

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ОРЕНБУРГСКИЙ ФИЛИАЛ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА»



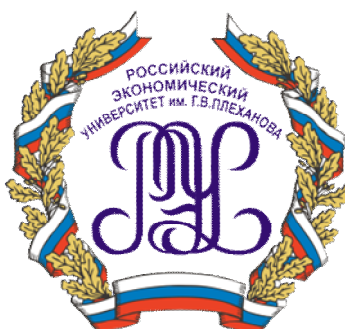
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ И ЕЕ РЕГИОНОВ

**Межвузовская научно-практическая конференция
(Оренбург, 13 февраля 2019 г.)**

Сборник научных трудов

Красноярск, 2019

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Оренбургский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения
высшего образования
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова



АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОГО РАЗВИТИЯ
РОССИИ И ЕЕ РЕГИОНОВ

Межвузовская научно-практическая конференция
(Оренбург, 13 февраля 2019 г.)

Сборник научных трудов

Научно-инновационный центр
Красноярск, 2019

УДК 339.56
ББК 65.428
А43

Ответственный редактор

А.А. Снатенков – к.э.н., доцент

Редакционная коллегия:

О.С. Лазарева – к.э.н., доцент; Л.В. Золотова – к.э.н., доцент

А43 Актуальные проблемы экономико-правового развития России и регионов [Электронный ресурс] : сборник научных трудов Межвузовской научно-практической конференции (Оренбург, 13 февраля 2019 г.); Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова. – Электрон. текстовые дан. (1 файл: 10 МБ). – Красноярск: Научно-инновационный центр, 2019. – Режим доступа: <http://nkras.ru/books/arhiv/2019/apepr2019.pdf> – DOI: [10.12731/REA/APEPR.2019.614](https://doi.org/10.12731/REA/APEPR.2019.614) – Систем. требования: IBM PC; Internet Explorer и др.; Acrobat Reader 3.0 или старше.

ISBN 978-5-907208-05-6

DOI: [10.12731/REA/APEPR.2019.614](https://doi.org/10.12731/REA/APEPR.2019.614)

Электронный сборник научных трудов содержит материалы Межвузовской научно-практической конференции, проведенной 13 февраля 2019 года в Оренбургском филиале РЭУ им. Г.В. Плеханова, которая была приурочена к празднованию Дня Российской науки и Дня рождения РЭУ им. Г.В. Плеханова. Освещены актуальные проблемы экономическо-правового развития России и ее регионов.

Сборник рассчитан на научных и практических работников, преподавателей высших учебных заведений, аспирантов, магистрантов и студентов.

ББК 65.428
УДК 339.56

ISBN 978-5-907208-05-6

© Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2019

Содержание

Секция 1

Обеспечение экономической безопасности субъекта, региона, страны

<i>Абраменкова В.Е. Особенности применения экспортной пошлины при вывозе лесоматериалов с территории РФ и ее роль в обеспечении национальной экономической безопасности страны</i>	10
<i>Агеева Р.Р. Экологическая составляющая в экономической безопасности РФ</i>	13
<i>Анциферов Д.С. Сберегающие технологии как условие ресурсной безопасности России</i>	18
<i>Атасян Г.Д., Кутырев А.Н. Финансовая безопасность банковского сектора РФ</i>	24
<i>Баев А. Финансовая безопасность предприятия</i>	29
<i>Белякова Е.С., Черкасская Д.О., Соловых О.С. Изучение проблемы магазинных краж в России и способы их сокращения</i>	34
<i>Васильева К.С. Налоговый контроль в системе обеспечения финансовой безопасности государства</i>	40
<i>Гладкая Е.Н. Конструкция «право на право» и возможность ее применения в современных условиях развития гражданских правоотношений</i>	43
<i>Едоменкова Е.Е. Современные приемы мошенничества со стороны покупателей</i>	51
<i>Зуйкова А.В. Проблемы и пути обеспечения экономической безопасности предприятия</i>	56
<i>Иванова Д.З. Изменение экономического положения России под влиянием санкционных издержек</i>	62
<i>Илькина А.С. Экономическая безопасность и блокчейн</i>	65
<i>Исмагулов Б.С., Сорокин Е.А. Мошенничество как одна из проблем обеспечения национальной экономической безопасности</i>	69
<i>Кленицкая А.П. Современные проблемы обеспечения финансово-экономической безопасности предприятий Республики Беларусь</i>	76
<i>Князева В.В. Обеспечение финансовой безопасности Оренбургской области</i>	80
<i>Ляхова И.А. Современные тенденции угроз экономической безопасности России</i>	84
<i>Мазанова А.С. Роль человеческого капитала в курсе векторного развития экономической безопасности Российской Федерации</i>	88
<i>Малюков А.С., Шарненков В.С. Воздействие деятельности импортозамещения на финансовую безопасность РФ</i>	91

<i>Мороз А.И., Протасеня К.А. Экономическая безопасность России в условиях обострения международных взаимоотношений</i>	94
<i>Муханова А.Х., Галиев М.У. Финансовая грамотность населения как фактор экономической безопасности</i>	101
<i>Набадчикова В.А. Россия в глобализационных процессах</i>	104
<i>Никитина К.В., Буркацкая Н.В. Теневая экономика как угроза экономической безопасности государства</i>	108
<i>Пометун Е.О. Финансовая безопасность и меры обеспечения финансовой безопасности малого бизнеса</i>	114
<i>Смулько А.Ю. Современные проблемы обеспечения экономической безопасности регионов Российской Федерации</i>	119
<i>Цыбалова И.С., Логутенкова Д.А. Современные проблемы и направления обеспечения национальной экономической безопасности РФ</i>	123
<i>Чудинова Н.Е. Личная финансовая безопасность</i>	127
<i>Чуракова А.А., Падалка Е.В. Информационные системы как инструмент обеспечения экономической безопасности предприятий</i>	132

Секция 2

Повышение эффективности бизнес-процессов

<i>Антонова В.А. Использование методики оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия молочной промышленности для принятия эффективных управленческих решений</i>	138
<i>Байрамова С.Г. Роль информации в экономической сфере</i>	144
<i>Борисова Д.О., Уманская Т.С. Сущностные характеристики системы обучения специалистов организации</i>	148
<i>Гудвилевич Т.В. Профилактика профессиональных заболеваний на основе процессно-ориентированного подхода</i>	155
<i>Дусенок И.Г. Практическое применение цифровизации в бизнес-процессах российских предприятий</i>	160
<i>Егорова Н.Н. Государственные программы поддержки малого и среднего предпринимательств</i>	163
<i>Есимчик В.В. Успешное планирование бизнес-процессов</i>	171
<i>Ефремова Ю.О. Медиапланирование как элемент эффективного управления (на примере ОАО «Санаторий «Малые Соли»)</i>	177
<i>Изюмская Е.В. Плюсы и минусы применения нанотехнологий</i>	180
<i>Козырь М.А. Метод логарифмирования в анализе хозяйственной деятельности</i>	184

<i>Колесникова А.А. Роль организационной культуры в стратегическом управлении организацией</i>	187
<i>Комадей Е.В. Использование информационных технологий в управлении персоналом</i>	197
<i>Конева Т.А., Черникова Е.Н. Лидерство в коллективе и развитие бизнеса</i>	200
<i>Кузьмичева А.В., Тагирова И.Р. Власть и стили лидерства</i>	206
<i>Лобанчикова А.В. Проблемы, возникающие в развитии экономики России</i>	215
<i>Мельник А.О. Особенности оптимизации основных производственно-технологических процессов современных предприятий</i>	218
<i>Милькова С.С., Волков М.А. Малое предпринимательство и результаты его господдержки в Ярославской области</i>	227
<i>Падалка Е.В. Эффективная занятость персонала на предприятиях</i>	230
<i>Парамонова М.А. Приоритетные направления развития туристической сферы Оренбургской области</i>	235
<i>Паскевич К.Ю. Использование глобальных технологий «BIG DATA» в управлении экономическими системами</i>	240
<i>Петрова К.А. Повышение эффективности бизнес-процессов предприятий РФ</i>	245
<i>Рауцкий О.И. Особенности совершенствования бизнес-процессов страхового предприятия</i>	251
<i>Рогова А.А. МРОТ: роль в экономике и проблемы его повышения в Российской Федерации</i>	255
<i>Хацкевич Ю.С. Роль анализа финансового состояния в управлении предприятием</i>	259
<i>Ходырев Ю.А. Анализ развития рынка недвижимости в городе Саратов</i>	263
<i>Шевченко Е.М. Малый бизнес в РФ: роль в экономике и перспективы развития</i>	266

Секция 3

Современная маркетинговая деятельность

<i>Балакис В.А. Сущность и значение маркетинга в деятельности предприятия</i>	275
<i>Булгина В.А. Маркетинговая деятельность ИКЕА: приемы и уловки</i>	280
<i>Градов К.А. Тенденции развития маркетинговой деятельности в Республике Беларусь</i>	285
<i>Дахцигель К.М. Возможности развития креативной индустрии и место среднего класса в ней</i>	290

<i>Донскова Е.Е. Торговый и мобильный эквайринг как стратегическое решение по обслуживанию клиентов</i>	295
<i>Зотенко А.П., Митрофанова Ю.В. Сегментация клиентов и тенденции развития рынка как база разработки маркетинговой стратегии предприятия</i>	299
<i>Калин Д. А. Новые методы маркетинга и возможные изменения в нём в наступившем году</i>	308
<i>Касилович В.Н. Управление маркетинговой деятельностью малых предприятий</i>	314
<i>Коваль С.В. Особенности промышленного дизайна как инструмента маркетинга</i>	319
<i>Кузьменко К.А. Вирусный маркетинг, как инновация для современных компаний</i>	328
<i>Макаренко А.А. Использование инструментов интернет-маркетинга в деятельности современных компаний</i>	332
<i>Мартинкевич Д.А., Чуешкова Е.А. Бенчмаркинг: использование достижений лидеров для формирования индивидуальной стратегии конкурентоспособности предприятия</i>	336
<i>Радина А.Е. Маркетинговая деятельность современных компаний транспортных услуг</i>	344
<i>Рогозина А.А. Анализ конкурентоспособности Саратовской области</i>	349
<i>Торсунов И.А. Маркетинговая деятельность высокотехнологичных компаний в условиях открытой экономики</i>	358
<i>Ударцев А.Д. Маркетинговая деятельность в игровой индустрии: дилемма этики и бизнеса</i>	365
<i>Шумилов В.Е. Эффективный маркетинг в социальных сетях</i>	369

Секция 4

Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов

<i>Анциферов Д.С. Статистический анализ валового регионального продукта Оренбургской области</i>	377
<i>Ванцев Р.Ю. Анализ социально-экономического развития России и регионов Приволжского федерального округа</i>	381
<i>Кулакова А.Д. Особенности организации и функционирования территорий опережающего социально-экономического развития в России</i>	388
<i>Кулишева Д.Т. Статистическое исследование смертности населения в Российской Федерации</i>	394

<i>Лазаренко А.О. Статистическое изучение занятости и безработицы в Российской Федерации</i>	399
<i>Лапик Н. Ю. Финансирование социальной защиты населения из областного и местного бюджетов</i>	406
<i>Пурысева М.А. Статистическое изучение динамики заболеваемости новорожденных детей в Российской Федерации</i>	414
<i>Рубина Д.И. Социальные сети как инструмент продвижения высших учебных заведений</i>	420
<i>Седлов Е.Ю., Методы экономико-географического исследования</i>	424
<i>Суворова А.Ю. Актуальные проблемы социальной поддержки населения</i>	427
<i>Яковлева Е.В. Направления совершенствования разработки и реализации государственной политики по социальной поддержке населения в РФ</i>	435

Секция 5

Развитие теории и практики учета, анализа и контроля

<i>Башкирова Д.А. Особенности учета расчетов с персоналом по оплате труда: российский и международный опыт</i>	441
<i>Евграфова Л.Д. Влияние НДС на оценку дебиторской и кредиторской задолженности по авансам выданным и полученным в бухгалтерском балансе и пояснениях к нему</i>	445
<i>Карпова А.С. Формирование стратегии аудита</i>	449
<i>Князева И.С. Аренда недвижимого имущества: бухгалтерский учет у арендодателя</i>	459
<i>Коновалова А.С. Внутренний контроль расчетов по налогам и сборам</i>	464
<i>Максимов М.В. Влияние профессионального суждения бухгалтера на формирование учетной политики организации</i>	468
<i>Маркина М.А. Обзор методик аудиторской проверки материалов</i>	475
<i>Мурзалина А.Б. Контроль учета основных средств как фактор снижения рисков в экономической деятельности</i>	482
<i>Подгузова Т.П. Особенности состояния и контроля дебиторской и кредиторской задолженности</i>	486
<i>Сойко Д.С. Проведение аудита налогообложения операций с применением цифровых знаков (токенов) в современном бухгалтерском учете</i>	492
<i>Шаброва Е.С. Особенности учета и оценки основных средств в российских стандартах</i>	502

<i>Шермецинский А.С. Перспективы формирования государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности</i>	511
<i>Шкиль Л.А. Консолидированная финансовая отчетность по МСФО</i>	515

Секция 6

Проблемы развития финансов, денежного обращения, кредитования, налогообложения и другие аспекты

<i>Абраменко А.В. Статистический анализ ведущих мировых фондовых индексов РТС и S&P 500</i>	519
<i>Акимова К.Н. Современное использование криптовалюты в расчетах</i>	524
<i>Бестибаева Э.В. Финансовые методы оптимизации управления дебиторской и кредиторской задолженностями</i>	529
<i>Волков М.А. О совершенствовании регионального и муниципального финансового контроля в Российской Федерации</i>	534
<i>Гулян К.Д. Роль процентной политики Банка России как важнейшего инструмента денежно-кредитного регулирования в современных условиях</i>	538
<i>Демиденко Е.А. Оценка кредитных операции коммерческого банка на примере ПАО «НИКО-БАНК»</i>	542
<i>Жаврид С.И. Проблемы финансового сектора экономики для стран с развивающейся экономикой</i>	547
<i>Кажаяева М.В. Оценка влияния факторов на кредитование организаций в России</i>	552
<i>Киданова М.С. Финансовая устойчивость коммерческой организации</i>	555
<i>Король П.Н. К вопросу о проблеме финансового состояния предприятия</i>	559
<i>Кочергин Н.В. Сравнительный анализ бюджетной и налоговой политики Канады и Швейцарии с Россией</i>	563
<i>Левшина А.В. Основные направления повышения финансовой устойчивости организации</i>	567
<i>Мельник А.О. Косвенное налогообложение в Российской Федерации: проблемы и перспективы</i>	574
<i>Набизаде М.К. Ипотечное кредитование в решении жилищной проблемы в российской экономике</i>	577
<i>Никонова В.С., Колесник А.Н. Особенности налогообложения деятельности самозанятых</i>	583
<i>Павлова П.В. Статистическое изучение уровня цен на первичное жилье в Российской Федерации</i>	588

<i>Перевязко И.В. Инвестиционная политика в муниципальном образовании «Город Саратов»</i>	592
<i>Разборова К.С. Современное состояние, проблемы и перспективы развития страхового рынка РФ</i>	599
<i>Чичина Е.В., Метельская К.А. Внедрение и пути развития “Новой экономики”, проблематика финансирования экономики основанной на знаниях</i>	604
<i>Чурсинова А.Д. Оценка банковского развития Приволжского федерального округа в территориальном разрезе</i>	609

Секция 1

Обеспечение экономической безопасности субъекта, региона, страны

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЭКСПОРТНОЙ ПОШЛИНЫ ПРИ ВЫВОЗЕ ЛЕСОМАТЕРИАЛОВ С ТЕРРИТОРИИ РФ И ЕЕ РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

В.Е. Абраменкова, студент

Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Научный руководитель: О.Л. Лукашева, к.э.н., доцент

Аннотация. В статье раскрыта роль экспортных таможенных пошлин в обеспечении национальной экономической безопасности. Освещена цель регулирования рынка вывозных и экспортных пошлин. Рассмотрены особенности применения экспортной пошлины при вывозе лесоматериалов с территории Российской Федерации.

Ключевые слова: таможенные пошлины, экспорт, внешнеэкономическая политика, Евразийский экономический союз, таможенно-тарифное регулирование, таможенный контроль.

Abstract. The article reveals the role of export customs duties in ensuring national economic security. The purpose of regulation of the market of export and export duties is covered. Features of application of the export duty at export of timber from the territory of the Russian Federation are considered.

Keywords: customs duties, export, foreign economic policy, Eurasian economic Union, customs tariff regulation, customs control.

Вывозные или экспортные таможенные пошлины – это вид пошлин, которые уплачиваются при вывозе продукции из страны. Основные функции, которые выполняют экспортные пошлины – это, прежде всего, пополнение государственного бюджета страны, а также стимулирование экспорта.

Роль и применение в торговле и политике экспортных таможенных пошлин проявляется в непосредственном влиянии стран на межгосударственную экономику и обстановку в политике.

Таможенная пошлины, основной инструмент, который использует страна с целью регулирования отношений внешнеэкономического свойства. Существуют случаи, когда ограничить экспорт просто

необходимая мера и самый распространенный метод – это использование экспортной пошлины на национальную продукцию или сырье.

Экспортные таможенные пошлины, как правило, не постоянная мера, она необходима для урегулирования и управления торговым балансом государства. Кроме того, это связано с нехваткой в стране сырья, что создает ограничения для вывоза продукции за пределы страны, поскольку высокая стоимость товара прежде всего влияет на его конкурентоспособность. Такой вид пошлин устанавливаются на некоторые виды сырья, произведения искусства и старины.

Ставки экспортных пошлин устанавливаются правительствами стран, вступивших в торговые отношения и находящиеся в Евразийском экономическом союзе. Порядок исчисления пошлин прописан в Таможенном кодексе Евразийского экономического союза, в случае ситуации, о которой нет сведений в Таможенном кодексе, вступает в силу законодательные акты страны [2].

Рассчитывается экспортная пошлина на основании таможенной стоимости, которая в свою очередь определяется по ряду данных:

1. стоимость совершенной сделки с экспортируемым грузом;
2. стоимость сделок с однородным грузом;
3. цена операции с аналогичным грузом;
4. сложение цен;
5. вычитание цен.

Наиболее часто применяемым методом расчета таможенной стоимости является расчет по цене сделки. Для этого необходимо знать таможенную стоимость экспортируемого груза. Ставки бывают разными в зависимости от типа груза. Так, например, ставки на лесоматериалы составляют от 1,25 евро за древесину лиственных и хвойных пород, до 30 евро за необработанную древесину из дуба и до 100 евро за необработанный лесоматериал из ясеня. На необработанные лесоматериалы хвойных пород, бука, эвкалипта, тополя установлена ставка не менее 4 долл. за куб. м.

Вывозные ставки делятся на три вида:

1. адвалорная ставка таможенных пошлин, при которой таможенная стоимость умножается на ставку вывозимого товара;
2. специфическая ставка таможенных пошлин, при которой налоговая база умножается на ставку вывозимого товара;
3. комбинированная ставка, при которой определяются пошлины по приведенным выше ставкам, выбирается та, которая больше.

Россия традиционно торгует на мировом рынке круглым лесом, пиломатериалами, фанерой и целлюлозой. Наша страна занимает 3 место в экспорте леса, после США и Канады.

Однако, следует заметить, что разрабатываемая Стратегия по развитию лесного комплекса до 2030 г. ориентирует производство на

увеличение глубокой переработки и снижение экспорта круглого леса. [1] За последние пять лет экспорт сырья в виде круглых материалов сократился вдвое, но при этом экспорт распиленной древесины вырос более чем в два раза. На эти изменения повлияло увеличение таможенной пошлины на круглый лес до 25% и установление таможенной экспортной пошлины на пиломатериалы в 7%. При этом таможенные органы информируют о том, что повышение таможенных экспортных ставок на лесоматериалы, не снижают объемы экспорта леса, снижается лишь количество участников ВЭД, занятых поставками леса.

Надо сказать, что экспорт необработанной древесины в виде пиловочника и балансовой древесины занимает второе место по уровню валютной выручки в списке экспортной лесобумажной продукции.

При этом следует отметить, что треть лесного экспорта России формируется в Дальневосточном регионе, основным покупателем является Китай, на его долю приходится 60% экспорта и Япония, доля которой составляет 45%.

Необработанное сырье или круглый лес из России последние годы дорожает. Так, в 2017 году круглый лес вырос в цене на 9%, в следствие чего, доходы от реализации леса на внешнем товарном рынке в 1 квартале текущего года выросли на 10,6%, достигнув уровня 399,8 млн. долл. [3]

Вместе с этим следует сказать, что многие структуры из-за несовершенства законодательства скупают полулегальную или вообще краденую древесину и отправляют ее по заниженной цене за границу. По сути происходит «черный экспорт».

Поэтому одно из стратегических направлений деятельности таможенных органов является усиление контроля в отношении облагаемого экспортными пошлинами лесоматериалов. Контрольная функция таможенных органов при экспорте леса заключается в таможенно-тарифном регулировании и непосредственном таможенном контроле при взаимодействии с правоохранительными органами.

Сегодня в Госдуму внесен законопроект, призванный решить проблему воспроизводства лесов с России, поскольку в стране ежегодно исчезает лесов в 1,5 раза больше, чем восстанавливается. Временный запрет на вывоз деловой древесины хвойных пород на 10 лет позволит решить проблему лесовосстановления.

Во-вторых, законопроект призван решить проблему незаконной вырубке леса, поскольку за последние пять лет ее объемы увеличились на 70%.

В-третьих, законопроект предполагает, что погоня за быстрыми лесными деньгами делает невыгодным экспорт пиломатериалов и глубокую переработку леса.

Законопроект по мнению авторов позволит развиваться деревоперерабатывающей промышленности и созданию новых рабочих

мест. Ранее Минпромторг России предложил ввести механизм экспортных квот на фанерный кряж.

В настоящее время установлены тарифные квоты на экспорт круглого леса – сосны, пихты, ели. Также существуют запретительные пошлины – 80% на экспорт вне квот. Квоту получили компании, развивающие переработку леса, при этом в рамках квот вывозная пошлина снижена с 25% до 6,5%. Контроль за квотой осуществляется уполномоченным органом при помощи лицензии. Оформить лицензию можно только при наличии квоты [4].

Таким образом, вывозные или экспортные пошлины устанавливаются в целях регулирования рынка и для наполнения госбюджета и обеспечения интересов национальной экономической безопасности страны. Ставки их зависят от ситуации на рынках, сезона, политики страны и других факторов. Экспортные пошлины - это механизм, который помогает пополнять бюджет страны валютой, либо удерживать товар в стране. Выбор зависит от ситуации на товарном рынке.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Консультант Плюс. – 1997-2018. – Электрон. дан.– Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 30.01.2019).*

2. *Таможенный кодекс Евразийского экономического союза. – М.: Проспект, 2018. – 512 с.*

3. *Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: официальный сайт. – 1999-2018. – Электрон. дан. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 03.02.2019).*

4. *Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]: официальный сайт. – 2004-2018. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.customs.ru/> (дата обращения 03.02.2019).*

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ

*Р.Р. Агеева, магистрант
Оренбургский ГАУ, Россия*

Научный руководитель: А.С. Гирина, к.э.н., доцент

Аннотация. В настоящее время преимущественное распространение имеет техногенный, природоёмкий тип развития, при котором для производства потребляется объем ресурсов, превышающий возможности их восстановления и воспроизводства, приобретающий природоразрушающий характер, поэтому изучение экологической составляющей в экономической безопасности сегодня актуально.

