распоряжаться самостоятельно [1, с.123]

Процесс списания имущества – это действия, связанные с признанием имущества непригодным для дальнейшего использования по целевому назначению вследствие полной или частичной утраты потребительских свойств, или выбывшим из владения, пользования, распоряжения вследствие гибели или уничтожения.

До недавнего времени к операциям по выбытию основных средств относились в основном случаи:

- продажи (реализации);
- списания по причине непригодности к дальнейшему использованию;
- передачи (в казну или другому учреждению);
- недостачи или хищения.

Все эти факты были вполне «осязаемы»: вот объект в учреждении был, а потом его не стало – он выбыл. Поэтому подобные операции были вполне понятны бухгалтерам, а различные унифицированные формы первичных документов для каждого случая выбытия обеспечивали своевременное отражение таких операций в учете. И каких - либо проблем с отражением в учете операций по выбытию имущества не возникало.

Теперь в СГС «Основные средства» используется понятие «прекращение признания основного средства», при этом в скобках оно уточняется – выбытие с бухгалтерского учета. В СГС «Основные средства» есть даже целый разд. VIII «Прекращение признания (выбытие с бухгалтерского учета) объекта основных средств».

Сразу отметим, что уже здесь, то есть в заголовке данного раздела, возникает определенная путаница, которая сбивает с толку немало бухгалтеров:

– во - первых, если брать за основу положения п. 8 СГС «Основные средства», то отсутствие у объекта ОС критериев основного средства означает лишь перевод его с балансового учета на забалансовый. При этом такой объект не выбывает с бухгалтерского учета;

– во - вторых, выбытие с бухгалтерского учета (например, в случае продажи объекта или его передачи другому учреждению) не означает утраты им критериев основного средства, то есть объект в таких случаях не перестает признаваться объектом ОС;

– в - третьих, в СГС «Основные средства» упоминается комиссия по поступлению и выбытию активов, а не комиссия по поступлению и прекращению признания объектов основных средств.

Другими словами, как ни крути, прекращение признания объекта основного средства не равно его выбытию с бухгалтерского учета. Это уже следует из п. 8 СГС «Основные средства» и других его положений. Кроме того, понятие «прекращение признания» – новое, и оно даже в самом стандарте используется не всегда однозначно.

Для принятия решения о списании имущества в учреждении создается постоянно действующая комиссия по списанию. В ее обязанности входит:

- 1) осмотр имущества, которое подлежит списанию;
- 2) принятие решения по вопросу пригодности и дальнейшего использования основного средства;
- 3) установление причин списания имущества;
- 4) подготовка акта о списании основного средства.

Комиссия по списанию имеет право проводить заседания только при наличии кворума, который составляет не менее двух третей членов состава комиссии. Срок рассмотрения предоставленных ей документов не должен превышать 14 дней. Решение о списании имущества принимается большинством голосов членов комиссии, которые присутствуют на заседании. Комиссия составляет заключение, которое прикладывается к актам в качестве обоснования целесообразности списания основного средства [2, с.2].

Списание объекта оформляется первичным документом – актом о списании. Какой именно акт нужно составить, будет зависеть от вида имущества, подлежащего списанию. Существуют следующие формы актов о списании:

- Акт о списании транспортных средств (ф.0504105);
- Акт о списании объектов нефинансовых активов (кроме транспортных средств) (ф.0504104);
- Акт о списании исключенных объектов библиотечного фонда (ф.0504144).

В данных формах присутствует обязательный для заполнения реквизит «Заключение комиссии», в котором указывают причину списания основного средства.

Для подтверждения необходимости ликвидации основного средства, может понадобиться независимая техническая экспертиза или оценка, если этого требует законодательство либо члены комиссии не могут самостоятельно определить, подлежит ли объект восстановлению. Результаты экспертизы оформляют в виде акта или заключения. Акт технической экспертизы составляют на каждое основное средство, которое подлежит ликвидации. В нем должны быть указаны следующие обязательные реквизиты: наименование объекта, инвентарный и серийный номера, год выпуска, балансовую и остаточную стоимость, причины и характер неисправности, обоснование нецелесообразности ремонта.

Акт о списании основного средства, оформленный комиссией, должен утвердить руководитель учреждения. Если имущество относится к федеральному, акт сначала должен согласовать учредитель, после этого его подписывает руководитель учреждения. Когда документ будет подписан всеми членами комиссии и утвержден руководителем учреждения, можно проводить разукрупнение, демонтаж, или утилизацию объекта. Делать это до того, как руководитель утвердит акт, нельзя [3, с.44].

Доходы и расходы от списания с бухгалтерского учета объектов основных средств отражаются в бухгалтерском учете в отчетном периоде, к которому они относятся.

На основании всего вышеизложенного можем сделать вывод, что имущество учреждений периодически подлежит списанию. Причины могут быть разнообразными: износ, стихийное бедствие или чрезвычайная ситуация, хищение, безвозмездная передача. Чтобы списать имущество государственного (муниципального) учреждения, необходимо руководствоваться целым рядом нормативных документов и соблюдать определенные правила, а также своевременно и правильно отразить данную операцию в учете.

Процедура списания основных средств автономных учреждений является одной из наиболее документёмких и продолжительных по времени среди всех операций, отражаемых в бухгалтерском учете.

Список использованных источников:

- 1.Гражданский кодекс РФ;
- 2.Постановление Правительства РФ от 14 октября 2010 г. № 834 «Об особенностях списания федерального имущества»;
- 3.Приказ Минфина РФ «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти, государственных учреждений и Инструкции по его применению» от 1 декабря 2010г. №157н;
4. Приказ Минфина России от 30.03.2015 N 52н "Об утверждении форм первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета, применяемых органами государственной власти».

Халилов А.Э.

доцент кафедры менеджмента и бизнес аналитики
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

"Севастопольский государственный университет"

г. Севастополь

студенты **Побоков Д.А.; Михалицын П.С.**

направление подготовки:

Эксплуатация транспортно технологических машин и комплексов
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

"Севастопольский государственный университет"

г. Севастополь

ЛОГИСТИКА ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Анализ последних исследований и публикаций: выделение нерешенных ранее частей общей проблемы являются темой формирования экономических систем государства, которыми занимался Халилов А.Э.[5]

Целью статьи является выявление и описание тенденции, и анализ грузоперевозок в Южном федеральном округе.

Для повышения эффективности развития стран с рыночной экономикой транспорт нуждается в новых подходах к организации транспортного процесса. Это привело к созданию нового направления транспортно - логистического.

Транспорт как более крупная система, то есть часть цепи поставок, была доведена и должна быть рассмотрена в нескольких аспектах. Транспортные услуги в современных условиях, которые включают в себя не только реальную транспортировку товаров от поставщика к потребителю, но и большое количество экспедиторских, информационных и торговых операций, услуги по погрузо - разгрузочным работам, страхованию, безопасности и т.д. С помощью этого метода оптимальный выбор транспортных услуг, а также качество перевозки, как правило, не отражают общую стоимость, превышающую стоимость перевозки.

С индивидуальной точки зрения, опыт и сотрудничество в области производственно - научно - транспортных отношений не ограничены в технической сфере. Логистический процесс должен учитывать системы, начиная от поставщиков первой категории до конечных потребителей, включая промежуточные этапы.

Задачи логистики грузоперевозок - рассмотреть виды развития транспортной логистики, определить сущность и задачи транспортной логистики, а также рассмотреть влияние логистики на политику в области транспорта. Объясните преимущества и недостатки отдельных транспортных цепей, учитывая развитие транспортных решений логистики.

1. Цели транспортной логистики транспортная логистика

Транспорт - это отрасль материального производства, осуществляющая перевозки людей и грузов.

В структуре общественного производства транспорт относится к сфере производства материальных услуг. Важной частью логистического пути в логистических операциях является основной источник потребления сырья, использование различных транспортных средств является последним. Стоимость этих операций составляет до 50 % от общей стоимости логистики.

Изменение положения инвентаря с помощью так называемых транспортных средств для перевозки грузов называется транспортировкой грузов.

Транспорт должен отвечать следующим требованиям:

Должен быть достаточно гибким, чтобы обеспечить перевозочный процесс, подвергающийся еженедельной и даже ежедневной корректировке;

Часто обеспечивать круглосуточную удаленную и децентрализованную доставку груза в пункты доставки;

Надежно обслуживать клиентуру с целью избегания остановки работы предприятий или дефицита у заказчика; они имеют возможность перевозить небольшие грузы в течение короткого периода времени через изменение запроса пользователя.

Транспортная логистика является частью процесса производства и обслуживания указанных материалов. Управление транспортной логистикой грузоперевозок - это процесс и организация в области логистики.

Транспортная логистика определяется как сфера деятельности, охватывающая три области:

- в процессе планирования, организации и реализации рациональной и недорогой доставки (транспортировки) товаров (грузов) на места их производства и потребления;

- во всех контролируемых, эксплуатируемых и других современных товарах, создаваемых на маршрутах с использованием транспортных средств, телекоммуникаций, вычислительных и других информационных технологий;

- обеспечение соответствующей информацией грузоотправителей

Как отрасль материального производства, транспортировка своей продукции - это процесс движения, т. е. многие характеристики, существенные отличия:

- отсутствие вещественной формы, но в то же время материальность по своему характеру, так как в процессе перемещения расходуются материальные средства: происходит износ движимого состава и средств обслуживания, используется труд работников транспортной сферы и т.д.;

- невозможность хранения и накопления, поэтому транспорт может иметь только некоторый резерв своей пропускной и проводящей способности для удовлетворения потребностей в транспортных услугах;

- воплощение в дополнительных транспортных расходах, которые связаны с перемещением материального потока, поэтому транспорт необходимо использовать так, чтобы транспортные расходы были наименьшими при прочих равных условиях;

- привязка к определенному месту, району, региону (например, к месту, где расположены пути сообщения и есть соответствующие транспортные предприятия).

Эти подсказки позволяют оборудованию действовать и работать, как транспортно - логистическая система. Важной частью логистического пути в логистических операциях является основной источник потребления сырья, использование различных транспортных средств является последним. Стоимость этих операций составляет до 50 % от общей

стоимости логистики. Изменение положения инвентаря с помощью так называемых транспортных средств для перевозки грузов.

Транспортная логистика является частью процесса производства и обслуживания указанных материалов. Управление транспортной логистикой грузоперевозок - это процесс и организация в области логистики.

Транспортно - логистический комплекс решает следующие задачи: создание, транспортная система; совместное планирование транспортного процесса на различных видах транспорта (в случае смешанных перевозок); складирование и транспортный союз для обеспечения технологического процесса; варианты, транспортные средства и методы; определение рациональных маршрутов доставки.

Международные грузоперевозки - доставка грузов для определения оптимальной логистической схемы, включающей в себя ряд мер, направленных на повышение эффективности и экономичности от пункта А до пункта В. Для того, чтобы сделать процесс у клиента, необходимо согласовать все этапы. Важно уметь это делать, особенно на маршрутах, пересекая границы программы и учитывая нюансы законодательства в разных странах. Логистика - это очень широкий международный уровень, поэтому развивайте транспортные сети, глобальную торговлю и глобализацию, чтобы укрепить отношения между странами мира.

Транспортная логистика, грузоперевозки имеет 2 решения основных задач:

Организация процесса перевозки грузов ;

Обеспечение сохранности и сохранности груза, оптимизация затрат, времени и средств.

Для достижения этих целей нам необходимо спланировать маршрут, выбрать экспедитора, организовать хранение и депонирование товаров и т.д.

От грамотного выполнения каждого этапа зависит успешность всего процесса в целом. Основными участниками перевозок всегда были , транспортные и складские компании. Современные логистические услуги компании предоставляют не только транспорт, но и документацию, благодаря внедрению системы управления информацией через интернет.

С помощью онлайн - сервиса вы сможете оперативно передавать и обрабатывать информацию, а также координировать действия участников перевозки. Это сокращает время, бумажную работу и быстро обрабатывает и контролирует каждый этап.

Особенности логистики грузоперевозок

Как уже было сказано выше, при заказе грузов логистика играет важную роль, особенно когда речь идет о выборе оптимальных сроков и условий доставки скоропортящихся, ценных или особо опасных грузов. Любой продукт имеет свой "жизненный цикл", включая производство, распределение, продажу, хранение и потребление. Пищевые циклы короткие, и, следовательно, поставщики и производители заинтересованы в скорости и надежности доставки, чтобы избежать потерь. Транспортные нагрузки определяются особыми обстоятельствами (освещение, влажность, температура), уход за их свойствами. Именно в это время на первый план выходит логистика, грузоперевозки.

Грузовая транспортная логистика - лучший способ доставки любых грузов, особенно опасных грузов, входящих в эту категорию. Мне нужно использовать не каждый автомобиль, который имеет специальное оборудование. Поэтому этап консультаций важен для определения всех характеристик груза, условий его транспортировки и хранения, определения размеров на все время, а также финансовых затрат.

Грузовая логистика, как говорят специалисты, состоит из 6 компонентов:

Правильный багаж.

В указанное место.

Условное соответствие сроков.

Такое же количество.

Сохранение качества.

Минимальная стоимость.

Этих правил нет в учебниках, но добросовестные перевозчики следуют им, как неписаным законам. Грузовым транспортным компаниям необходимо ориентироваться на все этапы взаимодействия и сближения, а также организовывать процессы участников, не принимая во внимание сложность задач и дистанцию маршрута. Целенаправленные усилия дадут возможность достичь оптимальных результатов, освоить новые инновации, минимизировать , увеличить объем товара, расширить клиентскую базу.

Для выполнения задач, которые входят в единую систему, используются для создания транспортно - логистических цепочек и коридоров. Также важно идти в Союз хранения и складских процессах, выбирая оптимальный маршрут с учетом пожеланий заказчика и особенностей товара. При необходимости можно выбрать конкретный вид транспорта, смешать груз и время доставки и другие способы снижения затрат. Комплексный подход к обеспечению безопасности и скорости перевозок.

Перечень городов и исследования по перевозкам грузов, представлено в графиках ниже.

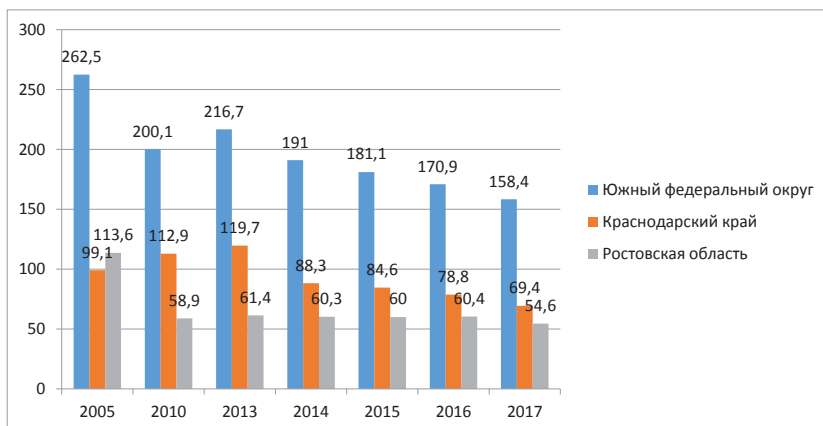
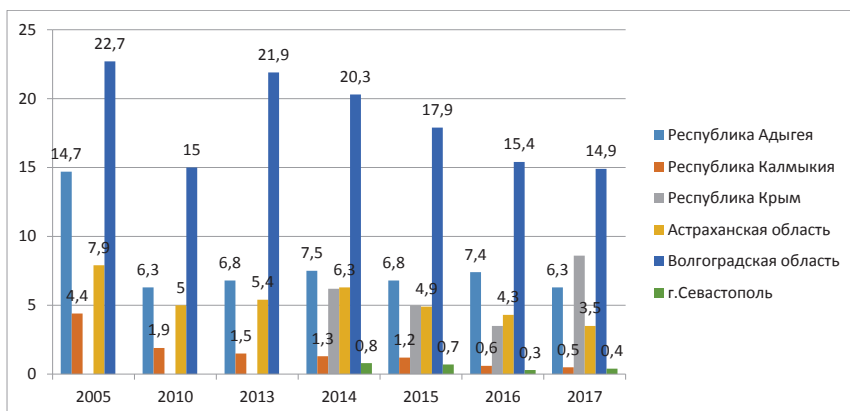


Рисунок 1 – Перевозка грузов Южного федерального округа млн.тыс.км



Продолжение рисунка 1 – Перевозка грузов Южного федерального округа млн.тыс.км

Транспорт Юга России играет ведущую роль в обеспечении внутривососсийских и международных транспортно - экономических связей. В общероссийском объеме грузовых отправок на его долю в 2010 году приходилось более 11 % . Общий объем перевозок грузов всеми видами транспорта в Южном федеральном округе в 2010 - 2018 году превысил 1116 млн тонн. В структуре баланса грузовых перевозок ЮФО более 60 % приходится на внутрирегиональные перевозки. Из общего объема перевозок грузов автомобильным транспортом свыше 80 % осуществляется во внутрирегиональном сообщении. Соответственно, железнодорожным транспортом перевозится 60 % грузов в пределах территории Южного Федерального округа, и 40 % приходится на транзитные перевозки. Основная часть перевозок грузов внутренним водным транспортом осуществляется в межрегиональном и международном сообщениях, учитывая транзитный характер экспортных грузопотоков по водным коммуникациям юга страны.

Перечень городов и исследования по грузообороту, представлено в графиках ниже.

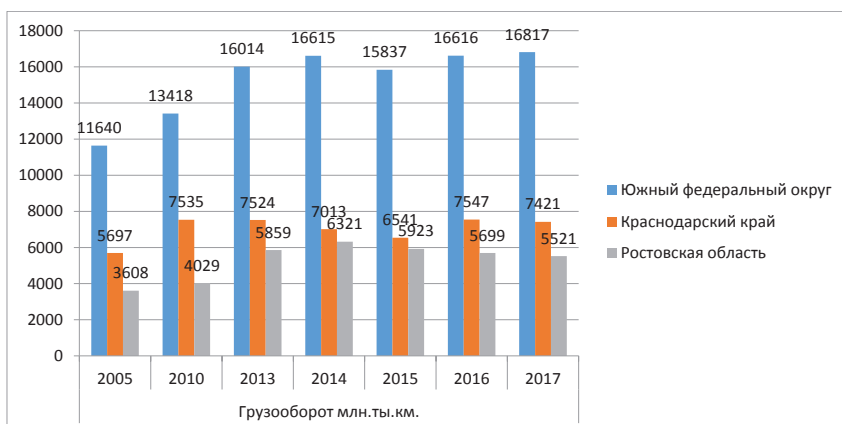
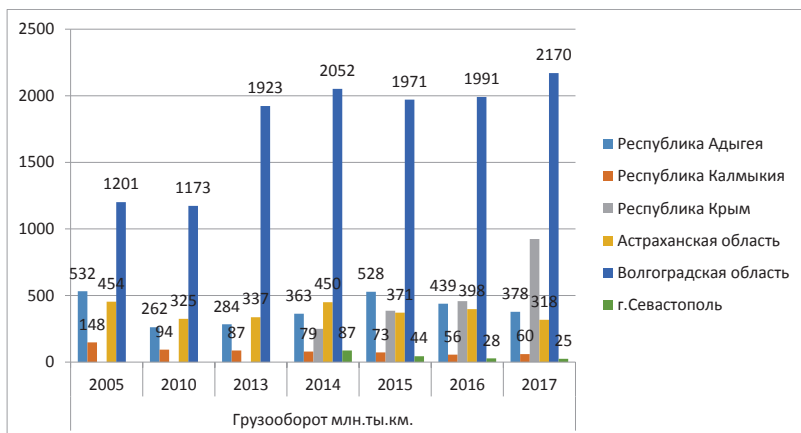


Рисунок 2 - Грузооборот Южного федерального округа млн.тыс.км



Продолжение рисунка 2 - Грузооборот Южного федерального округа млн.тыс.км

Россия, в частности юг России, может сделать детальный обзор и заключение транспортной системы:

Южный федеральный округ является одним из наиболее перспективных регионов России. Развитие транспортной системы Южного федерального округа связано с ее географическим положением, особенностями экономического комплекса. Особое значение для региона имеет устойчивое развитие пищевой промышленности. Одной из важных особенностей экономического и географического положения региона является его относительная компактность - расстояние от Запада до Востока равно расстоянию от Севера до Юга. Ситуация в южных широтах Российской Федерации очень важна, что определит широкие возможности для развития сельского хозяйства и отдыха - лучше, чем в других регионах России.

Одной из основных проблем транспортной деятельности в Южном федеральном округе является разница между уровнем развития транспортного и дорожного комплекса, эффективностью и качеством его функционирования, а также спросом на экономический рост.

Список использованной литературы

1. Горев, А. Э. Грузовые перевозки. Учебник / А.Э. Горев. - М.: Academia, 2013. - 304 с.
2. Основы логистики / Под редакцией В.В. Щербакова. - М.: Питер, 2016. - 432 с.
3. Федеральная служба государственной статистики [Официальный сайт]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 01.05.2019)
4. Структура принятия социально - экономических решений в национальном хозяйстве. // Современная наука: актуальные проблемы теории и практика серия : экономика и права - №3. 2018. - С. 80 - 84
5. Халилов А.Э Структура принятия социально - экономических решений в национальном хозяйстве. А.Э. Халилов // Современная наука: актуальные проблемы теории и практика серия : экономика и права - №3. 2018. - С. 80 - 84

© Халилов А.Э., Побокоев Д.А.; Михалицын П.С. 2019

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные элементы системы управления персоналом. При создании системы управления персоналом необходимо принять во внимание перспективы развития организации.

Ключевые слова. персонал, система управления персоналом, принципы, методы, развитие.

Элементы системы управления персоналом организации – совокупность средств, принципов и методов, помогающих целенаправленно воздействовать на персонал. В ходе управления прорабатываются технологии, при помощи которых можно гарантировать предельно эффективное применение интеллектуальных, физических способностей работников. Это нацелено на качественное исполнение трудовых функций, что в свою очередь может помочь достичь поставленных предприятием целей [3, с. 88].

Задача системы управления персоналом на предприятии определяет необходимость решения последующих проблем управления персоналом: комплектование персонала предполагает собой обеспечение организации штатом нужных сотрудников в необходимом числе сотрудников на определенном месте в нужное время; организация деятельности служащих подразумевает формирование рабочей среды, что станет способствовать эффективной работе персонала; обучение и развитие персонала – это обеспечение уровня знаний и навыков сотрудников, требуемых с целью эффективной работы, а кроме того, моделей поведения, желательных для данного предприятия; вознаграждение персонала предполагает формирование концепции мотивации персонала, побуждающей к достижению индивидуальных, групповых и организационных целей; создание и сохранение системы эффективных трудовых отношений подразумевает обеспечение социальной среды, которая способствует результативной работе персонала и увеличению эффективности финансово - хозяйственной деятельности предприятия [1, с. 220].

Составными элементами кадровой политики предприятия считаются следующие:

а) Политика занятости – обеспечение высококвалифицированным персоналом и формирование качественных условий труда, обеспечение его безопасности, а также возможностей с целью продвижения сотрудников для повышения степени их удовлетворенности работой.

б) Политика обучения - развитие надлежащей базы обучения, для того чтобы сотрудники имели возможность повысить квалификационный уровень и этим получить возможность своего профессионального продвижения.

в) Политика оплаты труда - предоставление более высокой заработной платы, нежели в иных компаниях, в соответствии со способностями, опытом, ответственностью сотрудника.

г) Политика благосостояния - предоставление более широкого комплекса услуг и льгот, чем у других работодателей; социальные условия должны быть привлекательны для работников и взаимовыгодны для них и фирмы.

д) Политика трудовых отношений – формирование определённых процедур для разрешения трудовых конфликтов.

Конкретные элементы системы управления персоналом формируются в ходе разработки и реализации кадровой политики, которая содержит в себе следующее:

- разработка единых принципов кадровой политики, определение приоритетов целей;
- организационно - штатная политика заключается в планировании потребности в трудовых ресурсах, создании организационной структуры и штата, формирования запасного резерва;
- информационная политика подразумевает формирование и поддержку системы движения кадровой информации;
- финансовая политика заключается в формулировании принципов распределения средств, обеспечении эффективной системы стимулирования труда;
- политика развития персонала¹⁰ подразумевает обеспечение программы развития, профессиональной ориентации и социальной адаптации сотрудников, планирования индивидуального продвижения, формировании команд, профессиональной подготовки и повышения квалификации;
- оценка результатов деятельности представляет собой анализ соответствия кадровой политики и стратегии предприятия, обнаружение проблем в кадровой работе, оценка кадрового потенциала.

Практическая деятельность демонстрирует, что стремление к общим целям делает работу команды значительно эффективнее [2, с. 134]. В результате, именно сочетание индивидуального и группового интереса дают возможность достичь эффективной организации работы подчиненных. Также выделяют ряд методов управления персоналом – это способы воздействия на коллектив и отдельных сотрудников с целью направлять их работу в процесс деятельности предприятия. Важнейшим методом управления персоналом является технико - экономический анализ, объединяющий и синтезирующий в себе все экономические методы управления.

Список использованной литературы

1. Анненкова А.А. Трудовой потенциал региона: современное состояние и структурные изменения / Анненкова А.А., Сидорова О.Н. // Среднерусский вестник общественных наук. 2012. № 3. С. 219 - 221.
2. Докукина И.А. Перспективные направления развития человеческого потенциала в условиях инновационной активности региона / Докукина И.А., Ловчикова Е.И. // В сборнике: Проблемы развития отраслей АПК: тенденции и перспективы 2012. С. 130 - 134.
3. Залесова Н.А. Проблемы управления организацией в условиях кризиса / Залесова Н.А., Макарова Ю.Л. // В сборнике: Инновационные механизмы решения проблем научного развития сборник статей международной научно - практической конференции: в 4 частях. 2016. С. 86 - 88.

© Д. А. Полохина, 2019.

К.Е.Портянникова

студентка,

Э.Б. Адельсеитова

к.э.н., доцент ГБОУВО РК «КИПУ»,

г.Симферополь, РФ

E - mail: elmaz - 09@yandex.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Аннотация

В статье систематизированы некоторые аспекты решения задачи, связанной с разработкой комплекса теоретических и методологических, а также практических рекомендаций по совершенствованию процессов подготовки и реализации управленческих решений на уровне микроэкономики.

Ключевые слова:

Системы функционирования предприятия, качество управленческих решений, оптимизация управленческих решений.

Тема исследования вызвана современными преобразованиями в сфере управления, связанными с необходимостью для государства новой модели хозяйствования и усилением её значения в современном мировом хозяйстве. Одним из самых ярких проявлений преобразования управления стал переход от социалистической модели к рыночной модели хозяйствования, что обусловило формирование совершенно новой системы формирования и функционирования предприятия. При централизованной системе управления основной задачей руководителя предприятия являлось выполнение плановых текущих заданий, а стратегические задачи на уровне предприятия оставались вне зоны внимания, так как принятие основных решений на перспективу принадлежало вышестоящим экономическим управленческим органам.

В этой связи трансформировалась и сама сущность управленческого решения, были значительно расширены рамки посредством последних достижений НТП и коммуникаций. Финансово - хозяйственная взаимосвязь и взаимозависимость привела к открытости и взаимозависимости мирового хозяйства. В связи с этим перспективность и срочность управленческих решений становятся основополагающими обстоятельствами, которые позволяют изменять ранее используемые подходы к различным управленческим действиям.

В современной системе хозяйствования руководителям современных предприятий приходится решать проблему принятия ответственных решений в условиях неопределенности и жесткой конкуренции, отметим, что, при этом выбор неправильных, нерациональных решений, а также неудовлетворительная адаптация к сложившейся ситуации могут повлечь за собой кризисную ситуацию.

Целью исследования является решение задачи разработки совокупности теоретических, методологических, а также практических рекомендаций по совершенствованию процессов

подготовки и реализации управленческих решений на уровне микроэкономики. Для достижения данной цели требуется рассмотрение экономической сущности и значения управленческих решений в современных экономических условиях, анализ методов реализации управленческих решений, рассмотрение основных направлений повышения качества управленческих решений, на основе чего можно будет определить нововведения, связанные с совершенствованием подготовки, принятия, практической реализации управленческих решений; проанализировать отечественный и зарубежный опыт в принятии и воплощении в практику управленческих решений, а также возможности использования его в современных условиях.

Качество управленческих решений – основной фактор успешного бизнеса, который обуславливает миссию предприятия, ее репутацию и достигаемые конечные результаты. В то же время поиск наилучшего варианта решения усложняется невозможностью полного учета всех изменений, происходящих во внутренней и во внешней среде организации. Кроме того данная проблема еще более усложняется из-за неуклонного возрастания рисков и сложности прогнозов. Отметим, что для оптимизации, принятия и эффективной практической реализации решений необходимы системный подход, четкие целевые установки и внесение соответствующих изменений в управленческие процессы, которые характеризуются применением наиболее эффективных инструментов, средств и методов их реализации.

На основании проведенного анализа в публикации были определены проблемные позиции хозяйственных структур, определено, что предприятиям крайне необходимы существенные перемены в управленческих процессах, которые не могут обойтись без учета инновационного подхода к управлению на всех уровнях. Оказалось объективно необходимым внедрение в процесс принятия решений новых управленческих инструментов, способных одновременно решать актуальные тактические и стратегические управленческие проблемы.

© К.Е. Портянкиова, Э.Б. Адельсеитова, 2019

УДК - 33

Раджабов Р. Г.

бакалавр 4 курса обучения

ФГБОУ ВО Дагестанский государственный университет

г. Махачкала

Юнусова Д.А.

к.э.н., доц. кафедры аудита и экономического анализа

ФГБОУ ВО Дагестанский государственный университет

г. Махачкала

АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В данной статье приведены основные теоретические и практические аспекты формирования прибыли предприятия. Рассмотрены основные факторы,

воздействующие на прибыль предприятия и проведена анализ финансового результата на примере конкретного предприятия.

Ключевые слова: прибыль, доход, рентабельность, финансовый результат, анализ.

Основной целью учреждения любой коммерческой организации является извлечение максимально возможной прибыли из имеющихся в ее распоряжении активов, капитала, трудовых и управленческих ресурсов. Возможности получения прибыли ограничиваются общей конъюнктурой рынка в выбранной сфере ведения бизнеса: нормой прибыли, емкостью рынка, уровнем конкуренции.

Любая методика анализа прибыли реализуется с помощью учетных данных предприятия за заданный период (периоды). Наиболее часто используются такие методы:

- Факторный – этот способ позволяет проанализировать как чистую прибыль, так и валовую, от продаж, а также до налогообложения. Бывает одно - и многофакторным.
- Структурно - динамический – такой вариант помогает проанализировать показатели изменения прибыли в динамике, то есть за заданные периоды. При этом значения прибыли сравниваются по ее виду с анализом полученных отклонений.
- Индексный – этот способ дает возможность наглядно сопоставить сложные показатели в целях аналитики путем вычисления относительных величин – индексов.
- Сравнительный – такой способ заключается в сравнении показателей прибыли между отраслями, предприятиями, сферами деятельности. Предполагает использование официальных статистических данных. [1]

На первом этапе формирования прибыли исчисляется финансовый результат основного вида деятельности, на втором этапе – результат от операционной деятельности, а на завершающем – определяется чистая прибыль. Механизм формирования прибыли ПАО «Денеб» представлен в таблице 1.