Ключевые слова: эколого-экономической безопасности, экономическая безопасность, эколого-экономическое развитие.

Abstract. Currently, the preferential spread of re is of anthropogenic, re nature intensive type of re development when the re where the re of the production is consumed by re resources, re greater than re recovery of re reproduction, acquiring re prirodoresursnyj nature, so the study of ecological structure-leeway in economic security is relevant today.

Key words: re ecological and economic re security, economic security, ecological and economic development.

В последние десятилетия экологический фактор все оощутимее влияет на характер экономического развития, а в отдельных отраслях, в производстве которых задействованы природные ресурсы, стал определяющим. Это обусловлено типом эколого-экономического развития экономики. В настоящее время преимущественное распространение имеет техногенный, природоемкий тип развития, при котором для производства потребляется объем ресурсов, превышающий возможности их восстановления и воспроизводства, приобретающий природоразрушающий характер.

Необходимость рационального, разумного использования природных ресурсов, охраны окружающей среды, изменения взглядов в направлении учета экологического фактора обосновывается многими исследователями.

Дальнейшее развитие общества требует обязательного и полного учета экологических условий. Все более растет потребность в исследованиях взаимодействия производства и окружающей среды.

В Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009г. №537 определено, что «состояние национальной безопасности в сфере экологии усугубляется сохранением значительного количества опасных производств, деятельность которых ведет к нарушению экологического баланса, включая нарушение санитарно-эпидемиологических и/или санитарно-гигиенических стандартов потребляемой населением страны питьевой воды, вне нормативного правового регулирования и надзора остаются радиоактивные отходы неядерного топливного цикла» [1].

Закон «Об охране окружающей среды» закрепляет определение «экологической безопасности» как состояние защищенности природной среды и жизненно важных интересов человека от возможного негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности, чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, их последствий [2].

В настоящее время нет единого подхода к определению понятия экологической безопасности. Определение, данное в законе, является дискуссионным, и трактуется авторами с разных позиций.

Нами на основе исследований различных подходов предлагается рассматривать экологическую безопасность не как составляющую экономической безопасности, а как единое понятие «эколого-экономическая безопасность» – устойчивое состояние экосферы, социосферы и техносферы, способное противостоять социо-эколого-экономическим угрозам, то есть обеспечить качественные условия жизни граждан [3].

Также как само определение экологической безопасности вызывает противоречивые мнения, так нет единого подхода и к определению объектов экологической безопасности: так, отдельные авторы считают, что объектами являются права, материальные и духовные потребности личности, природные ресурсы и природная среда или материальная основа государственного и общественного развития.

Определив понятие эколого-экономической безопасности, мы пришли к выводу, что основными структурными элементами являются объекты: техносфера, социосфера и экосфера, социо-эколого-экономические угрозы, индикаторы эколого-экономической безопасности и императивные ограничения или пороговые значения индикаторов.

Рассматривая экологическое неблагополучие как угрозу не только качеству жизни граждан, но и как негативное действие на производство и в целом на развитие территории, мы считаем, что техносфера, экосфера и социосфера выступают как объекты угроз эколого-экономической безопасности.

Эколого-экономическая безопасность экосферы – это устойчивость природных систем и способность их адаптироваться, социосферы – создание условий, обеспечивающих достойное качество жизни, техносферы – рациональное природопользование, оптимальное и экономное использование ограниченных ресурсов.

К числу наиболее серьезных проблем глобального уровня, которые непосредственно связаны с нарушением природных основ жизнедеятельности человека, относятся:

- потепление климата нашей планеты («парниковый эффект»);
- истощение озонового слоя атмосферы Земли (озоносферы) задерживающего губительное для всего живого ультрафиолетовое излучение;
- интенсивное опустынивание, приуроченное к аридным и семиаридным регионам и сопровождающееся деградацией растительного покрова, разрушением и засолением почв, активизацией эрозионных процессов;

- деградация почвенного покрова, снижение плодородия почв сельскохозяйственных районов;
- обезлесение и потеря биоразнообразия (состав флоры и фауны);
- загрязнение атмосферы промышленными выбросами;
- загрязнение поверхностных и подземных вод и дефицит водообеспечения, возникающий в наиболее густонаселенных регионах Земли;
- загрязнение Мирового океана.

Основными экологическими проблемами в России являются: загрязнение атмосферного воздуха в результате выбросов от промышленных предприятий и автотранспорта; загрязнение водных объектов; постоянно увеличивающееся количество отходов производства и потребления, в том числе токсичных; загрязнение почв, опустынивание и деградация растительного покрова на многих территориях, сокращение видового состава флоры и фауны.

В 2010 г., с ростом производства, впервые за последние пять лет выросло на 94,4 тыс. т количество выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников в Российской Федерации (на 0,5% к уровню 2009г.). Несмотря на это, за счет увеличения количества отчитывающихся за выбросы предприятий показатель удельных выбросов загрязняющих веществ от одного усредненного предприятия сохранил тенденцию к снижению. По сравнению с 2009 г. возросло на 2% и достигло 75,7% улавливание и обезвреживание загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников. Доля выбросов от автотранспорта составляет более 40% суммарного выброса загрязняющих веществ от стационарных и передвижных источников [4].

Наибольшие выбросы загрязняющих веществ в воздушный бассейн от стационарных источников в 2010г. отмечены в Сибирском федеральном округе (5,9 млн. т) и Уральском федеральном округе (5,1 млн. т), на которые приходится 57,4% общего объема выбросов по России.

Практически во всех субъектах Российской Федерации продолжается тенденция к ухудшению состояния земель и сокращению посевных площадей. Среди опасных негативных процессов на территории Российской Федерации интенсивно развиваются эрозия, дефляция, заболачивание, засоление, опустынивание, подтопление, зарастание сельскохозяйственных угодий кустарником и мелколесьем и другие процессы, ведущие к потере плодородия сельскохозяйственных угодий и выводу их из хозяйственного оборота.

Водной эрозии подвержено 17,8% площади сельскохозяйственных угодий, ветровой – 8,4%, переувлажненные и заболоченные земли занимают 12,3%, засоленные и солонцеватые – 20,1%

сельскохозяйственных угодий. Наиболее опасными в эрозионном отношении являются территории Приволжского (50,0%), Южного (16,0%) и Центрального (13,0%) федеральных округов, в дефляционноопасном – Сибирского (43,0%) и Южного (30,0%) федеральных округов. Процессы заболачивания в наибольшей степени развиты на территории Центрального (31,0%) и Сибирского (23,0%) федеральных округов, засоления – Южного (около 50,0%) и Сибирского (примерно 30,0%) федеральных округов [3].

Развитие деградационных процессов, недостаток материально-технических и финансовых ресурсов привели к сокращению посевных площадей на 39,9 млн. га, со 117,7 млн. га в 1990 г. до 77,8 млн. га в 2010 г. [4]

Соответственно сократились и объемы производства сельскохозяйственных культур: так, производство зерна снизилось на 55,7 тыс. т, с 116,7 тыс. т в 1990 г. до 61,0 тыс. т в 2010 г., то есть почти в два раза, что в значительной степени сказывается на продовольственной безопасности страны.

Нерациональное природопользование, жесткие природно-климатические условия привели к опустыниванию территории, которое наблюдается в той или иной мере на территории 27 субъектов Российской Федерации на площади более 100 млн. га. Значительны площади нарушенных земель – 1000,3 тыс. га, наибольшие площади которых расположены в Ямало-Ненецком автономном округе (119,8 тыс. га), Свердловской (63,7 тыс. га) и Кемеровской (63,7 тыс. га) областях, Ханты-Мансийском (55,7 тыс. га) и Чукотском (47,6 тыс. га) автономных округах [3].

Деградация земель, сокращение площадей высокопродуктивных угодий, опустынивание, высокий уровень загрязнения окружающей природной среды и нарушение устойчивости природных комплексов регионов под влиянием антропогенных и техногенных нагрузок являются факторами дестабилизации положения в регионах.

Наличие в РФ экологически неблагоприятных регионов отнесено в Стратегии к угрозам национальной безопасности. Экологическое состояние территории оказывает влияние не только на экономическую безопасность данного региона, на качество жизни, проживающего на данной территории населения, но и страны в целом, так как может привести к катастрофическому росту заболеваемости населения, массовой его миграции в другие, более благополучные регионы страны [3]. Эти аспекты должны определять сущность региональной политики по обеспечению эколого-экономической безопасности.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Указ Президента РФ от 12.05.2009 г. №537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года».
2. Федеральный закон от 10.01.2002 г. №7-ФЗ «Об охране окружающей среды».
3. Снатенков А.А. Многомерная оценка экономикоэкологического состояния регионов Приволжского Федерального округа // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2014. №3. С. 187-190.
4. Гирина А.С. Местное самоуправление в условиях радикальных экономических преобразований / А.С. Гирина // Вестник ОГПУ. 2005. №4 (42)-С.150-156.
5. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2010 году». — М., 2011.

СБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК УСЛОВИЕ РЕСУРСНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

*Д.С. Анциферов, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В данной статье рассматривается проблема применения современными предприятиями России технологий, которые позволяют сокращать затраты факторов производства. Обосновываются причины отказа национальной экономики от ресурсозатратного сценария развития. Приводятся примеры использования ресурсосберегающих технологий в российской практике хозяйствования.

Ключевые слова: ресурсосберегающие технологии, ресурсосбережение, малоотходная технология, безотходная технология, рециклинг, нанотехнологии.

Annotation. This article deals with the problem of using modern technologies in Russia to reduce the costs of production factors. The reasons for the refusal of the national economy from the resource-intensive development scenario are substantiated. Examples of the use of resource-saving technologies in the Russian economic practice are given.

Keywords: resource-saving technologies, resource-saving, low-waste technology, non-waste technology, recycling, nanotechnology.

При постоянных и высоких темпах прироста населения производителям приходится уделять внимание вопросу наращивания и расширения производства, особое значение придается проблеме экономии всех факторов производства, которая в сочетании с сегодняшним состоянием сокращения и опустошения источников ресурсов и появлением осознания необходимости разумного и рационального использования имеющихся ресурсов. Проблема исчерпаемости ресурсной базы сегодня рассматривается как одна из угроз экономической безопасности.

Такое важное свойство ресурсов, как их ограниченность, требует разрабатывать особые методы организации хозяйственной деятельности, которые в то же время позволили бы ликвидировать или значительно сократить негативное воздействие производства на окружающую среду. Как известно, к ресурсам относятся природные (даровые) и созданные человеком ценности, предназначенные для удовлетворения растущих потребностей человека, экономики и общества. Ресурсосбережение – это философия хозяйства, принципы и меры по экономному и оптимальному использованию ограниченных ресурсов: природных, капитальных, вещественных, человеческих. В данное понятие входит несколько вариантов хозяйственной деятельности, позитивной с точки зрения влияния на экологию: прямое ресурсосбережение повторное использования всех видов отходов промышленности и отработавших свой срок машин, оборудования и механизмов. Концепция ресурсосбережения опирается на ряд принципов:

- эффективное и разумное использование ресурсов и энергии;
- сокращение неоправданного потребления и потерь ресурсов в процессе создания благ;
- повторное (вторичное) применение невозобновляемых природных ресурсов;
- соблюдение порога экологической устойчивости среды обитания человека.

В целях привлечения внимания к проблемам экологии и улучшить состояние экологической безопасности в России, сохранить уникальную природу, Президентом РФ В.В. Путиным был подписан Указ, в соответствии с которым прошедший 2017 год был объявлен Годом экологии в России. Приоритетными направлениями деятельности в этом аспекте стали инновации в сфере экологии: переход на современные технологии, обеспечивающие снижение выбросов загрязняющих веществ в окружающую среду (свыше 70 тыс. тонн в год), а также совершенствование управления отходами, предполагающее открытие новых комплексов по их переработке [1]. Перед Россией стоит задача перехода от ресурсозатратной модели развития к ресурсосохраняющей, ресурсоальтернативной.

Ресурсосберегающие технологии – это комплекс технологических средств и процессов с минимальным расходом вещества и энергии на всех этапах производства благ и с наименьшим воздействием на природные экосистемы и человека. К таким технологиям относят: малоотходную технологию, безотходную технологию, реутилизация, рециклинг.

Рециклинг (повторное полезное использование) - это процесс применения безотходных технологий, переработка вторичного сырья до конечного (побочного) продукта, возвращения полезного мусора в производственный круговорот. Рециклинг, или замкнутый

производственный цикл позволяет не только минимизировать отходы, но и превратить их в полезный продукт. Он подразумевает повторную переработку, изготовление из вторичного сырья новых материалов, утилизирование того, что признано невозвратными отходами, выделение полезных компонентов из бытовых и промышленных отходов и получение энергии от их сжигания или пиролиза. Рециклинг играет важную роль в ресурсосбережении за счет:

- значительного снижения потребления энергии (порядка 47-74%);
- снижение выброса вредных веществ в атмосферу (до 80%);
- снижение потребления воды на 40% и т. д.

Среди современных технологий ресурсосбережения большинство данных новаций относится к критическим. Критические технологии имеют важное социально-экономическое значение с точки зрения государственных нужд и интересов общества. Данный тип технологий связан с развитием наиболее перспективных направлений научных исследований, с функционированием высокотехнологичных отраслей промышленности, требуют значительных затрат интеллектуального труда и различного рода ресурсов. Они определены в Перечне критических технологий Российской Федерации 2017 года:

- технологии мониторинга и прогнозирования состояния окружающей среды, предотвращения и ликвидации её загрязнения;
- технологии энергоэффективного производства и преобразования энергии на органическом топливе;
- технологии создания электронной компонентной базы и энергоэффективных световых устройств;
- технологии создания энергосберегающих систем транспортировки, распределения и использования энергии;
- технологии энергоэффективного производства и преобразования энергии на органическом топливе;
- технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику [6].

Международное энергетическое агентство подсчитало, что топлива всех видов на планете по оптимистическому прогнозу хватит на 800 лет и по пессимистическому – на 150 лет. При современных темпах роста потребления запасы сырой нефти могут быть исчерпаны через 30-40 лет, - никеля – 75 лет, алюминия – 280, меди – 60, угля – 600, газа – 60-80 лет.

Состояние дел с потреблением ресурсов в России сложилось таким образом, что по одному из прогнозов страна в ближайшие несколько лет может столкнуться с дефицитом энергетических мощностей, что может вызвать и подъем цен на электроэнергию. В связи с этим России нужно развивать концепцию возобновляемой энергетики и поддерживать проекты в этой сфере. Так, добыча природных ресурсов, экспортируемых в другие страны и приносящих весомую часть доходов в государственный бюджет,

ограничена по времени: запасов газа хватит примерно на 80 лет, а нефти - на 29 лет [7]. Подобное отношение к основным видам топливных и энергоресурсов приводит к большому сосредоточению усилий по добыче углеводородов, в то время как альтернативные источники энергии хотя и являются перспективными, пока не занимают лидирующих позиций в их генерации и активном применении. Особое значение в обеспечении эффективности экономии ресурсов занимают инновационные, в том числе нанотехнологии.

Вполне очевидно, что без развития наноматериалов невозможно формирование инновационной экономики в нашей стране, закрепление ее позиций в качестве одной из ведущих мировых держав. Отечественные исследовательские центры по результатам своих научных разработок не уступают мировому уровню исследований в этой сфере. Для активного участия в мировом нанотехнологическом процессе Россия располагает весомым научным заделом: это прорывы в материаловедении, электронике, медицине, биологии и атомной физике. Как известно, у наноматериалов огромен потенциал энергоресурсосбережения и по оценкам экспертов составляет до 40% от текущего уровня потребления энергии, а жизненный цикл (ресурс) многих видов машин, техники и оборудования может быть продлен в несколько раз. Нанотехнологии предоставляют возможности существенного улучшения использования традиционных источников энергии (ископаемое и ядерное топливо) и возобновляемых источников энергии, таких как геотермальная энергия, энергия солнца, ветра, воды и биомасс. К примеру, нанопокрытие на зондовых измерительных установках позволяет увеличить срок службы и точность проб нефти и природного газа, тем самым сокращая расходы производства. Другим примером успешного использования наноматериалов в энергоресурсосбережении могут служить высокомошные наноматериалы, применяемые для производства более легких и износостойких роторных лопастей ветровых установок, а также в виде защитного слоя, увеличивающего долговечность и устойчивость к коррозии деталей, испытывающих большую механическую нагрузку (втулки, зубчатые редукторы и т.д.). Нанотехнологии в форме фотоэлектрических систем будут играть решающую роль в интенсивном использовании солнечной энергии. В случае с традиционными кристаллическими кремниевыми солнечными батареями, например, увеличение эффективности достигается добавлением основанного на нанотехнологиях антиотражательного слоя, увеличивающего объем поглощаемого света [8].

В Российской Федерации сегодня работает пять уникальных кластеров в сфере наноиндустрии: «Гибкая электроника», «Наномодифицированные материалы», «Переработка твёрдых отходов», «Промышленное хранение энергии» и «Ветроэнергетика» [5]. Постепенно

рынок природоохранной нанотехнологической продукции развивается, поскольку принципы экологичности и энергоэффективности становятся конкурентными преимуществами. В результате некоторые российские компании уже сегодня могут предложить ряд собственных разработок, перспективных для использования и в агропромышленном комплексе. Среди них – особые системы очистки воздуха, ускорители и регуляторы роста растений, уникальное мембранное полотно и фильтрующие элементы для молочной продукции, и др. Ряд эко-нанотехнологий позволяют сократить истощение, загрязнение и эрозию почв; снизить пестицидную составляющую воды и выращиваемой продукции.

Примером эффективного использования ресурсосберегающих новаций фирмами является «Аэрофлот» - единственная авиакомпания, вошедшая в ТОП-50 самых инновационных компаний России. Важно отметить, что «Аэрофлот» позиционирует себя как компанию с мощным инновационным вектором и потенциалом развития: активно ведет разработку и внедрение принципиально новых технологий и инновационных продуктов, соответствующих высоким мировым нормам. В целях освоения и продвижения новейших технологий и инноваций в компании принята и реализуется Программа инновационного развития до 2020 года. Для поддержания имиджа высокотехнологичной компании, «Аэрофлот» использует инновации нового поколения для всех производственных процессов в воздухе и на земле, а также ресурсоэкономные технологии. Примером этого являются: 1) установка озонового фильтра на воздушные суда А320; 2) реализация проектов по строительству эколого-технологичных ангаров для обслуживания воздушных судов [9, с.75]. Также следует сказать об экотехнологиях компании, которые представлены как концепция «озеленения» авиаперевозок. В Аэрофлоте действует система производственно-операционного экологического контроля во всех сферах деятельности, включающая передовые природосберегающие технологии, соответствующие самым высоким международным нормам в области защиты окружающей среды. В разработке своей экологической политики «Аэрофлот» руководствуется Программой энергосбережения и повышения экологической эффективности Международной ассоциации воздушных перевозчиков (ИАТА), принятой альянсом SkyTeam в 2008 году [10].

Изменения в экологической концепции компании направлены на снижение негативных внешних эффектов авиатранспортной отрасли на природную среду и достигаются посредством:

1. модернизации и обновления самолетного парка за счет замены устаревших энергоемких воздушных судов на топливноэффективные типы;
2. сокращения энергоемкости деятельности за счет применения ресурсосберегающих процессов и технологий (что позволяет «Аэрофлоту»

ежегодно экономить до 1,5 млн. тонн авиатоплива и снизить эти расходы к 2020 году на 43,6 %);

3. экологического совершенствования инфраструктуры зоны аэропортов;

4. применения новых «зеленых» технологий пилотирования, снижающих шум и выбросы загрязняющих веществ от двигателей самолетов в атмосферу;

5. внедрения системы «рециклинга» – минимизация воздействия на окружающую среду посредством вторичной переработки сырья и утилизации отходов;

6. мотивации персонала авиакомпании к бережному расходованию всех видов ресурсов, воспитанию культуры утилизации отходов. Сегодня ресурсосберегающие технологии рассматриваются с точки зрения их экологической чистоты [2, с.217].

Экологически чистые и экологически сберегающие технологии или зеленые инновации (Green Technology) являются одним из важнейших факторов экономического развития. Однако осуществлять их при расточительном отношении к природе нерационально, поэтому необходимы такие экологические технологии, которые способствуют переходу от сырьевой к инновационной экономике, освоению энергоэффективных, энерго- и ресурсосберегающих технологий[3,4].

В связи с изложенным выше целесообразно определить условия, обеспечивающие реализацию ресурсоэффективных и сберегающих технологий:

- разработка системы комплексной поддержки инновационной деятельности в сфере энергоемких и экологичных технологий;
- развитие инфраструктуры инновационного процесса (информационное обеспечение, мониторинг, экспертиза, сертификацию и трансфер разработок, финансирование, система подготовки кадров);
- поддержка конкурсной системы отбора приоритетных инновационных проектов;
- использование технологий универсального и двойного назначения для их применения в различных секторах экономики;
- всемерная поддержка производителей и потребителей экологичной и энергосберегающей продукции;
- внедрение энергоэффективных технологий оборудования и материалов на основе экономической заинтересованности потребителей и производителей энергии;
- стимулирование инвестиций в новации, связанные с альтернативной энергетикой, «зеленых» технологий;

Таким образом, сегодня страна вплотную подошла к переосмыслению сырьевого варианта развития и зависимости экономического роста от природных ресурсов в пользу формирования

эффективной модели развития, основанной на ресурсо- и энергосбережении.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. 2017 - Год экологии в России // <http://ecoyear.ru>
2. Варавва М.Ю. Технологии, обеспечивающие безопасность авиауслуг (на примере компании «Аэрофлот-российские авиалинии») // В сборнике: Экономическая безопасность России: вызовы XXI века Материалы II международной (заочной) научно-практической конференции. Издательство: Саратовский социально-экономический институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова». Саратов, 2017. С. 215-218.
3. Варавва М.Ю. Грин-технологии в обеспечении устойчивого экологического развития регионов России // В сборнике: Могущество Сибири будет прирастать!? Сборник докладов международного научного форума «Образование и предпринимательство в Сибири: направления взаимодействия и развитие регионов»: в 4 томах. Издательство: Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИИХ». – Новосибирск, 2018. С. 265-268.
4. Варавва М.Ю. «Зеленые» инновации как условие обеспечения экологической безопасности социума // В сборнике: Экономическая безопасность России: вызовы XXI века. Материалы II международной (заочной) научно-практической конференции. Издательство: Саратовский социально-экономический институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова». – Саратов, 2017. С. 28-31.
5. В России развивают 5 новых кластеров в сфере нанотехнологий // <http://www.pravda-tv.ru>
6. Перечень критических технологий РФ // <http://www.extech.ru>
7. Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 года // <https://www.eriras.ru>
8. Романова Г., Островская Э. Использование наноматериалов в энергоресурсосберегающих технологиях // <https://cyberleninka.ru>
9. Тиссен О. Тренинг и «Боинг» // Деловое совершенство (Приложение к журналу «Стандарты и качество»). 2011. № 3. С.74-76.
10. Экологическая политика. Аэрофлот. SkyTeam: Ответственный альянс // <https://www.aeroflot.ru>

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РФ

*Г.Д. Атасян, А.Н. Кутырев, магистранты
Оренбургский ГАУ, Россия
Научный руководитель: А.С. Гирина, к.э.н., доцент*

Аннотация. Актуальность выбранного исследования обусловлена тем, что безопасность является основополагающих факторов развития каждого государства. Проблема безопасности касается всех сфер экономики, в том числе и банковскую сферу. Большое значение

финансовая безопасность получила по причине постоянно возрастающей величине открытости экономик, их тесного слияния в мировые экономические процессы.

Ключевые слова: финансовая безопасность, экономическая безопасность, банковский сектор.

Abstract. The Relevance of the study is due to the fact that security is a fundamental factor in the development of each state. The problem of security concerns all spheres of the economy, including the banking sector. Financial security is of great importance because of the ever-increasing openness of economies and their close integration into global economic processes.

Keywords: financial security, economic security, banking sector.

На сегодняшний день политические и экономические события в большой степени усложнили вопросы обеспечения экономической и, в частности, финансовой безопасности. Финансовая безопасность страны выступает как защищенность государственных интересов на всех уровнях финансовых отношений и готовность финансовой системы страны обеспечить эффективное функционирование национальной экономики, ее развитие.

В июле 2014г. США и ЕС ввели запрет для своих инвесторов на приобретение ценных бумаг, акций и облигаций российских госбанков, период обращения которых составляет более 90 дней, фактически это означало перекрытие российским банкам доступа на финансовые рынки США и Евросоюза. Также иностранными странами были наложены ограничительные меры на приобретение займов и инвестиционных услуг для нескольких крупных российских банков: «Сбербанк России», ВТБ, «Газпромбанк», «Внешэкономбанк», «Россельхозбанк». Таким образом, главными направлениями наложенных санкций в банковской сфере РФ выступили: ограничение доступа к инвестиционным проектам и к внешним заимствованиям; уменьшение клиентского портфеля за границей; ограничение финансовой свободы российских компаний за границей [1].

Наложенные в отношении банковского сектора России ограничения направлены на создание кризисной ситуации, которая связана с дефицитом финансовых ресурсов банков. Именно финансовые ресурсы банков генерируют ликвидность банковской системы государства. Наложение ограничений крупным российским банкам с госучастием к долгосрочным и дешевым западным деньгам и ограничение российских коммерческих банков в возможности осуществлять займы на международных рынках капитала по низким процентным ставкам подрывают ликвидность и устойчивость банковской системы и финансовую безопасность страны. Введенные санкции увеличили и обнажили существующие в банковской системе России проблемы и противоречия.

Банковская система России имеет отличительные особенности, которые заключаются в концентрации капитала и активов у крупных банков; неравномерности территориального распределения кредитных организаций; низкой капитализации банковской системы; нехватке среднесрочных и долгосрочных финансовых ресурсов и ее высокой себестоимости и др. Для коммерческих банков имеют значение проблемы принятия ответственных решений собственниками и органами управления при выборе кредитной и инвестиционной политики, управления ликвидностью. Во многих коммерческих банках должны развивать систему управления рисками, что даст возможность увеличить финансовую устойчивость банка [5].

Стратегические задачи развития финансового рынка и банковского сектора изложены в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., где ключевыми показателями выступают: рост размера банковского кредитования экономики; увеличение вклада банковского сектора в финансирование инвестиций в основной капитал; рост относительного уровня капитализации российских организаций и др. [6]

В Стратегии развития банковского сектора изложены ключевые совокупные показатели развития банковского сектора Российской Федерации, и, по данным Банка России, в 2016 г. выполнены два из трех целевых ориентира – это размер отношения активов к ВВП и займов нефинансовым организациям и физическим лицам к ВВП. Следует отметить, что размер по показателю соотношения капитала и ВВП (14-15 %) пока не достигнут, на 01.01.2016 г. этот показатель достиг 11,1 % [3].

Помимо этого, что число функционирующих кредитных организаций в 2017г. уменьшилось и составило 733 ед. в том числе акционерных обществ – 493 ед., ООО – 240 ед. Вопреки сокращения кредитных организаций, совокупные активы и пассивы банковского сектора имеют положительную тенденцию (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика показателей деятельности банковского сектора РФ

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016г. к 2012 г., %
Совокупные активы (пассивы) банковского сектора, млрд. руб.	41627,5	49509,6	57423,1	77653,0	82999,7	99,4
Собственные средства (капитал) банковского сектора, млрд. руб.	5242,1	6112,9	7064,3	7928,4	9008,6	71,9
Кредиты и прочие размещенные средства, млрд. руб.	23266,2	27708,5	32456,3	40865,5	43985,2	89,1
Вклады физических лиц, млрд. руб.	11871,4	14251,0	16957,5	18552,7	23219,1	95,6

Анализируя данные таблицы, видим, что наибольший удельный вес в активах приходится на кредиты, увеличение данного показателя в 2016г. по отношению к 2015г. составило 7,6 %. Также в 2016г. норматив

максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков нарушили 91, в 2014г. – 122 кредитные организации, т.е. каждый седьмой российский банк. В целом по кредитным организациям общее количество нарушений в 2016г. достигло 125 ед.

Таким образом, следует сделать вывод, что в коммерческих банках на низком уровне развит риск-менеджмент в области управления кредитными рисками. Кроме того, большие кредитные риски зависят от высоких процентных ставок по банковским ссудам. Величина обязательств перед коммерческими банками в общей величине обязательств предприятий в 2014г. достигла 35,9 %, в 2015г. – 36,8 %, за 2016г. – 37,1 % соответственно. Если учитывать величину рентабельности, то и краткосрочный кредит является не всегда доступным источником финансирования оборотных средств предприятий. Малый уровень кредитоспособности предприятий определяется и дефицитом долгосрочных инвестиций в основные средства, что подтверждается большим коэффициентом износа основных средств предприятий. У российских банков недостаточно долгосрочных финансовых ресурсов для инвестирования, что определяет одну из проблем коммерческих банков [7].

Так, кредиты банков в инвестициях организаций всех форм собственности в основной капитал в 2016г. в сравнении с 2015г. уменьшились на 293,4 млрд. руб. Величина ссуд банков в инвестициях предприятий в основной капитал по отношению к активам банковского сектора составила на 01.01.2016г. 0,97 % (на 01.01.2015г. – 1,4 %). Следовательно, одной из главных задач в современной экономике выступает обеспечение доступа предприятий к банковским ссудам, что даст возможность усовершенствовать структурные пропорции в экономике государства [2].

Финансовый кризис оказал влияние на структуру формирования банковских ресурсов кредитных организаций государства. Привлеченные ресурсы кредитных организаций в 2015г. создавались за счет средств клиентов – это вклады физических лиц и ресурсы организаций-резидентов. Следовательно, кредитные организации эффективно стали использовать внутренние ресурсы. Так, средства клиентов увеличились в 2015г. в сравнении с 2014г. на 18,4 % и достигли в 01.01.2016 г. 51906,7 млрд руб. Вклады физических лиц за анализируемый период увеличились на 25,2 % и составили 23219,1 млрд руб. Темп роста вкладов физических лиц составил в 2015г. 25,2 %, а темп роста пассивов кредитных организаций – 6,8 %.

Для создания эффективного рыночного механизма необходимо создать соответствующие условия для конкуренции во всех сегментах экономики, и прежде всего, на рынке банковских услуг – главном элементе рыночной инфраструктуры.

Главной характеристикой банковского рынка выступает активность конкуренции. Развитие конкуренции в банковском секторе – одна из главных экономических проблем, от решения которой зависит не только эффективность функционирования кредитных организаций, но и эффективность всей экономики России. Существующая система банковского регулирования не создает необходимых условий для развития добросовестной конкуренции между банками, так как она в большей степени направлена на контроль за соблюдением банками норм законодательства и не содержит необходимых условий для создания современных банковских продуктов и услуг [4].

Экономическая безопасность банковской системы определяется финансовой безопасностью страны. Целесообразно экономическую безопасность банковской системы анализировать как на уровне кредитной организации, так и на макроуровне, поскольку Банк России регулирует деятельность кредитных организаций, устанавливает обязательные экономические нормативы, формирует фонды обязательных резервов, осуществляет страхование вкладов и др.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Афанасьева О.Н. Экономическая безопасность банковской сферы и ее обеспечение // Сборник научных трудов вузов России "Проблемы экономики, финансов и управления производством. – 2018. – № 42. – С. 10-18.

2. Батухтина А.С. Экономическая и финансовая безопасность в банковском секторе // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. – 2017. – Т. 11. – № S3. С. 25-29.

3. Гирина А.С. Проблемы сбалансированности бюджета Оренбургской области в 2016-2017г.г. // Проблемы государственного, регионального и муниципального управления в условиях посткризисного развития. Оренбург: ООО «Типография «Агентство пресса», 2018 – С. 277-281.

4. Голяшина Е.А. Основные тенденции, отражающие состояние финансовой безопасности страны // Приоритетные научные направления: от теории к практике. – 2015. – № 18. – С. 137-143.

5. Каранина Е.В. Финансовая безопасность банковской системы как основа устойчивости экономики России // Вестник Академии. – 2015. – № 4. – С. 46-57.

6. Лисицына И.В. Экономическая и финансовая безопасность банковской системы // Вестник Российского университета кооперации. 2017. – № 2 (28). – С. 46-50.

7. Снатенков А.А., Тимофеева Т.В. Исследование процессов формирования сберегательной активности российского населения // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. Сборник научных трудов Тринадцатой Международной научно-практической конференции. 2018. С. 168-174.

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

А. Баев, магистрант

Оренбургский ГАУ, Россия

Научный руководитель: А.С. Гирина, к.э.н., доцент

Аннотация. Актуальность выбранного исследования обусловлена тем, что уровень финансовой безопасности зависит от эффективности политики финансовой безопасности предприятия, поэтому необходимо своевременно выявлять и нейтрализовать источники угроз безопасности деятельности предприятия.

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, угрозы финансовой безопасности предприятия, уровень финансовой безопасности.

Abstract. The Relevance of the chosen study is due to the fact that the level of financial security depends on the effectiveness of the financial security policy of the enterprise, so it is necessary to identify and neutralize the sources of threats to the security of the enterprise.

Keywords: financial security of the enterprise, threats to financial security of the enterprise, the level of financial security.

Финансовая безопасность предприятия – это состояние его защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности.

Поддержание необходимого уровня финансовой безопасности предприятия является потребностью каждого субъекта хозяйственной деятельности. Уровень финансовой безопасности зависит от эффективности политики финансовой безопасности предприятия, которая включает в себя способы предотвращения угроз и ликвидации последствий отдельных отрицательных составляющих внешней и внутренней среды.

Основными источниками угроз финансовой безопасности предприятия являются:

- сознательные или бессознательные действия отдельных должностных лиц и субъектов (органов государственной власти, международных организаций, конкурентов);
- стечение объективных обстоятельств (состояние финансовой конъюнктуры на рынках данного предприятия, научные открытия и технологические разработки, форс-мажорные обстоятельства и т.п.). В зависимости от субъектной обусловленности отрицательные.

С целью борьбы с угрозами система обеспечения финансовой безопасности предприятия реализует следующие функции:

- обеспечение высокой финансовой эффективности, стойкости и независимости предприятия;
- обеспечение технологической независимости и достижение высокой конкурентоспособности его технического потенциала;
- обеспечение высокой эффективности менеджмента, оптимальности и эффективности его организационной структуры;
- обеспечение высокого уровня квалификации персонала и его интеллектуального потенциала, эффективности корпоративных НИОКР;
- минимизация разрушительного влияния результатов производственной деятельности на состояние окружающей среды;
- обеспечение качественной правовой защищенности всех аспектов деятельности предприятия;
- обеспечение защиты информационного поля, коммерческой тайны и достижение необходимого уровня информационного обеспечения работы всех подразделений;
- обеспечение безопасности персонала предприятия, его капитала и имущества, коммерческих интересов.

Таким образом, финансовая безопасность является одной из основных составляющих безопасности предприятия в целом. Низкий уровень финансовой безопасности может привести к банкротству предприятия.

Угрозы финансовой безопасности предприятия – факторы, препятствующие или создающие опасность реализации финансово-экономических интересов предприятия.

Существует три внешних источника угроз финансовой безопасности. Первый, невыигрышная экономическая политика государства в отношении предприятия. На финансовую стабильность предприятия могут повлиять административные гонения на рынок, нарушения законодательства со стороны государственных органов, вмешательство таких органов в различные сферы деятельности предприятия и т.п. При выходе на международные рынки предприятие может столкнуться с негативным воздействием со стороны иностранных государств, что может привести к снижению не только уровня финансовой безопасности предприятия, но и к снижению уровня финансовой безопасности страны [4].

Второй, действия иных хозяйственных субъектов. Прежде всего, это недобросовестная конкуренция, примерами которой является:

- нарушения прав конкурентов на промышленную собственность (систематическое скрытое использование наименований конкурента, несанкционированное воспроизводство продукции конкурента, раскрытие секретов торговли и производства конкурента, промышленный шпионаж);
- подрыв репутации конкурента (распространение ложных сведений, дискредитирующих предприятие, продукцию, торговую деятельность конкурента; сравнительная, мошенническая и обманная реклама);

– дезорганизация производства конкурентов путем санирования и подкупа их рабочих и служащих для завладения секретами торговли и производства;

– прочие недобросовестные действия (дискриминация конкурентов, бойкот, демпинг).

Третий, кризисные явления в мировой экономике. При выходе предприятий на международный рынок они подвергаются влиянию внешних факторов [4]. Таким образом, при обеспечении безопасности предприятия необходимо рассматривать угрозы как со стороны государства и организаций конкурентов на отечественном рынке, так и со стороны других государств при выходе на международный рынок. Также необходимо оценивать уровень финансовой безопасности страны и международной финансовой безопасности, т.к. они напрямую могут повлиять на уровень финансовой безопасности предприятия.

Существуют различные подходы к выбору критериев для оценки уровня финансовой безопасности предприятия. В индикаторном подходе уровень финансовой безопасности определяется с помощью показателей и их пороговых значений (индикаторов), характеризующих деятельность предприятия в различных функциональных областях. Оценка производится путем сравнения фактических показателей со значениями индикаторов.

Ресурсно-функциональный подход подразумевает проведение оценки на основе оценки состояния использования корпоративных ресурсов по специальным критериям.

Метод В. Забродского подразумевает оценку финансовой безопасности предприятия, основанную на интегрировании совокупности показателей, определяющих финансовую безопасность. Применяются различные уровни интеграции показателей, и кластерный и многомерный анализ.

Вышеперечисленные подходы сложно использовать на практике для оценки уровня финансовой безопасности предприятия. Эффективнее и проще производить мониторинг финансовой безопасности предприятия по следующим показателям:

- индикаторы производства;
- динамика производства (рост, спад, стабильное состояние, темп изменения);
- реальный уровень загрузки производственных мощностей;
- темп обновления основных производственных фондов (реновации);
- стабильность производственного процесса (ритмичность,
- уровень загруженности в течение определенного времени);
- удельный вес производства в ВВП (для особо крупных предприятий-монополистов);
- оценка конкурентоспособности продукции;

- структура и технический ресурс парка машин и оборудования;
- финансовые индикаторы;
- объем «портфеля» заказов (общий объем предполагаемых продаж);
- фактический и необходимый объем инвестиций (для поддержания и развития имеющегося потенциала);
- уровень инновационной активности (объем инвестиций в нововведения);
- уровень рентабельности производства;
- фондоотдача (капиталоемкость) производства;
- просроченная задолженность (дебиторская и кредиторская);
- доля обеспеченности собственными источниками финансирования оборотных средств, материалов, энергоносителей для производства;
- социальные индикаторы:
 - уровень оплаты труда по отношению к среднему показателю по промышленности или экономике в целом;
 - уровень задолженности по зарплате;
 - потери рабочего времени;
 - структура кадрового потенциала.

Помимо мониторинга показателей для обеспечения безопасности финансовых ресурсов необходимо применять следующие меры:

1) эффективное управление финансовыми потоками, включая финансовый менеджмент и налоговое планирование, налоговый менеджмент, а также прогнозирование и планирование в налогообложении;

2) жесткий финансовый контроль их применения, включая внутренний аудит, консалтинг.

Таким образом, анализ финансовой безопасности предприятия сложный и трудоемкий процесс, проводимый на основе различных критериев. При проведении такого анализа последующую разработку мер по обеспечению финансовой безопасности необходимо доверить грамотным специалистам, которые смогут обеспечить необходимый уровень финансовой безопасности предприятия.

Рассуждая о внутренних угрозах финансовой безопасности предприятия следует отметить, что им уделяется меньшее внимание чем внешним. В следствие этого такие угрозы могут нанести больший ущерб для организации, чем внешние угрозы. К примеру, не заключение с сотрудниками договоров о неразглашении корпоративной тайны может повлечь за собой серьезную утечку такой информации, что нанесет убытки предприятию [3].

Таким образом, отмечено основное деление источников угроз экономической безопасности предприятия: на внешние и внутренние. Исходя из такого деления рождается классификация угроз экономической безопасности предприятия. Опираясь на выше изложенный материал

можно сделать вывод, что предприятиям необходимо работать как в устранении внешних, так и внутренних источников угроз, которым не уделяется должного внимания.

Так для устранения как внешних, так и внутренних угроз экономической безопасности предприятия даже небольшим предприятиям необходимо создавать службы безопасности или отделы экономической безопасности.

Целью такой службы будет являться своевременное выявление и нейтрализация источников угроз безопасности деятельности предприятия.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Басюк А.С., Антошкина А.В. *Качество услуг и экономическая безопасность предприятий туристско-рекреационной сферы как фундаментальная основа экономически эффективного региона/Теория экономики и управления народным хозяйством. Экономические науки/Вестник Института Дружбы народов Кавказа, 2016. № 1 (37). С. 95-101*

2. Басюк А.С., Басюк С.С. *Концепция экономической безопасности туристского предприятия / Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного технологического университета /Научные труды КубГТУ, 2015 г. № 14. С. 130-138*

3. Гирина А.С. *Проблемы сбалансированности бюджета Оренбургской области в 2016-2017г.г.//Проблемы государственного, регионального и муниципального управления в условиях посткризисного развития. Оренбург: ООО «Типография «Агентство пресса», 2018 – С. 277-281.*

4. Гирина А.С., Головкина М.Б. *Практика управления муниципальной собственностью // Научный вестник Оренбургского государственного института менеджмента: Сборник материалов конференции «Местное самоуправление в условиях современного мира». - Оренбург: Оренб. Гос. Ин-т менеджмента, 2008. С.30-34.*

5. Горбачев Д.В. *Комплексный подход к организации деятельности службы экономической безопасности предприятия / Д.В. Горбачев, М.В. Кононова // Интеллект. Инновации. Инвестиции. - 2014. - № 1. - С. 165-170.*

6. Мусатаева М. О. *Источники, виды и факторы угроз экономической безопасности, создание службы экономической безопасности // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 23. – с. 26–30.*

7. Суглобов А. Е. *Экономическая безопасность предприятия: учебное пособие / А. Е. Суглобов, С. А. Хмелев, Е. А. Орлова. - М.: ЮНИТИ, 2013. -271 с.*

ИЗУЧЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ МАГАЗИННЫХ КРАЖ В РОССИИ И СПОСОБЫ ИХ СОКРАЩЕНИЯ

*Е.С. Белякова, Д.О. Черкасская, О.С. Соловых студенты
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: Ю.С. Лекарева, к.э.н., доцент*

Аннотация: в настоящее время все большую распространенность получают магазинные кражи, поэтому данная проблема актуальна для рассмотрения. В статье осуществлен анализ проблемы магазинных краж в Российской Федерации. В работе описывается ответственность, наступающая за кражу; методы определения вора; способы борьбы с магазинными кражами.

Ключевые слова: риски, магазинные кражи, ответственность за воровство, поведение вора, понятие shoplifter.

Abstract: at present, store thefts are becoming more and more prevalent, therefore this problem is relevant for consideration. The article analyzes the problem of shoplifting in the Russian Federation. The paper describes the responsibility for the theft; methods for determining the thief; ways to combat shoplifting.

Keywords: risks, shoplifting, responsibility for theft, the behavior of a thief, the concept of shoplifter.

В настоящее время кражи приобретают широкую распространённость, и, как следствие, увеличивается ущерб для физических и юридических лиц. Статистика показывает, что воровство в магазинах происходит каждые 5 секунд. А с появлением супермаркетов, торговых точек самообслуживания, делать это стало гораздо проще. Несмотря на существующие средства защиты, магазины по-прежнему продолжают фиксировать недостачу. Для борьбы с кражами в магазинах покупателю необходимо в первую очередь знать ответственность, которая наступает за ее совершение.

Все кражи в магазинах можно условно подразделять на внутренние и внешние. К внутренним причастны сотрудники магазина, к внешним – обычные покупатели. По мнению руководства супермаркетов, со вторым типом краж бороться проще, так как отследить вора в таком случае может служба охраны. Согласно данным о задержаниях, воры присутствуют в магазинах любого формата. Кроме того, количество задержаний в разы больше, чем данные о зарегистрированной преступности [6].

Кража может носить уголовную или административную ответственность, которая полностью зависит от стоимости украденного. Условия ее наступления в законодательстве РФ закреплены двумя

кодексами - Кодекс РФ об административных правонарушениях и Уголовный кодекс РФ. Рассмотрим особенности каждой из видов ответственности.

Административная ответственность наступает при мелком хищении собственности, а именно на сумму до 1000 рублей, и не содержит криминальных признаков [3]. За данное нарушение предусмотрен штраф или административный арест до 15 суток. Штраф назначается в размере до пятикратной стоимости похищенного имущества, но не менее 1000 рублей. Также в отношении злоумышленника могут быть применены обязательные работы до 50 часов.

При хищении на сумму более от 1000 до 2500 рублей назначается административный штраф в размере до пятикратной стоимости похищенного имущества, но не менее 3000 рублей либо исправительные работы на срок до 120 часов.

При стоимости товара более 200 рублей, укравшего могут оштрафовать на сумму от 1000 рублей до пятикратной стоимости украденного. В особых случаях может быть применена административная статья в виде ареста до 15 суток.

Уголовная ответственность наступает в случае хищения на сумму от 5000 рублей [2]. В данном случае применяются более серьезные меры, самой безобидной из которых является штраф, а самой серьезной - заключение в тюрьму.

Вид и размер меры пресечения избираются судом с учетом всех отягчающих и смягчающих обстоятельств.

Довольно часто на воровстве попадают несовершеннолетние лица. Для них предусмотрены иные наказания. Существует несколько вариантов развития событий. Если лицо старше 11 лет, то его могут определить в исправительное учреждение с целью перевоспитания. Один из самых распространенных вариантов это оплата штрафа, который выплачивается родителями или опекунами. Также одним из наказаний могут стать исправительные работы, которые проводятся в свободное от учебы время. Для лиц в возрасте 14-15 лет – не более двух часов в день, для лиц 15-16 лет – не более трех часов в день. При совершении преступления лицом возраста от 16 лет возможно лишение свободы.

Важным для сотрудников магазина является вопрос о том, как доказать вину вора. Для того, чтобы доказать факт совершенной кражи нужно поймать преступника за осуществлением воровства. В том случае, если вор успел избавиться от украденных предметов, доказательством могут стать показания очевидцев, запись с камеры видеонаблюдения.