Таблица 1
Анализ показателей финансово - хозяйственной деятельности
ПАО «Денеб» за 2016 - 2017 гг.

Показатели	2016 год	2017 год	Изменение (+, -)	
			Абсолют. (тыс. руб.)	Относит. %
1	2	3	4	5
1. Выручка от продажи, тыс. руб.	1088499	1109277	20778	1,9
2. Себестоимость продаж, тыс. руб.	937720	915685	- 22035	- 2,34
3. Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	150779	193592	42813	28,39
4. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	140353	181630	41277	29,41
5. Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	100065	109961	9896	9,89

Анализ динамики выручки показал, что на предприятии за отчетный период произошло увеличение выручки на 20778 тыс. руб. или на 1,9 % . Также произошло увеличение чистой прибыли на 9896 тыс. руб. или на 9,89 % , что является положительной тенденцией.[5, с.153]

Поскольку точный анализ формирования и использования прибыли предприятия включает не только расчеты по основным финансовым показателям, но и анализ распределения прибыли, необходимо понять, как далее использовалась полученная прибыль. Анализ распределения и использования прибыли предприятия включает в себя расчет:

- Величины, направленной на расчеты с учредителями компании.
- Суммы, потраченной на расширение производства.
- Величины созданных фондов – потребления, накопления, резервного и т.д.

В целях повышения эффективности деятельности предприятие разрабатывает и использует комплекс мероприятий и рекомендаций, имеющих практическую значимость для ПАО «Денеб» и реальных для внедрения. [4, с.19]

Таким образом, прибыль является важнейшим экономическим показателем деятельности предприятия, фирмы, частного лица и государства, также она является основной составляющей из которой складывается часть бюджета государства в виде налога на прибыль.

Список использованной литературы:

1. Анализ прибыли предприятия. [Электронный ресурс] – URL: <https://spmag.ru/articles/analiz-pribyli-predpriyatiya> (дата обращения 22.04.2019)
2. Калмыкова Я.Н. Сущность прибыли и пути ее повышения на предприятии // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2017. № 11. С. 1 - 5. [Электронный ресурс] – URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2017/11/15378> (дата обращения 22.04.2019)

© Раджабов Р. Г., Юнусова Д.А. 2019

УДК 336

С. В. Рогожин

канд. физ. - мат. наук, доцент РГЭУ(РИНХ)

г. Ростов - на - Дону, РФ, E - mail: sergeyvt@yandex.ru

Ю. В. Пахучий

магистрант группы ПМИ - 821 РГЭУ(РИНХ)

г. Ростов - на - Дону, РФ, E - mail: yura.pahu4ij@yandex.ru

Д. В. Федоренко

магистрант группы ПМИ - 821 РГЭУ(РИНХ)

г. Ростов - на - Дону, РФ, E - mail: rseuwork@yandex.ru

ОБ ОПТИМИЗАЦИИ ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ В СРЕДЕ R

Аннотация

В настоящее время возросла роль цифровых методов анализа экономики и применения программных средств анализа данных. Одним из мощных средств обработки информации

является среда R. Целью данной работы является модельное построение оптимального портфеля ценных бумаг с использованием пакета fPortfolio в среде R.

Ключевые слова

Портфель ценных бумаг, среда R, оптимизация

Язык программирования R, созданный в 1993 году новозеландскими учёными Робертом Джентельменом и Россом Ихаккой, является открытым аналогом языка S проприетарной программы анализа статистических данных S - PLUS. Среда R – это пакет прикладных программ с открытым кодом, работающих под управлением разных операционных систем, в том числе Windows, Mac OS X и Linux.

В первую очередь R ориентирован на обработку данных, но также даёт возможность решать целый ряд разнообразных математических задач. На сегодняшний день среда R содержит более 17 000 пакетов различного назначения, в том числе и пакеты, ориентированные на решение задач финансовой математики.

Одним из широко известных разработчиков пакетов R финансовой математики является ассоциация Rmetrics. Следует отметить такие разработки Rmetrics, как пакеты среды R timeSeries, fAssets, fBasics и fPortfolio.

Рассмотрим кратко основные возможности пакета fPortfolio, который будем использовать в дальнейшем. Все описанные ниже процедуры выполнены в среде R version 3.5.3 (2019 - 03 - 11) – "Great Truth".

Прежде всего, необходимо установить пакет fPortfolio, для чего следует выполнить команду:

```
> install.packages("fPortfolio")
```

Далее, необходимо загрузить (подключить) этот пакет, что делается с помощью команды:

```
> library(fPortfolio)
```

Заметим, что аргумент команды install.packages() записывается в двойных кавычках, а аргумент команды library() указывается без кавычек.

Разумеется, для формирования портфеля нам потребуются исходные данные. Будем использовать демонстрационные данные пакета fPortfolio с идентификатором SWX.RET.

Воспользуемся классической моделью Гарри Марковитца [1] при условии запрета "коротких" продаж. В этом случае доля средств, вложенная в каждый актив, больше или равна нулю и меньше единицы. Такие ограничения в fPortfolio называются "LongOnly". Поставим задачу построения портфеля минимального риска при заданной доходности.

Следующие команды вычисляют искомый портфель.

```
> constraints <- "LongOnly"
```

```
> MyPortfolio1 <- efficientPortfolio(SWX.RET,spec = portfolioSpec(),constraints = "LongOnly")
```

```
> MyPortfolio1
```

Title:

MV Efficient Portfolio

Estimator: covEstimator

Solver: solveRquadprog
Optimize: minRisk
Constraints: LongOnly

Portfolio Weights:
SBI SPI SII LP25 LP40 LP60
0.6982 0.0000 0.1136 0.1881 0.0000 0.0000

Covariance Risk Budgets:
SBI SPI SII LP25 LP40 LP60
0.6982 0.0000 0.1136 0.1881 0.0000 0.0000

Target Returns and Risks:
mean Cov CVaR VaR
0.0001 0.0011 0.0025 0.0018

Мы получили портфель минимального риска не устанавливая требуемую доходность.
Теперь установим требуемую доходность командой setTargetReturn(minriskSpec)
> minriskSpec <- portfolioSpec()
> setTargetReturn(minriskSpec) <- 0.00015
> MyPortfolio2 <- efficientPortfolio(SWX.RET,spec = minriskSpec,constraints = "LongOnly")
> MyPortfolio2

Title:
MV Efficient Portfolio
Estimator: covEstimator
Solver: solveRquadprog
Optimize: minRisk
Constraints: LongOnly

Portfolio Weights:
SBI SPI SII LP25 LP40 LP60
0.1300 0.0000 0.4428 0.4272 0.0000 0.0000

Covariance Risk Budgets:
SBI SPI SII LP25 LP40 LP60
0.0098 0.0000 0.5932 0.3970 0.0000 0.0000

Target Returns and Risks:
mean Cov CVaR VaR
0.0002 0.0018 0.0037 0.0027

Список использованной литературы:

1. Markowitz, H. M. Portfolio Selection // Journal of Finance. - 1952. - Vol 7 no. 1. - с. 77 - 91.
© С. В. Рогожин, Ю. В. Пахучий, Д. В. Федоренко

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

***Аннотация:** В данной работе исследованы основы организации финансов на предприятиях малого бизнеса, намечены основные направления государственного регулирования поддержки предпринимательских структур в условиях современной экономики.*

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

В последнее время возникает невероятный интерес к малому бизнесу, особенно в тех областях, в которых не требуется существенных финансовых вложений, большого количества сотрудников и дорогого оснащения. Естественной проблемой любого бизнесмена считается доходное управление процесса за счет рационального применения существующих ресурсов, минимизации потерь и максимизации способностей удовлетворения общественно - финансовых нужд. Низкая организация экономической работы стала одной из основных факторов уничтожения компаний малого бизнеса. Для него свойственно единое владение. Но, собственник никак не способен осуществлять все самостоятельно, время от времени ему требуется передавать собственные возможности и предоставлять управление счетоводного и экономического учета на аутсорсинг. Как демонстрирует навык, единственный из ключевых условий, которые содействуют банкротству - недостаток знаний. По этой причине с целью выживания они заблаговременно стараются прибегнуть к помощи консалтинговых фирм.

Установлению сути и значимости малого бизнеса посвящены работы Мукосеева Д.В.[2], Дуловой «Малый бизнес» установим предпринимательскую деятельность физического либо юридического лица, обладающего соответствующими свойствами: связана с высоким риском; базовым элементом внутренней структуры является частная собственность; относительно небольшая доля рынка в рыночном пространстве и относительно небольшое число производимых продуктов. Как общеизвестно, достоверным методом управления потоком денежных средств считается финансовый план, в небольших формах он представляет собой важное условие увеличения производительности их работы, а кроме того предоставляет сведения об итогах экономической деятельности согласно различным тенденциям. Финансовый план включает: план активов и пассивов; расчет точки безубыточности; прогноз движения наличности. Для небольших компаний свойственна значительная оборачиваемость используемых активов, вследствие мобильности этого вида бизнеса, таким образом их часть во всех активах меньше, нежели у посредственных и больших компаний в том же варианте изготовления. Следует уделить особое внимание

подобным активам, ровно как резервы, дебиторская задолженность и денежные ресурсы. Так как доступ на экономические и финансовые рынки для небольших организаций весьма затруднен, небольшому бизнесу остается рассчитывать только на способность и разум управляющего для предоставления необходимого размера денег.

Характерные черты капиталов малого бизнеса возможно расценивать в свою очередь относительно системы налогообложения. В согласовании с главами 26.2 и 26.3 Налогового кодекса РФ [1] к небольшим компаниям могут использоваться специальные системы налогообложения. В добавок к данным системам применяется и простая концепция бухгалтерского учета. Небольшие компании, функционирующие сферах экономики, в которых трудно реализовывать контроль над заработками, обязаны оплачивать общий налог. Уплата общего налога на вмененный заработок также замещает налог на доход, единый социальный налог, налог на собственность. Компании, переведенные на общий налог на вмененный заработок, никак не считаются плательщиками налога на добавленную стоимость. Так на небольших компаниях используется простая система бухгалтерского учета. В случае если малое предприятие применяет специальные системы налогообложения, в таком случае оно никак не должно осуществлять подсчет способом двойной записи и, таким образом, составлять и демонстрировать бухгалтерский баланс. Помимо этого. Небольшое производство наиболее выгодно.

У небольшой компании короче сроки капитального строительства, с целью их формирования необходим сравнительно минимальный начальный основной капитал. Оборот денег у их в 2 - 2,5 раза больше, собственно что и гарантирует довольно значительную норму прибыли. Данные компании как правило правильнее применяют свой основной капитал, спецоборудование и производственные площади, никак не удерживают больших резервов. Они эффективнее экономят в административно - управленческих затратах благодаря несложности и эластичности операции управления.

Собственники малого бизнеса заинтересованы в максимизации рыночной цены собственных компаний, так как их материальное благополучие непосредственно находится в зависимости с их успехом, но цена малого бизнеса никак не расценивается в финансовом рынке, по этой причине ее достаточно сложно установить. Нужно отметить то, что в случае если ранее небольшие компании никак не уделяли экономическому маркетингу необходимого интереса, то в наше время данная практическая деятельность становится наиболее популярной. Конкурентоспособность бизнеса может гарантировать только верное руководство перемещения денежных средств и экономических ресурсов. Успех и формирование малого бизнеса находится в зависимости от его финансирования, т.е. от привлечения требуемого капитала. Основной капитал необходим как в первоначальный период открытия дела, так и в последующем с целью финансирования нынешней работы. Характерной чертой небольшого бизнеса считается ограниченность в экономических ресурсах. Источниками финансирования в малом бизнесе считаются личные и заемные ресурсы. К своим средствам относят: индивидуальные ресурсы, доход. Заемные ресурсы предполагают собою банковский кредит, кредит поставщиков, кредиты под активы. Безусловно, то что наиболее высоконадежный и меньше рискованный ресурс финансирования - личные ресурсы.

Ещё одной характерной чертой управления капиталами в небольшом бизнесе является обложение налогами. В соответствии с Налоговым кодексом РФ, незначительные

компании имеют все шансы без помощи других выбирать порядок уплаты неотъемлемых платежей. В РФ имеются подобные налоговые системы для малого бизнеса: упрощенная; общая; единый сельхоз. налог.

Таким образом, к отличительным чертам налогообложения малого бизнеса причисляют: несложность ведения учета; наименьшее число бумаг; незначительный бъем налоговой перегрузки. В нынешних рыночных обстоятельствах небольшие компании должны составлять конкуренцию и большим прибыльным фирмам. И значительное превосходство на рынке не очень больших компаний может гарантировать непосредственно разумное руководство финансами фирмы. Вследствие того и увеличивается значимость экономического маркетинга, целями которого являются формирование и использование более результативных способов с целью совершения стратегических и тактических целей. С целью продуктивной и результативной работы следует внедрить экономическое руководство на малом предприятии. Ещё формирование области небольшого предпринимательства содействует заключению многочисленных общественно - финансовых трудностей – формирование среднего класса, сокращение отсутствия работы, увеличение прибыльной доли бюджетов абсолютно всех степеней. Чем больше сектор гибких и подвижных малых предприятий и выше количество занятых в малом бизнесе, тем стабильнее экономика.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ). 2018
2. Мукосеев Д.В. Экономическая сущность и критерии определения малого предпринимательства // Современные научные исследования и инновации. 2012
3. Свирчевский, В.Д. Управление малым бизнесом: Учеб. пособие / В.Д. Свирчевский. – М.: ИНФРА - М, 2014. – 256 с.

© Н.В.Рудакова, 2019

УДК 330.3

Н.В.Рудакова

студентка I курса СтГАУ

г.Ставрополь, РФ

E - mail: nadya.stavropol.rydakova.96bk@mail.ru

Научный руководитель: Агаркова Л.В.

д.э.н., профессор СтГАУ

г. Ставрополь, Россия

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ БАНКОВСКИХ КАРТ

***Аннотация:** За последние десятилетия технический прогресс не обошёл стороной и пластиковые банковские карты, без которых мы не представляем повседневную жизнь. Первые банковские карты появились в Америке. Это были кредитки, они подтверждали только кредитоспособность владельца вне его банка. В наше время пластиковые карты*

постоянно совершенствуются и стали незаменимым помощником в делах. Благодаря им, мы можем совершать покупки не выходя из дома, переводить денежные средства с одного счёта на другой и совершать всевозможные банковские операции.

Ключевые слова: компания, карта, чек - квитанция, платежные карты, проценты, лицензия.

Роль банковских карт значительна в современном мире. На сегодняшний день огромный масштаб во всём мире принимает использование банковских карт. Их применяют при оплате покупок в торговых центрах, при получении зарплаты и в путешествиях за границу. Подобное промышленное нововведение, как банковская электронная карта, зародившись в Российской Федерации относительно не так давно. История банковских карт начинается с 1950 - х годов, однако их предшественники появились в начале века. Они появились в 1914 году в Америке. На тот момент банковские карты создавались из картона и только лишь подтверждали кредитоспособность владельца вне его банка. Один из промышленных гигантов США, компания «Mobil Oil», выпустила карту, которая была средством идентификации и подтверждала право ее владельца на получение определенных скидок. Такую карту с того времени называют дисконтной картой. Уже в 1920 году появились так называемые «бензиновые карты». Историю эффективного общественного выпуска кредитных карт полагают считать с 1949 года, когда на свет возникла концепция о проведении действий с картами, распространенных под наименованием «Dine and Sign» (что означает - пообедав, распишись). В 1950 г. фирма «Diners Club» внедрила в оборот платежные карточки. В дальнейшем их наименовали карточками туризма и отдыха. Концепция формирования такого рода карты появилась в центре Манхэттена, а конкретно в ресторане Major's Cabin Grill. В этом месте столкнулись Алфред Блумингдейл, потомок основоположника одного из самых крупных американских универмагов, его старый приятель Фрэнсис Макнамару. В ходе обеда диалог зашел об одном посетителе, он разрешал соседям пользоваться личным банковским счетом за проценты. Им понравилась эта финансовая модель. Недостаток они заметили только в кредитовании людей, не обладающих знаниями в кредитной линии. Ведь наиболее часто именно с ними появляются трудности. Поэтому кафе представило им наиболее успешным участком с целью формирования нового бизнеса. С целью формирования бизнеса незамедлительно требовались кредитные средства, и партнеры приняли решение о соединении собственных компаний. Новейшая компания обрела наименование Diners Club, она постоянно взыскивала с собственных покупателей оплату за годовое обслуживание карты в объеме 3 \$. К окончанию 1951 года данное предприятие принесла собственникам доход в объеме 61 222 \$ с оборота в 6,2 миллионов. Далее совместно с формированием рынка США процедуры с картами начали вводиться повсюду. В 1951 г. Diners Club предоставила первую лицензию в применение собственных методик и своего имени в Великобритании. И уже после этого возникли подобные популярные платежные системы, как American Express, Visa и Mastercard. Благодаря пятидесятым годам прошлого века кредитные организации вступили в новую эру кредитования, которые отличались от старых тенденций быстротой финансовых операций, а также комфортом и удобством для клиентского состава. Уже в 1960 - е годы металлические карты заменили карты на пластиковые. Максимального преуспевания добился калифорнийский Bank of America - его карточки BankAmeriCard к середине 1960 - х годов захватили целую Америку и некоторые прочие

государства. В 1966 году «Bank of America» стал предоставлять лицензии на производство собственных карт прочим банкам. В ответ на это 17 банков - конкурентов «Bank of America» сформировали Межбанковскую карточную ассоциацию (Interbank Card Association), в дальнейшем MasterCard.

На сегодняшний день кредитные карты изготавливают из пластика. Они обладают специальной магнитной лентой и чипом с зашифрованными данными, которые позволяют нам моментально осуществлять любые транзакции. В современном мире кредитные карты с каждым днем приобретают популярность во многих странах. Благодаря своим преимуществам, они дают людям невероятные возможности, по сравнению с предыдущими схемами финансово - кредитных взаимоотношений. В нашей стране был поставлен памятник кредитной карточке. Его поставили в Екатеринбурге в 2011 году. Эта скульптура – единственная в мире, посвященная в честь платежной инструмента - банковской карты.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 10 июля 2002 года (ред. от 27 июля 2006 г.)
2. «Мир карточек» информационно - аналитический журнал, № 5, 2012г
3. Гурьянов С. А. Маркетинг банковских услуг. — М.: Медиа - Пресс, 2009
4. «Финансы» № 3, 2013 г
5. Информатизация банковской деятельности Широков Л. А. 2012 МГИУ

© Н.В.Рудакова,2019

УДК 336

М.В.Семенова

Студент 4 курса ФГБОУ ВО ОГУ

г.Кумертау, РФ

E - mail: ctvvt@mail.ru

Е.А.Цыркаева

Старший преподаватель каф.эк. и общеобр. дисц.

г.Кумертау, РФ

E - mail: ctvvt@mail.ru

АКТИВЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО СЕКТОРА НА ПРИМЕРЕ ДООО «РЕГИОН - СЕРВИС»

Аннотация

Оптимальность структуры активов во многом влияет на финансовое состояние предприятия. Весьма актуальна проблема в современных условиях: рационально сформировать и эффективно использовать активы. Главной целью работы является анализ активов предприятия и оценка эффективности их использования на примере ДООО «Регион - Сервис» на основе изучения теории и фактического материала. В статье

рассмотрено понятие активов предприятия продовольственного сектора, их состав и структура на примере ДООО «Регион - Сервис». Представлен факторный анализ активов продовольственного предприятия ДООО «Регион - Сервис». Рассчитаны показатели рентабельности активов. Проведенный анализ позволяет утверждать о том, что на предприятии продовольственного сектора ДООО «Регион - Сервис» наблюдается положительная динамика рентабельности активов.

Ключевые слова:

Активы, предприятие продовольственного сектора, оборотные активы, внеоборотные активы, факторный анализ, влияние факторов,

Активы представляют собой экономические ресурсы организации в различных их видах, используемые в процессе осуществления хозяйственной деятельности. Они формируются для конкретных целей осуществления этой деятельности в соответствии с миссией и стратегией экономического развития организации. [1]

Актив баланса продовольственного сектора представлен на рисунке 1 [2].

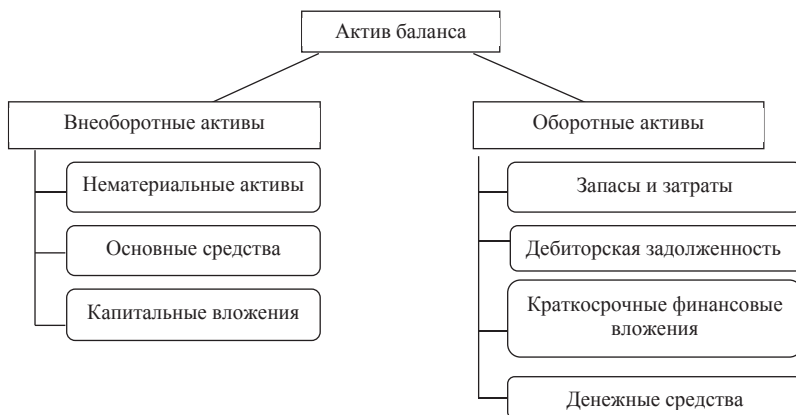


Рис. 1. Актив баланса продовольственного сектора

На рисунке 2 представлены особенности предприятий продовольственного сектора.

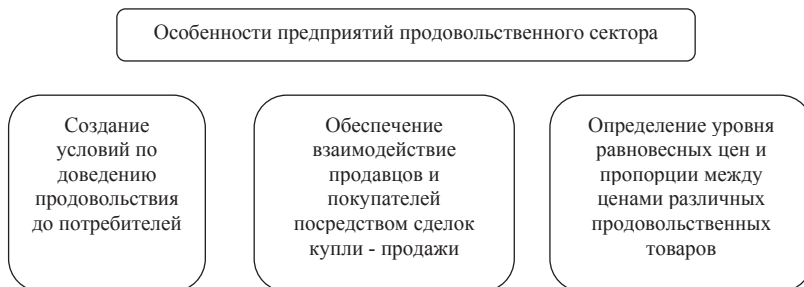


Рис. 2. Особенности предприятий продовольственного сектора

В таблице 1 представлена структура товарной молочной продукции ДООО «Регион - Сервис» за 2016 - 2018 гг. в ценах реализации.

Таблица 1. Структура товарной молочной продукции ДООО «Регион - Сервис» за 2016 - 2018 гг. в ценах реализации

Показатели	2016	% к	2017	% к	2018	% к	Абсолютные изменения (+, -)	Относительные изменения (%)
	тысяч рублей	итогу	тысяч рублей	итогу	тысяч рублей	итогу		
Цельномолочная продукция	15783	26,11	26370	23,5	31661	21,9	15878	2
Сметана	10749	17,8	17991	16,0	23253	16,07	12504	2,2
Масло сливочное	13386	22,15	15477	13,8	12826	8,9	- 560	95,8
Кисломолочная продукция	16601	24,47	37880	33,8	54645	37,8	38044	3,2
Творожная продукция	3486	5,77	12780	11,4	19764	13,7	16278	5,6
Прочая продукция	421	0,7	1679	1,5	2578	1,8	2157	6,1
Итого товарная продукция	60426	100	112177	100	144727	100	84301	2,2

Рассмотрев таблицу 1, можно сделать вывод, что товарная продукция данного предприятия в 2018 году увеличилась на 2,2 % относительно 2016 года. Если рассматривать изменения конкретно по каждому виду молочной продукции, то можно сказать, что цельномолочная продукция в отчетном году увеличилась на 15878 тысяч рублей; сметана увеличилась на 2,2 % ; сливочное масло уменьшилось на 560 тысяч рублей; кисломолочная и творожная продукция увеличились на 3,2 % и 5,6 % соответственно.

Таким образом, видно, что предприятие продовольственного сектора специализируется на выпуске цельномолочной и кисломолочной продукции.

В таблице 2 представлена информация о динамике, структуре и структурной динамике активов предприятия продовольственного сектора за 2018 год.

Таблица 2. Динамика, структура и структурная динамика активов предприятия продовольственного сектора за 2018 год

Элементы активов	2018 год				Изменение		
	Начало		Конец		Абсолютное значение, тысяч рублей.	Структурная динамика, п. п.	Темп роста, %
абсолютное значение, тысяч рублей.	удельный вес, %	абсолютное значение, тысяч рублей.	удельный вес, %				
Активы							
Внеоборотные активы	3165224	12,4	4310025	21,01	1144801	8,61	130,48

Оборотные активы	22380992	87,6	16202935	78,99	- 6178057	- 8,61	72,4
Итого	25546216	100	20512960	100	- 5033256	0	80,3

Анализ таблицы 2 показал, что всего активы на предприятии ДООО «Регион - Сервис» составляют 25546216 тысяч рублей. Из них 3165224 тысяч рублей составляют внеоборотные активы и 22380992 тысяч рублей оборотные активы. Темп роста активов на начало и конец 2018 года составляет 80,3 % .

Для проведения факторного анализа рентабельности активов, нужно собрать первоначальные данные. Данные представлены в таблице 3.

Таблица 3. Факторный анализ рентабельности активов ДООО «Регион - Сервис»

Показатели	Обозначения	За предыдущий период	За отчетный период
Прибыль до налогообложения, тысяч рублей	П	134075	173386
Средняя стоимость внеоборотных активов, тысяч рублей	ВА	87820	88580
Средняя стоимость оборотных активов, тысяч рублей	ОА	136520	145050
Средняя стоимость активов, тысяч рублей	А	224340	233630
Рентабельность активов, %	P_a	59,8	74,2
Выручка от продаж, тысяч рублей	В	112177	144727
Коэффициент отдачи активов	B / A	0,5	0,62
Рентабельность продаж, %	$П / В$	119,5	119,8

Из таблицы 3 можно сделать вывод, что прибыль до налогообложения за отчетный период составила 173386 тысяч рублей. Средняя стоимость внеоборотных активов составила 88580 тысяч рублей. Средняя стоимость оборотных активов за этот период составляет 145050 тысяч рублей. Средняя стоимость активов - 233630 тысяч рублей. Рентабельность активов равна 74,2 % . Выручка от продаж – 144727 тысяч рублей. Коэффициент отдачи активов составляет 0,62. И, наконец, рентабельность продаж равна 119,8 % .

Формулы для расчета факторного анализа представлены в таблице 4.

Таблица 4. Формулы для расчета факторного анализа

Наименование	Формула
Коэффициент выручки от продаж	$P_{a, \%} = \frac{\frac{\pi \cdot 100}{A}}{\frac{B}{A}} = \frac{B}{A} \cdot \frac{\pi \cdot 100}{B}$
Изменение результативного показателя	$\Delta P_{a, \%} = P_{a1, \%} - P_{a0, \%}$
Изменение отдачи активов	$\Delta P_{a, \%} \left(\frac{B}{A} \right) = \left(\frac{B1}{A1} - \frac{B0}{A0} \right) \cdot \frac{\text{По} \cdot 100}{B0}$
Процент рентабельности продаж:	$\Delta P_{a, \%} \left(\frac{\pi}{B} \cdot 100 \right) = \left(\frac{\pi1 \cdot 100}{B1} - \frac{\pi0 \cdot 100}{B0} \right) \cdot \frac{B1}{A1}$
Проверка	$\Delta P_{a, \%} \left(\frac{B}{A} \right) + \Delta P_{a, \%} \left(\frac{\pi}{B} \cdot 100 \right) = P_{a1, \%} - P_{a0, \%}$

Детализация влияния первого основного фактора представлена в таблице 5.

Таблица 5. Детализация влияния первого основного фактора

Показатели	За предыдущий период	За отчетный период	В пересчете на индекс выручки от продаж	Отклонение фактических показателей от пересчитанных (+, -)	Влияние на рентабельность активов, % (+, -)
Средняя стоимость внеоборотных активов, тысяч рублей	87820	88580	113297	- 24717	6,35
Средняя стоимость оборотных активов, тысяч рублей	136520	145050	176124	- 31074	7,99
Итого средняя стоимость активов, тысяч рублей	224340	233630	289421	- 55791	14,34

На основе данных, приведенных в таблице 5, можно сделать вывод о том, что средняя стоимость активов составила 55791 тысяч рублей., в том числе внеоборотных активов — 24717 тысяч рублей., а оборотных — 34074 тысяч рублей.

В таблице 6 приведено детальное рассмотрение влияния второго основного фактора. Данная детализация необходима, чтобы понять, какие факторы имеют большую степень влияния.

Таблица 6. Детализация влияния второго основного фактора

Факторы (слагаемые)	Сумма, тысяч рублей		Факторы формирования рентабельности продаж, %		
	За предыдущий период	За отчетный период	За предыдущий период	За отчетный период	Изменение (+, -)
Прибыль от продаж до налогообложения	123010	159307	109,7	110	0,3

Проценты получению	к	18450	23890	16,4	16,5	0,1
Проценты к уплате		- 9225	- 11945	- 8,2	- 0,08	8,12
Прочие доходы		20697	25639	18,5	17,7	- 0,8
Прочие расходы		- 9632	- 11560	- 8,6	- 6,7	1,9
Прибыль налогообложения	до	134075	173386	127,8	137,42	9,62

Проведенный анализ позволяет утверждать о том, что на предприятии продовольственного сектора ДООО «Регион - Сервис» наблюдается положительная динамика рентабельности активов. Это свидетельствует о том, что на предприятии осуществляется процесс управления активами. В целом предприятие ДООО «Регион - Сервис» является прибыльным, наблюдаются тенденции к росту основных экономических показателей, таких как выручка, прибыль, рентабельность, что является предпосылками эффективной деятельности организации.

Список использованных источников

1. Антонов, М. П. Финансы и отчетность предприятия: учебник / под ред. М. П. Антонова. – М.: Юрайт, 2015. – 108 с. – ISBN 5 - 13655 - 238 - 85.
2. Васенин, П. И. Финансовая деятельность предприятия и ее анализ / под ред. П. И. Васенина. – М.: «Дашков и К», 2016. – 96 с. – ISBN 3 - 56985 - 266 - 74.
3. Градов, А. М. Бухгалтерский учет. Теоретические аспекты. / под ред. А. М. Градова. – М.: «Дашков и К», 2017. – 358 с. – ISBN 978 - 5 - 394 - 00850 - 4.
4. Данилова, И. П. Основы формирования учетной политики предприятия / под ред. И.П. Даниловой. – М.: Феникс, 2017. – 73 с. – ISBN 978 - 5 - 222 - 15786 - 2.
5. Евграшин, Н. Б. Финансовый менеджмент / под ред. Н. Б. Евграшина. – М.: Высшее образование, 2017. – 527 с. – ISBN 978 - 5 - 9692 - 0317 - 4.

© М.В.Семенова, Е.А. Цыркаева 2019

УДК 338

К.С. Соловищенко
Студентка 5 курса ХГУ
г. Абакан, РФ
E - mail: vlasenko_k@icloud.com

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС - ПРОЦЕССАМИ

Аннотация

Статья посвящена совершенствованию управления бизнес - процессами современного предприятия

На сегодня информационно - технологическая оптимизация бизнес - процессов - залог эффективного финансового, стратегического и оперативного менеджмента.