Необходимо рассмотреть вариант незаконного обвинения в воровстве. Такие случаи довольно часто встречаются на практике, поэтому каждому человеку необходимо знать свои права. Так, лицо не обязано показывать содержимое своей сумки охраннику, либо другому сотруднику

магазина, так как досмотр является полномочием полиции. Сотрудники магазина в праве только задержать подозреваемое лицо до приезда полиции, и то только в том случае, если имеются соответствующие доказательства. В случае, если не докажет вины, то администрация магазина обязана будет выплатить штраф за ложный вызов.

Если правоохранительные органы зафиксировали факт несправедливого обвинения в краже, то пострадавший имеет право подать заявление в суд для того чтобы взыскать с администрации магазина компенсацию морального ущерба. Если человек, которого ложно обвинили в краже, опоздал на деловую встречу или был оштрафован на работе за прогул, то он имеет полное право на компенсацию упущенной выгоды.

Магазинные кражи встречаются довольно часто, но до суда доходят крайне редко. Как показывает статистика, руководство магазина соглашается на то, чтобы вор вернул на место украденный товар или возместил его стоимость в случае повреждения товара. Особенно снисходительно относятся к несовершеннолетним и пенсионерам. Если вором стал пожилой человек или беременная женщина, то у них есть все шансы избежать наказания за кражу в магазине, так как их состояния являются смягчающими обстоятельствами. Чтобы полностью избежать ответственности, лучше сознаться в содеянном и возместить причиненный ущерб. При отсутствии судимости это может помочь, можно отделаться штрафом за кражу в магазине, так как это самое легкое из всех определенных за данное правонарушение наказаний.

Многие не знают какое наказание предусмотрено законом за кражу в магазине, так как в большинстве случаев кражи так и остаются не раскрытыми, а если охранники и ловят злоумышленников, то все ограничивается возвратом товара или денежных средств.

Поведение вора в магазине обычно отличается от поведения обычных покупателей. Если он «одиночка», то обычно он ведет себя немного нервозно, может периодически оглядываться, будто бы ищет кого-то в торговом зале.

По залу он перемещается чаще всего беспорядочно, старается внешне не выделяться и пытается сливаться с толпой, чтобы после совершенных действия его было сложно описать. Некоторые стараются втереться в доверие к окружающим.

Характерными действиями вора являются: подойдя к полке с товаром, вор может очень долго рассматривать и вертеть товар в руках, растерянно смотреть по сторонам, как будто хочет к кому-либо обратиться за помощью. Может несколько раз брать одну и ту же вещь и ставить на место. Как правило, вор производит махинацию в движении, в толпе или в наиболее укромных местах торгового зала, чаще в примерочных кабинках. «Успешность» вора очень зависит от бдительности и профессионализма охранников и оператора видеонаблюдения.

Наблюдающий должен вести себя максимально корректно, вежливо и раньше времени не привлекать внимания остальных посетителей торгового зала. Воры могут также работать группой. В большинстве случаев эта компания опрокидывает товар, разбивает бутылки, предъявляют претензии друг другу, конфликтуют по поводу оплаты товаров, жалуются на некорректное обслуживание работников торгового зала.

Это все делается для отвлечения внимания продавцов и охранников от воров, которые совершают хищение в магазине. Сотрудники должны продолжать выполнять свои обязанности, не отвлекаясь на конфликтные ситуации и в то же время продолжать внимательно следить за видеонаблюдением. Все скандалы разрешаются руководством магазина вместе с начальником.

Необходимо так организовать работу охраны, чтобы воспрепятствовать любым попыткам воровства. Преступники должны быть выявлены и остановлены сразу же на выходе из торгового зала

Понятие shoplifter, что означает “магазинный вор”, зародилось в Америке в середине 40-х годов прошлого столетия – именно тогда там появились первые магазины самообслуживания.

Американцы подсчитали, что в мире каждые 5 секунд совершается одна кража в розничной торговле.

Обращаясь к статистике стран по уровню воровства в магазинах за последний год, можно заметить, что Россия вошла в 5-ку лидеров (рис. 1).

По статистическим подсчетам за последний год украли товаров по всему миру на сумму 107 миллиардов долларов. Это было выявлено в ходе опроса более тысячи ретейлеров в 42 странах.

Эксперты провели анализ магазинных краж в странах мира и выяснили, какие продукты популярнее всего у воров.

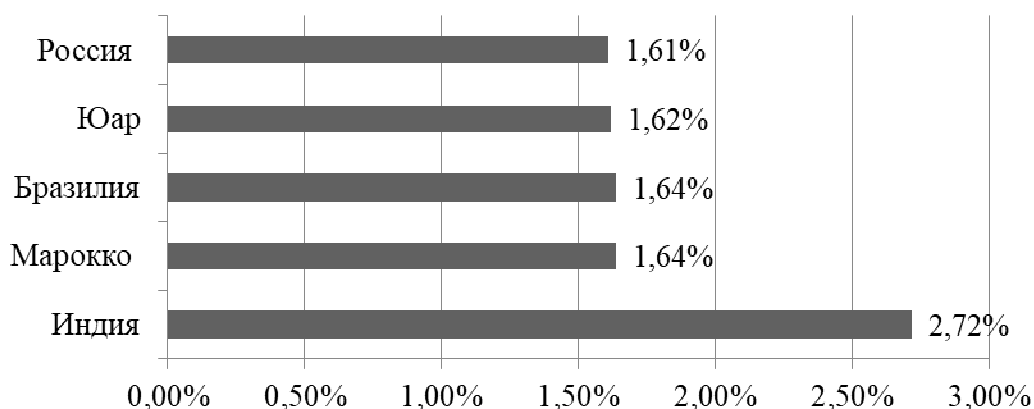


Рисунок 1 – Уровень воровства в магазинах (% от всех розничных продаж) [1]

Оказалось, что лидирует сыр дорогих марок. По оценкам специалистов, более 3% этого товара, поставляемого в супермаркеты, оказываются разворованными.

Объяснить такую популярность дорогого сыра можно довольно просто: компактная упаковка и значительная цена, - всё это пробуждает интерес у магазинных воров.

Что касается других товаров, которые также чаще всего крадут из супермаркетов, то дальнейший после сыра список выглядит так: мясо - на втором месте, шоколад - на третьем, а замыкает рейтинг пяти самых популярных у магазинных воров товаров- алкоголь и морепродукты.

На первом месте по уровню краж находится Индия, что составляет 2,72%. Замыкает пятерку лидеров Россия. Следует заметить, что опрос продавцов в нашей стране проводился впервые.

В исследовании также указана информация о том, что в целом в мире за прошедший год кражи существенно сократились (в денежном выражении примерно на 5,5%), это связано скорее с тем, что ретейлеры впервые за три года увеличили расходы на безопасность своих магазинов.

Чтобы свести кражи к минимальному количеству со стороны потребителей, необходимо предусматривать следующие меры [5, с. 576]:

1. Обеспечить помещение хорошим освещением, что позволит устранить темные зоны и улучшить видимость.

2. Устранить плохо просматриваемые зоны с помощью монтажа сферического зеркала, благодаря чему обзорность торгового зала улучшается, вследствие чего можно будет своевременно устранить момент воровства.

3. Установить систему видеонаблюдения, которые будут позволять контролировать наблюдение не только кассовых зон, но и всего помещения в целом.

4. Установить противокражные рамы на выходе из магазина, а также в кассовой зоне.

5. Обучить персонал основным обманным схемам кражи, что позволит вовремя сконцентрироваться и предотвратить кражу.

От воровства также могут уберечь несколько практических рекомендаций [4, с. 142].

При встрече покупателей нужно стараться установить с ними зрительный контакт, в этом также может помочь сферическое зеркало, чтобы избежать «хождения по пятам» за покупателями. Благодаря тому, что зеркало является панорамным, можно наблюдать за тем, что происходит за углом.

Следует особенно внимательно следить за посетителями магазина в мешковатой одежде, которые хаотично перемещаются по отделам.

Еще одним советом является то, что желательно использовать такие ценники, которые было бы довольно сложно переклеить.

Персоналу необходимо своевременно проверять соответствие товаров их штрих-кодам.

Не стоит выставлять дорогие товары близко к выходу, лучше помещать их в закрытых витринах, которые оснащены дополнительными датчиками защиты.

Важно считать вещи, которые покупатели примеряют, и обязательно проверять содержимое легко открывающихся упаковок с товаром на кассе.

Некоторые владельцы для предотвращения краж пытаются премировать персонал. Мотивируя персонал материально, можно сократить количество краж. Сотрудники будут более ответственно и внимательно относиться к своей работе. Хорошим способом мотивации будет являться поощрение за предотвращение кражи.

Все разнообразие существующих мер предотвращения воровства можно условно поделить на две группы - организационные и технические. Тогда как организационные меры вполне могут быть реализованы в жизнь собственными силами магазина, сюда входит обучение персонала, работа охраны магазина. Меры, связанные с приобретением и внедрением специализированного оборудования, предполагает наличие специфических знаний и не терпят непрофессионализма. Результатом неправильного выбора оборудования, неправильного внедрения системы охраны не заставят себя долго ждать. Потраченные средства могут не окупиться и повлечь за собой ряд краж в магазине.

Поэтому наиболее значимый критерий - это выбор правильного партнера с большим опытом работы, большой базой знаний, накопленным опытом и квалифицированным персоналом.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Данные британского центра исследования розничной торговли -URL: <http://www.retailresearch.org>
2. "Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 03.10.2018)
3. "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 11.10.2018)
4. Гузелевич Н. «Фокусы мерчандайзинга. Эффективные «трюки» для торговцев и поставщиков» ИД «Питер», 2010. -140-145с.
5. Лекарева Ю.С. Экономика и предпринимательство. «Развитие маркетинговой деятельности предприятия», 2015 - №3 (56), с. 574-579
6. Лекарева Ю.С. Риск как объект экономического анализа // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета (РГТЭУ). 2008. №3 (24), с. 102-106.

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

К.С. Васильева, магистрант

Оренбургский ГАУ, Россия

Научный руководитель: А.С. Гирина, к.э.н., доцент

Аннотация. В данной статье рассмотрен налоговый контроль, как основное звено обеспечения финансовой безопасности государства. Так же отмечены основные элементы налогового контроля: предмет, субъект, объект, формы и методы.

Ключевые слова: финансовая безопасность, налоговый контроль, обеспечение финансовой безопасности

Abstract. This article describes the tax control as the main link to ensure the financial security of the state. The main elements of tax control are also noted: subject, subject, object, forms and methods.

Keywords: financial security, tax control, financial security

Стабильность финансовой системы, а также обеспечение ее безопасности является приоритетной задачей Правительства РФ. В Стратегии национальной безопасности РФ уделено особое внимание вопросам укрепления финансовой системы государства [2].

Для создания условий стабильного функционирования и обеспечения защищенности финансовой системы, предотвращения вредоносного воздействия угроз криминального характера необходим эффективный государственно-правовой механизм обеспечения финансовой безопасности, включающий в себя соответствующие правовые и институциональные составляющие. Огромное количество авторов относят защиту государственных финансов от воздействия криминальных процессов и посягательств к числу наиболее важных национальных интересов России в финансовой сфере [3].

Налоговый контроль играет особую роль в системе государственного контроля и экономической безопасности страны. Представляет собой комплекс мероприятий по проверке соблюдения законности, целесообразности и эффективности системы налоговых органов в формировании денежных фондов всех уровней государственной власти в части налоговых доходов, по выявлению резервов увеличения налоговых поступлений в бюджеты, улучшению дисциплины среди налогоплательщиков, соблюдению ими налогового законодательства.

Налоговый контроль является важной деятельностью налоговых органов, его эффективность оказывает влияние на финансовую безопасность государства и является одним из важнейших условий существования Российской Федерации. В соответствии с гл. 14

«Налоговый контроль» НК РФ налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном настоящим кодексом [1].

Целью налогового контроля является предупреждение и выявление налоговых правонарушений (в том числе налоговых преступлений), а также привлечение к ответственности лиц, нарушивших налоговое законодательство.

В условиях экономического кризиса и роста угроз национальной безопасности государства в современном мире возникает необходимость изучения проблемы организации и взаимодействия органов налогового контроля в системе обеспечения экономической безопасности России.

Государство, определяя общественные потребности, а также их структуру, вырабатывает концептуальные основы налогообложения и налогового контроля.

Раскрывая содержание налогового контроля, необходимо отметить, что он включает в себя определенные элементы, основными из которых являются предмет, субъекты, объект, формы и методы.

Предметом налогового контроля являются различные носители информации, применяемые налогоплательщиками, налоговыми агентами и иными лицами для исполнения налоговых обязательств (валютные и кассовые операции, сметы предприятий, налоговые декларации, использование налоговых льгот, бухгалтерская документация и т.д.), а также различные нематериальные характеристики финансово-хозяйственных отношений: обоснованность, целесообразность, законность, достоверность.

Субъектами налогового контроля являются стороны налоговых правоотношений [3].

1. Контролирующие субъекты - государственные структуры, которые наделены контрольными полномочиями в сфере налогообложения (Федеральная налоговая служба РФ и Федеральная таможенная служба России, Счетная палата РФ и Министерства финансов РФ, а также органы государственных внебюджетных фондов).

2. Контролируемые субъекты (налогоплательщики, налоговые агенты).

3. Факультативные субъекты (вспомогательные). К факультативным субъектам относятся те лица, которые своими действиями способствуют осуществлению контрольных мероприятий в сфере налоговых правоотношений.

Объектом налогового контроля является разновидность денежных отношений публичного характера, возникающих в процессе взимания налогов и сборов и привлечения нарушителей налогового законодательства к ответственности [4].

Еще одним составляющим элементом являются методы проведения налогового контроля. Это совокупность приемов, применяемых уполномоченными органами для установления объективных данных о полноте и своевременности уплаты налогов и сборов в бюджет или внебюджетный фонд (истребование документов, осмотр территорий и помещений, инвентаризация и др.), т. е. при помощи методов налогового контроля происходит реальное изучение состояние объектов и предметов налогового контроля [5].

Под формой налогового контроля подразумевается способ конкретного выражения и организации контрольных действий, осуществляемых субъектами налогового контроля на постоянной основе в отношении всех подлежащих контролю субъектов (налоговые проверки, получение объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сбора).

Совершенствование форм и методов контрольной работы налоговых органов, как составной части налогового администрирования, представляется прогрессивным способом увеличения доходов бюджета за счет налоговых поступлений [3].

Обеспечение доходной части бюджета посредством увеличения налоговых поступлений приведет к формированию необходимых финансовых потоков, что в свою очередь является одним из направлений финансовой безопасности государства.

В заключении следует отметить, что налоговый контроль является неотъемлемой частью, а также необходимым условием существования и обеспечения финансовой безопасности любого государства.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ). От 31 июля 1998 года № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>*

2. *Указ Президента РФ от 31.12.2015 N 683 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации". Доступ из справ.-правовой системы «Гарант». Режим доступа <http://www.garant.ru/>*

3. *Гирина А.С. Проблемы сбалансированности бюджета Оренбургской области в 2016-2017г.г. // Проблемы государственного, регионального и муниципального управления в условиях посткризисного развития. Оренбург: ООО «Типография «Агентство пресса», 2018 – С. 277-281.*

4. *Ильин А.Ю., Моисеенко М.А. Расширение области применения норм Налогового кодекса Российской Федерации, регулирующих порядок осуществления налогового мониторинга как формы налогового контроля // Финансовое право. 2016. N 2. С. 26 - 34.*

5. *Лыкова Л.Н. Налоги и налогообложение: учебник / Л. Н. Лыкова. — М.: Юрайт, 2017. — 353 с.*

КОНСТРУКЦИЯ «ПРАВО НА ПРАВО» И ВОЗМОЖНОСТЬ ЕЕ ПРИМЕНЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

*Е.Н. Гладкая, аспирант
Международный университет «МИТСО», Беларусь
Научный руководитель: И.А. Маньковский, к.ю.н., доцент*

Аннотация. Согласно ст. 128 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК Республики Беларусь), перечень объектов гражданских прав носит закрытый характер, что горит о невозможности отнесения к ним иных объектов, прямо не указанных в названной статье.

Между тем, в условиях развития инновационных технологий и становления цифровой экономики, а вместе с тем, и переходом Республики Беларусь на пятый технологический уклад, возрастает вероятность появления новых объектов, имеющих признаки объектов гражданских правоотношений. Наряду с этим, не решенными остаются отдельные проблемы в отношении признанных объектов гражданских прав. К ним, в частности, относится проблема использования конструкции «право на право», которой опосредуется включение имущественных прав в состав объекта вещного права и рассмотрение их в качестве имущества.

Ключевые слова: «право на право», имущество, вещное право, объект гражданского права, объект гражданского правоотношения.

Abstract. According to Art. 128 of the Civil Code of the Republic of Belarus (hereinafter referred to as the Civil Code of the Republic of Belarus), the list of objects of civil rights is of a closed nature, which burns about the impossibility of referring to them other objects that are not directly indicated in the named article.

Meanwhile, in the conditions of the development of innovative technologies and the emergence of the digital economy, and at the same time, the transition of the Republic of Belarus to the fifth technological mode, the likelihood of the emergence of new objects with signs of civil legal relations increases. Along with this, some problems with respect to the recognized objects of civil rights remain unsolved. These include, in particular, the problem of using the “right to right” construction, which mediates the inclusion of property rights into the composition of the object of property right and considers them as property.

Keywords: “Right to the right”, property, real right, object of civil law, object of civil legal relationship.

В современных цивилистических источниках нередко можно встретить мнение о необходимости отнесения к объекту вещного права

иных объектов гражданского оборота, в том числе имущественных прав. В последнем случае речь идет о так называемой конструкции «право на право». К сторонникам такого подхода следует отнести, например, А.Н. Латыева, Г.Г. Харченко.

В частности, украинский цивилист Г.Г. Харченко признает, «<...> что системных взаимоисключающих противоречий в конструкции «право собственности на право» нет. Нетипичность формулы, к которой все мы так привыкли, когда речь заходит не о праве, а о вещи, еще не означает отсутствие в ней внутренней логики и перспектив существования в гражданском праве» [22, с. 44]. Обратим внимание, что для подобного рода заявлений имеются законодательные предпосылки. Так, согласно ч. 2 ст. 190 Гражданского кодекса Украины имущественные права признаются вещными. Это значит, что на практике допускается возникновение случаев, когда вещные права могут сочетаться друг с другом.

А.Н. Латыев, проведя исследование проблемы конструкции «право на право», приходит к выводу, что она не только допустима, но и необходима в праве. При этом ученый делает акцент на том, что «право собственности на право» есть совершенно ненужное удвоение, так же как и конструкция «право на право собственности» [14, с. 21].

Сторонниками исследуемой конструкции также следует признать О.А. Красавчикова, К.И. Скловского, И.А. Полуяхтова.

Так, О. А. Красавчиков результатом гражданского оборота признавал не переход материальных благ, а переход имущественных прав на них [13, с. 26].

С точки зрения К.И. Скловского, имущество следует представлять не как вещи, а как совокупность прав на вещи [18, с. 433]. Исходя из этого, гражданский оборот следует понимать, как «оборот прав вещных и обязательственных» [19, с. 60].

И.А. Полуяхтов, субъективное право в процессе правопреемства называет «объектом определенного правоотношения» [15, с. 16].

Между тем, отдельные ученые указывают на невозможность использования конструкции «право на право», в том числе, применимо к современным условиям развития гражданских правоотношений.

Еще Ю.С. Гамбаров относительно указанной конструкции говорил так: «то, что называют «правом на право», есть всегда право на объект, который или передается целиком от одного субъекта другому, или в котором устанавливается рядом с пользованием одного и пользование или соучастие другого субъекта» [5, с. 589].

В.А. Белов, объектом гражданского права в субъективном смысле называет всякую материальную или нематериальную субстанцию (благо), а под имуществом предлагает понимать «все объекты гражданских правоотношений, за исключением нематериальных, а точнее – личных неимущественных благ» [2, с. 68, 71].

С.С. Вабищевич, к объекту имущественных отношений относит «имущественные блага, являющиеся в большинстве случаев товаром» [3, с. 130].

А.В. Головизнин считает, что «гражданский оборот опосредует не переход имущественных прав, а переход блага, влекущий за собой юридические последствия: либо возникновение или прекращение вещного правоотношения, либо возникновение или прекращение обязательственного правоотношения» [11, с. 101].

По мнению Е.А. Суханова, объектом гражданского оборота выступают разные материальные и нематериальные блага, являющиеся товарами в экономическом смысле, которые включаются в гражданско-правовую категорию имущества [20, с. 211].

Таким образом, вопрос о применении конструкции «право на право» является весьма дискуссионным. Большая часть ученых не признает возможность включения имущественных прав ни в объект вещных прав, ни в объект имущественных отношений, ни в объект гражданского права в целом.

Тем не менее, указанная конструкция получила нормативное закрепление, в том числе, в гражданском законодательстве Республики Беларусь.

Согласно положениям ст. 128 «Виды объектов *гражданских прав*» ГК Республики Беларусь, наряду с иными, к таковым относятся *имущественные и исключительные права*.

Остается выяснить, учитывая характер нашего исследования, какими мотивами руководствовался законодатель при включении имущественных прав в состав имущества, что следует из положений п. 1 ст. 128 ГК Республики Беларусь.

Традиция включения имущественных прав в систему объектов гражданского права берет свое начало со времен римского права, в котором было предусмотрено деление вещей на телесные (*res corporales*) и бестелесные (*res incorporales*).

Так, римский юрист Гай телесные вещи определял, как «<...> те, до которых можно дотронуться, например: поле, раб, одежда, золото, серебро, а также другие без числа»; «бестелесные – те, до которых нельзя дотронуться, каковы те, что определяются правом, как наследство, узуфрукт, обязательства, заключенные каким-либо способом» [12, с. 324].

По мнению Д.В. Дождева, «<...> систематика Гая различает вещи как части предметного мира и правовые понятия, которые представляют предметом требования не сами вещи, но права по поводу вещей»; «<...> эта система лежит в основе структуры «Институций», где категория вещи обнимает и вещи, и права (вещные, наследственные, обязательственные) [12, с. 325].

Д.В. Дождев отмечает, «специальный аспект учения о бестелесных вещах состоит в том, что даже права могут считаться объектами обладания» [12, с. 325].

Между тем, отдельные ученые не признают возможность применения указанного подхода к объектам гражданского права.

Например, А.В. Головизнин придерживается точки зрения, согласно которой «деление вещей на *res corporales* и *res incorporales* нельзя признавать делением объектов гражданских прав. Скорее это деление имущества в обыденном его представлении. Но если подходить к имуществу как к объекту гражданских прав, то включение в состав имущества как вещей, так и прав на них является научно несостоятельным» [11, с. 100].

Тем не менее, исходя из того, что в римской юриспруденции «*patrimonium* – совокупность элементов, дающих частному субъекту экономические выгоды» [16, с. 52], и опираясь на классификацию вещей по Гаю, следует признать, что *res incorporales* в римском праве входили в состав *patrimonium* и считались одним из возможных объектов владения.

По этому поводу А. Б. Бабаев высказал точку зрения, согласно которой категория бестелесных вещей в римском праве была введена «с целью распространения интердиктной защиты на сервитуты», а с учетом отсутствия подобного института «в современном отечественном правопорядке <...> существование категории бестелесных вещей в настоящий момент себя бы не оправдало» [1, с. 199].

Мы не разделяем приведенную точку зрения по той причине, что в современных условиях развития гражданских правоотношений появляются все новые объекты, правовая природа которых носит спорный характер.

Вместе с тем, отдельные признаки таких объектов указывают на возможность их отнесения к бестелесным вещам, понятие которых требует уточнения согласно сформировавшимся условиям гражданского оборота.

Интересно отметить, что в кодифицированном Гражданском законе Германии (далее – ГГУ) [6], как в наиболее близком по своей структуре к ГК Республики Беларусь (тоже самое относится к кодифицированным нормативным правовым актам, регулирующим гражданские правоотношения в других странах-участницах ЕАЭС), конструкция «право на право» нашла свое непосредственное закрепление.

Так, к вещным правам, согласно положениям третьей книги ГГУ «Вещное право», наряду с правом владения, правом собственности, наследственным правом застройки, земельными сервитутами, узуфруктом, правом пользования зданием или его частью для проживания, рентным и поземельным долгом, отнесены ипотека и залоговое право на движимые вещи.

Таким образом, практически все вещные права из римского права нашли свое отражение в ГГУ.

Между тем, закрепление такой широкой системы вещных прав отдельные ученые считают неоправданным.

По мнению Л.В. Щенниковой, «<...> при всей плодотворности использования немецкого опыта мы не можем идти по пути его копирования», что связано со спецификой отечественной истории развития гражданского законодательства, цивилистических традиций, структуры и содержания гражданского кодекса [23, с. 91].

В предыдущих научных работах, автором не раз обращалось внимание на невозможность бездумного копирования зарубежного опыта в целях реформирования гражданского законодательства о вещных правах Республики Беларусь [7, 8]. Исходя из этого, исследовав вопрос о возможности включения имущественных прав в систему объектов гражданского права, мы пришли к следующему.

Имущественные права признаны объектом гражданского права на основании п. 1 ст. 128 ГК Республики Беларусь.

Согласно использованной в указанном пункте формулировке, имущественные права, как и вещи, включены в состав имущества. Такое положение указанных прав обусловлено историческим заимствованием отдельных положений из римского права, где *res corporales* и *res incorporales* были объединены под понятием «*patrimonium*», а на имущественные права, в частности сервитуты, распространялась интердиктная защита.

В современных условиях развития гражданских правоотношений, что отмечается рядом ученых, необходимость в подобном подходе к толкованию имущества не прослеживается. В первую очередь, это связывают с отсутствием специального института интердиктной защиты для имущественных прав; во вторую, – с необоснованным отнесением указанных прав к объектам гражданского права.

Данная точка зрения, в частности, поддерживается В.А. Беловым, А.В. Головизниным [11, с. 100].

Так, по мнению В.А. Белова, «<...> включение в число объектов частных прав самих субъективных прав является ошибочным» [2, с. 70]. Ученый свою позицию аргументирует тем, что субъективные частные права должны рассматриваться как объект возможностей, которые в свою очередь являются элементами гражданской правоспособности. «Возможности же, составляющие гражданскую правоспособность, никак не могут быть отождествлены с возможностями, которыми являются субъективные гражданские права» [2, с. 70].

Ошибочное отнесение имущественных прав к объектам гражданского права В.А. Белов связывает с отсутствием комплексных исследований в данной области. Иными словами, ученый считает, что происходит подмена понятий, когда учение об объектах гражданского

права в целом заменяется учениями об объектах отдельных видов гражданских правоотношений.

Противоположная точка зрения по исследуемому вопросу высказана в юридической литературе В.А. Витушко.

Названный ученый предлагает не сужать круг возможных объектов гражданских правоотношений, а, наоборот, расширять его.

Таким образом, к возможным объектам гражданских правоотношений по классификации В.А. Витушко наряду с товаром; имуществом, в том числе вещами, валютой, бюджетом, ценными бумагами и доходами; результатами творческой деятельности; работами; услугами; информацией; документами; разрешениями, следует отнести соответствующие им права, которые в свою очередь также являются объектами указанных правоотношений [4, с. 314]. Важнейшими среди таких прав ученый называет имущественные и личные права.

Современное понимание объекта гражданского права строится на концепции, предложенной еще В. И. Сенчищевым, согласно которой объект права определяется через правовой режим объектов фактических действий [17].

Таким образом, происходит смешение двух категорий объектов: «объект правового воздействия» (объект права) и «объект правоотношения».

Отметим, что отождествление понятий «объект права» и «объект правоотношения» поддерживается в юридической литературе рядом ученых.

Р.О. Халфина, рассуждая о соотношении указанных понятий, приходит к следующему выводу: «здесь <...> одно и то же понятие обозначается двумя терминами. Поскольку, с нашей точки зрения, субъективное право – всегда элемент правоотношения, понятия «объект права» и «объект правоотношения» фактически совпадают. <...> Объект не является элементом правоотношения. Мнение о том, что объект права не входит в состав правоотношения, обосновывается различными соображениями, в том числе и такими: поскольку правоотношение представляет собой идеологическое отношение, в его содержание не могут входить предметы материального мира, являющиеся объектом различных видов правоотношений» [21, с. 212–213].

Между тем, как справедливо отмечает В.А. Витушко, само «понятие объекта гражданского права относительно» [4, с. 307, 309].

Относительность в данном случае обусловлена несколькими факторами: возможностью объекта гражданского правоотношения выступать одновременно его субъектом (например, предприятие); разной меновой стоимостью равных по ряду критериев объектов; пониманием под «объектом» иных гражданско-правовых категорий.

Обобщая вышесказанное, можно сделать следующие выводы.

На современном этапе развития гражданского права наметилась тенденция смешения понятий «объект гражданского права» и «объект гражданского правоотношения». Нам же представляется необходимым разделять эти понятия.

Так, под объектом гражданского права («объектом правового воздействия») следует понимать гражданское правоотношение, к возможным объектам которого относятся различные материальные и нематериальные блага, а также права на них.

Наряду с этим, представляется необходимым переименовать подраздел 3 ГК Республики Беларусь с «Объекты гражданских прав» на «Объекты гражданских правоотношений», а также внести соответствующие изменения в название и содержание статей указанного подраздела.

Подобного рода изменения позволят в дальнейшем избежать смешения двух приведенных выше понятий и согласуют содержание подраздела 3 ГК Республики Беларусь со ст. 1 того же нормативного правового акта.

Одновременно, права, в частности, имущественные, надлежит признать возможными объектами гражданских правоотношений и наделить их самостоятельным значением.

Более того, не представляется возможным рассмотрение имущественных прав в качестве составляющих понятия «имущество».

В этой связи предлагается изменить содержание положений ст. 128 ГК Республики Беларусь о перечне объектов гражданского права путем исключения имущественных прав из содержания понятия «имущество» с одновременным их внесением в указанный перечень в качестве самостоятельных объектов гражданских правоотношений.

Таким образом, приведенные изменения, коснутся:

- названия подраздела 3 ГК Республики Беларусь;
- названия ст. 128 ГК Республики Беларусь, которое следует изменить на «Виды объектов гражданских правоотношений», а содержание представить в следующем виде:

К возможным объектам гражданских правоотношений относятся: вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество; имущественные права; работы и услуги; нераскрытая информация; исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг; нематериальные блага.

- изменения коснутся ст. 129 ГК Республики Беларусь, в частности, ее названия – его следует переименовать на «Оборотоспособность объектов гражданских правоотношений», и содержания: начало п. 1 – изменить на «Объекты гражданских правоотношений могут свободно отчуждаться или ...», а начало ч. 1 п. 2 и ч. 2 п. 2 указанной статьи – на

«Виды объектов гражданских правоотношений ...»;

– п. 1 ст. 132 ГК Республики Беларусь, где «Предприятие как объект прав ...» необходимо заменить на «Предприятие как объект гражданских правоотношений ...».

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бабаев А.Б. Система вещных прав: монография. М.: Волтерс Клувер, 2006. 408 с.
2. Белов В.А. Гражданское право: Общая и Особенная части: Учебник. М., 2003. 960 с.
3. Вабищевич С.С. Система предмета современного гражданского права (на примере Российской Федерации и Республики Беларусь) // Российский юридический журнал. 2010. № 6. С. 128–136.
4. Витушко В.А. Курс гражданского права. Общая часть: Научно-практическое пособие. Минск: Изд-во БГЭУ, 2001. 414 с.
5. Гамбров Ю.С. Гражданское право. Общая часть / под ред. В.А. Томсинова. М., 2003. 816 с.
6. Германское гражданское уложение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.pravo.vuzlib.su/book_z1169_page_8.html, свободный. – (дата обращения: 18.10.2018).
7. Гладкая Е.Н. Вещные права в гражданском законодательстве стран ЕАЭС // Современные научные достижения в гуманитарной и технической сферах: сборник материалов международной научно-практической конференции. Сочи, 2018. С. 236–240.
8. Гладкая Е.Н. О проблеме традиционного подхода к определению правомочий собственника // Актуальные проблемы гражданского права. 2018. № 1 (11). С. 158–179.
9. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk9800218>, свободный. – (дата обращения: 10.01.2019).
10. Гражданский кодекс Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://meget.kiev.ua/kodeks/grazdanskiy-kodeks/>, свободный. – (дата обращения: 15.10.2018).
11. Головизнин А.В. Вещи и имущественные права как объекты гражданских прав // Вестник Московского университета МВД России. 2011. № 2. С. 99–101.
12. Дождев Д.В. Римское частное право: Учебник / под ред. В.С. Нерсесянца. М., 1996. 704 с.
13. Красавчиков О.А. Советский гражданский оборот (понятие и основные звенья) // Вопросы гражданского, трудового права и гражданского процесса: учен. зап. 1957. Т. V. С. 3–27.
14. Латыев, А.Н. Вещные права в гражданском праве: понятие и особенности правового режима: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03: Екатеринбург, 2004. 211 с.
15. Полуяхтов И.А. Гражданский оборот имущественных прав : автореф. ... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2002. 21 с.
16. Санфилиппо Ч. Курс римского частного права: учебник / под ред. Д. В. Дождева. М., 2002. 400 с.
17. Сенчищев В.И. Объект гражданского правоотношения. Общее понятие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.pravo.vuzlib.su/book_z1071_page_6.html, свободный. – (дата обращения: 10.10.2018).

18. Скловский К.И. *Собственность в гражданском праве : учеб.-практ. пособие ; 3-е изд.* М., 2002. 512 с.
19. Скловский К.И. *Механизм перехода права и последствия цессии // Хоз-во и право.* 2002. № 2. С. 60–67.
20. Суханов Е.А. *Российская юридическая энциклопедия / под ред. А.Я. Сухарева.* М., 1999. 1110 с.
21. Халфина Р.О. *Общее учение о правоотношении.* М.: Юридическая литература, 1974. 348 с.
22. Харченко Г.Г. *Вещные права в конструкции «право на право» // Веснік Гродзенскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя Янкі Купалы. Серыя 4. Правазнаўства.* 2013. № 4 (157). С. 42–48.
23. Щенникова Л.В. *Вещное право: Учебное пособие.* Пермь: Изд-во Пермского университета, 2001. 240 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРИЕМЫ МОШЕННИЧЕСТВА СО СТОРОНЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ

*Е.Е. Едоменкова, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: Ю.С. Лекарева, к.э.н., доцент*

Аннотация. В последнее время риск мошенничества со стороны покупателей растет все больше и больше. Существует множество схем мошенничества. Но немало и средств защиты от этого явления. В данной статье мы рассмотрели оба этих вопроса, а также выделили некоторые рекомендации, направленные на максимальное уменьшение воровства в магазинах самообслуживания.

Ключевые слова: мошенничество, кражи, воровство, противокражная защита, материальная ответственность.

Abstract. Recently, the risk of customer fraud is growing more and more. There are many fraud schemes. But not a few remedies for this phenomenon. In this article, we looked at both of these issues, and also highlighted some recommendations aimed at minimizing theft in self-service stores.

Keywords: fraud, theft, stealing, anti-theft protection, liability.

Отношение к чужой собственности в наше время прямо скажем неоднозначное. Вроде бы все знают, что чужого брать нельзя, ведь есть закон юридический и нравственный. Но с другой стороны – ворами восхищаются и даже завидуют.

Героизация криминального мира говорит о том, что сознание обывателя весьма противоречиво, и если есть возможность и никто не схватит за руку, то воровать можно и даже нужно. В этом случае действует принцип «кто смел, тот и съел».

Магазины открытого доступа предоставляют нечестным гражданам отличную возможность поупражняться в воровском мастерстве. Собственники розничных сетей пытаются решить проблему хищений, нанимая охранников, оснащая камерами торговые залы, но люди все равно продолжают воровать.

Само понятие shoplifter, то есть “магазинный вор”, родилось в Америке в середине 1940-х – именно тогда там появились первые магазины самообслуживания.

Американцы подсчитали, что каждые 5 секунд в мире совершается одна кража в розничной торговле.

В США в магазинных кражах участвует каждый 201-й, а в Австрии – каждый 361-й житель страны.

Сегодня лидерами по воровству в магазинах являются Великобритания и Германия. По данным британского Центра исследования розничной торговли, магазинные воришки крадут там товаров на сумму более чем 4 млрд. фунтов ежегодно, а это составляет около 2% ежегодного оборота розничной торговли в стране. За такие преступления в течение года задерживают около 500 тысяч человек. За ними идут французы, греки и индусы.

При этом российский вклад в мировую статистику чуть скромнее – несмотря на стереотипы о феноменальной вороватости россиян. Наша страна входит в десятку самых “крадущих”. Например, в крупных магазинах Москвы за попытку украсть товар задерживают в среднем по 15-20 человек в день.

Вероятно, при дальнейшем росте темпов развития сектора самообслуживания в России мы, несомненно, приблизимся к лидерам. Поэтому проблема воровства из магазинов остаётся одной из самых актуальных во всём мире.

Время идет, защита от воровства улучшается, но и мошенники совершенствуют свои схемы. Существует множество вариантов краж, которые известны всем, но, тем не менее, предотвратить их не удастся.

Самый простой способ стянуть что-то - это фольгированная сумка «booster bag». Такую сумку можно изготовить самостоятельно за пять минут. В эксплуатации она довольно проста: нужно просто положить вещь в внутрь, и можно выносить. Дело в том, что фольга позволяет пронести товары, оснащенные специальным антикражным элементом, через противокражные рамки без срабатывания предупреждающего сигнала. Нюанс в том, что такие сумки обычно большие и привлекают много внимания со стороны персонала. Чем больше сумка, тем больше глаз будет за предполагаемым преступником.

Фольгировать могут не только сумку, но и, например, большой карман на одежде, какую-либо подкладку и даже детскую коляску.

В последнее время не составит трудности приобрести магнит для снятия антикражной защиты такой же, как и у продавцов на кассе. Многие воришки без особых проблем снимают антикражный элемент с одной вещи, крепят ее на другую, чтобы не оставлять улики, если они делают это в примерочной, то там защиту можно прикрепить на штору, спрятать за пуф. Избавившись от нехитрого оборудования, вор может спокойно проходить мимо противокражных ворот.

Есть воры, которые даже не стараются скрываться. На личной практике был такой странный случай, когда мужчина просто пронес пару ботинок над воротами из соседнего отдела. Сотрудники обувного магазина этого не увидели, так как были заняты обслуживанием других покупателей, а вот мы стояли шокированные, и когда пришли в себя, преступника уже и след простыл.

Но есть и противоположная тактика, когда истинные воры стараются отвести от себя внимание. Здесь уже основное действие за его напарниками, которые должны отвлечь персонал на себя громкими криками, разборками, претензиями. Соответственно, в это же время чаще всего совершенно в другой стороне зала, сообщник набивает сумки, потому что сотрудник или охранник где-то «успокаивает» коллегу-преступника.

Следующий способ украсть не очень популярный, только для очень аккуратных воришек. заключается этот способ в том, что можно вырезать антикражный элемент с изделия, думая о том, что небольшую дырочку потом легко зашить, платье можно и укоротить, а дырку на подкладке юбки никто и не заметит. Однажды таким способом у нас хотели украсть зимнюю куртку. Воры попались неаккуратные, изорвали весь бок куртки, оттуда полезли перья. Такая куртка стала не нужна ворами, и они решили не завершать начатое дело.

Иногда сами продавцы могут спровоцировать человека на кражу. Каким образом? Когда продавцы выставляют товар в торговый зал, в спешке или по невнимательности они могут пропустить вещь без защиты. И если такой товар заметит человек способный на кражу, ничего не помешает ему совершить это действие.

Говоря о кражах покупателей, хочется обратить внимание на то, что многие рискуют даже на мошенничество на кассе. Здесь уже ущерб измеряется не в украденном товаре, а в деньгах. Такие люди, конечно, должны обладать особой смелостью, потому что здесь весь упор идет на обман продавца, нужно непосредственно с ним контактировать, заговаривать его.

Наиболее распространены два варианта мошенничества на кассе. Первый вариант – подмена навесных ярлыков. Достаточно простой способ обмануть: покупатель перевешивает ценник с дешевой вещи на дорогую, и надеясь на невнимательность продавца пробивает себе на кассе дорогую

вещь с маленькой стоимостью. Такой вариант довольно опасен, ведь продавец может заметить подмену, поэтому чаще всего такие махинации проворачивают во время большой очереди на кассе. Второй вариант, наоборот, рассчитан на долгие разговоры покупателя с продавцом. И здесь главным элементом становится крупная купюра. Человек, как правило, выбирает какую-то недорогую вещь, показывает, что у него, например, купюра номиналом 5000 рублей, продавец отдает сдачу, и покупатель довольный уходит со своей купюрой, да еще и со сдачей, которую ему отдали. Все это время покупатель тщательно заговаривал продавца, чтобы тот не заметил отсутствие купюры. Поэтому зона кассы довольно ответственное место и относиться к этому нужно с большей внимательностью. В данном случае продавец обязательно должен проговаривать сумму покупки, пересчитывать при покупателе сумму, которую он отдал, и озвучить цифру вслух, затем также при покупателе пересчитать сдачу и сумму произнести вслух. Такие несложные действия помогут в разы уменьшить количество денежных махинаций.

Итак, мы рассмотрели различные схемы воровства покупателей. И все-таки иногда даже они не срабатывают, даже у профессионалов бывают осечки. А все потому, что магазин тоже готов дать отпор своим обидчикам, ведь не зря существует столько способов защиты торгово-материальной ценности.

Во-первых, это, конечно же, антикражные защиты. В большинстве случаев это противокражные датчики и этикетки, основанные на радиочастотной технологии. То есть при выносе товара через противокражные ворота срабатывают датчики, что сопровождается звуковыми и световыми сигналами. Для того чтобы ввести вора в заблуждение, на одном товаре можно использовать сразу несколько защитных элементов. Например, в скрытое, труднодоступное место приклеить противокражную наклейку, а на видном месте сделать антикражный элемент. Таким двойным способом защиты можно провести вора.

Большинство воришек не хотят быть обнаруженными, поэтому опасаются, что их действия будут записаны с помощью камер видеонаблюдения и тщательно смотрят по сторонам. Камеры-муляжи, наклейки «вас снимает скрытая камера» помогают немного снизить количество краж.

Бдительность персонала - главное. Обычно продавцы и охранники следят за посетителями, которые привлекают внимание – необычно двигаются, озираются по сторонам. Это естественная человеческая реакция. Но смотреть нужно за всеми, даже теми, кто пытается слиться с толпой и быть незамеченным. Особое внимание нужно уделять режиму работы сотрудников. То есть в часы пик, выходные, праздничные дни смены должны быть усилены. Также нужно учитывать, что некоторые

рабочие моменты, например приемка и распаковка товара, перезонирование, переоценка должны осуществляться либо утром, либо вечером, когда в торговом зале минимальное количество покупателей.

Всему персоналу необходимо знать и следить за мертвыми зонами своего магазина – то есть местами, которые не попадают в объектив камеры. Именно там обычно и происходят основные действия воришек. Но все это продумывается намного раньше, еще при оформлении зала. Если обратить внимание, то практически во всех не просматриваемых зонах есть зеркала. Они действительно помогают лучше контролировать слепые зоны. Поэтому для опытного сотрудника весь зал кажется, как на ладони.

Благодаря такой защите от краж действительно хочется верить, что их вероятность минимальна. Но все-таки воровство живет, развивается. И самым главным оружием будет оставаться человек. Только качественная работа персонала поможет уменьшить количество краж. Поэтому сотрудников обучают, готовят к тому, что может произойти, и как в таком случае поступить. Это не удивительно, потому что вся материальная ответственность лежит на продавцах. С первого рабочего дня до последнего каждый продавец отвечает за сохранность товаров в своем магазине.

Каждые четыре месяца в магазине проводится плановая инвентаризация, по результатам которой и выявляются все недостатки. Магазины дается определенный лимит, рассчитанный именно на такое явление как воровство, и если он превышен, то с каждого сотрудника взимается штраф. Если же исход положительный, и сумма недостатка меньше лимита, то продавцы радуются, получают премию за хорошую работу, качественный контроль и ответственное поведение.

Таким образом, хорошо обученный персонал, качественная защита, ответственный подход к своей работе – вот составляющие, которые могут помочь в борьбе против нечестных покупателей. Помимо этого необходим постоянный мониторинг данной темы, например, в социальных сетях, где с настоящее время существует множество специальных групп, где воришки делятся своим опытом. Зная своего врага в лицо, намного легче предпринимать ответные действия.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Лебедь А.Л. *Магазинные кражи в России: направления исследования* / А.Л. Лебедь // *Закон и жизнь*. - 2017. - Т. 1, № 2. - С. 38-46.
2. Лекарева Ю.С. *Развитие маркетинговой деятельности предприятий* // *Экономика и предпринимательство*. - 2015. № 3 (56). С. 574-579.
3. Лекарева Ю.С. *Риск как объект экономического анализа* // *Вестник Российского государственного торгово-экономического университета (РГТЭУ)*. - 2008. № 3 (24). С. 102-106.

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*А.В. Зуйкова, магистрант
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Республика Беларусь*

*Научный руководитель: В.В. Данилов,
Академия управления при Президенте Республики Беларусь*

Аннотация. В статье рассмотрена сущность экономической безопасности предприятия, определены основные проблемы и пути обеспечения экономической безопасности предприятий на современном этапе. В условиях рыночной экономики предприятия получают целый ряд прав и возможностей по выбору видов деятельности, места и способов их осуществления, свободу в использовании результатов хозяйствования. Однако, экономическая независимость предприятий возлагает на них ответственность за предсказания, оценку возможных последствий и проведения мероприятий по минимизации негативного влияния различных рисков.

Ключевые слова: экономическая безопасность; внутренние угрозы; внешние угрозы; предприятие; технико-технологическая составляющая; финансовая составляющая; кадровая составляющая.

Abstract. In article the entity of economic safety of the enterprise is considered, the main problems and ways of providing economic safety of the enterprises at the present stage are defined. In the conditions of market economy of the enterprise acquire a number of the rights and opportunities for the choice of types of activity, the place and ways of their implementation, freedom in use of results of managing. However, economic independence of the enterprises confers on them responsibility for predictions, assessment of possible effects and holding actions for minimization of a negative impact of different risks.

Keywords: economic security; internal threats; external threats; enterprise; technical and technological component; financial component; personnel component.

В современных условиях нестабильности экономики Республики Беларусь отечественные предприятия функционируют в условиях риска и неопределенности, что может негативно повлиять на их финансовое состояние и результаты деятельности и в дальнейшем привести к банкротству. В связи с этим для субъектов хозяйствования приобретают актуальность мероприятия по выявлению и нейтрализации возможных проблем и рисков, а также поиски новых путей обеспечения экономической безопасности предприятия. Ведь своевременная и

качественная диагностика проблем обеспечения экономической безопасности, выявления и систематизация рисков и угроз позволяют избежать как материального ущерба, так и предотвратить банкротство предприятия.