Ключевые слова:

Экономика, бизнес - процессы, управление предприятием.

Бизнес - процессы — это любые инструменты и действия, с помощью которых материальная или нематериальная ценность попадает к клиентам в виде товара или услуги. Отточенные и выверенные бизнес - процессы можно считать самым важным компонентом здоровой и растущей компании.

«Бизнес - процесс — это совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих видов деятельности, которые превращают «входы» (исходную информацию) в «выходы» (результат). Все бизнес - процессы строятся на простой формуле: мы получаем входящую информацию, потом совершаем над ней определенные действия, а затем ждем результата.»[1]

Экономисты делят бизнес - процессы на три группы: (Рис.1)

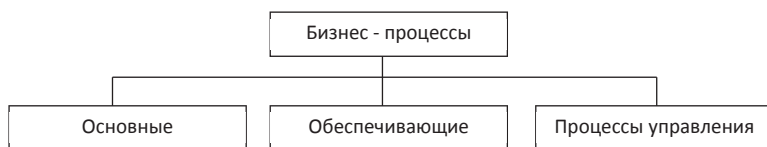


Рис. 1. Типология бизнес – процессов

Основные бизнес - процессы включают все, что связано с производством ценности, благодаря которой сохраняется товарное предложение.

Обеспечивающие бизнес - процессы включают все, что не влияет на создание ценности, но помогает бизнесу существовать.

К процессам управления относится все, что контролирует исполнение основных процессов. [3]

Самый первый шаг — выяснить, какие действия, регулярно совершаемые командой, позволяют бизнесу держаться на плаву. Начинать лучше с тех, без которых вся система будет неработоспособна. Для того, чтобы выявить процесс, который можно оптимизировать придется разложить всю систему на элементы методом декомпозиции - то есть, решать сложные задачи, раскладывая их на более простые.

Сначала разбиваем ключевые процессы на крупные блоки («Заявка», «Обработка заказа»). Потом двигаемся к более конкретным процессам («Доставка», «платежи»). Ход от общего к частному должен сопровождаться снижением количества «входов» и «выходов» у процессов, которые выделяются в результате декомпозиции. Если каждый «выход» запускает следующий бизнес - процесс, мы на правильном пути. В каждом блоке бизнес - процессов не должно быть слишком длинных последовательностей. (рис.2)

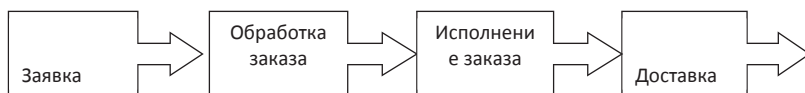


Рис. 2 - Бизнес - процесс «Принятие заказа»

Оптимально, если количество действий в одной цепочке ограничивается любой цифрой от пяти до девяти. Хотя это правило придумано психологами, а не экономистами, оно помогает удерживать сознание от излишней детализации и при этом видеть ситуацию во всем объеме, не упуская из виду жизненно важных причинно - следственных связей.

Есть шесть базовых правил, которые помогут лучше выделять и анализировать бизнес - процессы. Следуя им, необходимо не упустить ничего важного. (Рис. 3)

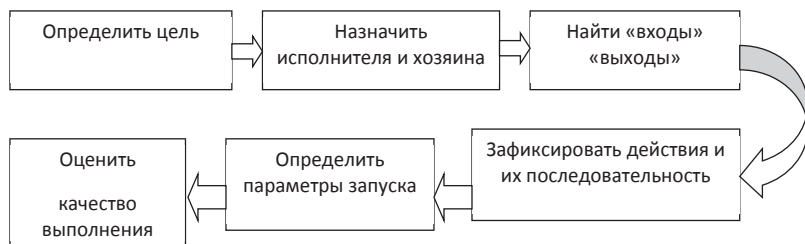


Рис. 3. Базовые правила построения бизнес – процессов

1. Определить цель. Цель любой коммерческой компании — это прибыль. Поэтому каждый из основных бизнес - процессов должен быть направлен на создание ценности. Анализируя конкретный процесс, необходимо определиться с его реальной пользой для бизнеса.

2. Назначить исполнителя и хозяина. Есть те, кто выполняет действия, и тот, кто ответственен за процесс и результат. Если исполнителей может быть сколько угодно, то хозяин должен быть один (один процесс — один хозяин).

3. Найти «входы» и «выходы». «Вход» процесса — это момент, когда исполнитель получает информацию для решения задачи. С этого момента для него начинается работа, выполнение действия. «Выходом» будет тот результат деятельности, ради которого процесс и существует в принципе.

4. Зафиксировать действия и их последовательность. Конкретизируем: какие действия требуется совершить, чтобы получить нужный результат - пишем подробный алгоритм процесса, не забывая про возможные исключения.

5. Определить параметры запуска. Что приводит процесс в действие, этим параметром может быть что угодно — письмо на электронной почте или наступление нового месяца.

6. Оценить качества выполнения. У каждого, даже самого незначительного процесса есть количественные и качественные показатели эффективности. Без конкретных цифр принять решение будет сложно. Бизнес - процесс должен быть охарактеризован некими показателями, чтобы процесс можно было измерить и оценить его эффективность. Все показатели входят в 4 основные группы: качество; время выполнения; количество; издержки.

Кроме того, принято выделять особые группы — группу индикаторов бизнес - процесса, группу требований, группу обеспечения желаемого протекания процесса, группу рекомендаций.

При оптимизации процессов должно действовать важное правило: любую работу с бизнес - процессами по их совершенствованию и оптимизации следует начинать с

улучшения всего, что входит в категорию основных процессов. Стремясь мыслить категорией основных процессов и в первую очередь их улучшать, необходимо думать об ускорении создания продаваемой в результате ценности, та как чем дороже ее продажа, тем больше маржа и прибыль.

Список литературы:

1. Тельнов, Ю.Ф. Бизнес процессы. Описание бизнес - процессов. Методология и технология: Учебное пособие / Ю.Ф. Тельнов, И.Г. Фёдоров. [Электронный ресурс]. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 176 с. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Чукарин, А.В. Бизнес - процессы и информационные технологии в управлении современной инфокоммуникационной компанией / А.В. Чукарин [текст] - М.: Альпина Паблишер, 2016. - 512 с.
3. Ширяев, В.И. Управление бизнес - процессами: Учебно - методическое пособие / В.И. Ширяев, Е.В. Ширяев [текст] - М.: Финансы и статистика, 2016. - 464 с.
4. Чупров К.К. Экспресс - метод диагностики бизнес - процессов компании. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fd.ru/themes.htm7icNll> (дата обращения: 22.10.2018).

© К.С. Соловищенко 2019

УДК 338

Н.В. СТАНЧЕВА

студентка 1 курса магистратуры
факультета экономики,
Институт экономики и управления
КФУ им. В.И. Вернадского
snv1968@inbox.ru

ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ УЧЕТА, АУДИТА И АНАЛИЗА РАСХОДОВ В СИСТЕМЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы классификации затрат, особенностей их учета, применяемых методов аудита и анализа, влияние эффективного управления затратами на результативность управленческих решений.

Ключевые слова:

Классификация затрат, аудит, анализ, управленческий учет, управленческие решения.

Организация любого производственного процесса неизменно связана с возникновением затрат, которые должны обеспечить предприятию получение прибыли, высокую результативность хозяйственной деятельности.

Для обеспечения эффективной деятельности в современных условиях организация должна располагать учетной и контрольно - аналитической информацией, которая с одной стороны, обеспечивает формирование достоверной бухгалтерской (финансовой) отчетности, с другой стороны, позволяет менеджерами собственникам вырабатывать и принимать взвешенные стратегические и оперативно - тактические решения.

Реализации функций эффективной системы управления предприятием напрямую способствует действенное функционирование системы управленческого учета.

Управленческий учет дает ответ на вопрос, в каком состоянии находится организация, как необходимо распределить имеющиеся ресурсы, чтобы повысить эффективность деятельности предприятия.

При этом менеджер организации самостоятельно решает вопросы управленческого учета – как распределить затраты, как детализировать места возникновения затрат, как организовать внутреннюю управленческую отчетность и контроль в организации.

Отсутствие положительного результата хозяйственной деятельности предприятия, как правило, является неверным направлением организации производства. В процессе развития производства предприятие должно правильно спланировать затраты, в целях получения прибыли, поскольку величина получаемой предприятием прибыли не стабильна [1].

Управление затратами – система, обеспечивающая выбор такого варианта величин издержек, при котором экономятся ресурсы, с одной стороны, и достигается планируемый результат производства, с другой.

Эффективность управления достигается только при постоянном применении нормативного метода планирования и учета затрат, что подразумевает организационно – экономическую основу результативного ведения производства. Высокий уровень научной обоснованности, достоверности и точности применяемых норм и нормативов, обоснованность методики их расчета пропорциональны результативности управленческих решений.

С целью эффективного управления затратами в хозяйстве для целей управленческого учета разработана своя классификация затрат в процессе производства.

Анализ ряда научных статей таких авторов как Толчинской М.Н., Гавриловой Э.Н., Блиновой Т.В., Василицкой В.А., Ковалёвой А.В., Чаицкой Е.П., Мамаевой У.З. и др. позволяет сформулировать ряд наиболее актуальных проблем, связанных с ведением учета, аудита и анализа расходов в бухгалтерском учете для принятия оперативных управленческих решений.

Одной из них является проблема отсутствия единства мнений относительно определения применяемой методики учета, аудита и анализа расходов в системе принятия управленческих решений.

Обоснованность применяемого предприятием метода учёта затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) устанавливается на основе изучения особенностей производства предприятия и анализа его учётной политики. В основе классификации методов учёта затрат лежат способы их группировки по объектам учёта и способы калькулирования себестоимости.

Наиболее общими приемами обособления затрат в управленческом учете является их обоснованность, причинность возникновения и существенность для реагирования. Обоснованность предполагает основание для выделения расходов в качестве

самостоятельной учетной позиции, причинность – наличие причины, повода для осуществления затрат, существенность – их важность для принятия управленческих решений.

При условии, что традиционные методы управления и учёта затрат (например, стандарт - костинг) ранее достаточно оправдывали себя, то в настоящее время специалисты предполагают, что на сегодняшний день необходимо пересмотреть сложившиеся подходы, которые уже не соответствуют современным условиям конкурентной среды. При этом модификация методологии учёта затрат и калькулирования себестоимости новых (инновационных) продуктов является одной из наиважнейших задач.

Вместе с тем, независимо от принципа, главной целью производственного и управленческого учета считается калькулирование себестоимости объектов учета и управления. Это возможно достичь с помощью применения альтернативных классификаций затрат для разных цепей. Необходимо отметить, что схема классификации затрат зависит от назначения информации.

Состав, методы измерения и оценки расходов в производственном учете могут существенно отличаться от регламентированных правил бухгалтерского и налогового учета предприятия. Это может наблюдаться уже на этапе классификации производственных затрат.

По экономической составляющей затраты подразделяются на накладные и основные. От способа включения в себестоимость подразделяются на прямые и косвенные. По отношению к объемам производства – на постоянные и переменные. При этом для рассмотрения с точки зрения управленческого учета самыми интересными являются затраты по функциональным задачам управления.

К видам прямых и косвенных, основных и накладных расходов управленческий учет может добавлять деление затрат на:

- релевантные и нерелевантные,
- реальные и вмененные,
- приростные (или дифференцированные) и предельные издержки,
- постоянные и переменные,
- возвратные и безвозвратные,
- альтернативные и др. [2]

При классификации затрат в целях контроля и регулирования выделяют группировки затрат:

- по степени регулирования со стороны менеджера - регулируемые и нерегулируемые затраты;
- по производственной целесообразности - эффективные и неэффективные;
- по возможности осуществления контроля - контролируемые и неконтролируемые.

На настоящем этапе возрастают требования к повышению эффективности управления предприятием, которые обуславливают необходимость функциональной активизации и реформирования внутреннего финансового аудита как составной части управления.

В соответствии со ст. 19 Федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» каждый экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни, и если бухгалтерская

отчетность организации подлежит обязательному аудиту, то и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности [5].

Проведение управленческого аудита является важнейшей задачей внутреннего контроля. При этом функции управления затратами реализуются посредством элементов управленческого цикла: прогнозирование и планирование, организацию, координацию, активизацию и стимулирование выполнения, контроль, учет, анализ и регулирование. Анализ затрат условно начинается с первоначального определения принципов группировки затрат. Применяемый метод ведения учета затрат и определения себестоимости готовой продукции, влияет на финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия. Применение того или иного метода определяется характером выпускаемой продукции и особенностями производства [4].

Аудиторская проверка учета затрат на производство продукции (услуг, работ) проводится с учетом результатов тестирования систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля аудируемого предприятия.

До принятия управленческих решений, влияющих на потребление ресурсов, предполагается осуществить тщательную контрольно - аналитическую оценку издержек производства. Проверку необходимо проводить на всех стадиях осуществления управленческих решений, а также охватывать все виды решений (оперативные, тактические, стратегические). По мере возрастания уровня управленческого решения роль аналитических исследований в установлении полноты его реализации и оптимизации издержек на предстоящий период должна усиливаться. При этом в не зависимости от уровня значения управленческого решения указанные исследования требуется проводить путем самых разных подходов и методик анализа затрат, что значительно расширяет спектр аналитической информации, принимаемой к учету при управлении издержками производства.

Указанный подход к вопросу анализа затрат и связанных с ним последствий способствует повышению уровня принимаемых управленческих решений и роли менеджеров хозяйствующего субъекта в их выполнении.

На каждом этапе принятия управленческих решений, в отношении расхода ресурсов применяется свой вариант анализа затрат.

На первичном этапе контроля управленческого решения его суть в условиях рынка видится в изучении поведения издержек производства в прошлых периодах и определении наиболее оптимальной их величины, позволяющей обеспечить значительную рентабельность результатов деятельности хозяйствующего субъекта в предстоящем периоде. С целью выполнения данной задачи осуществляется комплекс расчетов, масштабы которых значительно увеличиваются при увеличении времени действия принимаемого решения. Для оптимизации затрат и обеспечения эффективности производства в краткосрочном периоде важное значение имеет определение необходимого ассортимента выпускаемой продукции и принятие решения по вопросу целесообразности изготовления частей изделий на самом предприятии. Первое из приведенных направлений анализа предусматривает расчет себестоимости, предполагаемой к изготовлению продукции, а также расчет их рентабельности. В случае выявления продукции, которая не является рентабельной, менеджерами предприятий могут быть приняты решения об отказе в её производстве [3].

Правильно проведенный анализ и аудит учета затрат и формирования себестоимости продукции является необходимым условием для эффективных результатов работы управленческого персонала организации посредством предоставления ему бухгалтерской информации по всем интересующим показателям предприятия. Аудит затрат себестоимости выпускаемой продукции неотъемлемо связан с формированием различных показателей, которые широко применяются и в бухгалтерском, и в налоговом учете, а также при проведении анализа предпринимательской деятельности хозяйствующего субъекта.

Актуальность темы учета, аудита и анализа расходов в системе принятия управленческих решений обусловлена тем, что на современном этапе развития отечественной экономики в условиях политики импортозамещения происходят значительные качественные изменения во многих областях национального хозяйства. Как результат возрастают роль и значение проблематики затрат, от решения которой зависит не только величина прибыли, но и сохранение предприятием своего места на отечественном рынке. То есть необходимо создать условия для того, чтобы вести эффективную хозяйственную деятельность для укрепления конкурентоспособности предприятия. Для этого требуется постоянный поиск внутренних резервов для сокращения себестоимости продукции и роста объемов производства.

Список использованной литературы:

1. Боброва, Е.А. Методика планирования управлениями затратами предприятия / Е.А.Боброва // Бухгалтерский учет, анализ и аудит Вестник / ОрелГИЭТ – 2014. – №3. – С. 29.
2. Емелин В. Н., Шведкова А. М. Роль службы внутреннего аудита в управлении затратами (отечественная и зарубежная практика) // Молодой ученый. — 2013. — №7. — С. 164 - 167.
3. Аврова И.А. Управленческий учет. / И.А. Аврова - М.: Бератор - Пресс, 2009. – С.21.
4. Керимов, В.Э. Управленческий учёт: монография / В.Э. Керимов, В.В. Сорокина / Управленческий учёт в государственных корпорациях. – М., 2003. – С.15.
5. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете».

© Н.В.Станчева, 2019

УДК 336.71

А.Г. Стушкин

магистрант 1 курса гр. ФКР - м - з - 18 – 2, СКФУ, г. Ставрополь

E - mail: aleksey007stushkin@mail.ru

Научный руководитель: О.Н. Чувилова

канд. экон. наук, доцент, СКФУ, г. Ставрополь

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК»

Аннотация

В данной статье рассмотрено понятие оценки финансового состояния коммерческого банка и проведен анализ финансового состояния ПАО «Сбербанк» за 2016 - 2018 гг.

Ключевые слова

финансовое состояние, банковские нормативы, ликвидность, финансовое состояние, ПАО «Сбербанк», рентабельность.

Оценка финансового состояния – это инструмент выявления неблагоприятной ситуации в организации. Верная оценка текущей в экономике организации ситуации происходит с использованием методов финансового анализа. Оценка позволяет не только утвердить улучшение или ухудшение положения организации, но и оценить вероятность его банкротства. На сегодняшний день, анализ финансового состояния осуществляются согласно правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа. Текущие правила выделяют принципы и условия осуществления арбитражным управляющим финансового анализа, а также состав информации, используемой арбитражным управляющим при его осуществлении. При осуществлении анализа нужно выявить финансовое состояние организации на текущую дату анализа, его финансовую, хозяйственную и инвестиционную деятельность, положение на товарных и иных рынках.[1, с.18]

Оценка финансового состояния осуществляется для: подготовки предложения о возможности либо невозможности восстановления платежеспособности и обоснования целесообразности введения соответствующей процедуры банкротства; определения возможности покрытия за счет имущества судебных расходов; подготовки плана внешнего управления; подготовки предложения об обращении в суд с ходатайством о прекращении процедуры финансового оздоровления (внешнего управления) и переходе к конкурсному производству; подготовки предложения об обращении в суд с ходатайством о прекращении конкурсного производства и переходе к внешнему управлению. [1, с.20]

Для оценки финансового состояния был проведен анализ показателей ПАО «Сбербанк».

ПАО «Сбербанк» является крупнейшим банком Российской Федерации и СНГ. Его активы составляют более четверти банковской системы страны. Сбербанк занимает 38 место по размеру основного капитала среди крупнейших банков мира. [3]

Анализ финансового состояния «ПАО Сбербанк» был начат с изучения бухгалтерского баланса, предполагающего исследование активов, капитала и обязательств банка. Рассматривая бухгалтерский баланс банка, можно выделить проблему банка, информация, для обоснования которой, рассмотрена в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ разницы суммы выданных кредитов и привлеченных средств ПАО «Сбербанк»

Показатель	Удельный вес в активе (пассиве) баланса, %			Темп прироста за 2018 к 2016 г.
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	
Чистая ссудная задолженность клиентов банка	71,95	73,6	73,07	72,62
Средства клиентов, не являющихся кредитным организациям	69,67	68,37	64,5	87,3
В том числе вклады физических лиц	46,3	46,6	36,78	62,55

Основной работы банка является привлечение средств клиентов в виде депозитов и размещение этих средств в виде кредитов. По данным таблицы 1 видно, что банк наращивает кредитные операции. Чистая ссудная задолженность увеличилась на 72,62 % . Это стало возможным за счет наращивания обязательств банка, так как привлечение средств клиентов, не являющихся кредитными организациями, увеличилась на 87,30 % . Сумма вкладов физических лиц выросла только на 62,55 % . Это означает, что банк не в полной мере использует возможности привлечения депозитов от физических лиц. О том, что эта проблема является актуальной для ПАО «Сбербанк» свидетельствует то обстоятельство, что удельный вес чистой ссудной задолженности (в активе) значительно больше удельного веса средства клиентов, не являющихся кредитными организациями (в пассиве).

Однако, поскольку ситуация, сложившаяся в 2018 году не является характерной для финансового состояния банка, можно сделать вывод, что финансовому менеджменту банка целесообразно предпринять меры, направленные на решение проблемы, связанной с осуществлением пассивных операций.

С целью дальнейшего анализа финансового состояния ПАО «Сбербанк» был произведен анализ динамики значений нормативов, установленных ЦБ РФ, а результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ соблюдения нормативов ПАО «Сбербанк»

Нормативы	Норматив в	Значение		
		2016 г.	2017 г.	2018 г.
1. Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка (Н1)	min=10,0	14,54	14,97	14,89
2. Норматив мгновенной ликвидности банка (Н2)	min=15,0	191,38	161,89	186,49
3. Норматив текущей ликвидности банка (Н3)	min=50,0	316,18	264,9	232,77
4. Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4)	min=120,0	57,34	57,52	64
5. Норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6):	max=25,0	17,3	19,2	20
6. Норматив максимального размера крупных кредитных рисков (Н7)	max=800	128,8	207,5	197,5
7. Норматив совокупной величины риска по инсайдерам банка (Н10.1)	max=3,0	1,1	1	0,8
8. Норматив использования собственных средств (капитала) банка для приобретения акций (долей) других юридических лиц (Н12)	max=25,0	0,9	9,5	10,6

Анализ данных таблицы 2 позволяет сделать вывод, что нормативы Банка России в ПАО Сбербанк в целом на протяжении 2013 - 2015 гг. соблюдаются. Определенные опасения составляет значения норматива Н4. Значение данного норматива заключается в

следующем: норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4) регулирует риск потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы и определяет максимально допустимое отношение кредитных требований банка с оставшимся сроком до даты погашения свыше 365 или 366 календарных дней. [2, с.49] Это означает, что долгосрочные вложения банка не в полной мере покрываются источниками капитала банка.

Анализ финансовых результатов был осуществлен на основе бухгалтерской отчетности ПАО «Сбербанк». В структуре доходов были выделены процентные доходы, комиссионные доходы операционные доходы, а в структуре расходов аналогичные статьи расходов по всем группам. Результаты анализа были представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика показателей отчета о финансовых результатах ПАО «Сбербанк» за 2016 - 2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Тема прироста, %	
				2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Общие доходы, тыс. руб.	210487211 5	224104278 6	247102025 9	106,47	110,26
Общие расходы, тыс. руб.	148701054 6	139310704 7	146843275 5	93,69	105,41
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	666347329	847935739	100258750 4	127,25	118,24
Чистая прибыль, тыс. руб.	516987788	674119836	811103711	130,39	120,32

Анализ показателей, приведенных в таблице 3, позволил сделать следующие выводы: В 2017 г. общий доход банка составил 2241042786 тыс. руб., увеличившись за год на 6,47 % . В 2018 году значение показателя выросло на 10,26 % по сравнению с предыдущим.

Размер общих расходов в 2017 году снизился по сравнению с 2016 годом на 6,31 % , а в 2018 году данный показатель увеличился на 5,41 % , что говорит о том, что банк продолжает нести запланированные расходы, связанные с реализацией стратегии развития банка, которые увеличиваются с ростом дохода.

Прибыль до налогообложения с каждым годом увеличивалась в 2017 году на 27,25 % , в 2018 году – на 18,24 % , что говорит о эффективной политике банка в разрезе получаемого дохода.

Чистая прибыль ПАО «Сбербанк» в 2017 году составила 674119836 тыс. руб., что по сравнению с 2016 годом выше на 30,39 % . В 2018 году, данный показатель составил 811103711 тыс. руб., что больше предыдущего на 20,32 % . Несмотря на положительную динамику и рост показателя чистой прибыли, ее прирост в 2018 году был меньшим, чем в 2017 году, что не показывает негативного влияния, но означает, что банк не выполнил целевые показатели предыдущего года.

Далее была проанализирована динамика и значения основных показателей финансового состояния банка, а результаты сведены в таблице 4.

Таблица 4 – Ключевые показатели финансового состояния
 ПАО «Сбербанк» за 2016 - 2018 гг.

Показатели	2018 год	2017 год	2016 год
ROAA	3,11 %	2,97 %	2,37 %
ROAE	21,71 %	20,45 %	18,64 %
Финансовый леверидж	7,0	6,9	7,8
Доходность активов	8,58 %	9,52 %	10,37 %
Стоимость пассивов	3,33 %	3,85 %	4,77 %
Чистый спрэд	5,25 %	5,67 %	5,60 %
Операционная эффективность	35,14 %	36,44 %	41,87 %
Чистый процентный доход	1 329 005 710	1 264 894 085	1 157 195 066
Чистый комиссионный доход	468 586 791	386 342 722	338 961 122

Показатель ROAA - указывает, что активы организации используются не эффективно, но имеется тенденция роста с каждым годом. Показатель ROAE указывает, что активы компании с каждым годом увеличиваются за счет собственного капитала на пятую часть. Финансовый леверидж ПАО «Сбербанк» указывает, что организация имеет малую степень финансовой независимости, и ее финансовое положение становится крайне неустойчивым. Чистый спрэд указывает необходимую минимальную разницу между ставками по активным и пассивным операциям, который даст возможность банку покрыть расходы. Операционная эффективность банка указывает, что доля операционных расходов имеет большое значение (на уровне 35 - 42 %) к операционным доходам, что говорит о неэффективном управлении операционной деятельностью. Чистый процентный доход, в 2018 году вырос по сравнению с 2016 годом на 14,8 % , что положительно влияет на финансовую деятельность компании, в свою очередь, чистый комиссионный доход в 2018 году вырос по сравнению с 2016 годом на 38,24 % , что также положительно влияет на экономику организации.

Таким образом, можно сделать вывод, что у ПАО «Сбербанк» есть предпосылки для осуществления деятельности в условиях устойчивого финансового состояния. Однако есть и проблемы недостаточности ресурсной базы на долгосрочной основе и недостаточно высокий уровень качества активов, требующие разработки практических рекомендаций по дальнейшему повышению финансовой устойчивости ПАО «Сбербанк».

Список литературы:

1. Владимирова И.Г. Теоретические аспекты финансового анализа / И.Г. Владимирова – М.: ЮНФРА - М, 2014 – 287 с.
2. Савчук С.В. Финансовый анализ коммерческого банка / С.В. Савчук – М.: Издательство: Дашков и К, 2015 – 365с.
3. КУАП Финансовый анализ банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://kuar.ru> // (дата обращения: 17.05.2019)

© Стушкин А.Г., 2019

ОСОБЕННОСТИ КООРДИНАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫХ И ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

Малый бизнес во многом определяет темпы экономического роста, качество и структуру ВВП, поскольку составляет большую его часть. В статье рассмотрены централизованные и децентрализованные стратегии управления малым бизнесом, основные методы управления.

Ключевые слова:

Малый бизнес, централизация и децентрализация бизнеса, полномочия, методы управления бизнесом.

Организации, в рамках функционирования которых руководству высшего уровня принадлежит большая часть полномочий, которые необходимы при принятии важных управленческих решений, называются централизованными. Децентрализованные организации же - это те организации, в которых полномочия распределены по разным управленческим уровням. Отметим, что на практике не встречается абсолютно централизованных или децентрализованных организаций. Различие заключается лишь в относительной степени делегирования прав и полномочий внутри предприятия, поэтому любая организация может быть названа в определенной степени централизованной. Выяснить насколько организация централизована в сравнении с другими, можно лишь определив следующие ее характеристики:

1. Решения, которые принимаются на низовых уровнях управления, т.е., чем больше количество решений, принимаемых нижестоящими руководителями, тем, наблюдается большая степень организационной децентрализации.

2. Важность решений, принимаемых на низовых уровнях децентрализованной организации. При этом руководители среднего и нижнего звена принимают решения, которые могут быть связаны с затратами значительных материальных и трудовых ресурсов или диверсификацией деятельности организации и при этом несут соответствующую ответственность за принятые решения.

3. Последствия решений. Если руководители нижнего и среднего звеньев принимают решения, используя при этом более чем одну функцию, то организация, очевидно, является децентрализованной.

Отметим, что к основным методам воздействия на принятие управленческих решений относят: экономические, экономико - математические, социально - психологические и прочие.

Экономические методы управления – это те способы воздействия, которые характеризуются экономическими отношениями и экономическими интересами людей.

Экономические интересы, в свою очередь, делятся на четыре большие группы: интересы государства, интересы отрасли, интересы коллектива (организации) и интересы личности.

Экономико - математические методы – это методы, которые основаны на поиске экстремумов оптимизационных кривых.

Социально - психологические методы – это те методы, которые используют индивидуальное и общественное (групповое) сознание и психологию, основывающиеся на общественно - значимых морально - этических категориях, ценностях и воспитании [3, с.34].

Организационно - распорядительные же методы ориентированы на такие мотивы поведения как осознанная необходимость человека трудиться в определенной организации, чувство долга. Метод управления на основе лидерства в коллективе позволяет быстро решать наиболее срочные задачи и оперативно реагировать в неожиданных ситуациях.

Таким образом, в результате исследования данного вопроса было выявлено, что на практике не встречаются полностью централизованные или децентрализованные организации и для организаций, как малых, так и более крупных характерна цикличность стратегий и использование комплекса методов управления для обеспечения их экономической безопасности предприятия на рынке.

Список использованной литературы:

1. Блинов А.О, Шапкин И.Н. Малое и среднее предпринимательство в России / А.О. Блинов, И.Н. Шапкин - 2016: Ст. Сб. / Росстат. – М., 2016. – 86 с.

2. Видяпина В.И. Бакалавр экономики (Хрестоматия) / В.И. Видяпина - [Электронный ресурс] <http://lib.vvsu.ru/books/bakalavr02/page0126.asp>

3. Мазур И.И., Шапиро В.Д. и др. Реструктуризация предприятий и компаний // Справочное пособие для специалистов и предпринимателей / И.И. Мазур – М.: Высшая школа, 2014. – 587 с.

4. Большаков А.С. Менеджмент: учебное пособие / А.С. Большаков - [Электронный ресурс] <http://www.univer5.ru/menedzhment/menedzhment-147.html>

© Д.Я. Сулейманова, Э.Б. Адельсеитова, 2019

УДК - 33

Сушкова Г.В., Конопская О.С.
студентки 3 курса; факультета ЭиФ, РГЭУ (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

Николаев Д.А.
магистрант 1 курса, РГЭУ (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация
Научный руководитель: **Семенова О.Г.**
д.э.н., профессор РГЭУ (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

О НЕОБХОДИМОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РИСКОВ БАНКОВСКИХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОПЕРАЦИЙ

Аннотация: в статье представлены результаты проведенного исследования теоретических основ организации регулирования рисков инвестиционных операций

банков: обосновывается актуальность исследуемой проблематики, раскрывается сущность и содержание инвестиционной политики банка.

Ключевые слова: коммерческий банк, инвестиционный банк, инвестиционные операции, инвестиционная политика, риск, регулирование и контроль.

Актуальность исследуемой проблематики обусловлена тем фактом, что для любого экономического субъекта важнейшей целью деятельности является формирование определенного фонда финансовых ресурсов и его распределение и реинвестирование с целью получения максимально возможного дохода как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Осуществление инвестиционной деятельности банком, помимо максимизации дохода, позволяет обеспечить сохранность средств, диверсификацию рисков и, что немаловажно, исходя из специфики банковской деятельности, ликвидность.