Экономическая безопасность предприятия – достаточно новое направление развития экономической науки. Необходимость ее постоянного обеспечения обусловлено объективно имеющимся для каждого субъекта хозяйствования задачей обеспечения стабильности функционирования и достижения главных целей своей деятельности.

Так, по мнению И.А. Бланка, экономическая безопасность предприятия – это положение наиболее эффективного использования ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем [1, с. 219].

Однако, как и любая другая сфера, экономическая безопасность имеет ряд проблем и рисков. К основным проблемам экономической безопасности отечественных предприятий относят следующие. Во-первых, рыночная экономика, построенная на конкуренции – это достаточно динамичная система, которая является рискованной. Во-вторых, в Республике Беларусь до сих пор отсутствуют устойчивые нормы права защиты интересов предпринимателей. В-третьих, так как белорусский рынок еще находится в стадии становления, существует много механизмов, которые еще полностью не проработаны.

К проблемам, которые возникают перед предприятиями на пути к достижению приемлемого уровня экономической безопасности ученые относят следующие:

- важность использования реактивного подхода (ожидание негативного влияния угрозы и уже дальнейшие мероприятия по ликвидации последствий вместо преждевременного анализа возможных путей избежания этого влияния);

- необходимость повышения качества сбора информации не только о конкурентах, но и о состоянии собственной деятельности, включающая первоочередность определения целей и стратегии предприятия;

- недостаточное применение анализа затрат предприятия на экономическую безопасность;

- пренебрежение имеющимися возможностями предприятия и направление всей системы экономической безопасности на работу с угрозами [3].

Негативное влияние на экономическую безопасность может иметь объективный и субъективный характер. Объективный возникает не по воле конкретного предприятия или его персонала, а субъективный именно вследствие неэффективной работы предприятия в целом или его персонала (прежде всего руководителей и менеджеров).

Источниками негативного влияния на экономическую безопасность предприятия могут быть:

1. сознательные или бессознательные действия отдельных лиц и субъектов хозяйствования (органов государственной власти или предприятий-конкурентов);
2. совпадение объективных обстоятельств (форс-мажорные обстоятельства, инновации и т.д.).

Стоит отметить, что существует ряд причин от которых зависит экономическая безопасность предприятия. В частности, от кризисных явлений в экономике, чрезвычайных событий, стихийных бедствий, непредвиденных изменений конъюнктуры рынка, социальной напряженности, управленческой некомпетентности, а также невыполнение партнерами, поставщиками, заказчиками и клиентами своих обязательств по оплате контрактов, поставке продукции или изменения условий договора.

Таким образом, на экономическую безопасность влияют различные факторы, которые могут быть объективными и субъективными, экономическими и внеэкономическими, внутренними и внешними.

Существуют три основных внешних источников угрозы для предприятия. По мнению С. С. Бобкова, угроза - это совокупность условий и факторов, создающих опасность для реализации экономических интересов, которая в свою очередь может создавать различные риски [6, с. 109].

Итак, первая угроза – неблагоприятная экономическая политика государства. Так, государство может противоречить производственной, коммерческой или финансовой стратегии предприятия с помощью различных методов, среди которых наиболее распространенными являются: изменение ставок таможенного тарифа; налоговых ставок; колебания валютного курса и тому подобное.

Другую серьезную угрозу для предприятия со стороны государства представляют определенные действия по свертыванию или ограничению экономических связей. Экономические санкции со стороны государства имеют достаточно негативное влияние и приводят к взаимному недоверию, дестабилизируют безопасность в области экономики на межгосударственном уровне.

Вторым источником внешней угрозы для предприятия являются действия других субъектов хозяйствования. Речь идет о недобросовестной конкуренции. Предприятия-конкуренты имеют множество методов, которые способны негативно повлиять на деятельность и безопасность предприятия, к ним относятся: нарушение прав конкурентов на промышленную собственность (несанкционированное воспроизведение продукции конкурента, раскрытие секретов производства конкурента, промышленный шпионаж) дезорганизация производства конкурентов,

которая осуществляется путем подкупа и заманивания их рабочих и служащих с целью завладения секретами производства и торговли; подрыв репутации конкурента (несоответствующая реклама, распространение ложных сведений, дискредитирующих предприятие) и другие, такие как демпинг, бойкот и тому подобное.

Третьим источником являются кризисные явления в мировой экономике, поскольку они поступают из страны в страну через каналы внешних экономических связей. Такие явления как структурная перестройка, падение спроса и цен на энергоносители порождает зависимость отечественных предприятий от процессов, происходящих в мире.

К другим внешним угрозам можно отнести следующие:

- уровень инфляции;
- нехватка средств для инвестирования предприятия;
- законодательная нестабильность;
- коррупция;
- неблагоприятные макроэкономические условия (кризис, война, общеэкономическая ситуация в стране).

Внутренние угрозы - это угрозы, которые зависят от деятельности собственно предприятия. К ним относятся:

- действия или бездействие работников, противоречащих интересам коммерческой деятельности предприятия;
- низкий уровень квалификации персонала;
- слабая маркетинговая обработка рынка;
- нарушение правил использования технических средств;
- подрыв делового имиджа предприятия;
- неконкурентная ценовая политика;
- неопределенность целей и стратегий.

Все эти угрозы создают проблемы для экономической безопасности предприятия и нарушают его функционирование на рынке. Поэтому управленческому персоналу необходимо постоянно осуществлять поиск новых путей обеспечения безопасности для предприятия.

Как отмечает в своей работе Ю.В. Светличная [4], существует три составляющие экономической безопасности предприятия для борьбы с внутренними угрозами. Технико-технологическая - анализирует степень эффективного и рационального использования ресурсов и основных средств. Финансовая составляющая отвечает за наиболее эффективное использование капитала, прав и информации предприятия. Кадровая составляющая обеспечивает создание надлежащих условий для работы и эффективное управление персоналом.

Следует отметить, что пути предотвращения внутренних и внешних угроз экономической безопасности отличаются.

Основные меры по реализации путей предотвращения внутренних угроз технико-технологической составляющей можно разделить на основные и оборотные средства.

Предотвращение внутренних угроз технико-технологической составляющей в разрезе основных средств становится возможным в условиях повышения эффективности использования основных фондов предприятия, а именно: путем освобождения предприятия от излишнего оборудования, машин и других основных средств или сдачи их в аренду с целью получения дополнительной прибыли для предприятия, обеспечения его новейшим оборудованием и высококвалифицированными работниками, своевременное обновление основных средств с целью недопущения морального и физического износа; повышение уровня механизации и автоматизации производства и тому подобное.

Если рассматривать в разрезе оборотных средств, то необходимо экономное и рациональное распоряжение материальными и товарными ценностями, нужно минимизировать расходы и создать производственные запасы, обеспечить оптимальное соотношение между объемом оборотных средств и их производственной необходимостью, а также принять меры, которые окажут максимальную возможность самофинансирования потребностей в оборотных средствах.

Предотвращение угроз в финансовом звене возможно путем увеличения количества ликвидных активов, что позволит своевременно оплачивать долги и избежать банкротства.

Повышение эффективности управления капиталом предлагается обеспечить путем: приумножения величины собственного капитала из-за увеличения получаемой чистой прибыли; увеличение суммы чистой прибыли за счет эффективной налоговой политики, направленной на повышение доли чистой прибыли в общей сумме валовой прибыли. Оптимизацию обязательств необходимо проводить по следующим направлениям: рефинансирование дебиторской задолженности и оптимизация инвестирования оборотного капитала в дебиторскую задолженность [5].

Борьба с угрозами в кадровом звене происходит благодаря проведению соответствующих мероприятий, которые обеспечат повышение квалификации персонала, сокращение доли работников пенсионного возраста и привлечение на предприятие нового поколения работающих в профильных учебных заведениях, а также с помощью мотивации персонала путем вознаграждений и предоставления отпусков (однако требуется уменьшение количества вынужденных отпусков персонала).

В технико-технологической составляющей большое значение имеет внедрение и использование инновационных технологий в производственном процессе. Это не только улучшит какие-то продукты и

услуги, но и сделает предприятие более конкурентоспособным и даст возможность выйти на новые рынки. Внедрение энергосберегающих технологий позволит предприятию снизить себестоимость продукции и зависимость от поставщиков энергоресурсов.

Финансовое звено даст возможность активизировать маркетинговую деятельность предприятия. Новая реклама позволит индивидуализировать продукцию, что в свою очередь положительно повлияет на формирование общественного мнения о фирме и товарах. Диверсификация рынков сбыта и освоение новых видов продукции позволит выйти предприятию на новые рынки торговли (в том числе международные), а также увеличит прибыль.

Кадровое звено обеспечит активизацию деятельности в направлении усиления социальной защиты работников (равное вознаграждение за равный труд, право на безопасность и гигиену труда, сохранение здоровья и т.д.).

Таким образом, исследование экономической безопасности является весьма важным, поскольку без нее невозможно нормальное функционирование предприятия в целом. Однако, как и любая другая сфера, она имеет ряд проблем и рисков, решение которых значительно улучшит ситуацию на предприятии. Благодаря приему правильных стратегий и решений возможно уменьшение влияния как внешних, так и внутренних угроз на предприятие, в свою очередь обеспечит укрепление уровня экономической безопасности как в целом, так и в разрезе отдельных составляющих технико-технологической, финансовой и кадровой.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Антипенко Н.А. Аналитическая записка как особый информационный ресурс и инновационный элемент системы принятия управленческих решений / Н.А. Антипенко, Д.Ю. Бусыгин, Е.В. Потяг // *Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: сб. материалов VIII междунар. науч.-практич. конф., Минск, 14 мая 2015 г. / Минский филиал МЭСИ / сост. Кривцов В.Н., Горбачёв Н.Н. – Минск: «Ковчег», 2015. - 254 с.: ил. – С. 235-236.*

2. Антипенко Н.А. Развитие механизмов управления инновационной деятельностью фирмы / Ж.А. Режепова, Н.А. Антипенко // *Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: Материалы X международной научно-практической конференции (Минск, 26 мая 2017 г.) / сост. Кривцов В.Н., Горбачев Н.Н. – Минск: «Ковчег», 2017. - С. 81-82.*

3. Антипенко Н.А. Совершенствование системы анализа финансовой устойчивости организаций в условиях инновационного развития агропромышленного комплекса Республики Беларусь: научное здание / Н. А. Антипенко, Д. Ю. Бусыгин, Ю. Н. Бусыгин. – Минск: БГАТУ. – 2016. – 140 с.

4. Барейша А.С. Венчурные инвестиции: состояние, тенденции, перспективы интеграции / А. Барейша // *Наука и инновации. - 2018. - № 10. - С. 49-52. - (Научная публикация).*

5. Бусыгин Д.Ю. Практика инновационного финансово-инвестиционного менеджмента: учеб. пос. / Д.Ю. Бусыгин, Ю.Н. Бусыгин, Н.А. Антипенко. – Минск: БГАТУ, 2016. – 116 с.

6. Веко Р.В. Оптимизация финансирования проектов региональными инновационными фондами / Р. Веко // Банкаўскі вестнік. - 2018. - № 9. - С. 55-58. - (Научные публикации).

7. Гусаков Б.И. Конвергенция технологий: взгляд в будущее / Б. Гусаков, Т. Данильченко // Наука и инновации. - 2018. - № 9. - С. 56-61. - (Синергия знаний).

8. Серяков Г.Н. Развитие методологических аспектов моделирования направлений и средств развития нового технологического уклада экономики / Г. Н. Серяков // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D, Экономические и юридические науки. - 2018. - № 6. - С. 19-26. - (Экономика и управление).

9. Затраты организаций промышленности на технологические инновации // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/nauka-i-innovatsii/osnovnye-pokazateli-za-period-s-___-po-___gody/zatraty-organizatsii-promyshlennosti-na-tehnolo 2/

10. Чекаданова М.В. Ключевые ресурсы и действия в инновационном кластере / М. В. Чекаданова // Инновации. - 2018. - № 7. - С. 74-82. - (Инновационная экономика).

ИЗМЕНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ РОССИИ ПОД ВЛИЯНИЕМ САНКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

*Д.З. Иванова, студентка
ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет
им. И.Н. Ульянова», г. Чебоксары, Россия*

Аннотация. В статье на основе изучения теоретических аспектов выявляются основные проблемы и перспективы экономического роста и экономического развития России, рассматривается система факторов экономического роста, раскрываются основные типы экономического роста. Также изучаются основные проблемы качества и эффективности экономического роста в России.

Ключевые слова: экономическое положение, экономический рост, санкционные издержки, перспективы развития экономик.

Abstract. The article based on the study of theoretical aspects identifies the main problems and prospects for economic growth and economic development of Russia, examines the system of factors of economic growth, reveals the main types of economic growth. We also study the main problems of the quality and efficiency of economic growth in Russia.

Keywords: economic situation, economic growth, sanctions costs, prospects for the development of economiesterritory.

В современной рыночной экономике концепция экономического развития и экономического роста занимает центральное положение в экономике любого государства. Происходит это из-за того, что, во-первых, экономический рост определяет уровень экономического развития страны, степень удовлетворения потребностей, а также уровень жизни; во-вторых, экономический рост определяет место государства среди других стран мира, ее умение конкурировать и возможность влияния на мировое экономическое и политическое развитие; в-третьих, экономический рост определяет все возможные перспективы развития страны во всем их многообразии.

Мировая система находится в поиске новой точки равновесия одновременно трех глобальных измерений: геополитическое, геостратегическое и геоэкономическое. Экономическая безопасность осуществляет способность поддерживать нормальные условия жизни населения, устойчивое обеспечение ресурсами для развития национальной экономики, а также последовательную реализацию национальных государственных интересов. Система макроэкономических показателей позволяет определять уровень экономической безопасности страны, а также оценивать макроэкономические результаты и осуществлять анализ предпосылок для их получения.

Если говорить о санкционных издержках, то первый пакет санкций против нашей страны ввели в действие США, Европа, Австралия, Новая Зеландия и Канада, после вхождения Республики Крым в состав Российской Федерации в 2014 году. Все это предполагало за собой замораживание активов и введение визовых ограничений для лиц, которые включены в специальные списки, запрет компаниям стран, которые наложили санкции, поддерживать всякие, в том числе, деловые отношения с организациями, также с лицами, включёнными в эти списки. С апреля по май было проведено дальнейшее расширение санкций, одной из основных причин этого было обострение ситуаций на востоке Украины. Россию обвинили в том, что она подрывает территориальную целостности Украины, якобы, поставляя оружия пророссийским повстанцам. Российская Федерация, в свою очередь, решила также ввести ответные санкции, а также было введено эмбарго на некоторые товары и продукты, которые ранее были поставляемы из-за границы.

За первую половину 2014 года была пересмотрена оценка роста валового внутреннего продукта по отношению к тем же месяцам 2013 года (январь-июль), также был скорректирован сезонновыровненный рост. Важнейшим фактором данного пересмотра был значительный всплеск роста экспорта нефтепродуктов, который составил чуть более 39% за рассматриваемый период против падения почти 17% в июне аналогичного года.

Было сокращено производство электрооборудования, производство транспортных средств в отраслях машиностроительного комплекса. К концу лета 2014 года, по оценке, которую провел Минэкономразвития Российской Федерации, ВВП страны, с исключением сезонного и календарного факторов, снизился почти на 0,5 %. Динамика валового внешнего продукта за год, по оценке Министерства экономического развития, составила 0%. В то же время за промежуток времени, расцениваемый в январь-август 2014 года, ВВП страны вырос на 0,7 процента.

С учетом всех факторов, вариант прогноза перспективы Российской экономики обязательно должен быть соразмеренным с точки зрения такой науки, как макроэкономика, а также создавать запас прочности, для обеспечения безусловного исполнения всех обязательств, в том числе социальных.

Чтобы сгладить общую экономическую ситуацию, Правительством в тот период были приняты основные направления бюджетной политики на 2015-2017 годы. За основу кабинет министров взял базовый сценарий социально-экономического развития как наиболее подходящий и возможный к исполнению. Данный сценарий, к сожалению, предусматривал общее ухудшение экономической ситуации и замедление темпов роста экономики в 2016 году, а затем постепенное ускорение до 3 процентов в 2017 году, что в целом по ускорению до 3 процентов не оправдались ожидания.

Минфин искало не только дополнительные доходы, но также и предлагало снизить расходы во многих сферах. Для того чтобы осуществилась балансировка бюджета, Министерством финансов было предложено сокращение предельных объемов финансирования по государственным программам еще на 2 процента в 2016 - 2017 годах. Такой шаг относительно помог сбалансировать бюджет.

В целом, государству удалось справиться с воздействием санкций 2014 года, в том числе – отечественные производители стали активно осваивать освободившиеся ниши, а также нарастили свое производство. Экономическое развитие Российской Федерации на современном этапе показывает, что экономика нашей страны окрепла и даже в условиях внешней изоляции и давления продолжило эффективно работать.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Горбунова О.Н. Финансовое право: Учебник / О.Н. Горбунова, Е.Ю. Грачева. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. - 536с.
2. Марков А.В., Халапсина А.А. Трудовые ресурсы России: развитие и проблемы качества // Проблемы и перспективы развития социально-экономического потенциала российских регионов. Материалы VI Всероссийской электронной научно-практической конференции. 2017. С. 127-131.

3. Марков А.В. Стратегические основы формирования и развития регионального рынка топливно-энергетических ресурсов // Вестник Чувашского университета. - 2006. - № 4. - С.265-271.

4. Минерально-сырьевые ресурсы Российской Федерации www.refia.ru

5. Серафимова К.В., Марков А.В. Проблема ограниченности ресурсов в стране / Научный вестник Вольского военного института материального обеспечения: военно-научный журнал. 2017. № 2 (42). С. 115-117.

6. <http://uchebnik-online.com> учебник «Концептуальные основы национальной и международной безопасности» (Кортунов С.В.)

7. <https://www.science-education.ru> «Экономический кризис Российской Федерации»

8. <http://base.garant.ru> «Экономика Российской Федерации и ее развитие».

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И БЛОКЧЕЙН

А.С. Илькина, студент

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Научный руководитель: И.П. Волошин, к.т.н., доцент

Аннотация. Подобно паровым двигателям и Интернету, блокчейн стал разрушительной технологией и основой для завтрашнего бизнеса и экосистемы. Объединение экономики и технологии блокчейн обеспечивает беспрецедентные гарантии безопасности. Как люди стремятся уменьшить неопределенность, экономические стимулы могут управлять поведением человека, и выступать в качестве средства личной безопасности, как мнимые, так и реальные.

Ключевые слова: узел, транзакция, сеть, экономический, блокчейн, безопасность.

Abstract. Like steam engines and the Internet, blockchain has become a disruptive technology and the Foundation for tomorrow's business and ecosystem. Combining Economics and blockchain technology provides unprecedented security guarantees. As people seek to reduce uncertainty, economic incentives can drive human behavior, and act as a means of personal security, both imaginary and real.

Keywords: node, transaction, network, economic, blockchain, security.

Поскольку любой криптографический алгоритм в принципе можно взломать, то по-настоящему безопасный, децентрализованный и автоматизированный протокол блокчейн может быть создан только тогда, когда значительные гарантии безопасности, используя присущие экономически стимулированные механизмы консенсуса, сочетаются с криптографическими гарантиями.

Поскольку атаки являются реальностью и не могут быть полностью предотвращены, когда экономическая выгода велика, то проанализируем возможные последствия для сети, если частный или открытый блокчейн будет скомпрометирован [1, с.17].

Блокирующий консенсус. Транзакции проверяются и добавляются в защищенную книгу, когда большинство узлов подписывают блок или добавляют их в блокчейн. В частной сети размером в 10 - 20 узлов, такая операция не удастся, если будет затронуто от 4 до 7 узлов. Таким образом, в случае использования большого объема ценных бумаг, таких как расчеты с акциями, может быть нанесен значительный ущерб, особенно когда участники начинают паниковать, и существует вероятность того, что торговля будет остановлена на биржевой платформе.

Манипулирование консенсусом. Если консенсус скомпрометирован:

- сделки могут подвергаться цензуре достаточно долго, чтобы причинить значительный финансовый ущерб, особенно там, где время имеет существенное значение, например, в случаях использования торговли с высокой частотой;

- модифицированные транзакции могут быть приняты как действительные, подлинными транзакциями можно манипулировать, а злонамеренные могут быть созданы в пользу одного или нескольких контрагентов.

Цензура транзакций путем манипулирования порядком узла лидера. В практических византийских моделях отказоустойчивости (PBFT) или PBFT-подобных консенсусах каждый новый блок или группа транзакций создается и транслируется в сеть из временного узла – лидера. Если лидирующему узлу не удастся создать блоки в течение заданного интервала времени, протокол консенсуса выбирает нового лидера для предложения новых блоков. Хотя есть несколько алгоритмов, которые могут определить новый узел лидера, если выбор лидера может быть определен на основе известных параметров, и лидер может быть скомпрометирован в пользу вредоносных узлов вместо честных. Такие нападения могут привести к аналогичным последствиям, о которых говорилось выше, когда речь идет о цензуре или манипулировании сделками.

Манипулирование кодом смарт-контракта с помощью числа узлов, не включенного в перепись. Кодом смарт-контракта можно манипулировать внутри контейнера для создания транзакций, конфликтующих с другими транзакциями на разных узлах сети. Это может привести к отклонению блоков, так как доказательство правильного выполнения на разных узлах будет противоречить информации, которая хранится в других сетевых узлах. Такие обстоятельства приводят к цензуре транзакций, задержкам и отменам выполнения транзакций, что в конечном

итоге приводит к неэффективности, долгосрочному финансовому ущербу и недоверию заинтересованных сторон к сети.

Манипулирование или подделка доказательства правильного выполнения. Данный сценарий является вариантом предыдущего сценария, в котором контейнер смарт-контракта не скомпрометирован, но созданные транзакции подвергаются цензуре и заменяются вредоносными транзакциями. В результате неправильное "мировое состояние" узлов сети приводит к тем же результатам, что и в предыдущем сценарии.

Развращение нотариальных узлов в сетях, использующих технологию распределенного реестра. Нотариальные решения в реализации технологии распределенной бухгалтерской книги обещают подписать любую отправленную им транзакцию, если выполняются три условия – входные данные указывают нотариуса, никакая другая транзакция, ранее подписанная нотариусом, не потребляет ни одного из тех же входных данных, и транзакция действительна. Если нотариус скомпрометирован, он может, например, либо отказаться подписывать сделки, которые он должен подписать и подвергнуть цензуре правдивые сделки, или подписать вредоносные сделки, которые могут привести к двойным расходам.

Управление off-chain-ресурсами. Смарт-контракты полагаются на данные, предоставленные источниками, известными как off-chain-ресурсами. Если при обработке данных осуществляется атака с посредником (MiM) между off-chain-ресурсом и смарт-контрактом, то выполнение смарт-контракта может быть заблокировано или произойдет инициирование раньше или позже выполнения условий контракта в зависимости какая из заинтересованных сторон стоит за данной атакой. Это может привести к значительному операционному или финансовому ущербу в дополнение к потере доверия участников к сети. Такой сценарий присущ любому блокчейну с крупной вычислительной структурой, независимо от того, является он частным или открытым.