«Инвестиционная деятельность реализуется двумя видами банковских институтов:

1. Коммерческие банки – занимаются традиционными услугами, некоторая часть которых прямо или косвенно связана с инвестированием;

2. Инвестиционные банки – предоставляют исключительно инвестиционные банковские услуги и не занимаются традиционными услугами» [1, с. 34].

Инвестиционные операции представляют собой деятельность банка по вложению (инвестированию) денежных и иных средств в ценные бумаги, рыночная стоимость которых способна увеличиваться и приносить доход в форме дивидендов, процентов, прибыли от перепродажи.

Таким образом, в качестве основной цели инвестиционной политики банка можно представить стремление банка максимизировать прибыль от имеющихся в его распоряжении активов. При инвестировании в ценные бумаги главной задачей становится определение наиболее привлекательных финансовых инструментов.

С целью организации и претворения в жизнь инвестиционной политики банкам необходимо формировать внутри учреждений специальные отделы и подбирать квалифицированных специалистов, ориентирующихся в различных аспектах инвестиционной деятельности.

Судя по ситуации на сегодняшний день, большинство банков располагают внушительным объемом свободных денежных средств, которые могут быть ими вложены в различные отрасли в сфере реального инвестирования или в ценные бумаги. Инвестиционный портфель банка в этом случае выступает в качестве инструмента, посредством которого достигаются его инвестиционные цели. Суть инвестиционного портфеля заключается в том, чтобы улучшить возможности инвестирования посредством придания совокупности объектов инвестирования тех инвестиционных качеств, которые недостижимы с позиции отдельно взятого объекта, а возможны лишь при их сочетании [2, с.78].

Ключевой мерой оценки правильности выбора объекта инвестирования служит соотношение доходности и риска. Можно сказать, что инвестиционный риск – это возможность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ходе проведения банком собственной инвестиционной деятельности. Инвестиционные риски банка связаны с вероятностью возникновения таких тенденций и ситуаций, как обесценение вследствие роста инфляции помещенных в ценные бумаги средств; полная или частичная невыплата ожидаемого дохода по вложенным средствам; задержка в получении ожидаемого дохода;

возможные проблемы с переоформлением права собственности на приобретенные ценные бумаги.

Регулирование риска требует выполнения определенной последовательности действий, которая включает следующие стадии:

- 1) идентификация рисков, возникающих вследствие осуществления инвестиционной деятельности;
- 2) определение источников и объемов информации, необходимых для проведения оценки уровня инвестиционных рисков;
- 3) выбор критериев и методов анализа рисков;
- 4) разработка и реализация мероприятий, направленных на снижение рисков, и выбор форм их страхования;
- 5) мониторинг рисков с целью осуществления необходимой корректировки их значений;
- 6) ретроспективный анализ рисков.

В качестве итога можно отметить, что инвестиционная деятельность банка всегда сопряжена с множеством рисков, и ее успешное осуществление зависит от того, как удастся справиться с задачей поиска оптимального соотношения доходности и риска, а также насколько квалифицированно и эффективно будут осуществляться регулирование и контроль рисков.

Список литературы:

1. Шапошников И.Г. Категория "инвестиционная банковская деятельность" и ее правовое регулирование в России // Пермский финансовый журнал. – 2014. – №2(11). – С.33 - 46.
 2. Дикинов А.Х., Абдурахманова М.М. Управление инвестиционным портфелем банка как инструмент регулирования рисков и доходов // Евразийское Научное Объединение. – 2017. – Т.2, №7(29). – С.76 - 80.
- © Сушкова Г.В., Конопская О.С., Николаев Д.А., 2019 г.

УДК - 33

Сушкова Г.В., Конопская О.С.
студентки 3 курса; факультета ЭиФ, РГЭУ (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация
Николаев Д.А.
магистрант 1 курса, РГЭУ (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

О ЗНАЧЕНИИ ПРИМЕНЕНИЯ СТРАТЕГИИ ОБУЧАЮЩЕГО МАРКЕТИНГА КАК СПОСОБА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в данной статье рассматривается новый способ продвижения товара, который поможет предприятиям и организациям стать более конкурентоспособными; особое внимание уделяется стратегии обучающего маркетинга.

Ключевые слова: маркетинг, конкуренция, комплекс маркетинговых инструментов, обучение, обучающий маркетинг, информативный продукт.

В настоящее время, в условиях высокой конкуренции на рынке главной задачей компаний является верный выбор маркетинговой стратегии. Современная маркетинговая стратегия отражает ориентацию производственно - сбытовой деятельности предприятия на нужды и потребности потребителей, подкрепленную усилиями (конкретными действиями) маркетинга, нацеленными на создание потребительского удовлетворенности в качестве основы для достижения целей предприятия [1, с. 228].

Современная маркетинговая стратегия представляет собой систему управления внутренними и внешними связями, которая в данный момент дает наибольшую выгоду не только производителю, но и покупателю. К новым маркетинговым стратегиям относятся: стратегия электронного маркетинга, создание и развитие бренда, обучающий маркетинг и многие другие. Инструменты в маркетинге, как правило, разделяют на две категории: не подразумевающий контакт с потребителем и предполагающие прямой контакт с клиентами. Обучающий маркетинг, как и брендинг, относится ко второй группе маркетинговых инструментов.

Современный мир состоит из брендов. Немецкая компания «Branding Kaeuffer Market - Kreation» описывает бренд как «уникальность продукта, товара или услуги, представленную публично; иначе говоря, это формула, которая включает в себя все элементы маркетинг - микса: продвижение товара или услуги, позиционирование, дизайн продукта, особые выгоды, предоставляемые продуктом и т.д.» [2, с. 3].

Бренд, как и продукт, который он представляет, должен быть понятен потребителю. Для этого был создан обучающий маркетинг. Обучающий маркетинг – это инструмент, который позволяет объяснить потребителю, что такое ваш бренд, продукт и для чего он нужен потребителю. При покупке какого - либо продукта или услуги клиенты часто затрудняются в выборе, поскольку на данный момент на рынке товаров и услуг присутствует огромное количество идентичных продуктов разных компаний.

Для упрощения выбора, клиенты хотят, чтобы компания сама подсказала им способы выхода из каких - либо сложных ситуаций в работе, учебе, личной жизни, увлечениях и других сферах жизни. Если решением данных проблем будет продукт вашей компании, то они с высокой вероятностью его приобретут.

Обучающий маркетинг – это стратегия увеличения продаж, которая позволяет сформировать лояльные отношения со своей целевой аудиторией за счет бесплатного обучения своему продукту [3, с. 6]. Последовательность маркетинговых действий оказывает сильное влияние на потребителя. При стратегии обучающего маркетинга покупатель убеждается в ценности потребительских свойств товара или услуги до момента его приобретения.

Для создания информативного продукта необходимо выяснить, какие проблемы есть у клиента, какую информацию должен содержать данный обучающий продукт, и какие задачи он должен решить. Человек должен вернуться в качестве покупателя не только из чувства благодарности за то, что для него открыли какую - то новую, полезную информацию, у него должно появиться доверие как к самой компании, так и к конкретному товару или услуге.

Обучающий маркетинг носит долгосрочный характер. Результатом применения данной модели является построение долгосрочных отношений с потенциальными или действующими клиентами, а не стремительное увеличение прибыли за счет привлечения большого числа покупателей.

Существует множество форматов проведения обучающих мероприятий. Обычно такими форматами являются специализированные кейсы, видеоролики, различные мастер - классы и конференции.

Для повышения лояльности потенциального или действующего потребителя необходимо предоставить возможность живого общения с представителем товара или услуги, поскольку, таким способом компания может достаточно ясно понять проблемы и потребности своего клиента и закрыть их через живой обучающий диалог.

Таким образом, в современных условиях высокой конкуренции применение модели обучающего маркетинга является целесообразным. Данный инструмент позволяет привлечь внимание целевой аудитории к бренду, компании и продукту, специфике и способах его применения, и, вследствие, необ - ходимости его приобретения.

Список литературы:

1. Гончаров, В.И. Менеджмент. Учеб. пособие.–Мн.: Мисанта, 2013. – 624 с.
2. Корпоративные документы компании CM Brand (ранее Branding Kaeuffer Marken - Kreation) [Электронный ресурс] // Corporate Media Supplies Ltd. – 2019. URL: [http:// https:// cm - brand.co.uk / . 127 с.](http://https://cm-brand.co.uk/)
3. Демищенко, Е. Обучающий маркетинг как драйвер продаж. – М.: eTutorium, 2017. – 24 с.

© Сушкова Г.В., Конопская О.С., Николаев Д.А., 2019 г.

УДК 519.25

Л.Г.Темирова

канд.физ - мат. наук, доцент СКГА,
г. Черкесск, РФ

Ш.Р.Дурдыев

магистрант 1 курса СКГА,
г.Черкесск, РФ

E - mail:

ОЦЕНКА РИСКОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ ПОТЕРЬ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В ОДНОМ РЕГИОНЕ

Аннотация. Важной проблемой для энергетической отрасли России является наблюдаемый высокий уровень потерь электроэнергии в регионах нашей страны. Снижение объема потерь электроэнергии обеспечивается их планированием, в котором прогнозирование потерь электроэнергии является составляющим. Инструментальные и

математические методы предпрогнозного анализа и оценки риска представляют собой базу для построения прогнозных моделей.

Ключевые слова: временной ряд, статистический анализ, оценка риска, плотность распределения, предпрогнозный анализ.

Одной из важных проблем в энергетической отрасли Карачаево - Черкесской республики (КЧР) является высокий уровень потерь электроэнергии. В отрасли энергоснабжения существуют два вида потерь электроэнергии: хищение, связанное с человеческим фактором и технологические потери за счет распределительных сетей. Одним из мероприятий, обеспечивающих снижение потерь электроэнергии, является их планирование, основной составляющей которого является прогнозирование. Отметим, что прогнозированию всегда предшествует предпрогнозный анализ. Одной из методик предпрогнозного анализа и оценки риска является стандартный статистический анализ. Для оценки риска потерь электроэнергии в настоящей статье применяется классический подход, который основывается на анализе таких статистических характеристик случайной величины x , как: математическое ожидание MO , дисперсия D , среднее квадратическое отклонение σ , а также коэффициенты вариации V , асимметрии A и эксцесса E [1, 2, 3, 4]. Величина x выражает наблюдаемое количество потерь электроэнергии. Численные значения показателей математической статистики приведены в таблице 1.

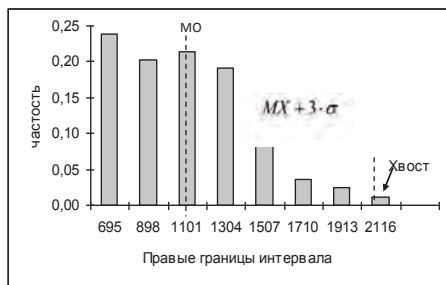
Таблица 1 – Численные значения рискованных статистических показателей

Наименование районов КЧР	ВР	MX	σ	E	A	V
Адыге - Хабльский	x^1	997	331	3,74	0,77	0,33
Прикубанский	x^2	1532	649	2,36	0,35	0,42
Усть - Джегутинский	x^3	1254	600	3,19	0,89	0,48
Хабезский	x^4	1365	740	3,34	0,66	0,54
Зеленчукский	x^5	2117	1316	2,53	0,69	0,62
Урупский	x^6	985	492	2,51	0,49	0,50
Карачаевский	x^7	4196	2252	2,44	0,43	0,54
Мало - Карачаевский	x^8	2292	1151	3,40	0,83	0,50

Известно, что в качестве элементарного приема определения близости фактического распределения к нормальному прибегают к числу 3, называемым числом Вестергарда [1, 3]. Сущность этого приема заключается в том, что если соблюдены такие условия, что в интервале от $M - 3\sigma$ до $M + 3\sigma$ расположено 0,25 объема совокупности исходных данных, то ВР близок к нормальному. Имеются и другие критерии: показатель матожидания MX должен характеризовать центр распределения, а дисперсия σ форму распределения, график распределения должен быть симметричен относительно матожидания; асимметрия $A = 0$, т.е. расположение вариантов вокруг средней должно быть одинаково; эксцесс E является мерой крутости, если $E = 3$, то распределение близко к нормальному, если $E < 3$, то распределение низкововершинное, если $E > 3$, то распределение высоковершинное [2, 3, 5].

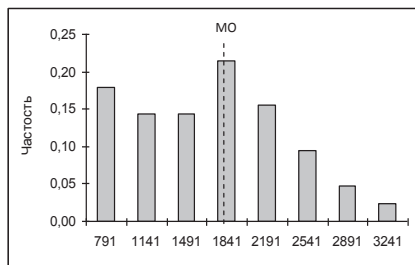
На базе представленных (см. рис. 1 - 8) эмпирических функций распределения и с учетом численных значений статистических показателей (см. табл. 1) этих распределений, есть все

основания утверждать что, во - первых, эти распределения не подчиняются нормальному закону и, во - вторых, у некоторых распределений имеются отчетливо выраженные признаки легтоэксцесса, т.е. «хвосты» [5]. В пользу утверждения о наличии «хвостов» заслуживает отдельного внимания. Визуализация эмпирических функций распределения объемов потерь электроэнергии, для трех районов – Адыге - Хабльского X^1 , Хабезского X^4 и Мало - Карачаевского X^8 тем, что эти три распределения обладают «хвостами», т.е. некоторые точки ВР оказались за пределами окрестности $M \pm 3\sigma$. Чем больше для ВР отклоняется значение его коэффициента эксцесса от числа 3, тем в большей степени зависит поведение ВР от его «хвоста» [1, 5, 6].



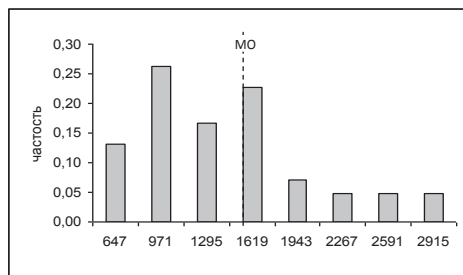
$$\begin{aligned}
 MX &= 997,15 \\
 MX_{X > MX + 3\sigma} &= 2114,9 \\
 DX &= 109865,34 \\
 D_{X > MX + 3\sigma}(X) &= 14873,14 \\
 \sigma &= 331,45 \\
 V &= 0,33 \\
 A &= 0,77 \\
 E &= 3,74 \\
 E_{MX \pm 3\sigma} &= 2,20 \\
 E_{X > MX + 3\sigma} &= 1,54
 \end{aligned}$$

Рис. 1. Эмпирическая функция распределения временного ряда X^1



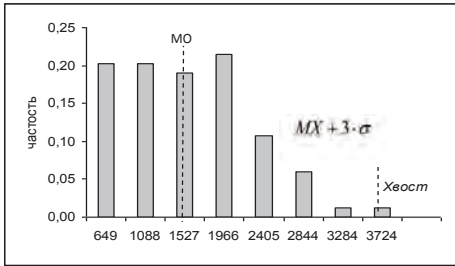
$$\begin{aligned}
 MX &= 1532,78 \\
 DX &= 422317,24 \\
 \sigma &= 649,85 \\
 V &= 0,42 \\
 A &= 0,35 \\
 E &= 2,36
 \end{aligned}$$

Рис. 2. Эмпирическая функция распределения временного ряда X^2



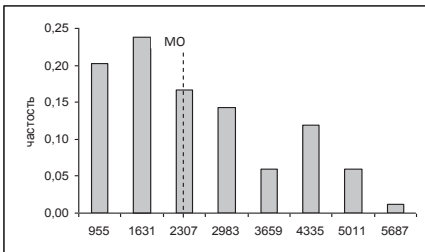
$$\begin{aligned}
 MX &= 1254,48 \\
 DX &= 360364,15 \\
 \sigma &= 600,30 \\
 V &= 0,48 \\
 A &= 0,89 \\
 E &= 3,31
 \end{aligned}$$

Рис. 3. Эмпирическая функция распределения временного ряда X^3



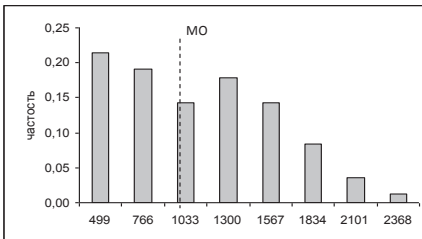
$$\begin{aligned}
 MX &= 1365,04 \\
 DX &= 554828,23 \\
 D_{X > MX + 3\sigma}(x) &= 66252,11 \\
 \sigma &= 740,42 \\
 V &= 0,54 \\
 A &= 0,66 \\
 E &= 3,19 \\
 E_{MX \pm 3\sigma} &= 1,96 \\
 E_{X > MX + 3\sigma} &= 1,23
 \end{aligned}$$

Рис. 4. Эмпирическая функция распределения временного ряда X^4



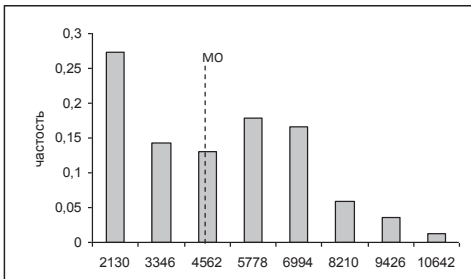
$$\begin{aligned}
 MX &= 2116,90 \\
 DX &= 1732798,18 \\
 \sigma &= 1316,36 \\
 V &= 0,62 \\
 A &= 0,69 \\
 E &= 2,53
 \end{aligned}$$

Рис.5. Эмпирическая функция распределения временного ряда X^5



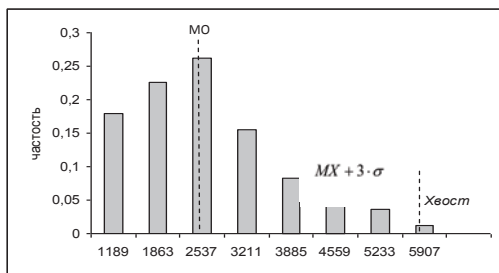
$$\begin{aligned}
 MX &= 985,44 \\
 DX &= 242009,91 \\
 \sigma &= 491,95 \\
 V &= 0,50 \\
 A &= 0,49 \\
 E &= 2,51
 \end{aligned}$$

Рис. 6. Эмпирическая функция распределения временного ряда X^6



$$\begin{aligned}
 MX &= 4196,78 \\
 DX &= 5072009,60 \\
 \sigma &= 2252,11 \\
 V &= 0,54 \\
 A &= 0,43 \\
 E &= 2,44
 \end{aligned}$$

Рис. 7. Эмпирическая функция распределения временного ряда X^7



$$\begin{aligned}
 MX &= 2292,32 \\
 DX &= 1325502,04 \\
 D_{X > MX + 3\sigma}(x) &= 155460,26 \\
 \sigma &= 1151,30 \\
 V &= 0,50 \\
 A &= 0,83 \\
 E &= 3,40 \\
 E_{MX \pm 3\sigma} &= 2,14 \\
 E_{X > MX + 3\sigma} &= 1,26
 \end{aligned}$$

Рис. 8. Эмпирическая функция распределения временного ряда X^8

С целью выявления веса «хвоста» для каждого из перечисленных ВР X^1 , X^4 , X^8 вычисляются и сравниваются вклад в значение коэффициента эксцесса точек «головы» распределения, т.е. точек в окрестности $\pm 3\sigma$ относительно математического ожидания M , и вклад в значение точек «хвоста», а именно, точек за пределами окрестности «головы» $M \pm 3\sigma$, где σ – стандартное отклонение рассматриваемого ВР. Следует отметить, что «хвост» считается тяжелым, если его доля в общем эксцессе превышает 3 % [3, 5]. Об этом убедительно свидетельствуют данные таблицы 2 и графическая визуализация этих долей в общем эксцессе (см. рис. 9 - 11). Существенный вклад в значения дисперсии и эксцесса вносят «точки правых хвостов». Эти «хвосты» с очевидностью являются «тяжелыми» и, следовательно, оказывают значительного влияния на динамику рассматриваемых ВР. Последнее означает, что при оценке меры риска будет неправомерно использовать классическое толкование роли эксцесса E . Наличие «тяжелого хвоста» является основанием утверждать, что рассматриваемым ВР присуща неопределенная неустойчивость. Аналогичное утверждение правомерно также в случае, когда показатель вариации V принимает аномально большие значения [4, 5, 6].

Таблица 2 – Вклад точек «хвостов» в эксцесс и дисперсию

Временные ряды, X^r , $r = \overline{1,8}$	DX - общая дисперсия	$D_{X > MX + 3\sigma}(X)$ дисп. точек хвоста	$D_{X > MX + 3\sigma}(X) / DX$, %	E - общий эксцесс	$E_{MX \pm 3\sigma}$ - точек «головы»	$E_{X > MX + 3\sigma}$ - точек «хвоста»	$E_{X > MX + 3\sigma} / E$, %-вес «хвоста»
X^1	109865,34	14873,14	14 %	3,74	2,09	1,54	41 %
X^4	554828,23	66252,11	12 %	3,19	1,96	1,23	39 %
X^8	1325502,02	155460,26	12 %	3,40	2,14	1,26	37 %

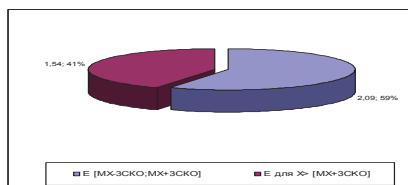


Рис. 9. Круговая диаграмма долевого вклада значения эксцесса «хвоста» в значение основного эксцесса $E = 3,74$ для А - Хабльского района X^1

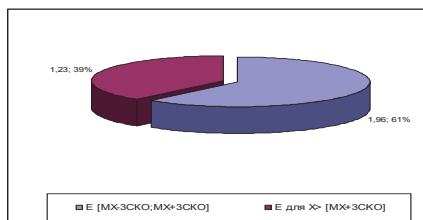


Рис. 10. Круговая диаграмма долевого вклада значения эксцесса «хвоста» в значение эксцесса $E = 3,40$ для Хабезского района X^4

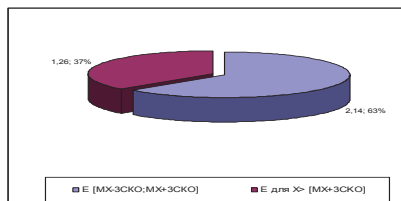


Рис. 11. Круговая диаграмма долевого вклада значения эксцесса «хвоста» в значение эксцесса $E = 3,40$ для М - Карачаевского района X^8

Таким образом, для ВР X^1, X^4, X^8 эмпирические функции распределения относятся к классу распределений с «тяжелыми хвостами». Основным показателем экономической эффективности исследуемой задачи является минимизация потерь $F_1(x) \rightarrow \min$, поэтому можно считать установившимся состав следующей ВЦФ, отражающей вместе с критерием потери и векторную оценку меры риска $F(x) = (MX, \sigma, A, E)$ [5, 6].

Основным выводом из результатов, полученных в процессе статистического анализа рассматриваемых ВР, является утверждение о том, что исследуемые временные ряды не подчиняются нормальному закону, в силу чего для их анализа и прогноза в малой степени приемлема классическая методология оценки и управления риском [4, 6]. По этой причине становится необходимым и целесообразным применить другие методы анализа, в частности методы нелинейной динамики, которые позволяют выявить новые закономерности в динамике ВР. Весьма перспективным для прогнозирования потерь электроэнергии в регионе КЧР видится применение моделей, использующих элементы искусственного интеллекта, в частности нейронные сети и клеточные автоматы.

Список литературы

1. Айвазян С.А. Основы эконометрики. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2001. – 432 с.
2. Кендэлл Л. Временные ряды. – М.: Финансы и статистика, 1981. – 199 с.
3. Сигел Эндрю. Практическая бизнес - статистика.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 1056 с.
4. Управление риском: Риск. Устойчивое развитие. Синергетика. - М.: Наука, 2000.
5. Шапиро В.Д. и др. Управление проектами. СПб.: «ДваТри», 1993. - 443.
6. Экономико - математические методы и прикладные модели: Учеб. пособие для вузов / В.В. Федосеев, А.Н. Гармаш, Д.М. Дайитбегов и др. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 391 с.

© Л.Г.Темирова, Ш.Р.Дурдыев 2019

А.С. Тишковский

Магистр 2 курса Санкт - Петербургского
государственного университета аэрокосмического приборостроения
г. Санкт - Петербург, РФ

E - mail: astishkovski2010@mail.ru

Научный руководитель: Пиль Э.А.

Академик РАН, д - р тех. Наук, профессор
г. Санкт - Петербург, РФ

E - mail: epyle@rambler.ru

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДОСТАВКИ ГРУЗОВ В ЯКУТИЮ ДИРИЖАБЕЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ

Аннотация

В статье проводится сравнение стоимости доставки грузов с помощью дирижаблей и вертолетов при осуществлении Северного завоза на территорию Республики Саха (Якутия).

Ключевые слова:

дирижабль, Северный завоз, снабжение, экономическая эффективность дирижаблей, сравнение дирижаблей с самолетами и вертолетами.

Важным условием прогнозирования больших технических систем является экономическое обоснование главных направлений научно - технического развития. Чем качественнее и полнее информационное обеспечение, тем точнее и детальнее можно выполнить оценку системы с экономической стороны. Что касается аэростатических летательных аппаратов (АЛА), то с достаточной степенью достоверности можно использовать только целостный вид оценки, так как проекты перспективных транспортных дирижаблей проработаны в основном на уровне требований технического задания к облику летательного аппарата и выбору его главных функциональных параметров.

В Республике Саха в настоящее время при Северном завозе задействованы практически все существующие виды транспорта. Железнодорожный транспорт развит только на юге республики. В настоящее время в тестовом режиме работает железная дорога до города Якутск. Доставка автомобильным транспортом может осуществляться только по дорогам с твердым покрытием, которые существуют также только на юге региона. Доставка автотранспортом по всей территории возможна по зимникам, дорогам, эксплуатация которых возможна только в зимних сезон. Наибольшую роль из всех видов транспорта играет водный: морской и речной. Благодаря тому, что в регионе достаточно развитая речная система возможна доставка водным транспортом по крупным рекам во многие районы и населенные пункты, но данные мероприятия по доставке возможны только в определенное время года, когда уровень воды в реках позволяет груженым судам беспрепятственно пройти до пункта назначения. Но, природа время от времени вносит свои коррективы, в следствие чего рамки временного окна для снабжения могут как сдвигаться на неопределенные сроки, так и сжиматься, не позволяя осуществить частично или вовсе не осуществить ее. При таких условиях доставку нужно осуществлять все равно, так как это напрямую влияет на жизни людей в данных районах. Поэтому перевозку осуществляют с

помощью воздушного транспорта, чаще всего вертолетами, так как взлетно - посадочные полосы для самолетов не везде находятся в удовлетворительном состоянии. Минусы перевозок вертолетами, это – дороговизна и количество рейсов, так как вертолет имеет небольшую грузоподъемность. Главным недостатком всех перечисленных видов транспорта, кроме воздушного, является то, что все они являются сезонными, т.е. невозможно осуществлять доставку их помощью круглогодично.

Для транспортировки грузов (продуктов и социально - значимых товаров) можно использовать дирижабль на основе базового варианта проект НПФ «Аэростатика» А - 06, предназначенный для транспортировки грузов массой до 25 тонн в стандартных и специальных контейнерах, а также крупногабаритных грузов (40*10*5м) на внешней подвеске. Дирижабли могут выполнять доставку от «двери до двери» тяжелых и крупногабаритных грузов, при этом они будут экономичнее самолетов, вертолетов и других видов транспорта в среднем в 5 - 10 раз. Далее приведены технико - экономические характеристики (Таблица 1).

Таблица 1 – Сравнение технико - экономических характеристик дирижаблей, вертолетов и самолетов

Тип летательного аппарата	Вертолет Ми - 8	Самолет Ил - 76	Дирижабль А - 06
Объем корпуса дирижабля, тыс. куб. м	60		
Взлетная масса, т	11,1	157	57
Масса коммерческой нагр., т	4	40	25
Крейсерская скорость, км / ч	180 - 220	720 - 800	108 - 145
Дальность полета, км	560	5000	3000
Часовой расход топлива, кг	610	8200	245
Стоимость серийного производства ЛА, млн. долл.	3,1	18	9,3
Себестоимость летного часа, долл.	3000 - 3400	12300	650 - 800
Себестоимость т*км, центы	4,7	0,43	0,24

Для проведения обоснования экономической эффективности создания и использования дирижаблей был выбран сравнительный метод. Расчет экономических показателей производился на основании следующих показателей проекта:

1. Транспортный путь будет состоять из маршрутов маятникового типа, включающих в себя населенные пункты, потребность которых превышает грузоподъемность сравниваемых транспортных средств (Рисунок 1).
2. Основным транспортом был принят дирижабль на основе базового варианта А - 06.
3. Схема перевозки грузов от «двери до двери».
4. Альтернативный вариант сформирован на использовании хорошо зарекомендовавших и широко распространенных транспортных средств: транспортный самолет Ил - 76 и вертолет Ми - 8.
5. Сравнение проводилось на основании затрат на перевозку.
6. Объемы перевозок приняты согласно официальным данным АО «Якутоптторг».

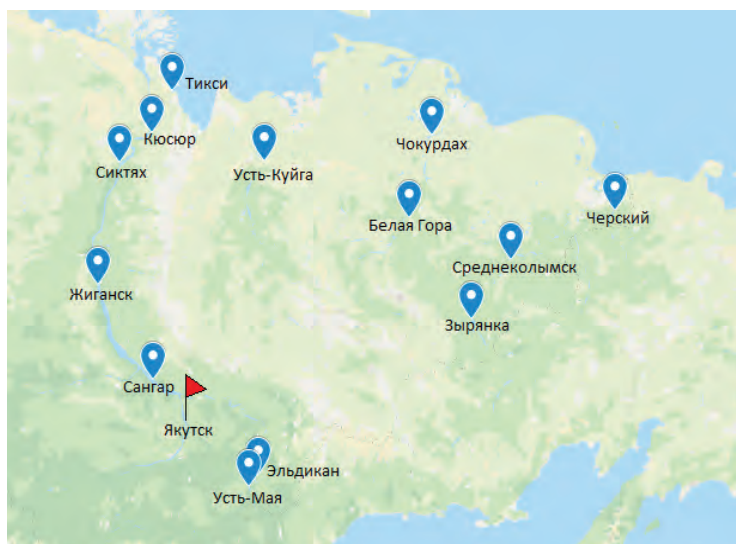


Рисунок 1 – Населенные пункты, принятые для расчета

За основу и исходные данные взяты показатели из Таблицы 1 и Таблицы 2.

Таблица 2 – Исходные данные для расчета экономической эффективности

Показатели		Значение	
Маршрут	Обозначение	Объем перевозок, т.	Расстояние, км.
г. Якутск – п. Тикси	(А - Б ₁)	76,2	1070
г. Якутск – п. Усть - Куйга	(А - Б ₂)	80,8	924
г. Якутск – п. Чокурдах	(А - Б ₃)	108,1	1230
г. Якутск – п. Белая Гора	(А - Б ₄)	74,2	1050
г. Якутск – п. Эльдикан	(А - Б ₅)	53	320
г. Якутск – п. Усть - Мая	(А - Б ₆)	50	315
г. Якутск – с. Кюсюр	(А - Б ₇)	37,3	960
г. Якутск – с. Сиктях	(А - Б ₈)	8	910
г. Якутск – п. Жиганск	(А - Б ₉)	97	600
г. Якутск – п. Сангар	(А - Б ₁₀)	101,9	240
г. Якутск – г. Среднеколымск	(А - Б ₁₁)	51,8	1280
г. Якутск – п. Черский	(А - Б ₁₂)	57	1600
г. Якутск – п. Зырянка	(А - Б ₁₃)	38,8	1100
Время простоя под погрузочно - разгрузоч - ными работами, ч		3	

Далее были проведены расчеты, итоги которых отражены в следующей таблице (Таблица 3). Расчеты были выполнены в программе Microsoft Excel.

Тип ЛА	Вертолет Ми - 8	Самолет Ил - 76	Дирижабль А - 06
Масса коммерческой нагрузки, т	4	40	25
Необходимое количество рейсов	216	27	41
Крейсерская скорость, км / ч	180 - 220	720 - 800	108 - 145
Время на движение в одну сторону: $\sum(A - B_{x_N})$, ч (без учета разгрузочных работ)	58	15,5	96,7
Общее время по всем маршрутам: $\sum(A - B_{x_N} - A)$, ч	155	69,9	96,7
Общее время с учетом количества рейсов, ч	2528,7	142,9	725,3
Стоимость летного часа, долл.	3000 - 3400	12300	650 - 800
Итого стоимость всей перевозки, долл.	7586070	1757000	471423

Исходя из полученных результатов можно построить график зависимости затрат на перевозку от грузоподъемности дирижабля (Рисунок 2).



Рисунок 2 – Зависимость затрат на перевозку от грузоподъемности дирижабля

Дирижабельный транспорт будет сопоставим по стоимости речному транспорту, а по надежности – воздушному, обеспечивая возможность практически круглогодичной доставки грузов независимо от времени года.

Список использованной литературы:

1. Кириллин А. Н. Дирижабли [Текст] / А. Н. Кириллин. - Москва : МАИ - Принт, 2013. - 415 с. : ил., портр., табл., цв. ил., портр.; 24 см.
2. Дроздов, П.А. Основы логистики: учеб. пособие / П.А. Дроздов. – Минск: Изд - во Гревцова, 2008. – 208 с.

© А.С. Тишковский 2019

УДК - 33

Е.В. Токаренко

Студент 1 курса СКФУ,
г.Ставрополь, РФ

E - mail: inbox24.ru@gmail.com

Научный руководитель: В.Н. Рябов

канд. экон. наук, доцент СКФУ,
г.Ставрополь, РФ

E - mail: rvnnne@yandex.ru

"ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ"

Аннотация

В статье обозначена проблема дефиниции Конкурентоспособности применительно к предприятиям России.

Ключевые слова:

Конкурентная среда. Маркетинговая среда и ее факторы. Конкурентоспособность

Первейшая задача правительства любой страны: создание конкурентоспособной экономики в конкурентной среде.

Конкурентная среда:

✓ это динамичная внешняя система, в которой предприятие конкурирует и функционирует в ходе реализации целей и замыслов.

✓ это среда, в которой компании и страны имеют возможность эффективно конкурировать друг с другом, учитывая правила в этой среде .

✓ это Структура рынка со многими компаниями и с небольшими различиями между качеством продукции и характеристиками.

Конкуренция вытекает неизбежно, так как каждое предприятие и его прямые и косвенные конкуренты стремятся овладеть вниманием и деньгами покупателей.

Модель анализа конкурентной ситуации была разработана Майклом Э. Портером в 1980 - х годах. Она основана на принятии того, что конкурентная стратегия должна основываться на понимании отраслевых структур и их изменений.

Маркетинговая среда включает в себя внутренние факторы , внешние факторы которые окружают бизнес и влияют на его маркетинговые операции. Некоторые из этих

факторов поддаются контролю, в то время как другие не поддаются контролю и требуют соответствующих изменений бизнес - операций. Фирмы должны быть хорошо осведомлены о своей маркетинговой среде, в которой они работают, чтобы преодолеть негативное влияние факторов среды на маркетинговую деятельность фирмы.

Но что такое конкурентоспособность? Этот термин почти всегда определяется неправильно – и никто на самом деле никогда точно не измерял национальную конкурентоспособность. Некоторые, как, например, Европейская комиссия, в своем докладе о европейской конкурентоспособности за 2012 год даже не определяют конкурентоспособность. Другие делают это неправильно, как это делает Майкл Портер из Гарварда, когда он заявляет: “единственная значимая концепция конкурентоспособности на национальном уровне - это производительность.”

С этим согласен доклад Всемирного экономического форума о глобальной конкурентоспособности, определяющий собственно конкурентоспособность как “совокупность институтов, политики и факторов, определяющих уровень производительности страны.” Но конкурентоспособность - это не то же самое, что производительность. Чтобы понять почему, важно провести различие между торговыми и неторговыми отраслями промышленности. Торговая отрасль - это отрасль, где фирмы продают значительную долю своей продукции за пределами конкретной страны.

Конкурентоспособность связана только с экономическим здоровьем национальных торговых секторов. Нация может иметь чрезвычайно высокую производительность и все еще иметь нездоровые торговые сектора. Истинным определением конкурентоспособности является способность региона экспортировать больше в добавленной стоимости, чем он импортирует. Поэтому, прежде чем мы начнем говорить о конкурентоспособности и о том, кто лидирует или отстает, было бы полезно иметь правильное определение и правильные данные.

Экономическая конкурентоспособность обычно рассматривается как действительный показатель для оценки уровня экономического процветания страны. Конкурентоспособность России, Российских предприятий, т.е. способность получать добавленную стоимость, увы не высока и обусловлена проблемами маркетинговой среды -

✓ Макрофакторы маркетинговой среды(существуют вне организации и не поддаются контролю): в целом занимаются демографическими, экономическими, технологическими, природными, социокультурными и политико - правовыми аспектами рыночной среды.

✓ Микрофакторы маркетинговой среды(связаны с деятельностью предприятия и влияют на его функционирование): **клиенты, сотрудники, поставщики, дистрибьюторы, конкуренты, акционеры, правительство.**

✓ Внутренняя маркетинговая среда (все факторы, которые находятся внутри организации и влияют на общие бизнес - операции): труд, запасы, политика компании, логистика, бюджет, активы и т.д. которые являются частью организации и ей контролироваться.

Традиционный взгляд на бизнес в России, явно мифологизирован и политизирован, в основном включает следующие аспекты: 1) в стране недостаточно развит малый и средний бизнес; 2) неконкурентоспособность отечественной экономики связана с низким уровнем развития малого и среднего бизнеса. Увеличение доли малых и средних предприятий повысит конкурентоспособность и эффективность экономики; 3) без развития малых и средних предприятий невозможен переход к инновационной экономике. Увы, взгляды есть - толку нет. Полезность поддержки и развития просто постулируется. Ее основные цели — “активизировать инновации, создавать новые рабочие места, повысить уровень жизни,

наращивать бюджетные доходы, развивать в обществе психологию предпринимательства и увеличивать удельный вес среднего класса."

Размер бизнеса не связан с его интенсивностью т.е. трудоемкостью (высокой или низкой). Науко- и технологичные отрасли связаны в первую очередь с капиталом, включая интеллектуальный, независимо от масштабов предприятия. Капиталоемкие производства значительно менее гибкие и мобильные. Перепрофилировать на другую продукцию доменную печь или фабрику искусственных кристаллов невозможно.

Поддержка малого и среднего бизнеса является коррекцией экономических условий, в основном в пользу сервисного сектора, к которому преимущественно относятся малые и средние предприятия во всех странах. Если ставится задача повышения конкурентоспособности технологического сектора, коррекция экономических условий должна осуществляться в его пользу, т.е. по отраслевому, факторному признаку, а не по признаку масштаба. Но инновационную активность малых предприятий в значительной мере стимулирует спрос на инновации со стороны крупного бизнеса, который в России (в отличие от других стран) такого спроса не создает.

Средством улучшения конкурентно способности экономики является система стимулирования. Стимулирование МСБ за рубежом включает достаточно затратные меры поддержки: налоговые льготы; льготные кредиты и кредитные гарантии; обучение кадров и облегчение доступа к информации; защита интеллектуальной собственности; безвозвратные субсидии на осуществление научно-технических программ (Япония); финансирование научных исследований; защита интересов при государственных закупках. Государство таким образом принимает на себя часть издержек капиталоемких производств. Однако нет ни теоретических, ни практических оснований утверждать, что искусственное стимулирование предприятий способствует повышению общей эффективности экономики или усиливает ее научно-техническую ориентацию. Данная практика противоречит теории, гласящей, что равные экономические условия для всех производителей (равноправная конкуренция) в наибольшей степени способствуют отбору наиболее эффективных для каждого случая организационных форм и росту общей эффективности. Искусственное стимулирование напротив, создает новые структурные дисбалансы.

Экономический рост в России если и происходит то каузально связан с ростом только сырьевого сектора. В настоящее время практически нет передовых отраслей, развивающихся на собственной научно-технической базе. Модель развития в лучшем случае — догоняющая.

Можно долго и придирчиво разбирать каждый из факторов, но приведу только один факт - Россия занимает 133 место из 144 стран в Глобальном индексе конкурентоспособности Всемирного экономического форума. Можно соглашаться или не соглашаться, прыгать с шаманским бубном под мантру "Россия возродится!". Однако в заключении цитата Ельцина Б.Н. наиболее отражает пройденную давно точку не возврата: „Наша страна стоит на краю пропасти, но благодаря Президенту мы сделаем шаг вперед!“

ИСТОЧНИКИ:

1 - Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент: учебное пособие. – Таганрог: изд - во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.

2 - Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: курс лекций. – М.: ИНФРА - М. – Новосибирск: Сибирское соглашение, 2008. – 288 с.

3 - Семенова Е.И. Конкурентоспособность как фактор маркетинговой среды. Дис. на соискание д - ра экон. наук Москва, 2001 274 с. РГБ ОД

4 - Мингалева Ж.А., Оборина Е.Д., Лосева Е.Ю. К вопросу о роли институциональных факторов в процессе управления региональной внешнеэкономической деятельностью // Вестник Пермского университета. Серия «Экономика». – 2011. – № 1 (8). – С. 55–61.

5 - Абрамов В.Л. Конкуренентоспособность РФ и присоединение к ВТО // «Золотой лев» – 2006. – № 85–86. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.zlev.ru/85_72.htm.

6 - Fleishman Hillard Vanguard "Evaluation of Russia's business environment by foreign investors" Оценка деловой среды России иностранными инвесторами [Электронный ресурс] 13 марта 2017 <https://fhv.ru/2017/03>

7 - The U.S. Department of Commerce's International Trade Administration "Russia - Market Overview" Published: 8 / 10 / 2018 [Электронный ресурс]. <https://www.export.gov/article?id=Russia-Market-Overview>

8 - Bartleby writing "The Russian Marketing Environment" Jan 31st, 2018 [Электронный ресурс]. <https://www.bartleby.com/essay/The-Russian-Marketing-Environment-P372X2ECDBRS>

9 - Business jargons "Marketing Environment" [Электронный ресурс]. 2017 <https://businessjargons.com/marketing-environment.html>

10 - P Sahlberg (Перевод Татьяна Мешкова) "Реформа образования для повышения экономической конкурентоспособности" 2009. Том. 4. № 1. P. 15 - 33

11 - Christine Moorman "The Riddle Of Marketing In Russia" [Электронный ресурс] Feb 18, 2014 <https://www.forbes.com/sites/christinemoorman/2014/02/18/the-riddle-of-marketing-in-russia>

12 - Robert D. Atkinson, "What Really Is Competitiveness?" [Электронный ресурс] September 20, 2013 <https://www.theglobalist.com/really-competitiveness/>

13 - Ельцин Б.Н. Обращение президента к согражданам. — Российская газета, 21.08.1992
© Е.В. Токаренко 2019

УДК 330

Тощёв А.С., студент 4 курса,

Владимирский государственный университет, Владимир, Россия

Научный руководитель: **Сальникова А.В.**, к.и. н, доцент,
доцент кафедры «Финансовое право и таможенная деятельность»,
Владимирский государственный университет, Владимир, Россия

Toshchev A. S.
student of the 4 - th course, Vladimir State University, Vladimir, Russia.

Salnikova A.V.
Candidate of Historical Sciences, Associate Professor, Associate Professor,
Department of Financial Law and Customs Activities, Vladimir State University,
Vladimir, Russia.

ПРАВА НА СЕКРЕТЫ ПРОИЗВОДСТВА (НОУ – ХАУ)

RIGHTS FOR THE CONFIDENCES OF PRODUCTION (KNOW - HOW)

Аннотация: в статье рассматриваются правовая природа секретов производства (ноу – хау), проблемы передачи на секрет производства, признаки секрета производства, права на секреты производства, исключительное право на секрет производства.

Ключевые слова: секрет производства, ноу - хау, передача ноу –хау, права на секрет производства.

Annotation: The author shows the legal norms of the confidences of production (know - how), the problems of transmission for the confidences of production, the indications of the confidences of production, rights for the confidences of production, an exclusive right for the confidences of production

Key words: the confidences of production, know how, transmission of know - how, rights for the confidences of production

Секрет производства (ноу – хау) считается интеллектуальной собственностью, которая особо заслуживает постоянного внимания из –за интересных особенностей его правовой защиты. Объектом интеллектуальной собственности является всё, что создано человеком с помощью его интеллектуальных способностей [1].

Ноу - хау (от английского Know how - «знать как»), то есть секрет производства – важная информация различного характера: изобретения, оригинальные технологии, знания, навыки, защищённые режимом коммерческой тайны, их можно покупать, их можно продавать либо использовать для получения конкурентного преимущества над другими субъектами предпринимательской деятельности. Это список различных информационных подходов, которые включают диаграммы, формулы, методы, наборы самых различных видов инструментов, необходимых для успешного ведения бизнеса в какой – либо области или профессии.

Ноу – хау включает в себя разные виды инноваций, которые, бесспорно, имеют коммерческую ценность. Инновация – это своего рода новшество или нововведение, которое серьёзно повышает производительность существующей системы.

Права на секреты производства противостоят патентам, но на самом деле они сопровождают и дополняют друг друга. Несмотря на то, что обеспечить правовую защиту ноу– хау проще, чем патенты, существуют важные детали, которые надо обязательно учитывать.

Без сомнения, в настоящее время Российская Федерация является участницей в основном практически всех международных договоров по вопросам интеллектуальной собственности, заключённых в рамках участия в ВОИС (Всемирная организация интеллектуальной собственности). На международном уровне статья 39 Соглашения ТРИПС посвящена правовой защите ноу –хау. Защита конфиденциальной информации рассматривается, действительно, как элемент борьбы с недобросовестной конкуренцией. Соглашение ТРИПС регулирует правовую защиту интеллектуальной собственности в рамках ВТО и означает Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности. Каждый член ВТО обеспечивает юридические механизмы, которые предотвращают недобросовестное использование секретной коммерческой информации.

Секрет производства имеет следующие признаки:

1. должна быть информация о результатах интеллектуальной деятельности в научно – технической сфере профессиональной деятельности;
2. иметь коммерческую ценность вследствие неизвестности третьим лицам;

3. обязательно должны быть приняты разумные меры для защиты конфиденциальности сведений.

Следовательно, право на секрет производства (ноу –хау) существует, пока информация не известна третьим лицам. Сведения не должны быть в свободном доступе.

Естественно, лицо, которое добросовестно и независимо от других владельцев секрета производственной тайны становится обладателем информации, составляющей содержание охраняемого секрета производства, приобретает независимое исключительное право на секрет производства.

Исключительное право на секрет производства непременно является действительным, пока сохраняется конфиденциальность информации, составляющей его содержание. Если происходит утрата конфиденциальности сведений, то исключительное право на секрет производства прекращается со всеми правообладателями. Секреты производства защищены только в режиме конфиденциальности информации. В настоящее время отсутствует механизм государственной регистрации ноу - хау.

Статья 2 Федерального закона «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» даёт понятие конфиденциальности информации» [2].

Без всякого сомнения, режим конфиденциальности информации включает в себя систему мер по сохранению информации в тайне от третьих лиц и ограничению доступа к ней или обязанности для исполнения лицом, получившим доступ к определённой важной информации, требование не передавать информацию третьим лицам без согласия её обладателя.

Комплекс мер:

1. определение перечня конфиденциальной информации;
2. установление порядка обработки информации;
3. установление контроля за его соблюдением;
4. учёт лиц, которые получили доступ к информации, или которым информация была передана или предоставлена;
5. нанесение на материальный носитель, содержащий такую информацию, определенного грифа с указанием носителя важной информации.

Нарушитель исключительного права на секрет производства, а также лицо, которое получило сведения и разгласило информацию или использовало её, а также лицо, которое обязано сохранять конфиденциальность секрета производства в соответствии с п.2. статьи 1468, 1469 или 1470 Гражданского кодекса Российской Федерации, обязаны возмещать убытки, причинённые нарушением исключительного права на секрет производства, если иное не предусмотрено законом или договором с этим лицом.

Бесспорно, что в соответствии с соглашением об отчуждении исключительного права на секрет производства одна сторона (правообладатель) передаёт или обязуется передать исключительное право на секрет производства в полном объёме другой стороне - приобретателю.

Важно отметить, что при отчуждении исключительного права на секрет производства лицо, которое распоряжается своим правом, обязано сохранять конфиденциальность секрета производства до тех пор, пока исключительное право на секрет производства не будет прекращено [3].

Если лицо, использующее секрет производства, не знает, что его использование является незаконным, в том числе вследствие того, что оно получило доступ к секрету производства случайно или по ошибке, то оно не несёт ответственности [6].

В соответствии с лицензионным соглашением одна сторона – владелец исключительного права на секрет производства (лицензиар) предоставляет или обязуется предоставить другой стороне (лицензиату) право использовать соответствующий секрет производства в объёме, установленном договором. Этот договор может быть с указанием и без указания срока действия. Если в договоре не указан срок действия, то любая из сторон вправе отказаться от него в любое время, но обязана уведомить другую сторону не позднее, чем за шесть месяцев. Лица, которые получают права по договору, должны сохранять конфиденциальность секрета производства до тех пор, пока исключительное право на секрет производства не будет прекращено [4].

Исключительное право на секрет производства, созданный работником в связи с выполнением служебных обязанностей или конкретной задачей работодателя (официальный секрет производства), принадлежит работодателю. Разумеется, лицо, которое узнало о секрете производства, в связи с выполнением должностных обязанностей или конкретной задачей работодателя, должно сохранять конфиденциальность информации до тех пор, пока исключительное право на секрет производства не будет прекращено [5].

Список использованной литературы:

1. А.В.Рагулина, А.А. Никитова «Интеллектуальная собственность: понятие, содержание и защита». Выпуск 21. Редакция «Российская газета», 2017г.

2. Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» даёт понятие конфиденциальности информации», ст.2. Редакция №33 от 18.03.2019, действующая.

3. «Гражданский кодекс Российской Федерации» глава 75 «Право на секрет производства (ноу - хау)», (часть четвёртая) от 18.12. 2006г. №230 - ФЗ (ред. от 23.05.2018), ст. 1468 «Договор об отчуждении исключительного права на секрет производства».

4. «Гражданский кодекс Российской Федерации», глава 75 «Право на секрет производства (ноу –хау)», (часть четвёртая) от 18.12. 2006г. №230 - ФЗ ст. 1469 (ред. от 27.12. 2018). «Лицензионный договор о предоставлении права использования секрета производства».

5. «Гражданский кодекс Российской Федерации», глава 75 «Право на секрет производства (ноу - хау)», (часть четвёртая) от 18.12. 2006г. №230 - ФЗ ст. 1470 (ред. от 23.05.2018), «Служебный секрет производства».

6. «Гражданский кодекс Российской Федерации», глава 75 «Право на секрет производства (ноу - хау)», (часть четвёртая) «Ответственность за нарушение исключительного права на секрет производства» от 18.12. 2006г. №230 - ФЗ ст. 1472 (ред. от 23.05.2018).

© А. С. Тощёв , 2019

О.В. Проконина

канд. экон. наук, доцент ОГУ им И.С.Тургенева

г. Орёл, РФ

E - mail: oksana.prokonina@yandex.ru

А.И. Третьяков

студент, ОГУ им И.С. Тургенева 3 курс

г. Орёл, РФ

E - mail: tret'yakov1910@bk.ru

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОСТИ

Аннотация: в статье описывается реальное положение населения в финансовых отношениях. В настоящий момент финансово неграмотными людьми в России является 38 % . Проведен анализ опросов, связанных с понятием основных концепций финансовой грамотности населения, на основе которого сделан вывод об обязательном повышении осведомлённости людей в финансовой сфере.

Ключевые слова: финансовая грамотность, деньги, экономика, неграмотные люди, социологический опрос

Общественность сталкивается с почти двумя десятилетиями борьбы с глобальной экономикой, безработицей и крахом многочисленных финансовых институтов. Очень немногие семьи не испытывали страха перед неуверенными личными финансами и чувствовали беспокойство по поводу того, что они в финансовом отношении стабильны и безопасны в своем будущем. Тем не менее, в те же сроки изменения в законодательстве в отношении инвестиций, сбережений, выхода на пенсию и кредитование капитала предоставили возможность людям приобретать богатство посредством предпринимательства и инвестиций.

Финансовая грамотность - это образование и понимание того, как деньги создаются, расходуются и сохраняются, а также навыки и способность использовать финансовые ресурсы для принятия решений. Эти решения включают в себя как создавать, инвестировать, тратить и экономить деньги. Она помогает людям стать самодостаточными, чтобы они могли достичь финансовой стабильности. Те, кто немного понимают в финансовом образовании, при покупке всегда должны ответить себе на несколько вопросов, например, необходим ли ему предмет, является ли он доступным и нужен ли он ему в данный момент, или его можно чем - либо заменить[1].

Финансовая грамотность имеет решающее значение для того, чтобы помочь потребителям сэкономить достаточно, чтобы обеспечить достаточный доход при выходе на пенсию, избегая при этом высоких уровней задолженности, которые могут привести к банкротству, дефолтам

Финансовая неграмотность затрагивает все возрасты и все социально - экономические уровни. Финансовая неграмотность заставляет многих людей становиться жертвами хищнического кредитования, субстандартных ипотечных кредитов и мошенничества и

высоких процентных ставок, что может привести к плохим кредитам, банкротству или выкупа[2].

Отсутствие финансовой грамотности может привести к большому объему задолженности и принятию плохих финансовых решений. Например, преимущества или недостатки фиксированных и переменных процентных ставок - это концепции, которые легче понять и принимать обоснованные решения о том, обладают ли вы навыками финансовой грамотности. Основываясь на данных исследований регулирующим органом финансовой индустрии, 63 % американцев являются финансово неграмотными. Им не хватает базовых навыков для согласования своих банковских счетов, своевременной оплаты счетов, выплаты долгов и планирования на будущее.

Финансовое образование станет обязательным в школах. Проект учебной программы потребует, чтобы все дети обучались финансовым навыкам по математике и урокам грамотности. В некоторых учебных проектах по образованию говорится, что уроки по финансовой грамотности должны «подготавливать учащихся к тому, чтобы занять свое место в обществе в качестве ответственных граждан предоставляя им навыки и знания для эффективного управления своими деньгами и принятия разумных финансовых решений » [3].

Помимо обучения как распоряжаться своей зарплатой, платой налогов, кредитам, долгам и финансовым рискам, ученики среднего звена должны будут решать, разрабатывать специальные кейсы, которые мы можем встретить в реальной жизни, например, куда вложить свои деньги, как избежать риска банкротства и так далее, но для начала дети должны будут понимать простые вещи.

Дети, изучающие предмет в возрасте 11 - 14 лет, будут изучать функции и использование денег, важность личного бюджета, управления деньгами и ряда финансовых продуктов и услуг.

В возрасте от 14 до 16 лет, они узнают о заработной плате, налогах, кредитах, долгах, финансовых рисках и ряде более сложных финансовых продуктов и услуг.

В 2016 году было проведено исследование, которым занималась компания Standard & Poor's. По результатам исследования оказалось, что только один из трех взрослых во всем мире может понять основные финансовые концепции.

Было опрошено более 150 000 взрослых по всему миру и использовало пять вопросов, чтобы проверить свои знания четырех основных финансовых концепций: счета, укрупнения интересов, инфляции и диверсификации рисков. Лишь 38 % россиян финансово грамотны, следует из отчета S&P, — это меньше, чем в Зимбабве или Монголии. Наивысшие показатели финансовой грамотности — в Скандинавии, а самые низкие — в странах Южной Азии.

По финансовой грамотности населения Россия разделила 24 - е место с Белоруссией, Камеруном, Кенией, Мадагаскаром, Сербией, Того и ОАЭ. Доля «финансово грамотного» населения, по версии S&P, в этих государствах составила 38 % . При этом Россию в рейтинге опередили такие страны, как Зимбабве, Туркменистан и Монголия (по 41 %), а также Казахстан, Замбия, Сенегал и Украина (по 40 %). Лидеры и аутсайдеры представлены ниже. (Рисунок 1) [4].

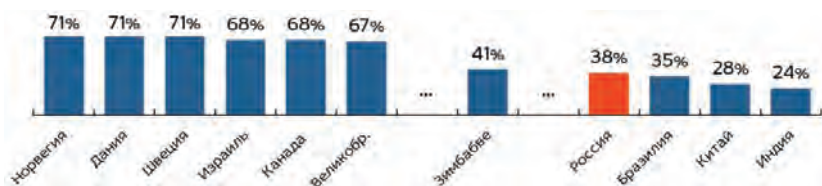


Рисунок 1 - Отставание России от лидеров в сфере финансовой грамотности

В основу исследования легли данные, полученные из опроса Gallup World Poll, который был дополнен соответствующими вопросами. Более 150 тыс. выбранных случайным образом взрослых старше 15 лет более чем в 140 странах приняли участие в этом исследовании в 2016 году. Вопросы были направлены на то, чтобы оценить понимание четырех ключевых концептов принятия финансовых решений: процентные ставки, расчет сложных процентов, инфляция и диверсификация рисков. Если респондент давал верный ответ в частях, касающихся, хотя бы трех из четырех блоков, его относили к финансово грамотным.

Лучше всего люди понимают инфляцию и процентные ставки, следует из результатов исследования: эти вещи ясны половине взрослого населения в мире. Хуже всего дело обстоит с диверсификацией рисков: лишь 35 % респондентов верно отвечали на вопрос, посвященный этой теме.

Исследователи сказали, что, основываясь на ответах, они достигли «отрезвляющего» вывода о том, что во всем мире только один из трех взрослых был финансово грамотным.

В среднем 52 % европейских взрослых являются финансово грамотными, причем этот показатель растет до 67 % в Великобритании. Тем не менее, три скандинавских страны - Дания, Норвегия и Швеция - возглавили стол, каждый набрал 71 % . Близко были Израиль и Канада, оба из которых набрали 68 % .

Германия контролировала 66 % , а в Австралии и США - 64 % и 57 % соответственно. Ирландия набрала 55 % , а Франция - 52 % .

В нижней части таблицы находились Йемен (13 %), Албания и Афганистан (как 14 %), так и Сомали и Ангола (оба - 15 %).

S & P заявила, что, когда дело дошло до Европы, многие из южных стран сильно пострадали: например, уровень финансовой грамотности Португалии составлял 26 % , что было таким же, как и для Руанды и Чада. Итальянский - 37 % , что ниже Монголии (41 %) и Казахстана (40 %).

Среди стран БРИКС показатели, превышающие результат России, только у Южной Африки: там 42 % населения могут считаться финансово грамотными. Бразилия в одной группе с Россией (38 %), в Индии и Китае показатели финансовой грамотности оказались на уровне 24 и 28 % , соответственно. Средний результат для БРИКС — 28 % [4].

Если вы посмотрите на самую богатую половину мировой экономики, авторы доклада отмечают, что 38 % разница в результатах этих стран может быть объяснена различием в уровне доходов этих стран. Во второй половине, когда ВВП на душу населения не превышает 804240, эти отношения не сохраняются. «Скорее всего, это означает, что национальная политика, связанная, например, с образованием или защитой потребителей, формирует финансовую грамотность в этих странах больше, чем любые другие факторы», - говорится в обзоре S & P.

Уровень финансовой грамотности в целом довольно низок, и мы также находим существенные различия между национальными экономиками и демографическими когортами. В частности, финансовая грамотность оказывается значительно ниже в странах с переходной экономикой и странах с низкими доходами по сравнению с промышленными экономиками, что также подтверждается в недавно проведенном стандартном опросе Standard and Poors FinLit Survey [4].

Никогда не поздно учиться финансовой грамотности, и нетрудно найти программу, которая поможет.

Финансовая неграмотность приводит к плохим личным финансовым решениям, которые в конечном итоге наносят ущерб местной и национальной экономике. Но государственное и местное управление борется с финансовой неграмотностью с помощью различных сообществ и онлайн - помощи. Когда люди увеличивают финансовую грамотность, они сокращают задолженность, увеличивают планирование выхода на пенсию и испытывают меньше неравенства в доходах, а это приводит к улучшению экономики.

Список литературы

1. Критерии финансовой грамотности населения и пути ее повышения. Отчет по результатам исследования [Электронный ресурс] / Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ). – Режим доступа: [moneybasics.ru / files / doc. 27.12.2018 г.](http://moneybasics.ru/files/doc/27.12.2018)

2. Повышение уровня финансовой грамотности – накопление в обществе человеческого потенциала // Экономика мегаполисов и регионов. – 2010. – № 3. – С. 12–

3. Концепция Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации [Электронный ресурс] / Федеральная служба по финансовым рынкам. – М., 2009. – Режим доступа: [http://www.fcsm.ru / common](http://www.fcsm.ru/common) Дата обращения 10.11.2012.

4. Financial Literacy Analysis [Электронный ресурс] Finance / Режим доступа: [moneybasics.ru / files / doc. 27.12.2018 г.](http://moneybasics.ru/files/doc/27.12.2018)

© О.В. Проконина, А.И. Третьяков 2019

УДК 338.47

Улицкий М.П., д.э.н., профессор, E - mail: nu_237@mail.ru

Улицкая Н.М., д.э.н., профессор, E - mail: nu_237@mail.ru

Улицкая И.М., к.э.н., профессор, E - mail: nu_237@mail.ru

Белогребень А.А., к.э.н., доцент, E - mail: belogreben_aa@mail.ru
ФГБОУ ВО «Московский автомобильно - дорожный государственный
технический университет (МАДИ)», г. Москва, РФ

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЛИЗИНГА ДЛЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (МСП)

Аннотация: В статье рассматривается методический подход к оценке инвестиционной привлекательности лизинга для поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, направленный на адаптацию методических рекомендаций по расчету лизинговых платежей, разработанных Минэкономразвития РФ, к особенностям и условиям деятельности указанных субъектов.

Ключевые слова: лизинг, субъекты малого и среднего предпринимательства, инвестиционная привлекательность, методический подход.

В ряду проблем внедрения лизинга для субъектов МСП важной является проблема методологии оценки его инвестиционной привлекательности.