DDOS-атаки на честные узлы. Частный блокчейн, размещенный в частной сети за брандмауэром, не подвержен значительному риску атаки распределенного отказа в обслуживании (DDOS), если он не взаимодействует через общедоступные IP-адреса через Интернет. При таких обстоятельствах DDOS-атака может парализовать всю сеть и предотвратить подтверждение транзакций, если честные узлы сбиты или остановлены, если за атакой следует MiM-атака, подменяющая входящие пакеты на общедоступный IP-адрес и перенаправляющая трафик [2, с.40].

Руководящим принципом безопасности для протоколов блокчейн должно быть снижение рисков, которые наносят значительный технологический или финансовый ущерб участникам сети и заинтересованным сторонам платформы, независимо от того, является ли сеть частной или публичной. Чтобы заявить об этом по-разному, каждый

блокчейн должен включать принцип проектирования, в котором предельная стоимость вредоносного поведения сетевых узлов должна быть равна или, еще лучше, значительно выше, чем любая возможная предельная прибыль, полученная от такого вредоносного поведения. Одним из способов достижения этой цели является закладывание экономических стимулов в сетевой протокол. Например, доверенным сетевым узлам следует предложить внести залог на счет условного депонирования для создания этого дополнительного уровня экономической безопасности. Стоимость залога должна быть пропорциональна экономической стоимости, которую узел получает от платформы, на протяжении определенного отрезка истории блока. Это означает, что узел не только переписывает общее значение блока или эквивалентных групп с технологией распределенного реестра, которые он подписывает, но и делает это в течение определенного времени работы платформы. Аргумент о том, что узлу необходимо переписать значение нескольких блоков или групп транзакций, которые он проверяет, кажется простым, поскольку узлы должны нести ответственность за любые транзакции, которые они проверяют. Фактически, учитывая реальный характер сегодняшних сделок, ожидание решения юридического лица в пользу потерпевшей стороны может занять слишком много времени. Все участвующие узлы должны согласиться соблюдать правила, изложенные в протоколе и его консенсусном алгоритме [3, с.5-6]. Неспособность предотвратить вредоносное поведение во время работы узла должно привести к потере связи узла в пользу других участников сети, в режиме реального времени и децентрализованным образом. Еще одним фактором, который следует учитывать, является дополнительное требование безопасности для андеррайтинга истории блоков. Это кажется нелогичным в существующей системе финансового регулирования. В настоящее время рынки требуют безусловного завершения расчетов по сделкам, что освобождает контрагентов от обязательств только после того, как все активы в сделке были урегулированы. Тем не менее, окончательность урегулирования в реальном мире всегда вероятна, поскольку записи об урегулировании, и независимо от того, в какой форме они хранятся, имеют шанс на злонамеренное манипулирование [4, с.66-67]. Поэтому важно учитывать возможность такого сценария в контексте блокчейна и применять к нему принципы безопасности экономических стимулов. В результате, если один узел или консенсус достаточного большинства узлов манипулирует историей транзакций и обнаруживается, они будут наказаны с помощью аналогичного механизма, упомянутого выше. Такой экономический стимул всегда требуется для открытого блокчейна. Хотя бизнес-мотивы для участников частной сети значительно отличаются от мотивов публичной сети. Но тем не менее, это не запрещает и для частного

блокчейна осуществлять добавление дополнительных стимулов дохода через токены к алгоритмам консенсуса.

Экономические стимулы добавляют критически важные гарантии экономической безопасности к технологиям в частном или открытом сценарии блокчейн. Чтобы обеспечить это, помимо типичной технической оценки, всегда нужно анализировать новые платформы с точки зрения теории игр, так что все заинтересованные стороны достигают равновесия и их ожидаемые действия приносят пользу всей экосистеме [5, с.87-105]. Такой анализ, как правило, не проводится в данный момент. Текущая ситуация - это возможность для поставщиков услуг заполнить пробел и позволить своим клиентам разработать надлежащие экономически мотивированные консенсусные алгоритмы для производственных систем блокчейн.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Волошин И.П. Факторы риска при разработке программного обеспечения // Информационная безопасность регионов. 2016. № 3 (24). С. 15-19.
2. Волошин И.П., Сорокина Е.В. Проблемы обеспечения информационной безопасности при организации информационного взаимодействия муниципальных учреждений // Информационная безопасность регионов. 2015. № 3 (20). С. 38-42.
3. Волошин И.П. Управление доступом на основе блокчейн // Информационная безопасность регионов. 2017. № 3-4 (28-29). С. 5-8.
4. Волошин И.П. Типы блокчейн и анализ экономических характеристик // Экономическая безопасность и качество. 2018. № 4 (33). С. 65-69.
5. Информационные технологии и математические модели в инновационном развитии российской экономики. Хачатурова А.Э., Филиппов В.И., Чернышова Г.Ю., Гаманюк Н.Г., Грибанова Н.Ф., Фатьянова А.А., Струбалин П.В., Никулина Ю.В., Соколова Т.Н., Волошин И.П., Щербаков В.А., Гусятников В.Н., Каюкова И.В., Безруков А.И., Алексенцева О.Н., Данилова М.А., Коробченко Е.В. Коллективная монография / Саратов, 2018.

МОШЕННИЧЕСТВО КАК ОДНА ИЗ ПРОБЛЕМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*Б.С. Исмагулов, Е.А. Сорокин студенты
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: Н.В. Пустотина, старший преподаватель*

Аннотация: В статье рассматриваются экономико-правовые аспекты влияния мошенничества в сфере экономической деятельности на состояние экономики страны, региона и национальной экономической безопасности

Ключевые слова: Мошенничество, кредитный договор, экономическая деятельность

Annotation: The article deals with the economic and legal aspects of the impact of fraud in the sphere of economic activity on the state of the economy of the country, the region and national economic security

Keywords: Fraud, loan agreement, economic activity

Анализ современной криминальной ситуации в России свидетельствует о том, что степень распространенности экономических преступлений напрямую влияет на общий уровень преступности, провоцируя заказные убийства, взрывы, поджоги, другие насильственные действия, связанные с перераспределением собственности, установлением и переделом сфер влияния.

Мошенничество является одним из наиболее распространенных видов в сфере экономики. В настоящее время характер способов совершения мошенничества в России в связи с расширением и усложнением механизмов функционирования хозяйственного комплекса становится все более изощренным. Появляются новые виды преступных деяний, которые не вписываются в рамки уголовного закона государства. Иначе говоря, есть противоправное деяние, но нет соответствующей нормы права для его квалификации. Речь идет, например, о противоправных деяниях в сфере высоких технологий (фрикерство, хакерство, радиопиратство), которые по своей характеристике следует отнести к мошенничеству.

Российскому уголовному законодательству мошенничество известно давно, однако, как самостоятельное преступление оно было закреплено лишь после 1917 года. В период с 1917 по 1922 гг. в СССР были изданы законодательные акты, предусматривающие общие основы борьбы с преступлениями против собственности. Само мошенничество как преступление против собственности было закреплено в УК РСФСР 1922 года в главе об имущественных преступлениях. Ст. 187 предусматривала ответственность за мошенничество в отношении личного имущества граждан, ст. 188 – за мошенничество в отношении социалистического имущества.

Предусматривалось, что мошенничество в отношении имущества частных лиц влекло исправительно-трудовые работы на срок до шести месяцев или лишение свободы на тот же срок, мошенничество, имевшее своим последствием убыток, причиненный государственному или общественному учреждению, каралось лишением свободы на срок до одного года.

Следующим этапом было закрепление мошенничества в УК РСФСР 1926 года. В соответствии с дифференциацией собственности в государстве, дифференцировалась и ответственность за мошенничество: часть 1 ст. 169 УК предусматривала ответственность за мошенничество в отношении личного имущества граждан, а часть 2 статьи 169 – за

мошенничество, имевшее своим последствием причинение убытка государственному или общественному учреждению.

4 июня 1947 года был принят Указ Президиума Верховного Совета СССР «Об уголовной ответственности за хищение государственного и общественного имущества». Он стал единственным актом, предусматривающим ответственность за хищение (соответствующие статьи УК 1926 года не применялись). Указ не давал исчерпывающего перечня форм хищения. Однако на практике выделение форм (в том числе и мошенничества) происходило в соответствии со статьями УК (хотя при квалификации на них не ссылались). Период его действия закончился лишь в 1958 году с принятием "Основ уголовного законодательства Союза ССР и союзных республик" от 25 декабря и Уголовного кодекса РСФСР от 27 октября 1960 года, введенного в действие с 1 января 1961 года. В соответствии с изменениями, произошедшими в политической, экономической, социальной сферах общественной жизни России, была основательна, изменена законодательная база государства, приведена в соответствие с требованиями объективной действительности. В уголовном законодательстве конкретно это выразилось в принятии 24 мая 1996 года нового Уголовного кодекса Российской Федерации и введении его в действие с 1 января 1997 года.

Для информации приведем положение законодательной формулировки рассматриваемого состава преступления в праве зарубежных стран. Например, в уголовном законе Германии основной состав мошенничества определяется как действия того, кто "с намерением доставить себе или третьему лицу противоправную имущественную выгоду причинит ущерб имуществу другого путем введения его в заблуждение или поддержания в нем заблуждения, выдавая ложные факты за истинное, или искажая, или скрывая действительные факты". Кодексы американских штатов рассматривают мошенничество в качестве разновидности более общего понятия хищения, наряду с кражей и присвоением. Однако некоторые виды мошеннических действий выделяются этими кодексами в самостоятельные преступления (например, обман кредиторов).

Проблема с уголовно-правовой характеристикой состава преступления, в настоящее время, на наш взгляд, связана с понятием «право на чужое имущество», объекта противоправного воздействия мошенничества [2, 3].

Данная категория объекта защиты закреплена гражданским законодательством, а, следовательно, влечет дополнение не только уголовного законодательства Российской Федерации.

В настоящее время Уголовный кодекс РФ, вступивший в действие с 1 января 1997 года, не позволяет в полной мере бороться с этими разновидностями преступных деяний [4].

Согласно статистике весьма значительные масштабы имущественного ущерба составляет мошенничество в области кредитно-финансовых отношений.

Судебная практика изобилует делами, фигурантами по которым выступают граждане, незаконно получившие банковский кредит или ставшие жертвами аферистов. Следует отметить, что наблюдаются и дела, связанные с бюджетными кредитами и нарушениями закона в связи с их выдачей, а также проблемы, возникшие с лизингом, целевым займом или факторингом.

При анализе дел, рассматриваемых на стадиях досудебного и судебного порядка расследования, мы выявили одну из причин, порождающих повышение роста данного вида мошенничества, а именно конкуренция между банками и микрофинансовыми организациями. Из-за желаний заполучить как можно больше клиентов, ведется чисто формальный подход к проверке добропорядочности заемщика. А это зеленый свет для всех потенциальных преступных элементов. Изучение практики расследования подобных преступлений позволяет сделать вывод о том, что весьма легко можно получить доступ к документу, удостоверяющему личность гражданина (завладеть паспортом) в целях получения кредита на владельца документа без его присутствия.

На практике такое подставное лицо может быть использовано в качестве учредителя юридического лица, в свою очередь цель создания которого - участие и победа в конкурентной процедуре на право заключения договора, исполнение которого могло финансироваться из различного уровня бюджетов. Таким образом, по достаточно простой схеме, преступное деяние затрагивает сферу государственных и муниципальных закупок, что затрагивает сферу отдельно взятого региона и государства в целом.

Уголовно-правовой статус подставного учредителя при расследовании этой категории уголовных дел определяется как «свидетель». Фактически учредитель ничего не может показать даже относительно наименования и адреса «своего» юридического лица.

В итоге, мы имеем перечень наиболее распространенных противоправных действий, направленные в частности на обман финансового учреждения:

1. Кредитный договор оформляется по поддельным документам и справкам - в условия договора и базу данных недостоверные попадают данные (о несуществующей личности).

2. Получение финансовых средств (ссуды, кредита, займа) подставными лицами с фальсификацией всех остальных документов – как правило, ими выступают асоциальные личности, или не имеющие постоянного места жительства. Обманы этого вида часты там, где применяется очень упрощенная система выдачи кредитов.

3. Незначительное искажение своих данных – эта мелочь позволит впоследствии заемщику предъявить в суд претензию о признании нелегитимности по формальному признаку, и как результат - отказаться выполнять свои кредитные обязанности на законном основании.

4. Получение кредита, займа, ссуды с последующим опротестованием его законности по причине того, что имеется заявление в правоохранительных органах о краже или утере паспорта. Соответственно формально не вы получали этот кредит и не вам его отдавать.

5. Регистрация фирмы-однодневки и имитация её деловой активности - это нужно для получения кредита субъекту малого предпринимательства, который предусматривается на более льготных основаниях в силу государственной поддержки предпринимательства. После получения кредита такие фирмы, как и их владельцы, попросту исчезают в неизвестном направлении.

6. Корректировка данных фирмы, дабы получить заёмные средства (для тех банков, которые выдвигают определенные условия для кредитования).

7. Выведение активов, упомянутых в кредитном договоре, из собственности юридического лица. Таким образом, невозможно будет взыскать долг, в силу отсутствия имущества на балансе юридического лица.

8. Манипуляции с объявлением фиктивного банкротства как способа не возвращать долги банку. А суммы задолженности в данном случае могут варьироваться от 2250000,00 рублей (крупный ущерб) до 9000000,00 рублей (особо крупный ущерб). И по факту привлечение к уголовной ответственности не гарантирует возмещение в полном объеме имущественного ущерба, в связи с невозможность взыскания сумму ущерба с обвиняемого (обвиняемых) лиц. А, следовательно, появляется финансовая дыра.

9. Мошенничество совершает сотрудник банка, сознательно оформивший кредитные займы на основании поддельной анкеты и паспорта, отданного на ксерокопию.

10. Манипуляции для получения онлайн-кредитов: с сим-картой, оформленной без персональных данных или чужому паспорту и полученной кредитной картой по другому адресу.

В приведенном нами перечне противоправных деяний четко прослеживается еще одна проблема, которой необходимо уделить повышенное внимание, даже с учетом того что институт закреплен законодательством недавно и значит должен реально соответствовать и опережать реальные отношения - защита персональных данных [6].

Весьма интересен и тот факт, что мошенничество по банковскому подпадает под нормы уголовного закона, а отдельные формы займа в

других организациях – под нормы гражданского. С этой ситуацией приходится разбираться судам.

Изложенное позволяет утверждать, что мошенничества представляют собой актуальную научную и практическую проблему, разрешение которой является одним из условий обеспечения экономической безопасности общества и государства, благосостояния граждан. Вредоносные последствия могут распространиться и на сферу договорных отношений, заключаемых в рамках программы импортозамещения, что сохраняет свою актуальность в последнее время. В рамках реализации программы по импортозамещению производство российской продукции животноводства занимает один из ключевых аспектов [8]. В условиях экономических санкций ряда зарубежных стран, введения запрета на импорт сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Российскую Федерацию из США, Канады, Австралии, Королевства Норвегии, стран Европейского союза, Украины сельское хозяйство России получило дополнительный импульс для своего дальнейшего развития [9]. Тем более кредитование в сфере сельского хозяйства характерны в частности для Оренбургской области. А сфера сельского хозяйства, характеризующаяся субсидированием на развитие племенного животноводства оказывается привлекательной для незаметных элементов.

В статье 8 Конституции Российской Федерации гарантируется единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности [1]. Мошенничество представляет непосредственную угрозу для реализации вышеупомянутых конституционных положений.

Подводя итог выше изложенному напрашиваются следующие выводы. Вопросы борьбы с преступлениями в сфере экономики, в том числе с различного рода мошенническими действиями становятся все более актуальными. Мошенничество становится более масштабным и проявляется в новых формах. Для мошенничества в финансовой сфере характерны признаки, которые отличают его от других составов преступления. В первую очередь, это то, что данный вид противоправного деяния совершается в кредитно-финансовых отношениях, что влечет значительные суммы нанесенного имущественного ущерба. Данная сфера является одним из самых «доходных и лакомых кусочков» для мошенников. С экономической точки зрения, мошенничество следует рассматривать как особый вид деятельности субъекта, который ищет белые пятна в нормах права, правилах и традициях экономического поведения, в предметах, способах осуществления экономической деятельности, в способах контроля над экономической деятельностью, в уголовном законе и несомненно в правоприменительной практике

деятельности правоохранительных и судебных органов. А наша задача заключается в недопущении работать преступному сообществу на опережение, посредством внесения дополнений и возможно ужесточения уголовной ответственности в связи с тем, что мошенничество приобретает групповые формы деятельности.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. С правками на 21 июля 2014 года// Российская газета от 25 декабря 1993 г. N 237.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ. Принят Государственной Думой 21 октября 1994 года. Введена в действие с 1 января 1995 г. Федеральным законом от 30 ноября 1994 г. N 52-ФЗ// Российская газета от 8 декабря 1994 г. N 238-239.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая. Принят Государственной Думой 22 декабря 1995 года. Введена в действие с 1 марта 1996 г. Федеральным законом от 26 января 1996 г. N 15-ФЗ// Российская газета от 6, 7, 8 февраля 1996 г. N 23, 24, 25.

4. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. N 63-ФЗ. С изменениями и дополнениями от 27 декабря 2018 года. Принят Государственной Думой 24 мая 1996 года. Одобрен Советом Федерации 5 июня 1996 года// Собрание законодательства Российской Федерации от 17 июня 1996 г. N 25 ст. 2954; Российская газета от 18 (ст.ст. 1-96), 19 (ст.ст. 97-200), 20 (ст.ст. 201-265), 25 (ст.ст. 266-360) июня 1996 г. N 113, 114, 115, 118.

5. О введении в действие Уголовного кодекса Российской Федерации. Федеральный закон от 13 июня 1996 г. № 64-ФЗ. С изменениями и дополнениями от 13 июля 2015 года. Принят Государственной Думой 24 мая 1996 года. Одобрен Советом Федерации 5 июня 1996 года// Российская газета от 18 июня 1996 г.

6. О персональных данных. Федеральный закон от 27 июля 2006 г. N 152-ФЗ. С изменениями и дополнениями от 31 декабря 2017 года. Принят Государственной Думой 8 июля 2006 года. Одобрен Советом Федерации 14 июля 2006 года// Российская газета от 29 июля 2006 г. N 165.

7. Кудрявцева В.Н., Наумова А.В. «Уголовное право России» - М.:1999. –138с.

8. Пустотина Н.В., Пустотина Г.Ф. Резервы производства мяса-говядины в рамках импортозамещения // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. Сборник научных трудов Двенадцатой Международной научно-практической конференции, посвященной 110-летию РЭУ им. Г.В. Плеханова. Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2017. Издательство: Общество с ограниченной ответственностью "Научно-инновационный центр" (Красноярск).

9. Пустотина Г.Ф., Пустотина Н.В. Производство молока при рациональном использовании генетических ресурсов отечественных пород скота// Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2016. № 3 (59). С. 133-135.

10. Седых Ю. Н. Мошенничество в кредитно-банковской сфере // Молодой ученый.2012. №3. С. 190-192. URL <https://moluch.ru/archive/38/4372/> (дата обращения: 15.02.2019).

11. Уголовное право: современное состояние и перспективы развития [Электронный ресурс]: сборник научных статей / Под ред. д-ра юрид. наук, проф. В.И. Тюнина. – СПб.: Издательство СПбГЭУ, 2014. - 293 с.

12. Официальный сайт Министерства Внутренних Дел РФ. www.mvdinform.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

А.П. Кленицкая, студент

Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Беларусь

Научный руководитель: В.В. Данилов, старший преподаватель

Аннотация. Современные научные исследования показывают, что невозможно найти выход из кризиса, стабилизировать экономическую ситуацию, создать эффективный механизм ведения бизнеса без единой системы финансово-экономической безопасности бизнеса. Сразу отметим, что уровень финансовой и экономической безопасности бизнеса зависит от того, насколько хорошо его руководство способно избежать реальных угроз и устранить вредные воздействия определенных негативных компонентов внешней и внутренней среды. Поиск основных путей ускорения бизнеса с минимальными затратами на формирование эффективной системы функционирования предприятий направлен на максимизацию прибыли и гармонизацию отношений между заинтересованными сторонами бизнеса и очень актуален в условиях посткризисного восстановления.

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность, финансовая стратегия и экономическая безопасность, система финансовой и экономической безопасности, комплексная система финансово-экономическая безопасности, управление финансово-экономической безопасностью.

Abstract. Modern scientific studies show that it is impossible to find a way out of the crisis, to stabilize the economic situation, to create an effective mechanism for doing business without a single system of financial and economic business security. Immediately, we note that the level of financial and economic security of a business depends on how well its management is able to avoid real threats and eliminate the harmful effects of certain negative components of the external and internal environment. The search for the main ways to accelerate business with minimal costs for the formation of an effective system of functioning of enterprises is aimed at maximizing profits and harmonizing relations between business stakeholders and is very relevant in the post-crisis recovery.

Keywords: financial and economic security, strategy of financial and economic security, the system of financial and economic security, a comprehensive system of financial and economic security, management of financial and economic security.

Обеспечение достаточного уровня безопасности является одним из основных принципов поддержания жизнеспособности предприятий в постоянно изменяющейся экономической среде. Безопасность бизнеса - это основа сохранения устойчивой конкурентной позиции, предпосылки эффективного функционирования и стабильного развития предприятия. Поэтому управление безопасностью является обязательной частью деловой культуры и, согласно современным представлениям, как бизнеса в целом. Качество бизнеса определяется такими основными элементами, как: экономическая эффективность; социальная ориентация; безопасность [3, с. 122].

Основными негативными факторами, влияющими на безопасность являются: злоупотребление монопольной ценовой политикой; отсутствие государственных институтов, которые эффективно защищают права собственника; низкая конкурентоспособность предприятий и их инновационной активности; плохие показатели финансового состояния и эффективности работы предприятий, а также использование ресурсной поддержки [5, с. 69].

Основными функциональными элементами безопасности бизнеса являются: защита коммерческой тайны и конфиденциальной информации; компьютерная безопасность; внутренняя безопасность; безопасность зданий и сооружений; экологическая безопасность.

Для обеспечения финансовой и экономической безопасности бизнес должен понимать состояние защиты своих ресурсов и интеллектуального потенциала, существующие и потенциальные угрозы внутренней и внешней среды для его функционирования, характеризующихся высокими финансовыми показателями и перспективами для экономического развития в будущем. Каждый тип бизнеса представляет собой систему, которая состоит из определенных отношений между элементами системы, поэтому деятельность, направленная на обеспечение финансовой и экономической безопасности, должна также носить системный характер.

Особое внимание стоит уделить тому, что с учетом диапазона возможных угроз, организовывать финансово-экономическую безопасность, необходимо выделяя следующие области:

- объекты физической безопасности: здания, транспортные средства, машины, инвентарь, сырье, финансовые ресурсы;
- объекты информационной безопасности: защита информационных сетей, ресурсов, программного обеспечения, интеллектуальной собственности и других нематериальных активов, в том числе имущественных интересов участников бизнеса;
- объекты правового обеспечения, которые включают в себя выполнение грамотного способа и условий ведения бизнеса;
- личная безопасность предпринимателей, топ-менеджмента, деловых отношений [1, с. 198].

На основании исследований выявлено, что при таких комплексных и систематических подходах к экономической и финансовой безопасности большинство предприятий будут обеспечивать его полную защиту. В этом контексте система может характеризоваться комплексными управленческими, страховыми, юридическими, экономическими, охранными, оперативными, судебными и другими мерами по защите бизнеса.