Данная оценка необходима для целей инвестиционного проектирования, мониторинга и анализа процессов реализации проектов. Она также может быть использована при принятии решений по государственной поддержке лизинговых инвестиционных проектов, предусмотренной законодательством РФ, в том числе специальных мероприятий по поддержке субъектов МСП [1].

В рамках программы поддержки МСП РФ, реализуемой Минэкономразвития России, на основании Постановления Правительства страны [2], выделяются субсидии субъектам РФ на реализацию мероприятий по поддержке МСП на региональном уровне (на условия софинансирования инвестиций). Это условие привлекает интерес к оценке инвестиционной привлекательности лизинговых проектов для субъектов МСП органов власти субъектов РФ и местного самоуправления.

Конкретными мероприятиями по административной поддержке лизинга для субъектов МСП, нуждающимся в оценке инвестиционной привлекательности, являются:

- Субсидирование лизинговых платежей и уплаты первоначального взноса;
- Предоставление лизинг - грантов, вновь организуемых предприятием;
- Субсидирование расходов по уплате процентной ставки для модернизации производства;
- Субсидирование расходов на цели социального предпринимательства для субъектов МСП в социальной сфере.

Для объективной оценки инвестиционной привлекательности лизинга для субъектов МСП требуется адаптация методических рекомендаций по расчету лизинговых платежей, разработанных Минэкономразвития РФ, к особенностям и условиям деятельности указанных субъектов [3].

Действующая методика ориентирована, в частности, на лизингодателя, что часто противоречит финансовым возможностям лизингополучателя из числа субъектов МСП.

Не учитывается в [3] необходимость исключения из расчетов НДС, который для субъектов МСП в общую стоимость лизинговых платежей не включается.

С учетом вышесказанного алгоритм расчета лизинговых платежей реализуется в следующей последовательности:

- Расчет общей сумма лизинговых платежей;
- Расчет амортизационных отчислений;
- Определение платы лизингодателя за используемые кредитные ресурсы на приобретение имущества;
- Сопоставление ежегодной платы за кредитные ресурсы с среднегодовой стоимостью непогашенного кредита (среднегодовой остаток стоимости имущества по договору лизинга);
- Расчет комиссионного вознаграждения лизингодателя;
- Расчет платы за доп. услуги лизингодателя по договорам лизинга;

- Расчет размера НДС для лизингодателя по услугам и договорам лизинга;
- Определение суммы выручки по договору лизинга и расчет размера лизингового вноса с уплатой равными долями с установлением в договоре периодичностью.

Для формирования плана лизинговых платежей и оценки экономической целесообразности лизинговой ставки выделяется часть платежа, засчитываемая в погашении стоимости передаваемых в лизинг активов, т.е. инвестиции лизингополучателя в производство и плату за рассрочку оплаты предмета лизинга.

В структуре лизингового платежа выделяются фиксированная и переменная части. К условно - фиксированной части относятся амортизационные отчисления, возмещение кредита, оплата доп. услуг, НДС, величина которых не зависят от акционеров по лизинговой сделке и по существу являются производственной себестоимостью лизинговых платежей.

Переменная часть платежа - комиссионное вознаграждение, характеризующее рентабельность услуги для лизингодателя, установленная субъектами договора лизинга. Его сумма рассчитывается в % , как правило, к среднегодовой стоимости лизингового имущества и является, по существу единственной величиной – объектом прямого управления лизингодателем.

Методически определение величины комиссионного вознаграждения осуществляется в три этапа:

1 этап – определение средневзвешенной стоимости капитала – нормы доходности лизингодателя, учитывающей реальную стоимость привлечения источников финансирования и их доли в общей структуре капитала.

Анализ, проведенный авторами по итогам 2017 года, показал следующие состав и структуру источников финансирования лизингодателями:

- Собственные средства (доля 17,7 %)
- Банковские кредиты (доля 51,5 %)
- Облигации (доля 13,9 %)
- Векселя (доля 2,3 %)
- Авансы (доля 11,5 %)
- Прочие источники (доля 3,1 %)

В качестве безрисковой нормы доходности рекомендуется использовать доходность по государственным долгосрочным облигациям, а разделы прочих премий экспертизой лизингодателем.

При определении ставки средневзвешенной стоимости источников финансирования возможны два различных подхода:

- Основанный на учете структуры капитала лизингодателя в целом;
- Предполагающий определение указанной ставки для каждой конкретной лизинговой сделки.

2 этап – определение размера комиссионного вознаграждения на основе полученной средневзвешенной стоимости капитала и остаточной стоимости предмета лизинга. Указанная остаточная стоимость – прибыль лизингодателя, формируемая после амортизации имущества и полного покрытия затрат лизинговой компании по сделке.

Размер этой прибыли для сделок с субъектами МСП целесообразно устанавливать с учетом их рентабельности, т.е. в отдельном каждом случае на основе индивидуальных предложений.

3 этап – корректировка комиссионных вознаграждений с учетом участия лизингодателей в программах развития и поддержки МСП. Корректировку целесообразно осуществлять прямым уменьшением размера вознаграждения или уменьшения нормы прибыли лизингодателей, полученной после расчетов влияния госсубсидий на размер лизинговых платежей.

Список использованной литературы

1. Белогребень А.А., Улицкая Н.М., Улицкий М.П. Методы повышения инвестиционной привлекательности лизинга для хозяйствующих субъектов среднего и малого предпринимательства. В сборнике Национальные и международные финансово - экономические проблемы автомобильного транспорта: Сборник научных трудов. - М.: Экон - Информ, Выпуск 4. 2019. – С.63 - 78.

2. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»

3. Методические рекомендации по расчету лизинговых платежей (утв. Минэкономки РФ 16.04.1996) // Закон. 1999. № 8.

© Улицкий М.П., Улицкая Н.М., Улицкая И.М., Белогребень А.А., 2019

УДК 338.24

А.В.Урсу

студентка,

Э.Б. Адельсентова

к.э.н., доцент ГБОУВО РК «КИПУ»,

г.Симферополь, РФ

E - mail:elmaz - 09@yandex.ru

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы формирования организационных структур, а именно - проблема выбора и применения управленческих структур в настоящее время для России, дано определение понятию «организационная структура».

Ключевые слова:

Централизация и децентрализация бизнеса, управленческая структура, организационная структура.

Основной причиной кризиса или разрушения компаний в настоящее время является невнимание к организационной структуре управления компаний.

Многие современные компании перестраивают традиционные организационные структуры управления. Практика работы компаний показывает, что ранее используемые структуры сдерживают развитие тех видов деятельности, в которых потребители отдают предпочтение индивидуальным заказам, а условия рыночной конъюнктуры быстро меняются. Многоступенчатые структуры управления, обладающие высоким бюрократизмом, сдерживающие инициативу и самостоятельность подчиненных уступают место структурам, имеющим меньшее число уровней, быстро реагирующих на изменения и открытые для нововведений.

Организационная структура управления представляет собой систему взаимосвязанных структурных элементов во взаимосвязях и взаимозависимости, которые обеспечивают развитие и функционирование структуры как единого организма.

Организационная структура управления всегда должна устанавливать четкие взаимосвязи и взаимозависимости между отдельными подразделениями организации, распределяя между ними прав и ответственности.

Различают следующие связи между элементами структуры управления:

1) вертикальные, при взаимодействии между руководителем и подчиненным на предприятии (например, связь между директором фирмы и управляющим структурным подразделением);

2) горизонтальные, при взаимодействии равноправных элементов структуры (например, связь между управляющими структурными подразделениями одного уровня)

Внутриорганизационные виды отношений предприятия подобны типу построения структуры его управления и могут подразделяться на:

1) линейные отношения — те отношения, которые возникают на предприятии между руководителем и его подчиненными;

2) функциональные отношения — те отношения, которые возникают на предприятии у специалиста, который уполномочен выполнять ту или иную функцию в рамках всей организации, с другими членами организации;

3) отношения управленческого аппарата, те отношения, которые возникают на предприятии в случае представления чьих - либо прав и полномочий и интересов.

Особенно важна в настоящее время проблема выбора и организации управленческих структур для России, что можно объяснить несколькими причинами: большинство отечественных предприятий нуждается в реструктуризации и / или совершенствовании управления. Традиционные управленческие структуры, которые используются на предприятиях в течение нескольких лет без каких - либо изменений, в настоящее время не могут обеспечить эффективную работу и только усложняют ситуацию, приближая предприятие к краху.

Во - вторых, экономика страны в настоящее время в некоторой степени отдалена от западного управленческого опыта, и сейчас российским предприятиям достаточно тяжело осваивать новые стандарты управления, внедрять новые управленческие структуры из - за своей неподготовленности и отсутствия широкого доступа к современным коммуникационным технологиям. Внедрение и использование новых организационно - управленческих структур требует немалых материальных вложений, что достаточно часто делает невозможным применение дорогих и эффективных структур, и руководители

многих предприятий вынуждены лишь частично модернизировать управление, по мере своих финансовых возможностей.

В - третьих, очень серьезной проблемой для страны в настоящее время является недостаточная квалификация менеджеров отечественных предприятий, способных как можно лучше управлять предприятием и увеличивать эффективность функционирования управленческих структур.

Российские руководители предприятий только осознают всю важность и необходимость эффективной структуры управления на предприятии, поскольку большинство российских компаний нуждается в скорейшем оздоровлении и модернизации управленческих структур.

Таким образом, с внедрением новейших информационных управленческих технологий руководство многих предприятий начинают пересматривать свои структуры, акцентируя самоорганизацию, доверие к партнерам и быстрая реакция на запросы клиентов. Следует отметить, что чем быстрее данный процесс придет в Россию, тем эффективнее будет происходить интеграция в мировые рыночные структуры.

© А.В. Урсу, Э.Б. Адельсеитова, 2019

УДК - 33

А.А.Федько

Магистрант 1 курса

КФУ им. В.И. Вернадского

Институт экономики и управления

г. Симферополь, РФ

E - mail: fedkoanna86@gmail.com

Научный руководитель:

И.П. Юга

К.э.н., старший преподаватель

кафедры «Учета, анализа и аудита»

КФУ им. В.И. Вернадского

Институт экономики и управления

г. Симферополь, РФ

E - mail: main@ie.u.cfu.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА, КОНТРОЛЯ И АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Аннотация

На сегодняшний день учет основных средств в бюджетных учреждениях в связи с принятием федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора наращивает ответственность учреждений за правильность документального оформления хозяйственных операций. В соответствии с требованиями законодательства учреждение обязано создавать постоянно действующую комиссию по поступлению и выбытию активов, таким образом, в данной научно – исследовательской

работе рассмотрим, а каковы же сложности деятельности такого рода комиссии в учреждении госсектора при поступлении и выбытии основных средств, их физического состояния, оценки и пр.

Ключевые слова:

Комиссия, федеральный стандарт, учет, учреждение, госсектор, основное средство,

Вступившие в силу федеральные стандарты весомо увеличили полномочия постоянно действующей комиссии по поступлению и выбытию активов учреждения госсектора (далее – комиссия) в принятии решения по вопросам контроля поступления, выбытия, физического состояния, а также оценки объектов основных средств. На основании существующей нормативной базы комиссия по отношению к объектам основных средств уполномочена принимать следующие решения: определение первоначальной стоимости; определение справедливой (рыночной стоимости); установление и уточнение срока полезного использования; отнесение объектов нефинансовых активов к основным средствам; установление полезного потенциала и экономических выгод; распределение стоимости объекта основных средств, состоящего из частей, между его частями в целях начисления амортизации; отнесение основного средства к активам генерирующим, либо не генерирующим денежные потоки; определение соответствия основного средства критериям актива; пересмотр ранее учитываемого на балансовых счетах имущества в составе объектов основных средств; реклассификации объектов основных средств; целесообразность дальнейшей эксплуатации, ремонта, восстановления (несоответствия критериям актива); перевод на забалансовые счета до дальнейшего определения функционального назначения этого имущества; выявление признаков обесценения; коррекции оставшегося срока полезного использования; выбытию инвентарных объектов основных средств, в том числе движимого имущества с дальнейшей постановкой на забалансовый 21 счет.

Исходя из вышеперечисленных обязанностей, складывается впечатление, что комиссия должна будет собираться и принимать решения не реже одного раза в неделю, а то и чаще, в случае значительного объема имущества в учреждении. Так как на сегодняшний день политика государства направлена на централизацию бухгалтерий, то функции и обязанности бухгалтеров постепенно возлагают на комиссии учреждений, материально - ответственных лиц и прочих работников учреждения.

Сложности в работе комиссии заключаются, зачастую в том, что ее члены должны знать основы бухгалтерского учета и правила документооборота, связанные с той или иной операцией, а также владеть и грамотно применять действующее законодательство. В состав комиссии включаются, как правило, руководители структурных подразделений, различные технические специалисты, специалисты финансовых и юридических служб. Помимо деятельности в комиссии у работника учреждения есть должностные обязанности, выполняя которые он получает зарплату и за невыполнение которых может быть привлечен к дисциплинарной ответственности и лишиться премии, а вот за участие в комиссии работодатель дополнительно не оплачивает.

На практике работа постоянно действующих комиссий учреждения носит формальный характер. Документальное оформление хозяйственных операций выполняет, как и ранее бухгалтерия, так как законодательством не предусмотрена административная ответственность членов комиссии за правильность оформления документов, объективность принятия решения о выбытии активов, обоснованность принятия того или иного решения. А без соответствующих заключений комиссии бухгалтерия не может отразить хозяйственные операции в учете.

Чтобы избежать каких либо разногласий в учреждении работодатель вправе включить в должностной регламент обязанности участия в комиссии, а для организации работы комиссии разработать и утвердить положение, в котором подробно охарактеризовать порядок работы, права и обязанности комиссии для принятия того или иного решения деятельности учреждения. При отсутствии работников учреждения, владеющими специальными навыками и знаниями, для участия в заседаниях комиссии могут приглашаться эксперты.

Так как решение комиссии имеет юридическую силу, результат заседания обязательно оформляется протоколом, который подписывается всеми присутствующими членами комиссии. Как правило, заседание является законным при наличии кворума, который составляет не менее двух третей членов состава. Протоколы и документы, относящиеся к результату принятия решения, предоставляется в бухгалтерию согласно графику документооборота, который утверждается учетной политикой учреждения. Типовые хозяйственные ситуации, возникающие в результате деятельности учреждения, также следует закрепить в учетной политике, дабы избежать оформления протокола, к примеру, при ежемесячной поставке одних и тех же объектов основных средств. В положение также следует внести весь перечень нормативно правовых актов, которыми обязана руководствоваться деятельность комиссии.

Список использованной литературы:

1. Приказ Минфина России от 01.12.2010 № 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению».
2. Приказ Минфина России от 31.12.2016 № 257н «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Основные средства».
3. Приказ Минфина России от 31.12.2016 № 258н «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Аренда».
4. Приказ Минфина России от 31.12.2016 № 259н «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Обесценение активов».

РИСКИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация

В настоящий момент одним из новейших терминов, характеризующих основные тенденции, происходящие в экономике, является понятие «цифровая экономика». Данное явление оказало влияние на все секторы экономики и социальной деятельности, в том числе изменились и привычные представления о функционировании предприятия. В частности, появились новые риски, сопутствующие деятельности организации.

Ключевые слова:

Риски, цифровая экономика, анализ, финансы, менеджмент

По определению ЕС, цифровая экономика есть результат трансформационных эффектов новых технологий общего назначения в области информации и коммуникации. Развитие цифровой экономики влечет за собой риски, связанные, прежде всего, с интернет - угрозами. По данным Internet Crime Complaint Center, убытки компаний от зарегистрированных киберпреступлений (состоящих в таких событиях как кража личных данных и интеллектуальной собственности или конкуренты, мешающие бизнесу получить прибыль) составили \$1.42 млрд по сравнению с \$782 млн в 2013 году. (рис.1). Статистика показывает, что средние финансовый убытки, связанные с киберпреступностью, увеличились до 55 % с 2013 года.

Быстрый рост числа кибернетических преступлений в совокупности с утечкой данных причиняют значимый вред, что приводит предпринимателей к необходимости инвестирования в цифровую безопасность. На сегодняшний день, по данным Accenture, средние затраты организаций на кибербезопасность составляют \$11,7 млн, что на 23 % больше, чем в 2016, будь то расходы на восстановления после различных инцидентов или предотвращение атак. Предприятия и организации инвестируют средства беспрецедентные по объёму.

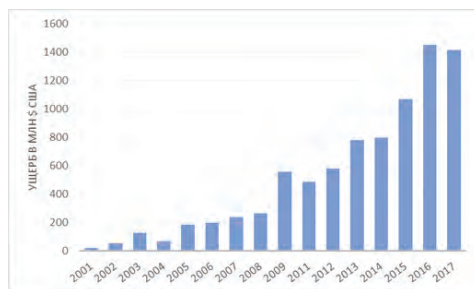


Рисунок 1. Сумма денежного ущерба, причиненного в результате зарегистрированных киберпреступлений с 2001 по 2017 год (в млн. долларов США)

На рисунке 2 представлены четыре основных последствия кибератаки:

- сбой в работе бизнеса
- потеря информации
- потеря дохода
- повреждение оборудования

Потеря информации представляет собой самый большой компонент затрат (43 %). Так, существенные издержки предприятий последние 10 лет связаны с распространением программных средств вредоносного характера, которые проникают в компьютер и осуществляют шифрование необходимой информации для того, чтобы потом предъявлять требования относительно выкупа за ее восстановление. Затраты на сбой в работе бизнеса включают снижение производительности сотрудников и сбой бизнес - процессов, которые происходят после кибератак. Потери дохода и повреждения оборудования составляют 21 % и 3 % соответственно.

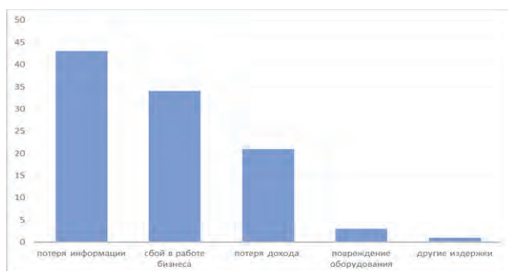


Рисунок 2. Годовые потери от кибератак, %

Другим типом рисков, распространенных в условиях цифровой экономики, являются технологические риски. В основном, технологические риски затрагивают те компании, которые связаны с производством или же с использованием инновационных технологий. Так, например, банковская отрасль или IT - компании подвержены технологическим рискам с точки зрения того, что повреждения оборудования могут привести к фактическим остановкам работы (остановка серверов) или же потере ценной информации. Утеря персональных данных клиентов компании или же перерывы в работе, обусловленные отказом систем и оборудования, могут привести к возникновению и другого типа рисков - репутационных.

Риск потери компанией репутации в условиях современной публичности представляет собой большую потенциальную опасность для любой компании вне зависимости от сферы деятельности и её размеров. Кроме того, если компания выпускает акции, потеря репутации может отразиться не только на количестве клиентов и ее прибыли, но и на стоимости ее акций и, следовательно, на стоимости капитализации компании, размеры которой зачастую превышают стоимость оборотных средств. Именно поэтому многие крупные компании и холдинги имеют целые подразделения, в работу которых входит управление деловыми и репутационными рисками, продвижение репутационных интересов компании на рынке, а также создание положительного образа в глазах потребителя.



Рисунок 3. Риски цифровой экосистемы

Отдельные угрозы, создаваемые новыми условиями цифровой экономики, касаются развития рынка труда и появления новых форм занятости. Хотя технологические изменения снизили транзакционные и административные издержки предприятия и позволили фирмам и работникам выбирать ту юридическую форму занятости, что больше соответствует их предпочтениям, существуют и некоторые риски, нехарактерные для стандартных способов организации труда. В первую очередь, это отсутствие правовой базы, способной регулировать отношения между организацией и работниками, которые не закреплены бессрочным трудовым договором. Как следствие, возникают риски, связанные с отсутствием гарантий для обеих сторон. Глобальная автоматизация бизнес - процессов и процессов производства дает возможность эффективно замещать труд рабочих робототехникой, что приводит с течением времени к технологической безработице.

Риски роботизации связаны не только с безработицей, но и с ростом неравенства, поляризацией и исключением граждан из экономики: по уровню компетенций и образованию, по возрасту (пожилые люди менее склонны к освоению новых технологий), по поколениям (новым поколениям придется столкнуться с падением спроса на рынках труда), по полу (меньшая доля женщин занята в потенциально менее роботизируемых отраслях) и т.д. Так, различия в степени адаптации к роботизации могут привести к формированию зон социальной напряженности.

Последний из типов риска, который следует рассмотреть более подробно - это правовые (государственные) риски. Данный тип рисков обусловлен тем, что, поскольку государственная власть может оказывать влияние на бизнес, например, за счет протекционистской политики какой - либо компании или, наоборот, за счет ущемления прав и свобод какого - либо бизнес - предприятия, возникают риски экономических потерь. Так, в отношении IT - компаний можно отметить следующий пример: введение законопроекта, получившего название «Пакет Яровой» привело к необходимости закупки крупнейшими интернет - компаниями в России дополнительного оборудования, что привело к увеличению издержек бизнеса.



Рисунок 4. Глобальный ландшафт рисков

По состоянию на текущий 2019 год главным риском для компаний в цифровой экономике стал глобальный дефицит кадров. Среди других ключевых рисков, которые выявили аналитики, - новые требования по защите личных данных, общий высокий темп изменений, непонимание концепций цифровой трансформации, торможение процессов цифровизации. За последние три месяца в опросах, посвященных наиболее актуальным рискам для компаний, на первое место вышел дефицит квалифицированных сотрудников. В предыдущих опросах, которые проводятся ежеквартально, ИТ - руководители чаще называли главным риском быстрое изменение законодательства о защите личных данных и облачные технологии.

Особенно часто о дефиците кадров говорят руководители финансовых, промышленных и производственных компаний, предприятий бытового обслуживания, государственных и некоммерческих организаций и предприятий торговли и гостиничного бизнеса. Прежние кадровые стратегии в новых условиях оказываются неэффективными, отмечают аналитики.

Дефицит кадров, возможно, обостряет и другие риски, о которых говорят опрошенные. Изменение законодательства о защите личных данных остается одной из важнейших проблем, вместе с высоким темпом изменений в самих компаниях и внедрением цифровых технологий, в том числе, и отсутствие должного понимания концепций цифровой трансформации и торможение процессов цифровизации.

Стратегия снижения связанных с ними рисков отчасти зависит от наличия эффективной кадровой стратегии - например, введения (как советуют аналитики) поста уполномоченного по защите данных. Но большинство компаний сталкивается с самыми большими трудностями именно при поиске кандидатов на самые важные места.

Таким образом можно прийти к выводу о том, что в условиях цифровой экономики степень угрозы рисков изменяется не только в зависимости от масштаба деятельности компании, но и от многих других факторов - отрасли и вида деятельности, особенностей рынка, на котором работает предприятие.

Список использованной литературы:

1. Земцов С. Роботы и потенциальная технологическая безработица в регионах России: опыт изучения и предварительные оценки // Вопросы экономики. - 2017. - №7. - с. 142 - 157.
2. Морозевич Ю.С. Риски предприятия в условиях цифровой экономики // Научное сообщество студентов: Междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. LXI междунар. студ. науч. - практ. конф. № 2(61).
3. Филимонова Н.Н., Егоров А.Ю. Применение цифровых технологий в планировании хозяйственной деятельности предприятия // В сборнике: Личность в информационно - образовательном пространстве: ответы на вызовы времени сборник докладов Всероссийской научно - практической конференции. Российский новый университет. 2018. С. 265 - 271.
4. Филимонова Н.Н., Егоров А.Ю. Цифровые технологии и их роль в планировании и анализе деятельности предприятий // В сборнике: Современные информационные технологии в образовании, науке и промышленности XI Международная конференция, IX Международный конкурс научных и научно - методических работ. Ответственные редакторы: Т.В. Пирязева, В.В. Серов. 2018. С. 92 - 94.
5. Accenture - [электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: <https://www.accenture.com/ru-ru/new-applied-now?src=SOMS>
6. OECD Digital Economy Outlook 2015, OECD 15 июля 2015 г. OECD Publishing
7. Ernst & Young Company - [электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: <https://www.ey.com/ru/ru/issues/managing-risk>
8. СІО - [электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: <https://www.cio.ru/news/240119-gartner-glavnym-riskom-dlya-kompaniy-v-tsifrovoy-ekonomike-stal-globalny-defitsit-kadrov>

© Н.Н. Филимонова, А.Ю. Егоров 2018

УДК - 33

Халитова П.М.

студентка 3курса ДГУ

г.Махачкала РФ

E - mail: khalitova.323@mail.ru

Ашуралова К.А.

студентка 3курса ДГУ

г.Махачкала РФ

Научный руководитель: к.э.н доцент ФУ ДГУ Шамхалова Э.А.

ИТ - ИНФРАСТРУКТУРА ДЛЯ БИЗНЕСА

Аннотация: Компании, обладающие эффективной ИТ - инфраструктурой, получают серьезное конкурентное преимущество стратегического уровня. Руководство абсолютно всех компаний в настоящее время прекрасно понимает важность эффективной и безотказной работы использующихся информационных систем. И самое важное -

необходимо решить, кто будет осуществлять поддержку эффективной и безотказной работы информационных систем. Для того, чтобы понять, какие существуют различия между ИТ - аутсорсингом и поддержкой информационных сетей собственными силами, лучше всего взглянуть на проблему глазами руководителей компаний различного масштаба, малого среднего и крупного бизнеса.

Ключевые слова: стратегия организации, бизнес, аутсорсинг, ИТ - специалисты.

Что такое ИТ - инфраструктура?

ИТ - инфраструктура включает в себя аппаратное, программное и телекоммуникационное оборудование, которые в сочетании обеспечивают базовую основу для поддержки целей организации. Например: Интрасети, Веб - Службы, SANs, Asp.

ИТ - инфраструктура поддерживает основные цели, задачи, структуры и стратегии организации. Основные компоненты ИТ - инфраструктуры: клиент - серверные сети N - уровневые инфраструктуры интернета.

Сети клиент / сервер сеть

Клиент / сервер - это сеть, в которой один или несколько компьютеров являются серверами и предоставляют услуги другим компьютерам, называемым клиентами.

Интрасеть и экстранет

Интрасеть - это внутренний интернет организации, защищенный от внешнего доступа специальной функцией безопасности, называемой брандмауэром. Экстранет - это интрасеть, ограниченная организацией и некоторыми посторонними лицами, такими как клиенты и поставщики.

Порталы

Корпоративные информационные порталы позволяют работникам умственного труда получать доступ к информации компании через веб - интерфейс. Он очень похож на другие порталы, такие как Yahoo! или Google.

Цифровая панель

Цифровые панели мониторинга отображают ключевую информацию, собранную из нескольких источников, на экране компьютера в формате, адаптированном к потребностям отдельного работника умственного труда.

Бизнес - логика это программное обеспечение отвечает за соблюдение бизнес - правил и защиту корпоративной информации от несанкционированных источников. К ним относятся интеграции, веб - службы, системы рабочих процессов и ASP.

Интеграция позволяет отдельным приложениям напрямую взаимодействовать друг с другом, автоматически экспортируя файлы данных из одного приложения и импортируя их в другое.

Поставщик услуг прикладных программ

Поставщик услуг прикладных услуг предоставляет программные приложения и другие услуги через Интернет, которые в противном случае должны были бы находиться на домашних компьютерах клиента.

Значение ИТ - инфраструктуры для бизнеса

Современные компании, обладающие эффективной ИТ - инфраструктурой, получают серьезное конкурентное преимущество стратегического уровня. Причем постоянный рост требований со стороны бизнеса, например расширение филиальной сети, выход на новые рынки, усложнение процессов, влечет за собой непрерывное усложнение программно - аппаратного комплекса компании, поэтому необходимость рационального управления ИТ, особенно для крупных компаний, выходит на первый план.

Любой из офисных компьютеров уже давно не используется лишь в качестве печатающей машинки и многофункционального калькулятора бухгалтера. Повсеместное распространение телекоммуникационных сетей включило ПК в процесс делового документооборота. Причем, происходит это в компаниях любого масштаба и формы собственности. Электронная почта и веб - сервисы успешно заменили личные встречи, курьерские и даже банковские услуги. Поэтому, если в ИТ - инфраструктуре произойдет какой - либо сбой, то существует вероятность нанесения непоправимого вреда всему бизнесу.

Руководство абсолютно всех компаний в настоящее время превосходно понимает важность эффективной и безотказной работы использующихся информационных систем. Поэтому даже произошло некоторое смещение в требованиях, предъявляемых к сфере обслуживания ИТ - инфраструктуры. Если раньше было достаточно знать, что все компьютеры находятся в строю и персонал не простаивает, то теперь на первый план выходит вопрос о скорости восстановления работоспособности всей информационной системы. И самое важное – необходимо решить, кто будет эту поддержку осуществлять. А чтобы понять, какие существуют различия между ИТ - аутсорсингом и поддержкой информационных сетей собственными силами, лучше всего взглянуть на проблему глазами руководителей компаний различного масштаба.

ИТ - инфраструктура для малого бизнеса.

В небольших компаниях чаще всего применяется практика привлечения системного администратора только лишь по мере возникновения проблем. Это позволяет намного снизить расходы на поддержание информационной сети в работоспособном состоянии, но чревато слишком долгим временем ожидания специалиста при возникновении острой потребности в нем. Системный администратор чаще всего занимается лишь в качестве подработки, и до появления у него свободного времени восстановить систему нет никакой возможности. Да и отношение к работе в этом случае тоже соответствующее.

Аутсорсинг же выглядит более привлекательно. Специалисты такой фирмы работают по четко прописанным в договоре нормативам на время реакции и устранения возникшей проблемы. Также они чрезвычайно заинтересованы в качестве своей работы, чтобы количество аварийных ситуаций можно было свести к минимуму, потому что для самой аутсорсинговой компании любой отказ в работоспособности оборудования заказчика означает распыление собственных сил, пусть даже это и было заложено в концепции всего бизнеса.

ИТ - инфраструктура для среднего бизнеса.

Для компаний среднего уровня уже характерно наличие в штате хотя бы одного ИТ - специалиста. Но и тут можно наблюдать явное преимущество ИТ - аутсорсинга, выражающееся в уровне подготовки специалистов. Среднему бизнесу принимать в штат высокооплачиваемого, но отлично подготовленного системного администратора невыгодно, поскольку обеспечить ему ежедневную занятость будет элементарно нечем. Поэтому приходится довольствоваться недорогими услугами человека со средним уровнем подготовки, который в случае возникновения серьезных проблем в ИТ - инфраструктуре не всегда способен компетентно отреагировать.

В предоставляющих услуги ИТ - аутсорсинга фирмах подход к сотрудникам несколько иной. Здесь уже важнейшую роль играет именно профессионализм. Это необходимо для того, чтобы заказчик мог быть обслужен в самые сжатые сроки и с максимальным возможным качеством, что при недостатке специального образования и опыта работы недостижимо.

Кроме того, привлечение специалистов из аутсорсинговой компании позволяет решить проблему с аудитом ИТ - инфраструктуры, провести который собственными силами часто не оказывается времени. В результате вся информационная система теряет стабильность, ее развитие происходит хаотически, а никакой документации при этом чаще всего не ведется вообще. Практикующие же вполне обоснованную щепетильность и требовательность к порядку во всех делах ИТ - аутсорсинговые фирмы начинают свою работу с новым заказчиком как раз с приведения его информационных систем в упорядоченное состояние, заодно повышая их эффективность.

ИТ - инфраструктура для крупного бизнеса.

Крупные компании, как правило, имеют в штате квалифицированных ИТ - специалистов, но это не исключает использование ИТ - аутсорсинга в качестве дополнения к собственному ИТ - отделу. Мотивация здесь заключается в стремлении получить в распоряжение действительно высоконадежную и эффективную информационную инфраструктуру.

Список использованной литературы

1. Введение в информационный бизнес: Учебное пособие / О.В. Голосов, С.А. Охрименко, А.В. Хорошилов и др.;
2. Автоматизированные информационные технологии в экономике [Текст] : Учебник / М. И.Семенов, И. Т.Трубилин, В. И.Лойко и др.; Ред. И. Т.Трубилин. - Москва. : Финансы и статистика, 2016. - 414 с.
3. https://studbooks.net/1518981/menedzhment/suschnost_infrastruktury_biznesa_osnovnye_elementy
4. <https://ivit.pro/blog/it-infrastruktura-predpriyatiya-opredelenie-tseli-realnost/>

© Халитова П.М., 2019, Ашуралова К.А., 2019

УДК 338.486

Т.А. Харсиева
студент 3 курса

Института сервиса, туризма и дизайна
(филиал) СКФУ в г.Пятигорске
E - mail: 06tanzila@mail.ru

Р.Т. Гойгов

Магистрант 1 курса
Института сервиса, туризма и дизайна
(филиал) СКФУ в г.Пятигорске
E - mail: ramazan.goygov0118@mail.ru

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННОЙ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКЕ

Аннотация

В статье рассматриваются основные проблемы планирования персонала в современной кадровой политике предприятий. Приведены основные методы и подходы оценки кадров. Также приведены мероприятия по выявлению недостатков труда и их устранению.

Ключевые слова:

Предприятие, кадры, кадровая политика, экономика, труд

Сложность процесса планирования персонала из - за сложностей в прогнозировании поведения на работе, конфликтов и так далее. Перспективы будущего использования персонала и его будущая позиция в отношении работы предусмотрены, если это возможно, с высокой степенью неопределенности. В связи с этим в процессе планирования они являются ненадежными элементами. Кроме того, участники организации сопротивляются планированию «объектов», не соглашаются с результатами планирования и реагируют на него таким образом, чтобы возможность конфликта не исключала.

– двойственность системы экономических целей в кадровой политике. Если цели планирования, инвестиций и т. Д. Влияют на экономические аспекты, то в планирование персонала добавляются элементы социальной эффективности. Если в других областях можно оперировать количественными значениями (суммами денег), то данные кадрового планирования в основном носят качественный характер (данные о навыках, выполненные оценки работы).

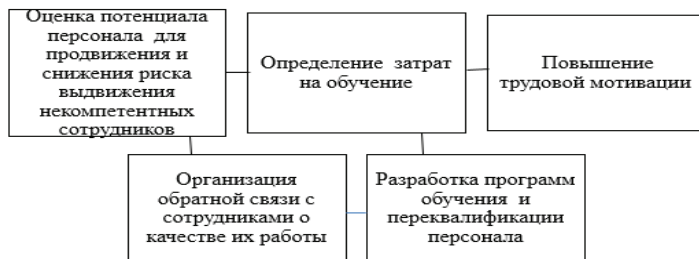


Рисунок 1. Основные мероприятия по выявлению недостатков труда и их устранения

В последнее время на практике комбинированную оценку часто используют, когда оценщик не является субъектом, а является одновременно одним и тем же.

Оценить результаты труда рабочих, особенно рабочих - довольно просто, так как количественные и качественные результаты их труда выражаются в количестве произведенной продукции и ее качестве. Гораздо сложнее оценить результаты работы менеджеров и специалистов, поскольку они характеризуют их способность напрямую влиять на деятельность производственного или управленческого уровня. Оценка персонала занимает ключевое место в общей системе управления персоналом (СЭМ), которая показана на рисунке 2.

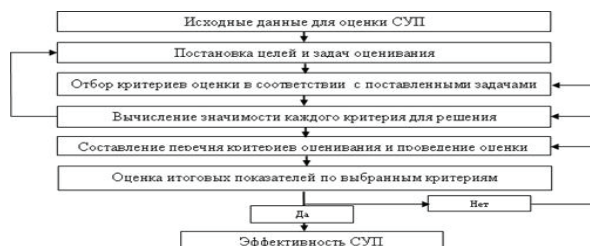


Рисунок 2. Место оценки персонала в системе управления персоналом

Как видно, из оценки персонала предшествует системе выработки критерия оценки качества труда. Система выработки оценки качества труда формирует эффективные условия устойчивого развития кадровой политики предприятия и определяет основные направления совершенствования управленческой деятельности.

Таким образом, политика персонала в новых условиях направлена на создание такой системы кадрового обеспечения, которая будет ориентирована на предоставление не только экономических, но и социальных выгод при условии соблюдения действующего законодательства, положений и решений. правительство. Последнее, как отражение государственной политики в отношении воспроизводства рабочей силы, влияет на кадровую политику посредством регулирования ситуации на рынке труда, а также через требования к адекватной социальной защите работника.

Список использованных источников:

1. Яхонтова Е. С. Стратегическое управление персоналом: учеб. пособие / Е. С. Яхонтова. - М.: ИД Дело РАНХиГС, 2014. - 384 с.
2. Лукашевич В. В. Основы управления персоналом: учеб. пособие / В. В. Лукашевич. – М.: КноРус медиа, 2013. - 232с.

© Т.А. Харсиева, 2019

© Р.Т.. Гойгов, 2019

УДК 332.873.1

Е.С. Хорошилова

студент 4 курса НИМИ ДонГАУ

г. Новочеркасск, РФ

E - mail: lizaahubinsk@yandex.ru

Научный руководитель: Н.В. Карпова

канд. экон. наук, доцент НИМИ ДонГАУ

г. Новочеркасск, РФ

E - mail: karpovnadezhda@yandex.ru

ВЗНОСЫ НА КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

Взносы на капитальный ремонт многоквартирных домов - одна из самых спорных статей расходов, включаемая в платежные квитанции собственников. Обязательство вносить денежные средства в фонд возникло в 2014 году, когда была принята новая система финансирования данной сферы деятельности.

Ключевые слова:

ЖКХ, капитальный ремонт, собственники, многоквартирные дома, содержание жилья, инвентаризация жилого фонда, ежемесячного взноса/ежемесячного взноса.

Вст.169 ЖК РФ указано, что каждый собственник квартиры или помещения в многоквартирном доме обязан перечислять денежные средства за капитальный ремонт. Оплата должна быть ежемесячно. Стоит отметить, что обязанность выплачивать взносы на капитальный ремонт появляется только через определенный срок, установленный законом субъекта Российской Федерации. Таким образом, опираясь на п.3. ст.169, можно сделать вывод о том, что начисление платы за ремонт имущества и содержание жилья происходит по истечению 8 месяцев от даты, когда в том или ином регионе принимается программа, которые в свою очередь направлены на формирование фонда капремонта.

Собственники жилых помещений не обязаны производить оплату обязательного ежемесячного взноса, сумма которого определяется на региональном уровне, в фонд, направленный на капитальный ремонт и содержание общего имущества многоквартирного дома, если:

- здание многоквартирного дома признано аварийным;

- земельный участок, на котором находится непосредственно постройка, изымается для государственных или муниципальных нужд. При этом должно быть принято решение об изъятии жилья на территории многоквартирного дома, а также общего имущества собственников.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что условия, освобождающие владельцев жилья многоквартирных домов от обязательных взносов на капремонт, имеет закрытый характер. От оплаты ежемесячно взноса на содержание общего имущества собственники жилья на территории домов многоквартирного типа освобождаются через месяц после того, как будет принято решение о признании дома аварийным или необходимости изъятия земельного участка.

В законодательном порядке эта процедура принудительного изъятия земли также описана. Так, если денежные средства, ежемесячно поступавшие на расчетный счет в фонд капитального ремонта, не были потрачены на содержание домов, при изъятии земельного участка должны быть возвращены в обязательном порядке. При этом размер денежных выплат, которые поступили на счет в фонд, должны распределяться равномерно, то есть, сколько собственник выплатил за время своего проживания.

В ЖК РФ прописаны и установлены конкретные сроки внесения платежей, размеры которых зафиксированы в зависимости от региона проживания, где лицо встало на учет. В ст. 155 указано, что любые перечисления собственников должны быть осуществлены до 10 числа календарного месяца, который следует за предыдущим расчетным периодом. Соблюдение сроков оплаты крайне важен, ведь, могут быть применены санкции или начислены пени за неуплату. Если взносы так и не были оплачены в установленный срок или же совсем не оплачивались собственниками, к нему может быть применены силы, в частности принудительное взыскание, установленное в судебном порядке.

Первые ежемесячные квитанции за капитальный ремонт жители Ростовской области получили в мае 2014 года. А до этого времени на Дону был:

- принят Областной закон от 11.06. 2013 №1101 - ЗС «О капитальном ремонте общего имущества в многоквартирных домах на территории Ростовской области»

- создан региональный оператор – некоммерческая организация «Ростовский областной фонд содействия капитальному ремонту»

- проведена инвентаризация жилого фонда области и утверждена Региональная программа капитального ремонта, рассчитанная до 2049 года и включающая более 19 тысяч многоквартирных дома площадью более 49 млн кв. м.

Ставки взносов на капитальный ремонт в г. Ростове - на - Дону и Ростовской области с 2015 года по настоящее время отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Размер взносов на капитальный ремонт в Ростовской области

Год	2015	2016	2017	январь - сентябрь 2018 г.	с 01 октября 2018 года	2019
Ставка взносов на капитальный ремонт (рублей / кв.м)	6,2	6,14	7,17	7,17	9,92	9,92

С октября 2018 года в Ростовской области значительно, более чем на 38 % , увеличился размер взносов на капитальный ремонт - до 9,92 руб. Начиная с октября 2018 года за стандартную трехкомнатную квартиру площадью 65 кв.м. придется платить 644,8 рублей. До 2018 года взносы на капитальный ремонт на такую квартиру составляли 466 рублей.

Взносы за капитальный ремонт не должны быть ниже установленного законом минимального размера, но они могут быть увеличены только в том случае, если решение о их повышении было обговорено и принято на общем собрании собственников квартир в многоквартирном доме.

Собственники квартир, имеющие задолженность по оплате взносов на капремонт, не смогут получать субсидии на оплату жилого помещения и коммунальных услуг (статья 159 Жилищного кодекса РФ).

В статье 155 ЖКРФ сказано, собственник, который оплатил взносы не своевременно или полностью их не оплатил, должен в обязательном порядке уплатить все задолженности за капитальный ремонт, и проценты в размере одной трехсотой ставки рефинансирования ЦБ РФ. Также в статье 10 ЖКРФ «Областного закона о капитальном ремонте общего имущества в многоквартирных домах на территории Ростовской области» сказано, что поддержка государства за капитальный ремонт может происходить, только в том случае, если совокупная задолженность взносов всех собственников квартир в многоквартирном доме не превышает 10 % от общей суммы взносов.

В Ростовской области были установлены региональные льготы по уплате взносов на капитальный ремонт в виде компенсации расходов по их уплате. Порядок предоставления льгот определены Областным законом от 04.05.2016 № 511 - ЗС «О предоставлении компенсации расходов на уплату взносов на капитальный ремонт отдельным категориям граждан», постановлением Правительства РО от 23.06.2016 № 425.

Региональная компенсация расходов на уплату взносов на капитальный ремонт производится:

- одиноко проживающим неработающим собственникам квартир и жилых помещений, в возрасте 70 лет, - компенсация 50 % , а также проживающим в составе семьи, состоящей

только из совместно проживающих неработающих граждан пенсионного возраста, собственникам жилых помещений, достигшим возраста 70 лет, - в размере 50 % ;

- одиноко проживающим неработающим собственникам жилых помещений, достигшим возраста 80 лет, - в размере 100 % , а также проживающим в составе семьи, состоящей только из совместно проживающих неработающих граждан пенсионного возраста, собственникам жилых помещений, достигшим возраста 80 лет, - в размере 100 % .

Таким образом взносы за капитальный ремонт являются на данный момент неотъемлемой частью жизни собственников квартир и жилых помещений в многоквартирных домах, они узаконены и являются обязательными, за неуплату собственник может понести наказание в виде начисления пени или же принудительного изъятия денежных средств по решению суда. Так же имеются различные компенсации и льготы. В Ростовской области этот вопрос по части взносов за капитальный ремонт является актуальным и несет за собой множество противоречий.

Литература

1. Официальный портал Правительства Ростовской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.donland.ru> - 16.04.2019.
2. Администрация города Ростов - на - Дону [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rostov-gorod.info> - 17.04.2019.
3. Воробьев, А. 5 проблем оплаты капитального ремонта / А. Воробьев // ЭЖ - Юрист. - 2015. - №37. - С. 1 - 4.
4. "Жилищный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 № 188 - ФЗ (ред. от 15.04.2019).

© Е.С. Хорошилова, 2019

УДК 330

Р.К.Хужокова

Студентка СКФУ,

г.Ставрополь, РФ

E - mail: huzhokova.ruza@mail.ru

НЕПРОЗРАЧНОСТЬ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ, ОСЛАБЛЯЮЩАЯ ДОВЕРИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Аннотация: в статье рассмотрена проблема непрозрачности страхового рынка, ослабляющая доверие потребителей страховых услуг, а также причины непрозрачности и пути разрешения данной проблемы.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, государственный надзор за страховой деятельностью, добровольное страхование.

На современном этапе развития экономики происходят постоянные изменения в социально - экономическом и политическом устройстве общества и кардинальное

реформирование финансовой системы, что приводит к возникновению принципиально новых общественных отношений в сфере страхования, основанных на принципах предпринимательской инициативы. Однако, популяризация страхования в России остается на низком уровне - устройство страхового рынка непонятно для простого потребителя: в связи с невысоким уровнем финансовой грамотности населению недоступно для понимания формирование страховых тарифов, страховых премий, наличие франшизы и многое другое; не все показатели финансовой отчетности подлежат законодательно закреплению раскрытию; население не имеет представления о широте предоставляемых страховыми компаниями продуктов и услуг, в связи с чем не осознает важности основного постулата страховой деятельности – возмещение убытков при наступлении страхового случая. Таким образом, именно непрозрачность страхового рынка, ослабляющая доверие потребителей, является одним из важнейших факторов, препятствующих популяризации страхования в Российской Федерации – этим объясняется актуальность рассматриваемой темы.

Недостаток информации в страховом деле в ряде случаев объясняется отсутствием четких критериев ее раскрытия и распространения. Международная ассоциация органов страхового надзора (МАСН) разработала собственные стандарты раскрытия информации [4], согласно которым прозрачность необходимо соблюдать по следующим вопросам: финансовое состояние компании и политика; результаты финансовой деятельности; риски и способы управления ими; принципы подготовки информации; принципы корпоративного управления и персональные данные о руководстве компании.

К вышеприведенному перечню стоит добавить раскрытие показателей, характеризующих реальную структуру и состав инвестиционного портфеля страховщика: клиент должен иметь возможность самостоятельно оценить степень обеспечения безопасности вложений, а также ликвидность активов.

Целесообразно размещение информации о нормативно - правовой базе деятельности страховых компаний, чтобы страхователи имели возможность ознакомиться с требованиями законодательства. Следует отметить, что на некоторых информационных сайтах российских страховых компаний и специализированных страховых порталах уже представлена информация об основных положениях российского страхового права и о требованиях, предъявляемых к отечественным страховщикам.

Естественно, что обнародование информации должно сопровождаться публикацией существенных условий оказания страховой компанией страховых услуг, т.к. в противном случае все усилия по созданию облика информационно открытой компании могут быть произведены без должного эффекта в отношении страхователей [2].

Государственный надзор за страховой деятельностью на территории Российской Федерации осуществляется специально созданным органом - департаментом страхового рынка при ЦБ РФ [1]. Именно этот орган осуществляет контроль за страховым сектором экономики в целях повышения прозрачности страхового рынка, соблюдения требований законодательства Российской Федерации о страховании, эффективного развития страховых услуг, защиты прав и интересов субъектов страхования.

В ходе исследования стоит обратиться к статистическим данным за 2014 - 2018 гг., отражающим структуру страховых премий по видам страхования, т.к. страховые премии имеют прямую зависимость с популярностью страхования у потребителей.



Рис.1. Структура страховых премий по видам страхования за период 2014 - 2018 гг. [3]

Как можно наблюдать на рисунке 1, сегмент добровольного страхования показывает положительную динамику: объем премий за год вырос на 75 млрд рублей. Драйвером роста стали страхование от несчастных случаев (+48,3 млрд рублей) и ДМС (+11,8 млрд рублей), а также страхование финансовых рисков (+6,6 млрд рублей). То есть, добровольные виды страхования становятся более популярными у населения, что показывает повышение доверия институту страхования в последние годы – соответственно, меры, предпринимаемые государством в целях контроля и повышения прозрачности оказания страховых услуг (принятие соответствующих законодательных актов, создание особого правового механизма, обеспечивающего надзор за функционированием страховых предприятий и организаций) являются действенными.

Таким образом, проблема непрозрачности страхового рынка остается актуальной, однако, благодаря государственному вмешательству, регулирование страховой деятельности вышло на новый уровень. Успешность проводимой государством работы в сфере контроля за деятельностью страховых компаний выражается в росте страховых премий за последние годы в добровольном страховании. Организация информационно - аналитической работы в страховой компании в условиях повышения требований к информационной прозрачности подразумевает создание и поддержание в страховой компании системы аналитического учета, позволяющей обеспечивать потребителей информацией о компании и ее услугах необходимого качества и объема.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации: Федеральный закон N 4015 - 1 от 27.11.1992. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.consultant.ru
2. А. А. Цыганов. Информационная прозрачность в страховых компаниях. Электронный журнал «Мудрый Экономист». Электронный ресурс. Режим доступа: <https://wiseeconomist.ru/poleznoe/12919-informacionnaya-prozrachnost-straxovykh-kompaniyax>

3. Страховой рынок России в 2018 году. Национальное рейтинговое агентство. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.ra-national.ru/sites/default/files/analtic_article/Аналитический%20обзор-%20страховой%20рынок%20-2018.pdf

4. Основные принципы страхования, стандарты, инструкции и методология оценок. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.eurasiancommission.org

© Р.К. Хужокова, 2019

УДК 330

Р.К.Хужокова

Студентка СКФУ,

г.Ставрополь, РФ

E - mail:huzhokova.ruza@mail.ru

Паценко Ярослав Сергеевич

Студент СКФУ

Г.Ставрополь, РФ

E - mail:olnil2004@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ РФ

Аннотация

В статье раскрыто значение и необходимость пенсионной реформы в стране, показаны недостатки пенсионной системы, проблемы пенсионной реформы, рассмотрены проблемы прохождения пенсионной реформы в России.

Ключевые слова:

Пенсионная реформа, страховые взносы, Пенсионный фонд, пенсионный возраст, трудовая, социальная, досрочная (льготная) пенсия.

Пенсионный фонд Российской Федерации (далее ПФР) – это один из самых важных социальных институтов страны. Это крупнейшая федеральная система оказания государственных услуг в области социального обеспечения в России. Её главным связывающим звеном выступает Пенсионный фонд РФ (ПФР), от финансовой стабильности которого зависит социальное благосостояние всего населения в целом.

В РФ предусмотрено несколько видов пенсионных начислений:

- пенсия по государственному обеспечению;
- страховая пенсия – выплаты, которые обеспечиваются ежемесячными отчислениями в пенсионный фонд от официального дохода гражданина в случае достижения им определенного возраста (пенсия по старости), утраты трудоспособности (по инвалидности), смерти гражданина, на иждивении которого находились нетрудоспособные члены семьи (потеря кормильца).

- накопительная пенсия формируется путем перевода части пенсионных отчислений в фонды (как государственные, так и частные) для инвестирования.

Пенсионная реформа в Российской Федерации, ставшая основной темой для массовых обсуждений, 3 октября 2018 года была уже официально утверждена Президентом РФ Путиным В.В. Первым этапом данной реформы является: повышение пенсионного возраста (у женщин с 55 лет до 60 лет, а у мужчин с 60 лет до 65 лет) и изменения в системе назначения досрочных пенсий. С 2019 года индексация страховых пенсий происходит дважды:

- 1 февраля ежегодно – на индекс роста потребительских цен;
- 1 апреля ежегодно – исходя из того, как быстро будут расти доходы ПФР [1].

При этом корректировка страховой пенсии сохраняется с 2019 года по 2030 год и происходит 1 января. Размер средней пенсии за год в РФ до и после проведения пенсионной реформы представлен на рисунке 1.

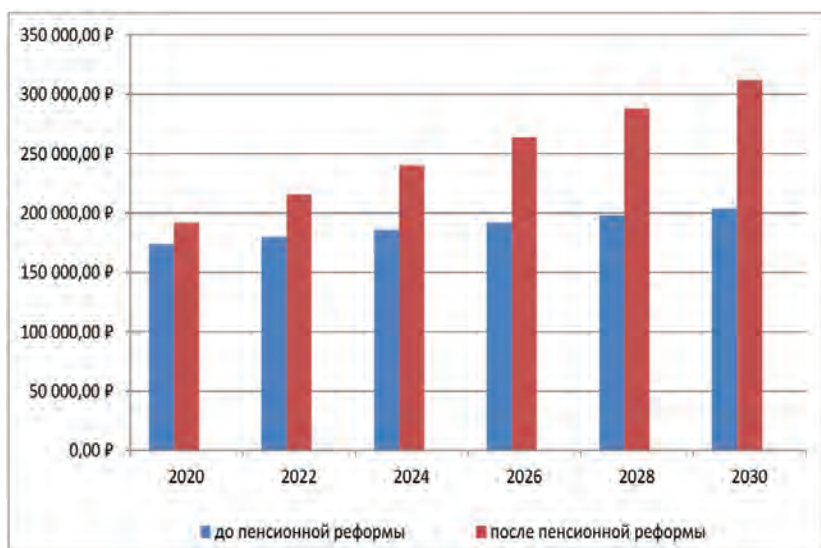


Рис. 1. Средняя пенсия в России до и после пенсионной реформы

После пенсионной реформы средняя пенсия за год в 2030 году составит 312 000 рублей, следовательно, в месяц пенсионеры будут получать 26 000 рублей. До реформы средняя пенсия за год в 2030 году была бы в размере 204 000 рублей, тогда бы в месяц пенсионеры получали 17 000 рублей [3].

Таким образом, по данным представленным на рисунке 1 можно сделать вывод, что видна положительная динамика роста пенсии.

Согласно статистике на 2018 год Пенсионного фонда России, количество участников пенсионной системы на сегодняшний день следующее:

- застрахованных в рамках Обязательного Пенсионного Страхования (ОПС) – 153,8 млн.;
- страхователей в рамках ОПС – 9,3 млн. (работодателей – 5,3 млн., самозанятых страхователей – 4,0 млн.);

– непосредственно пенсионеров – 43,5 млн. (получателей страховых пенсий – 39,8 млн., пенсий по государственному обеспечению – 3,7 млн., выплат из пенсионных накоплений – 1,1 млн.).

А также, по статистике Пенсионного фонда России о средней величине пенсии, среднегодовой размер страховой пенсии по старости в России увеличился в 2018 году до 14 137 рублей и составил 160,5 % прожиточного минимума пенсионера. На сегодняшний день прожиточных минимум пенсионера составляет от 8676 до 9356 руб в зависимости от региона. Необходимость изменений Правительство обосновывает, прежде всего, изменившейся социальной и экономической обстановкой в стране [2].

Сохранены федеральные льготы по налогам на недвижимость и землю в прежних пенсионных границах на время переходного периода – 55 лет для женщин, 60 – для мужчин. Они освобождаются от уплаты налога на имущество за один объект недвижимости – жилой дом или его часть, квартира или комната, гараж или машинное место, хозяйственная постройка площадью не менее 50 квадратных метров. Эти объекты не должны использоваться в предпринимательской деятельности. Налоговую базу могут уменьшить на величину кадастровой стоимости 600 кв. метров площади по одному земельному участку [4].

Последствия пенсионной реформы в России:

– чем дольше человек не выходит на пенсию, тем дольше не получает деньги из ПФР;

– если человек начал получать пенсию, то период ее получения будет меньше, следовательно, и денег будет выплачено меньше;

– риск столкновения с дискриминацией по возрастному признаку;

– чем дольше человек работает, тем дольше работодатель платит страховые взносы (это огромный доход в казну государства).

Таким образом, развитие пенсионной реформы продолжается в противоречивых и сложных условиях. В процессе осуществления пенсионной реформы неизбежно выявляются ее несовершенства и противоречия. Последствия проведения реформы могут быть оценены еще не скоро. Корректировки в пенсионной реформе призваны устранить в дальнейшем возникшие проблемы в пенсионной системе страны.

Список использованной литературы:

1. Воронин Ю. В., Ковалевская Н. С., Ковалевский М. А. Пенсия как объект естественного права : основы юридико - лингвистического и историко - правового анализа. Часть II // Социальное и пенсионное право. - 2018. - № 4. - С. 14.

2. Галаева Л. А. Страховые выплаты за счет средств пенсионных накоплений в обязательном пенсионном страховании : каковы основания и условия назначения? // Журнал российского права. - 2018. - № 10. - С. 73.

3. Мачульская Е. Е. Повышение пенсионного возраста: альтернативные возможности // Законодательство. - 2018. - № 10. - С. 37.

4. Самаренко Е. В., Гусева В. В. О приостановлении срока рассмотрения заявления об установлении пенсии // Пенсия. - 2018. - № 12. - С. 37.

© Р.К. Хужокова, Я.С.Паценко, 2019

ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ

Аннотация

В данной статье автором рассмотрены основные особенности проявления концепции бюджетирования, ориентированного на результат.

Ключевые слова:

Бюджетирование; результат; бюджетирование, ориентированное на результат.

Бюджетирование, ориентированное на результат, или программно - целевой метод финансирования государственных расходов, является одним из инфраструктурных институтов государственного управления. В соответствии с принципами бюджетирования, ориентированного на результат, формирование бюджета происходит на основе обеспечения прямой взаимосвязи между общественно значимыми конечными результатами и бюджетными ресурсами, с помощью которых финансируется программная деятельность субъектов бюджетного планирования для обеспечения достижения поставленных целей. В системе бюджетирования, ориентированного на результат выделяются три компонента, взаимно дополняющие друг друга:

- стратегическое планирование на основе распределения ограниченных бюджетных ресурсов между различными направлениями использования в соответствии с установленными приоритетами;
- ориентация на отчетность главным образом по результату, а не только по соблюдению процедур расходования средств (включая сроки их освоения);
- управление в рамках субъектов бюджетного планирования с их координацией в решении межведомственных задач [1].

Для фирмы, как субъекта экономического взаимодействия по определению заинтересованного в максимально обоснованном расходовании своих ресурсов на повышение собственной эффективности, бюджетирование ориентированное на результат становится управленческим инструментом, позволяющим выстраивать систему управления, где на передний план выходят приоритеты коммерческой политики компании.

Эффективность бюджетирования, ориентированного на результат, складывается из возможности планировать, исполнять и контролировать действующие бюджеты строго в рамках поставленной цели. Привязка необходимости потратить деньги к ожидаемому результату от любых расходов и является ключевым отличием бюджетирования, ориентированного на результат, от статейных систем бюджетирования.

Когда расходы компании привязаны к понятию «результат», вариативность возникает из-за того, что в разных компаниях значение этого параметра может сильно отличаться. Но,

даже не смотря на это, бюджетирование, ориентированное на результат, в любой компании будет на порядок сложнее в исполнении и планировании, нежели самая продвинутая модель постатейного бюджета вне привязки к результативности.

Бюджетирование, ориентированное на результат, даже в первом приближении является более продвинутой системой работы с бизнес - информацией, поскольку включает в себя гораздо больше возможностей ее обработки и использования при принятии управленческих решений.

В общем смысле система бюджетирования, ориентированная на результат, построена по принципу эффективных целей. То есть, проще говоря, глобальными целями внедрения бюджетирования, ориентированного на результат, является разработка, запуск и функционирование бюджетной системы, в которой любые расходы совершаются в зависимости от запланированных и достигнутых результатов [2].

То есть, при использовании такой системы бюджетирования компания должна получить возможность аналитики соответствия расходов экономических ресурсов во взаимосвязи с результатами от совершения этих расходов. При этом даже здесь система бюджетирования, ориентированного на результат, предполагает много вариантов: одним компаниям достаточно оценивать соотношение расхода / результата в эквиваленте денег, а другим, допустим, важна не столько операционная прибыль, как возможность оценить социальные или косвенные результаты от своих расходов.

Актуальность системы бюджетирования, ориентированной на результат, возрастает в последние годы в связи с наметившимся трендом оптимизации бизнеса «изнутри» и перехода к моделям экономической деятельности, нацеленным на внутреннюю эффективность. Для современного бизнеса бюджетная система, ориентированная на результат – это ключ к развитию среднесрочного и долгосрочного планирования, что в совокупности позволит без кардинальных затруднений строить и открывать другие бизнес - единицы с прогнозируемой результативностью их экономической активности в перспективе.

Список использованной литературы:

1. Букина И. С., Черных С. И. Бюджетирование, ориентированное на результат, и новое правовое положение государственных (муниципальных) предприятий / И.С. Букина, С. И. Черных // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2012. № 1. С. 25 - 43.
2. Федулова С.Ф. Проблемы внедрения бюджетирования, ориентированного на результат / С.Ф. Федулова // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». 2011. №1. С. 97 - 103

© А.В. Яндринская, 2019

УДК 504:17

С.В. Смирнов

канд. филос. наук, доцент ЕИ К(П)ФУ

г. Елабуга, РФ

E - mail: sunstability@yandex.ru

А.Д. Курманалиева

доктор. филос. наук, профессор КазНУ им. Аль - Фараби

г. Алматы, Казахстан

E - mail: krikkaznu@gmail.com

УЧЕНИЕ В.И. ВЕРНАДСКОГО О НООСФЕРЕ: МИФОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ БИОСФЕРОЙ

Аннотация

Статья посвящена критическому анализу учения В.И. Вернадского о ноосфере. В работе рассматриваются мировоззренческие предпосылки создания ноосферного учения, его сущностные аспекты. Автор подчеркивает, что в отсутствие предпосылок к реализации рационального управления биосферой, задача человека состоит в переходе к стратегии коэволюционного взаимодействия с ней.

Ключевые слова

Ноосфера, биосфера, человек, природа, коэволюция

Более семидесяти лет назад великим русским естествоиспытателем В.И. Вернадским было создано учение о ноосфере. Это учение стало закономерным итогом эволюции сциентистских взглядов, на сущность социального прогресса воспринимаемого, прежде всего, как процесс совершенствования науки и техники, рост возможностей человека по предметному освоению мира.

1944 год, а это был год, когда победоносная Красная армия вышла на границы Советского союза и приступила к освобождению от фашистского ига стран Восточной Европы, ознаменовался необычайным подъемом патриотических настроений в обществе, усилением веры в безграничные возможности человеческого духа и разума. На этой волне и было создано учение о перспективах становления ноосферы – этапа развития биосферы, на котором человек превращается из видового существа, части естественной организованности биосферы, в мощную геологическую силу, способную, посредством достижений науки и техники осуществить качественную *«перестройку биосферы в интересах свободно мыслящего человечества как единого целого»* [1, с. 480].

Учение о ноосфере стало своеобразным мировоззренческим эскизом, рисующим оптимистичные прогнозы эволюции человечества способного, в будущем, сознательно управлять биосферой регулируя и подстраивая под себя ее глобальные параметры: тепловой и радиационный режим, ландшафтную структуру, химическое строение, популяционно - видовой состав живой природы и т.д.

Эта волна оптимизма, достигнув пика в середине XX века постепенно пошла на спад, выжив утопичность проекта рационального управления биосферой. Сфера разума, (дословный перевод понятия «ноосфера»), в начале XXI века все больше начинает ассоциироваться со сферой безумия – носфератой Брэма Стокера, где героями «пьесы» являются люди, охваченные ненавистью ко всему живому, динамичному, целесообразному. Осознавая неизбежность наступления экологической катастрофы, охваченные неким невиданным, противоестественным, безумным инстинктом самоуничтожения, человек и глобальная цивилизация сегодня, как будто, соединились в стремлении уничтожить природу, превратить окружающий мир в многообразие потребительских вещей и товаров удовлетворяющих, в большинстве своем, искусственные, противоестественные потребности; стимулирующие низменные, животные инстинкты и пороки.

Научные достижения, которые, по мнению В.И. Вернадского, должны были способствовать становлению ноосферы, в настоящее время используются почти исключительно для получения прибыли и развития техники, уничтожающей биосферу. Техногенез, отмечает Р.К. Баландин, примерно на 90 % разрушает и загрязняет область жизни, лишь оставшаяся доля уделяется на ее возрождение. Называть это сферой разума – неразумно [2].

Если же допустить что человек, охваченный потребительским безумием, внезапно обратит свою деятельность на задачу *природосбережения*, идея рационального управления биосферой окажется утопичной. Для того чтобы управлять, необходимо владеть информацией о естественных процессах протекающих в живой и неживой природе необходимой для организации этого управления. Между тем объем и плотность информационных потоков протекающих в цивилизации и в биосфере, сопоставим. Так, отмечают В.И. Данилов - Данильян и И.Е. Рейф поток информации только в одно бактериальной клетке, сопоставим с таковым персонального компьютера. Общее же число бактерий на Земле составляет цифру около $3 \cdot 10^{27}$ [3, с. 221]. И это только бактерии!

Если даже человек, гипотетически, освоит методы обработки информации столь колоссального объема, возможность управления биосферой также окажется иллюзией.

Во - первых: *Часть* не способна управлять *Целью*, а человек является лишь элементом природы, биологическим видом по своей численности многократно уступающим тем же бактериям или насекомым.

Во - вторых: чтобы управлять биосферой, необходимо знать *все* законы и принципы ее функционирования. Это знание необходимо не только для управления, но и для предупреждения возможных *последствий* вмешательства человека в биосферу. А абсолютное знание, абсолютная истина – есть идеал, к которому нужно стремиться, но которого вряд ли возможно достичь.

В третьих: управление подразумевает направленное вмешательство человека в какие - либо процессы в искусственно созданных условиях, а эти попытки, как показали результаты эксперимента по созданию искусственной биосферы (проект Биосфера–2, США, Аризона, 1991 - 1993 гг.), обречены на провал.

В этих условиях говорить о формировании «царства разума» по меньшей мере, неразумно. Человек должен не управлять биосферой, а *подстраиваться* под нее. Эта подстройка, отмечает Н.Н. Моисеев, должна осуществляться путем организации такого

поведения и деятельности человека, «которая сохраняет (или содействует сохранению) состояния биосферы в окрестности того эволюционного канала, который оказался способным произвести человека» [4, с. 29]. Иными словами, деятельность человека сегодня должна быть направлена не на реализацию иллюзии управления биосферой, а на разработку стратегии согласованного – *коэволюционного* взаимодействия с ней.

Таким образом, в условиях современного потребительского общества, идеи В.И. Вернадского о возможности становления «царства разума» являются не более чем утопией. Печально, что этой утопии придается статус научной теории. В условиях существующих экологических рисков, реализация перспективы «управления биосферой» создает лишь иллюзию легкого, спонтанного решения экологических проблем. Эта иллюзия уже в ближайшем будущем может привести к самым тяжелым последствиями для всего человечества.

Список использованной литературы:

1. Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера / В.И. Вернадский. – М.: Айрис - Пресс, 2007. – 576 с.
2. Баландин Р.К. Ноосфера Земли. Прозрения и заблуждения Вернадского / Р.К. Баландин. – М.: Вече, 2017. – 288 с. (Мифы и тайны современной науки).
3. Данилов - Данильян В.И. Биосфера и цивилизация: в тисках глобального кризиса / В.И. Данилов - Данильян, И.Е. Рейф. – М.: Ленард, 2019. – 316 с.
4. Моисеев Н.Н. Еще раз о проблеме коэволюции / Н.Н. Моисеев // Вопросы философии, 1998. – №8. С. 26 - 33.

(С) С.В. Смирнов 2019

УДК 101.1

Р.А. Хажнагоева

студентка 2 курса инженерного факультета,
группы П - ДАС - б - о - 171,
ИСТИД (филиал) СКФУ в г. Пятигорске

Л.В. Крюкова

кандидат исторических наук, доцент,
доцент кафедры истории и философии права
ИСТИД (филиал) СКФУ в г. Пятигорске

Н.Г. Бондаренко Н.Г.

доктор философских наук, профессор,
заведующий кафедрой истории и философии права
ИСТИД (филиал) СКФУ в г. Пятигорске
E - mail: kaf - ifp@pfncfu.ru

ФИЛОСОФСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ МОЛОДЕЖИ

Аннотация

Актуальной проблемой в условиях социальной реальности является вопрос о необходимости воспитания экологической культуры у молодежи. Статья посвящена

философскому осмыслению проблемы сохранения окружающей среды и воспитания экологической культуры молодого поколения и формирования экологического мировоззрения в условиях глобализации современного общества.

Ключевые слова: экологическое мировоззрение, экологическая культура, философия, окружающая среда.

Человек - часть природы, и от состояния окружающей среды зависит его здоровье, благосостояние и его будущее, его судьба, судьба его потомков. Это простая истина известна всем, но мы часто не связываем наше повседневное поведение в окружающей среде с глобальными экологическими проблемами. Поэтому, в современном обществе необходимость воспитания экологической культуры превратились в одну из самых острых и злободневных проблем нашего времени.

Термин «экология» стал использоваться в науке, благодаря немецкому биологу Э. Геккелю, издавшему в 1886 году труд «Всеобщая морфология организмов», в котором экологией была названа наука, изучающая взаимосвязь организмов с окружающей средой.

История развития взаимовлияния человека и природы имеет давние корни, связанные с адаптацией к окружающей среде, формированием личности на лоне природы и другими факторами. Так, для древнегреческих философов нравственная концепция природы имела парадигмальное значение. Человек понимался и как часть природы, и как особенное существо этой природы. Эта проблематика не устарела и в настоящее время, но к ней прибавились проблемы устойчивого развития в период экологических катастроф [4].

Формирование экологического мировоззрения личности, о чем свидетельствуют многие ученые, находилось в зависимости от развития общественных отношений. Это подтверждает то, что уже первые письменные источники имеют упоминания о том, как следует относиться к природе, поэтому формирование экологической культуры должно стать главной целью экологического образования и воспитания личности.

Началом рождения экологической культуры, как особой отрасли философско - культурологического знания, считают вторую половину XIX века. Философия, нацеленная на целостное рассмотрение сложной структуры субъект - объектных отношений помогала формировать экологическую культуру. Методологическую основу экологической культуры составили труды А. Ле Шателье, К. Ф. Брауна, Б. Коммонера, В. И. Вернадского и др. Они впервые ввели термин «биосфера», и определили проблемы человеческого фактора в существовании мира [2].

Философия дает возможность осмыслить, прояснить и обобщить такие существующие в мире экологические проблемы как: перенаселение планеты, пандемии, глобальное потепление, вызванное загрязнением атмосферы; проблемы загрязнения Мирового океана нефтью и нефтепродуктами, тяжелыми металлами и токсичными веществами, истощение природных ресурсов и т.д.

Разрушение традиционных связей между человеком и окружающей его природой и грядущие катастрофы особенно остро ощутили русские философы и ученые. «Космическое мышление» считалось ими возможным средством преодоления разрыва в системе взаимосвязей «общество - природа» (В.С. Соловьев, Н.Ф. Федоров, В.И. Вернадский и др.) [5].

Вернадский по крупицам собирал то, что легло в основу его учения о ноосфере («сфере разума»), объединявшей человека со Вселенной как обозначение будущего этапа в развитии биосферы, когда станет возможным объединение всего человечества на основе гуманистических принципов, когда «Коллективный Разум человечества будет выступать доминирующим фактором дальнейшей эволюции человечества в органическом единстве с природой» [1].

Интерес представляет также вывод П.А. Флоренского, соответствующий духу русского космизма: «природа не безразлична среде технического произвола, хотя до времени она и терпит произвол; она живое подобие человека» [3].

Современные исследователи приходят к выводу о том, что экологическая культура заключается во внутренних свойствах личности, гармонизирующих отношения между человеком и природой и обеспечивающих самореализацию человека в экологических рамках.

Сегодня экологические знания приобретают статус мировоззренческих, и требуют постоянного обновления на разных этапах и всех сферах жизнедеятельности человека.

На наш взгляд, развитие экологической культуры является важным фактором формирования экологического мировоззрения. Главная задача формирования экологического мировоззрения у студентов - это формирование высокой культуры отношения к природе и новой системы ценностей; воспитание социально - экологической активности человека; развитие способности моделировать и прогнозировать последствия своей деятельности. Такое целостное представление о мире позволяет студенту глубже понять значение и ценность профессиональной деятельности.

Потребности общественного производства способствовали возникновению направлений прикладной экологии, которые обусловлены отраслевыми особенностями применения экологических знаний в профессиональной деятельности человека [4].

В этой связи проектно - художественная деятельность все больше приобретает новые черты, которые отражают экологическое сознание, появилась необходимость выделить экологический дизайн, который решает вопросы благоприятного воздействия на человека проектируемой окружающей среды. Созидать, творить, быть в гармонии с окружающим миром – все это, как нам представляется, должно стать приоритетом в создании архитектурных проектов. Экологическая культура или переосмысление нашего экологического мировоззрения к природе стало необходимостью нашего времени.

Экологическая культура – это новое качество культуры, отражение целостного мира на основе его практического, интеллектуального и духовного постижения, это «высшая форма гуманизма», выступающая в качестве основы для формирования общечеловеческой морально - нравственной парадигмы и вбирающая в себя практический и духовный опыт обеспечения выживания и социального прогресса личности и общества.

Таким образом, во второй половине XX века экологическая культура стала формироваться в качестве специфической подсистемы общества, выступая конкретным историческим проявлением процесса коэволюции общества и природы. Экологическая культура призвана характеризовать способы взаимодействия не только с природной, но и социально - исторической средой, выполняя интегративную роль во взаимосвязях и взаимодействии материальной и духовной культур.

Ноосферный подход к решению общепланетарных, общечеловеческих экологических проблем есть превращение антропоцентрическое в природоцентрическое мировоззрение. К этому и призывали русские философы и ученые второй половины XIX - начала XX столетия. Целью нового типа культуры будущего, считали они, должен стать процесс возвышения природы, космоса и человечества. Следовательно, нравственно - экологическое совершенствование отдельной личности должно стать основой всего переустройства нашего мира.

Список использованной литературы:

1. Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера. - М.: Наука, 1989. - 261 с.
2. Касьянов Г.А. Философские основания экологической культуры: автореф. дис. канд. философ. наук. – Санкт - Петербург, 2006. – 24 с.
3. Лагутин А.О. Экологическая культура как фактор устойчивого развития общества: автореф. дис. канд. культурологии. – Краснодар, 2001. – 26 с.
4. Философия для технических вузов / В.О. Голубинцев, А.А. Данцев, В.С. Любченко. – изд. 7 - е. - Ростов н / Д:Феникс,2013. - 502с.
5. Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция – М.: Сов. Энциклопедия, 1983. – 840 с.

© Р.А. Хажнагоева, Л.В. Крюкова, Н.Г. Бондаренко Н.Г 2019

СОДЕРЖАНИЕ

ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ

Борисов Б.А. РОЛЬ ДВОРЯНСТВА В ОХРАНЕ ПРАВОПОРЯДКА В РОССИЙСКОЙ ПРОВИНЦИИ В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ XIX В. (на примере борьбы с бегством крепостных крестьян из поместий)	5
Е.А.Кравченко ВЛИЯНИЕ ЛЕГИЗМА И КОНФУЦИАНТСТВА НА ПРАВОВУЮ СИСТЕМУ ДРЕНЕГО КИТАЯ	6
Волошин Д.А., Бурыкин И.В., Осокина А.Э., Фольк Е. С. Dmitry Voloshin A., Burykin Igor Vladimirovich, Arina Osokina E., Folk Ekaterina Sergeevna, ИСЛАМСКИЙ МИР ДО И ВО ВРЕМЯ КРЕСТОВЫЙ ПОХОДОВ THE ISLAMIC WORLD PRIOR TO AND DURING THE CRUSADES	9
Подбуккий В.Н. ПРОБУЖДЕНИЕ В СРЕДЕ ПЕТЕРБУРГСКОЙ ЭЛИТЫ	12
Черниговцев В. А. Chernigovtsev V.A. ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКИЙ КУРС ФРАНЦУЗСКИХ ПРАВОЦЕНТРИСТОВ В ОТНОШЕНИИ США (В КОНТЕКСТЕ ВОЙНЫ В ЮГОСЛАВИИ 1995 – 2001 ГГ.) THE FOREIGN POLICY OF THE FRENCH RIGHT CENTRISTS TOWARDS THE USA (IN THE CONTEXT OF THE WAR IN YUGOSLAVIA 1995 – 2001)	15
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ	
Абдильменов Ф.Ф., Кузьма Н.И. ХЕДЖИРОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ	20
Т.С. Анахина, В.С. Давидовская ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ SMM - МАРКЕТИНГА В 2019 ГОДУ	21
А.Д. Антипова ВЛИЯНИЕ УСЛОВИЙ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ ТОВАРОВ, ВВОЗИМЫХ НА ТАМОЖЕННУЮ ТЕРРИТОРИЮ ЕАЭС	23
В.И. Борисов ОТБОР ТАРИФНЫХ ФАКТОРОВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ АВТОТРАНСПОРТНОГО СТРАХОВАНИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДА ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭНТРОПИИ	27

Букреева Д.С., Лесовая Н.В., Рыкунова В.Л. НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА В МЕХАНИЗМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ	29
Буянова Ю.Е., Камарницкая В.А. ПРОВЕДЕНИЕ НАЛОГОВОГО МОНИТОРИНГА	33
С.А. Вороничева ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ И СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ УЧЕТНО - АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	35
Гасанбекова П. Г., Рабаданова Ж.Б. ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНТРОЛЯ ЗА СОХРАННОСТЬЮ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В КАССЕ	37
Е. Р. Грешнова, М. Т. Сабиев, Б.А. Долуда РЫНОК ЗОЛОТА В ОТМЫВАНИИ (ЛЕГАЛИЗАЦИИ) ДЕНЕГ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ	42
Дегтярева Ю.С. ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ АВТОМАТИЗАЦИИ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ НА ПРИМЕРЕ КОНКРЕТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	44
Р. С. Дробязкин, О. И. Охрименко ЭКСПЕРТНЫЕ ПАНЕЛИ. МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ КАЧЕСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ	47
Хитрова Е.А., Дудкина М.А. МОТИВАЦИЯ ТРУДА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ	50
Е.А. Жаркова, С.А. Соболев ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ	54
Желудкова П.С. РЕБРЕНДИНГ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ ТОВАРОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	56
Д.И. Жук ЗНАЧЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА	58
Ю.Н. Заборцева УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМ АССОРТИМЕНТОМ РОЗНИЧНОГО МАГАЗИНА	61
Зальгина Ю.Е. ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА АВТОМАТИЗАЦИИ РАБОТЫ НАЛОГОВОГО ОРГАНА	64

Г.В. Замалиева, Л.Р. Уразбахтина КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ СТРАТЕГИЙ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ CLASSIFICATION OF FINANCIAL STRATEGIES IN THE STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE	67
А.И. Кабанов ПРОГНОЗ РОСТА КОЛИЧЕСТВА АВТОЗАПРАВОЧНЫХ СТАНЦИЙ В ГОРОДЕ САНКТ – ПЕТЕРБУРГ	70
Касьянова А.Л., Евсеев П.В. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ С МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ОБРАЗОВАНИЯМИ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)	74
Ж.Х. Керефова СТАНОВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ПАРАДИГМЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	75
А.С. Клименко, Н.В. Карпова ПРОБЛЕМА ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ (НА ПРИМЕРЕ АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ)	77
Кодалова Д.Д. СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВЫХ ПЛАНОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	80
В.Е. Кожемякин СОЦИАЛЬНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ	82
И.В. Козлова УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	85
Р.Ю. Кондратьев ФАКТОРЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ НЕФТИ	87
Д.А. Коноваленко, В.С. Назаренко «ОСОБЕННОСТИ РАССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ СО СЛУЖЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»	90
Е.В. Кудряшова ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ СОСТАВЛЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ	93
И.В. Кукса, О.И. Леонова ОСОБЕННОСТИ УЧЁТА НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ	97

В.Э.Кулова ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ПУТИ ЕЁ РЕГУЛИРОВАНИЯ	101
М.Ю. Лагода ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ТРАДИЦИОННЫХ МЕТОДОВ УЧЕТА ЗАТРАТ	104
А. А. Левина БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ АККУМУЛЯЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	105
О.И. Леонова, И.В. Кукса АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И УЧЕТА КОМПЕНСАЦИОННЫХ ВЫПЛАТ ЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛИЧНОГО ИМУЩЕСТВА	109
Лукина М.В., Шарапова И. С. ЗНАЧЕНИЕ УЧЕТА, КОНТРОЛЯ И АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ	114
Ю.В. Лукьянчук СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕКЛАМНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИАСЕТЕЙ	116
Маковеева Е.Н. СТАВКА ДИСКОНТИРОВАНИЯ В ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	118
Маковеева Е.Н. СТАНОВЛЕНИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РФ	120
Маковеева Е.Н. ВОЗДЕЙСТВИЯ ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД НА СОВРЕМЕННУЮ ЭКОНОМИКУ	121
Маковеева Е.Н. ВЛИЯНИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ФИНАНСОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ	122
Маковеева Е.Н. ИНСТРУМЕНТ ФАКТОРИНГА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	124
Маркина С.А., Шаталова С. О., Алексаньян Е. Д. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	126
Мелик - Джаханян А.Р. ГЕНЕЗИС РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ	130

Р.А. Накусов, Э.А. Шамхалова ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕТИ ИНТЕРНЕТ В МАРКЕТИНГОВЫХ ЦЕЛЯХ	133
Нестеров В.В. СУЩНОСТЬ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	136
Озерова В.В., Гартованная О. В. ИНТЕРНЕТ ПОКУПКИ ONLINE SHOPPING	140
Озерова В.В., Насиров Ю.З. ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ОБЪЕКТОВ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ PECULIARITIES OF CREDITING OBJECTS OF FIXED ASSETS IN AGRO - INDUSTRIAL PRODUCTION	143
Ооржак Д.О. РОЛЬ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СИСТЕМЕ ПОД / ФТ	146
М.С. Осипова МЕЖФИРМЕННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ОТОПИТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ	150
А.С. Осипова УЧЕТНО - НАЛОГОВОЕ ПРОСТРАНСТВО ООО «УНИДЖИБИ»	154
А. Г. Патик УЧЕТ ВЫБЫТИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В АВТОНОМНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ	156
Халилов А.Э., Побокков Д.А.; Михалицын П.С. ЛОГИСТИКА ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА	160
Полохина Д.А. ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	166
К.Е.Портянникова, Э.Б. Адельсеитова СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ	168
Раджабов Р. Г., Юнусова Д.А. АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ	169
С. В. Рогожин, Ю. В. Пахучий, Д. В. Федоренко ОБ ОПТИМИЗАЦИИ ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ В СРЕДЕ R	171

Н.В.Рудакова ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА	174
Н.В.Рудакова ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ БАНКОВСКИХ КАРТ	176
М.В.Семенова, Е.А. Цыркаева АКТИВЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО СЕКТОРА НА ПРИМЕРЕ ДООО «РЕГИОН - СЕРВИС»	178
К.С. Соловищенко СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС – ПРОЦЕССАМИ	183
Н.В. СТАНЧЕВА ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ УЧЕТА, АУДИТА И АНАЛИЗА РАСХОДОВ В СИСТЕМЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	186
А.Г. Стушкин ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК»	190
Д.Я.Сулейманова, Э.Б. Адельсеитова ОСОБЕННОСТИ КООРДИНАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫХ И ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ	195
Сушкова Г.В., Конопская О.С., Николаев Д.А. О НЕОБХОДИМОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РИСКОВ БАНКОВСКИХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОПЕРАЦИЙ	196
Сушкова Г.В., Конопская О.С., Николаев Д.А. О ЗНАЧЕНИИ ПРИМЕНЕНИЯ СТРАТЕГИИ ОБУЧАЮЩЕГО МАРКЕТИНГА КАК СПОСОБА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	198
Л.Г.Темирова, Ш.Р.Дурдыев ОЦЕНКА РИСКОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ ПОТЕРЬ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В ОДНОМ РЕГИОНЕ	200
А.С. Тишковский ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДОСТАВКИ ГРУЗОВ В ЯКУТИЮ ДИРИЖАБЕЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ	206
Е.В. Токаренко «ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ»	210

Тощёв А.С. Toshchev A. S. ПРАВА НА СЕКРЕТЫ ПРОИЗВОДСТВА (НОУ – ХАУ) RIGHTS FOR THE CONFIDENCES OF PRODUCTION (KNOW - HOW)	213
О.В. Проконина, А.И. Третьяков ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОСТИ	217
Улицкий М.П., Улицкая Н.М., Улицкая И.М., Белогребень А.А. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЛИЗИНГА ДЛЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (МСП)	220
А.В.Урсу, Э.Б. Адельсеитова ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ	223
А.А.Федько СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА, КОНТРОЛЯ И АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ	225
Н.Н. Филимонова, А.Ю. Егоров РИСКИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	228
Халитова П.М., Ашуралова К.А. ИТ - ИНФРАСТРУКТУРА ДЛЯ БИЗНЕСА	233
Т.А. Харсиева, Р.Т. Гойгов ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННОЙ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКЕ	235
Е.С. Хорошилова ВЗНОСЫ НА КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	237
Р.К.Хужокова НЕПРОЗРАЧНОСТЬ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ, ОСЛАБЛЯЮЩАЯ ДОВЕРИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ	240
Р.К.Хужокова, Паценко Ярослав Сергеевич ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ РФ	243
А.В. Яндринская ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ	246

ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ

- С.В. Смирнов, А.Д. Курманалиева
УЧЕНИЕ В.И. ВЕРНАДСКОГО О НООСФЕРЕ:
МИФОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ БИОСФЕРОЙ 248
- Р.А. Хажнагоева, Л.В. Крюкова, Н.Г. Бондаренко Н.Г.
ФИЛОСОФСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ
ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ МОЛОДЕЖИ 250



OMEGA SCIENCE
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

<http://os-russia.com>
mail@os-russia.com
+7 (347) 299-41-99
г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

Международные научно-практические конференции

По итогам конференций издаются сборники статей, которым присваиваются УДК, ББК и ISBN. В приложении к сборнику будет приказ о проведении конференции и акт о результатах ее проведения

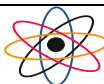
Всем участникам высылаются индивидуальный сертификат, подтверждающий участие в конференции.

В течение 5 рабочих дней после проведения конференции сборники и сертификаты размещаются на сайте <http://os-russia.com> в разделе «Архив конференций»

Сборники постатейно размещаются в научной электронной библиотеке eLibrary.ru по договору № 981-04/2014К от 24.04.2014 г.

Публикация от 70 руб. за 1 страницу. Минимальный объем 3 страницы

С информацией и полным списком конференций Вы можете ознакомиться на нашем сайте <http://os-russia.com>



СИМВОЛ НАУКИ

ISSN 2410-700X

Международный научный журнал «Символ науки»

Свидетельство о регистрации СМИ № ПИ ФС77-61596

Договор о размещении журнала в НЭБ (eLibrary.ru) №153-03/2015

Договор о размещении в "КиберЛенинке" №32509-01

Периодичность: прием материалов ежемесячно до 1 числа.

Формат: издается в печатном виде формата А4.

Стоимость и минимальный объем: 150 руб. за стр. Минимум – 3 стр.

Публикация и рассылка печатных экземпляров в течение 10 дней



НАУЧНЫЙ
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ
**МАТРИЦА
НАУЧНОГО
ПОЗНАНИЯ**

ISSN 2541-8084

Научный электронный журнал «Матрица научного познания»

Размещение в НЭБ (eLibrary.ru) по договору №153-03/2015

Периодичность: ежемесячно до 17 числа

Стоимость и минимальный объем: 150 руб. за стр. Минимум – 3 стр.

Формат: электронное научное издание

Публикация: в течение 7 рабочих дней

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

Научное издание

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА МОДЕРНИЗАЦИИ
НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
26 мая 2019 г.

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.

Все материалы отображают персональную позицию авторов.

Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 29.05.2019 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 15,5. Тираж 500. Заказ 432.



OMEGA SCIENCE

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе
Международного центра инновационных исследований**

OMEGA SCIENCE

450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

<https://os-russia.com>

mail@os-russia.com

+7 960-800-41-99

+7 347-299-41-99



ПОЛОЖЕНИЕ

о проведении
26 мая 2019 г.

Международной научно-практической конференции

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА МОДЕРНИЗАЦИИ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конференций
Международного центра инновационных исследований «Omega science»

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

2. Цель конференции:

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

3. Задачи конференции:

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

4. Редакционная коллегия и организационный комитет.

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

- 1) Алиев Закир Гусейн оглы, доктор философии аграрных наук, профессор РАЕ, академик РАПВХН
- 2) Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук, доцент
- 3) Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук, доцент
- 4) Алейникова Елена Владимировна, доктор государственного управления, профессор
- 5) Бабаян Анжела Владиславовна, доктор педагогических наук, профессор
- 6) Башшева Зиля Вагизовна, доктор филологических наук, профессор
- 7) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук, доцент
- 8) Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
- 9) Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук, доцент, член РАЮН
- 10) Винецкая Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
- 11) Вельчинская Елена Васильевна, профессор, доктор фармацевтических наук, академик Международной академии науки и образования
- 12) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук, доцент
- 13) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук, доцент
- 14) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук, доцент
- 15) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук, доцент
- 16) Дагий Алексей Васильевич, доктор медицинских наук, профессор
- 17) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук, доцент, академик Международной академии социальных технологий (МАС), профессор Российской академии естествознания (РАЕ), заслуженный работник науки и образования РАЕ
- 18) Епхиева Марина Константиновна, кандидат педагогических наук, доцент, профессор РАЕ, Заслуженный работник науки и образования РАЕ
- 19) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук, профессор
- 20) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук, профессор,
- 21) Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук, профессор
- 22) Куликова Татьяна Ивановна, кандидат психологических наук, доцент
- 23) Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор
- 24) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук, доцент
- 25) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук, профессор

- 26) Кленина Елена Анатольевна, кандидат философских наук, доцент
- 27) Козлов Юрий Павлович, доктор биологических наук, профессор, президент Русского экологического общества, действительный член РАЕН и РЭА, заслуженный эколог РФ
- 28) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент
- 29) Кондрашкин Андрей Борисович, доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор
- 30) Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук, профессор
- 31) Ларионов Максим Викторович, доктор биологических наук, профессор
- 32) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук, профессор
- 33) Мухаммадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук, доцент
- 34) Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук, доцент
- 35) Половения Сергей Иванович, кандидат технических наук, доцент
- 36) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
- 37) Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук, профессор
- 38) Прошин Иван Александрович, доктор технических наук, доцент
- 39) Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
- 40) Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук, профессор, академик РАЕН
- 41) Сирки Марина Сергеевна, кандидат юридических наук, доцент
- 42) Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук, профессор
- 43) Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук, профессор
- 44) Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук
- 45) Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук, доцент
- 46) Терзиев Венелин Кръстев, доктор экономических наук, доктор военных наук профессор, член-корреспондент РАЕ
- 47) Чиладзе Георгий Бидзинович, доктор экономических наук, доктор юридических наук, профессор
- 48) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук, профессор
- 49) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук, профессор
- 50) Шошин Сергей Владимирович, кандидат юридических наук, доцент
- 51) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук, доцент
- 52) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук, профессор
- 53) Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук, профессор
- 54) Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАЕ

5. Секретариат конференции

В целях решения организационных задач конференции секретариат конференции включены:

- 1) Асабина Катерина Сергеевна
- 2) Агафонова Екатерина Вячеславовна
- 3) Зырянова Мария Александровна
- 4) Носков Олег Николаевич
- 5) Ганеева Гузель Венеровна
- 6) Тюрина Наиля Рашидовна

6. Порядок работы конференции

В соответствии с целями и задачами конференции определены следующие направления конференции

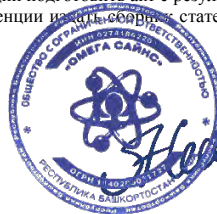
- | | |
|---|-----------------------------------|
| Секция 01. Физико-математические науки | Секция 12. Педагогические науки |
| Секция 02. Химические науки | Секция 13. Медицинские науки |
| Секция 03. Биологические науки | Секция 14. Фармацевтические науки |
| Секция 04. Геолого-минералогические науки | Секция 15. Ветеринарные науки |
| Секция 05. Технические науки | Секция 16. Искусствоведение |
| Секция 06. Сельскохозяйственные науки | Секция 17. Архитектура |
| Секция 07. Исторические науки | Секция 18. Психологические науки |
| Секция 08. Экономические науки | Секция 19. Социологические науки |
| Секция 09. Философские науки | Секция 20. Политические науки |
| Секция 10. Филологические науки | Секция 21. Культурология |
| Секция 11. Юридические науки | Секция 22. Науки о земле |

7. Подведение итогов конференции.

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

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

Директор
МЦИИ Омега Сайнс
к.э.н., доцент



Сукиасян А. А.



АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции

«ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА МОДЕРНИЗАЦИИ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»,

состоявшейся 26 мая 2019

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

2. На конференцию было прислано 279 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 256 статей.

3. Участниками конференции стали 384 делегата из России, Казахстана, Армении, Узбекистана, Китая и Монголии.

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

5. По итогам конференции издан сборник статей, который постатейно размещен в научной электронной библиотеке eLibrary.ru по договору № 981-04/2014К от 24 апреля 2014г.

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

Директор
МЦИИ Омега Сайнс
к.э.н., доцент



Сукиасян А. А.