Поскольку основные характеристики финансово-экономической безопасности зависят от защиты бизнес-объекта, которая является сложной и многоплановой, это должен быть комплексный подход к системе управления процессами финансовой и экономической безопасности. Сложная система финансово-экономической безопасности бизнеса - это совокупность взаимосвязанных мероприятий организационно-правового характера, осуществляемых специальными органами, учреждениями, подразделениями субъекта, направленных на защиту жизненно важных интересов отдельных лиц, предприятий и государства от противоправных действий реальных или потенциальных физических или юридических лиц, которые могут привести к значительным экономическим потерям и отсутствию экономического роста в будущем.

Тем не менее, следует отметить, что изучение финансовой и экономической безопасности является главным комплексом проблем бизнеса и основных причин нынешних трудностей, которые скрывают многие предприятия, таких как: отсутствие спроса на продукцию на внутреннем и внешнем рынках, ее низкая конкурентоспособность; недоступность инвестиционных ресурсов; таможенные и валютные барьеры.

В таких случаях необходимо разработать стратегию финансово-экономической безопасности, которая должна содержать:

- описание внутренних и внешних угроз финансово-экономической безопасности бизнеса;
- выявлять и отслеживать факторы, которые повышают или разрушают стабильность его социально-экономического положения в краткосрочной и долгосрочной перспективе;
- разработка политики, охватывающей учетные механизмы, влияющие на состояние факторов финансовой и экономической безопасности;
- направления деятельности компании по реализации стратегий развития.

Основной целью системы финансово-экономической безопасности бизнеса является обеспечение его устойчивой и максимальной производительности, создание высокого потенциала роста и развития в будущем. Я, в свою очередь, буду отстаивать идею о том, что важным элементом функционирования финансовой и экономической безопасности

бизнеса является механизм, обеспечивающий его реализацию посредством стратегического и оперативного планирования для обеспечения финансовой и экономической безопасности. Система финансовой и экономической безопасности бизнеса – организованные действия по обеспечению согласованного функционирования всех служб и подразделений сотрудников компании по предотвращению или устранению угроз для предприятия. Следует отметить, что основными задачами обеспечения экономической безопасности бизнеса являются: защита законных прав и интересов компании и ее сотрудников; сбор, анализ, оценка данных и прогнозирование ситуации; партнеры по обучению, клиенты, конкуренты, кандидаты на работу; обнаружение, предотвращение и пресечение незаконных и других возможных негативных действий сотрудников компании в ущерб ее безопасности; сохранение активов и информации; получение необходимой информации для выработки наиболее оптимальных управленческих решений по стратегии и тактике хозяйственной деятельности и т. д. [2, с. 258].

Основная ценность системы финансово-экономической безопасности бизнеса заключается в том, что она должна носить предупредительный характер, а основными критериями оценки ее надежности и эффективности являются:

- обеспечение стабильной работы бизнеса, сохранение и приумножение финансовых и материальных ценностей;
- устойчивое развитие, сохранение и приумножение имущества предприятия, высокий уровень конкурентоспособности продукции;
- использование инновационных технологий в производственной деятельности;
- безопасность всей деловой информации и ресурсов;
- своевременное предупреждение кризисов и нейтрализация негативных факторов, влияющих на предприятие [4, с.139].

В сфере финансово-экономической безопасности бизнеса используются следующие составляющие: прогрессивная система управления затратами; бюджетирование; управление наличной денежной массой; диагностика предприятия; управление оборотным капиталом; применение международных стандартов для обеспечения безопасности; налоговое планирование и тд.

В статье рассмотрена система управления финансово-экономической безопасностью бизнеса. Его основным преимуществом является четкость и последовательность действий, которые помогают лицам, принимающим решения быстро ориентироваться в условиях неопределенности и угроз. Таким образом, система финансово-экономической безопасности представляет собой комплекс действий различного характера, которые направлены на защиту корпоративных интересов от негативного воздействия извне, исходя из объекта, предметной системы, цели, задач,

принципов и инструментов финансово-экономической безопасности, а также сотрудников, непосредственно занимающихся вопросами обеспечения безопасности предприятия.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Манохина Н.В. *Экономическая безопасность*. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 320с.
2. Суглобов А.Е., Хмелев С.А., Орлова Е.А. *Экономическая безопасность предприятия*. М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 271 с.
3. Криворотов В.В., Калина А.В., Эриаивили Н.Д. *Экономическая безопасность государства и регионов*. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 351 с.
4. Кормишкина Л.А., Кормишкин Е.Д., Илякова И.Е. *Экономическая безопасность организации (предприятия)*. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2017. 304 с.
5. Агафонов В.А. *Стратегическое управление и экономическая безопасность*. М.:НИЦ ИНФРА-М, 2006. 257 с.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

*В.В. Князева, магистрант
Оренбургский ГАУ, Россия
Научный руководитель: А.С. Гирина, к.э.н., доцент*

Аннотация: Проблема безопасности касается всех сфер экономики. При этом экономическая система должна иметь конкретный запас прочности на случай неожиданных и чрезмерных обстоятельств, для того чтобы государственные аппараты имели возможность незамедлительно и вовремя среагировать на появление опасностей и нейтрализовать условия, способствующие их формированию и избежать возможные социально-экономические потери.

Ключевые слова: финансовая безопасность, финансовая система, финансовая безопасность региона.

Abstract. The problem of security concerns all spheres of the economy. At the same time, the economic system should have a specific margin of safety in case of unexpected and excessive circumstances, so that state apparatus could immediately and in time react to the emergence of dangers and neutralize the conditions that contribute to their formation and avoid possible socio-economic losses.

Keywords: financial security, financial system, financial security of the region.

Финансовая безопасность считается необходимым компонентом обеспечения безопасности развития и достижение её как объекта исследования создается на основе природы финансовой системы. При этом экономическая система должна иметь конкретный запас прочности на случай неожиданных и чрезмерных обстоятельств, для того чтобы государственные аппараты имели возможность незамедлительно и вовремя среагировать на появление опасностей и нейтрализовать условия, способствующие их формированию и избежать возможные социально-экономические потери [2].

Финансовая безопасность региона - это главное требование его возможности реализовывать независимую финансово-экономическую политику в согласовании с собственными государственными интересами посредством:

—обеспечения устойчивости экономического развития государства и платежно-расчетной системы;

—предотвращение крупномасштабного ухода капитала за границу, «бегство капитала» из реального сектора экономики и конфликтов между властями разных уровней по поводу распределения и использования ресурсов национальной бюджетной системы;

—привлечение и использование наиболее оптимально для экономики страны средств иностранных заимствований;

—предупреждение преступлений и административных правонарушений в финансовых правоотношениях [5].

Руководствуясь многогранностью финансовой безопасности и спецификой ее обеспечения, в качестве стратегических направлений финансовой безопасности региона целесообразно рассматривать направления, представленные в таблице 1.

Важнейшим фактором для принятия и реализации решений по стратегическим направлениям повышения финансовой устойчивости и обеспечения финансовой безопасности являются инвестиционные возможности.

Таблица 1- Степень приоритетности направлений обеспечения финансовой безопасности Оренбургской области

№	Направление обеспечения финансовой безопасности	Оценка приоритетности направления обеспечения финансовой безопасности
1	Бюджетная безопасность	++
2	Налоговая безопасность	++
3	Безопасность фондового рынка	-
4	Безопасность финансового- денежного обращения	+
5	Инфляционно-ценовая безопасность	+
6	Инвестиционная безопасность	++
7	Безопасность кредитно- банковской системы	+
8	Валютная безопасность	-

Соответственно приоритетными направлениями деятельности в этой сфере можно рассматривать:

— привлечение необходимого и достаточного объема инвестиций, их эффективное использование в экономике, что является жизненно необходимым для ее модернизации и перевода на инновационный тип развития;

— расширение потенциальных источников для инвестиций;

— формирование условий, стимулирующих превращение накоплений в инвестиции;

— применение для рационального использования бюджетных средств системы целевых программ различного уровня (федеральных, федерально-региональных, региональных, муниципальных), в том числе с использованием иностранных и частных отечественных инвестиционных ресурсов;

— развитие спроса, его рост и ориентация на потребляемые экономические блага, которые первоначально удовлетворяют первостепенные потребности, а затем на более совершенные, свойственные рынкам развитых стран;

— формирование с помощью государственной региональной инвестиционной политики на основе местных инициатив механизмов привлечения инвестиций, прежде всего в сферу приоритетных отраслей региональной экономики, с учетом всего комплекса местных условий;

— создание конкурентной среды во всех сферах приоритетных отраслей экономики, без которой монополизм будет препятствовать структурным сдвигам;

— снижение всеобщей неопределенности, установление «диапазонов предсказуемости» для участников экономической деятельности [3].

Финансовая безопасность Оренбургской области включает в себя ряд основных аспектов: бюджетная безопасность, безопасность кредитно-банковской системы, налоговой системы, безопасность валютной и денежной системы, безопасность финансового рынка [1].

Перечисленные аспекты финансовой безопасности находятся между собой в различной степени взаимосвязи и взаимозависимости. Для качественной постановки задачи мониторинга и управления финансовой безопасностью необходимо, с учетом перечисленных аспектов финансовой безопасности региона, включить в систему индикаторов набор показателей, который бы использовался в качестве мобильного инструмента измерения финансового климата того или иного региона и сравнить его со средним российским уровнем. Используемые показатели оценки финансовой безопасности региона могут дорабатываться и совершенствоваться с учетом особенностей развития того или иного региона.

На сегодня структура органов государственной власти не обеспечивает в полном объеме финансовой безопасности Оренбургской области. Соответственно, необходим «синтез интересов» – это объединение усилий государственных, частных, общественных, корпоративных организаций по проведению реформирования экономики и управления финансовыми потоками в интересах региона. Синтез интересов – это поиск регионального вектора развития, определение производственного и финансового профиля его отраслей, который обеспечивает консенсус интересов в виде государственно-частного партнерства. Сложение интересов, например, для корпораций заключается в том, чтобы обеспечить более высокий статус национальных компаний через госзаказ, бюджетную поддержку экспорта и высокотехнологичного импорта, «консолидацию ресурсов развития национальных компаний и государства на осуществление инвестиционных проектов, обеспечивающих сбалансированность воспроизводства и структуры народного хозяйства» [4].

В свою очередь, реализация в приоритетных отраслях экономики инновационных проектов с оказанием мер государственной поддержки позволит осуществлять активную экономическую политику, нацеленную на смягчение деструктивных экономических противоречий, создавая мультипликационный эффект использования бюджетных средств и синергетический эффект от деятельности механизма. Следовательно, первоочередная задача региональной финансовой системы – это формирование максимальных условий для социально-экономического развития региона, а также долгосрочная сбалансированность и устойчивость бюджетной системы, формирование денежных резервов, недопущение крупного госдолга, прибыльность банковской системы, поддержка инновационного и инвестиционного развития, т.е. все те условия, которые направлены на повышение финансовой безопасности Оренбургской области.

Следовательно, первоочередная задача финансовой системы Оренбургской области – это формирование максимальных условий для социально-экономического развития региона, а также долгосрочная сбалансированность и устойчивость бюджетной системы, формирование денежных резервов, недопущение крупного госдолга, прибыльность банковской системы (маржа), поддержка инновационного и инвестиционного развития, то есть, все те условия, которые направлены на повышение финансовой безопасности Оренбургской области.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Абалкин Л.И. *Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. – 2016. – № 12. – С. 5-8.*

2. Безуглов В. А. Проблемы экономической безопасности России и пути их решения // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – №11. – С. 2281–2285. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/86485.htm>.

3. Гирина А.С., Головкина М.Б. Практика управления муниципальной собственностью // Научный вестник Оренбургского государственного института менеджмента: Сборник материалов конференции «Местное самоуправление в условиях современного мира».- Оренбург: Оренб. Гос. Ин-т менеджмента, 2008. С.30-34.

4. Гирина А.С. Развитие системы межбюджетных отношений на региональном уровне (на примере Оренбургской области). Монография. М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО Оренбургский гос. пед. ун-т. Оренбург, 2007

5. Гончаренко Л.П. Экономическая безопасность: учебник для вузов / Л. П. Гончаренко. – М.: Издательство Юрайт. – 2017. – 478 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

*И.А. Ляхова, магистрант
Оренбургский ГАУ, Россия*

Научный руководитель: А.С. Гирина, к.э.н., доцент

Аннотация: Актуальность выбранного исследования обусловлена тем, что исследование финансовых взаимоотношений и финансовой работы под углом зрения принципа защищенности подразумевает наличие сформированной финансовой инфраструктуры, квалифицированной рабочей силы и т. д. В связи с чем, экономическая безопасность является комплексного научного изучения.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономические интересы, угрозы.

Abstract. The Relevance of the chosen study is due to the fact that the study of financial relations and financial work from the perspective of the principle of security implies the presence of a formed financial infrastructure, skilled labor, etc.in this connection, economic security is a comprehensive scientific study.

Key words: economic security, economic interests, threats.

Экономическая безопасность как непростое общественное явление предполагает собой предмет комплексного научного изучения: представители различных областей научного знания исследуют вопрос финансовой безопасности с учетом своей особенности, в интересах постановления стоящих перед ними специализированных задач. Таким образом, экономисты стремятся к исследованию финансовых взаимоотношений и финансовой работы под углом зрения принципа

защищенности, что подразумевает наличие сформированной финансовой инфраструктуры, квалифицированной рабочей силы и т. д.

Экономическая безопасность представляет собой совокупность внутренних и внешних условий, благоприятствующих эффективному динамичному росту национальной экономики, ее способности удовлетворять потребности общества, государства, индивида, обеспечивать конкурентоспособность на внешних рынках, гарантирующую от различного рода угроз и потерь [1].

Экономические интересы – это объективно существующие, осмысленные потребности личности, общества и государства, направленные на формирование материальных баз обеспечения финансовой безопасности в абсолютно всех сферах производственно-финансовой деятельности, а значит, и внутренней политической и общественной устойчивости общества, прочного финансового положения государства в отдельных регионах и в обществе в целом [2].

Россия имеет экономические интересы внутри и за пределами страны. Экономические угрозы (опасности) – наличие и действие реальных или потенциальных сил и факторов, которые могут стать дестабилизирующими по отношению к личности, социальной или природной системе, в нанесении им ущерба, дезорганизации или полного уничтожения [3].

С одной стороны, угрозы способны воздействовать на экономические интересы, вызывают их изменение, коррекцию в меняющихся условиях социального бытия. Эти угрозы оказывают серьезное влияние на изменение экономических интересов, выстраивание новых приоритетов и задач.

С другой стороны, скорректированные экономические интересы воздействуют на государство, экономику страны, соответствующие структуры и органы власти с точки зрения принятия ими эффективных решений по защите экономических интересов общества и личности. Если принимаемые на всех уровнях решения носят действительно конструктивный характер, то создается надежный механизм реализации этих решений, и это позитивно отражается на укреплении экономической безопасности страны [2].

Экономическая безопасность – состояние и тенденции развития защищенности важных интересов социума и его структур от внутренних и внешних угроз. При этом безопасность выражает такой процесс социальной деятельности, который предполагает защищенность личности, общества и государства от различного рода возмущающих, негативных факторов и условий, опасностей, рисков и вызовов [4].

На основе проведенного исследования необходимо учитывать следующие факторы, которые активизируются при появлении угроз:

—угрозы способствуют обострению противоречий между экономическими интересами и необходимостью их защиты силами и средствами системы экономической безопасности, что, с одной стороны, дополнительным бременем ложится на бюджет государства, с другой - является одним из источников дальнейшего экономического развития. По отношению к экономическим интересам угрозы вызывают необходимость внесения изменений, корректив в стратегию экономического развития, уточнения ее приоритетов, направленных на развитие личности, общества и государства;

—угрозы, выполняя преимущественно деструктивную роль по отношению к экономическим интересам и экономической безопасности государства, в то же время являются своеобразными сигнализаторами о неблагополучии в тех или иных сферах экономики, социальной жизни;

—угрозы способствуют возникновению у субъектов экономической деятельности дополнительной внутренней готовности к прогнозированию, блокированию и нейтрализации различного рода опасностей, рисков, катаклизмов, факторов, которые могут нанести ущерб экономике страны.

Прямую опасность экономическим интересам формируют экономические угрозы, не соблюдающие нормальный процесс общественного воспроизводства. В самом общем виде они имеют все шансы быть систематизированы как внутренние и внешние угрозы. К внешним принадлежат, в первую очередь, условия геополитические и внешнеэкономические, а также глобальные экологические процессы.

К внешним факторам, представляющим угрозу экономической безопасности, относятся:

—преобладание сырьевых товаров в экспорте, потеря традиционных рынков сбыта военной и машиностроительной продукции;

—зависимость страны от импорта многих видов продукции, в том числе стратегического значения, продовольственных товаров;

—увеличивающаяся внешняя задолженность;

—недостаточный экспортный и валютный контроль и не замкнутость таможенной границы;

—неразвитость современной финансовой, организационной и информационной инфраструктуры поддержки конкурентоспособности экспорта и рационализации структуры импорта;

—неразвитость транспортной инфраструктуры, обслуживающей экспортно-импортные операции.

К внутренним факторам, представляющим угрозу экономической безопасности, относятся:

—унаследованная от прошлого структурная деформированность экономики;

—низкая конкурентоспособность национальной экономики, вызванная отсталостью технологической базы большинства отраслей, высокой энергоемкостью и ресурсоемкостью;

—высокий уровень монополизации экономики;

—высокий уровень инфляции;

—недостаточная развитость и устойчивость объектов инфраструктуры и др. [5].

Значительную и крайне настоящую угрозу финансовой безопасности государства предполагают свертывание фундаментальных исследований, разрушение научно-исследовательских коллективов и конструкторских бюро мирового класса, внезапное снижение заказов на высокотехнологичную и абсолютно конкурентоспособную продукцию, «утечка мозгов» из государства.

В нынешних условиях диапазон угроз расширяется, финансовая безопасность страны может расшатываться не только финансовыми, но и военно-политическими средствами. Это свойственно для политики западных государств согласно отношению к другим, менее сформированным в экономическом и военном взаимоотношении странам. Ключевые источники угроз финансовой безопасности Российской Федерации на современном периоде её формирования установлены в Концепции государственной безопасности РФ и в Доктрине информационной безопасности РФ. Из этого перечисления угроз финансовой защищенности возможно совершить заключение, что главными средствами предотвращения, профилактики и ликвидации опасностей считается интенсивная деятельность организаций общегосударственной власти абсолютно всех степеней и организаций местного самоуправления. Безусловно, проведение комплекса работ согласно профилактике и противодействию угрозам в области финансовой безопасности обязано быть гарантированно бюджетным финансированием [6].

Таким образом, структура деятельности по обеспечению экономической безопасности государства представляет собой сложное сочетание различных элементов, находящихся в устойчивых связях между собой и в постоянном развитии, ее целей, средств и результатов.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // *Вопросы экономики*. – 2016. – № 12. – С. 5-8.

2. Гирина А.С. Проблемы сбалансированности бюджета Оренбургской области в 2016-2017г.г. // *Проблемы государственного, регионального и муниципального управления в условиях посткризисного развития*. Оренбург: ООО «Типография «Агентство пресса», 2018 – С. 277-281.

3. Гончаренко Л.П. Экономическая безопасность: учебник для вузов. – М.: Издательство Юрайт. 2017. 478 с.

4. Ермакова Э.Р. Финансовая безопасность в системе национальной безопасности государства // *Фундаментальные исследования*. 2017. № 5-2. С. 324–328.

5. Криворотов В.В. *Экономическая безопасность государства и регионов: Учебное пособие для студентов вузов* / В.В. Криворотов, А.В. Калина, Н.Д. Эриашвили. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 365 с.

6. Ламинина О.Г. Проблемы обеспечения экономической безопасности РФ в современных условиях. *Гуманитарный вестник*. 2017. №5. С. 10-14. URL: <http://hmbul.bmstu.ru/catalog/hum/polit/243.html>

РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В КУРСЕ ВЕКТОРНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.С. Мазанова, магистрант

Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Минск, Республика Беларусь

Научный руководитель: Ю.Н. Бусыгин, к.э.н., доцент

Аннотация: В статье рассмотрены главные проблемы в построении политики экономической безопасности Российской Федерации, проведен анализ первоочередных угроз, а также предложены пути их избежания, согласно нынешнего вектора экономического развития страны. Главный акцент направлен на рассмотрение роли человеческого ресурса для формирования политики экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, стабильный рост, утечка умственных ресурсов, человеческий капитал, вектор экономического развития, коррупция.

Abstract: The article deals with the main problems in the construction of economic security policy of the Russian Federation, the analysis of priority threats, as well as ways to avoid them, according to the current vector of economic development of the country. The main focus is to consider the role of human resources in the formation of economic security policy.

Keywords: economic security, stable growth, leakage of mental resources, human capital, vector of economic development, corruption.

Технический прогресс не стоит на месте, условия развития постиндустриального общества требуют от цивилизованного мира не только накопления человеческого капитала, но и значительный рост личностных качеств рабочего, что позволит ему с полной самоотдачей выполнять задачи, связанные с высокотехнологичностью его действий. Таким образом, логичны действия руководителей касательно разработки

методов повышения эффективности наемных рабочих, а также увеличение затрат на исследовательскую работу в области оптимизации процесса работы и энергоемкости человеческого труда. Рассматривая концепцию «устойчивого развития человека и его потенциала», на мировой арене центральное место в списке ресурсов экономической безопасности занимает человек [1, с.33; 4, с.97].

Изменения в экономическом поле Российской Федерации в последние десятилетия обусловлены деструктуризацией технических аспектов производственной среды, что привело к дисквалификации страны из списка ведущих экономик информационной среды. Данный вектор развития не позволяет России переступить рубеж постиндустриализации, т.к. техническая и квалификационная базы кадров не достигли необходимой концентрации человеческого капитала. В то же время, симбиоз научно-образовательной среды находится на грани деструктуризации, что не позволяет стране конкурировать на достойном уровне на рынке человеческих ресурсов и создает угрозу для экономической безопасности. Следует реорганизовать политику государства в сфере национальной экономики, с целью повышения качества ресурсов, воспроизводимые при помощи человеческих сил.

Экономическая система базируется на ведущих принципах безопасности, которые позволяют поддерживать уровень народного хозяйства в конкурентном виде, а также предоставляют необходимые ресурсы в области народного хозяйства, для исполнения государственной политики. Касаемо экономической безопасности, стоит уделить внимание личностным потребностям в структуре общества, а также поставить акцент на интеграции рынка человеческих капиталов в мировую систему микрохозяйства.

Теоретики в области экономической безопасности дают такую трактовку термину «человеческий капитал» - совокупность знаний, умений, навыков, используемых для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом [7, с.271]. Следуя из этого, непосредственный арсенал таких умений и навыков на фоне населения страны и является определяющим фактором векторного развития стран, а именно – финансовый подъем или экономический упадок. В условиях современного развития упадок заметен во всех секторах экономики Российской Федерации, что выявляется в недостаточной квалифицированности специалистов и приводит к видоизменениям в пирамиде потребностей. Ситуация, в которой человек стремится удовлетворить только личностные потребности, является первоисточником коррупционных действий, т.к. пропадает мотивационный фактор жизнедеятельности и значительно растет риск самоуничтожения личности на фоне отсутствия интереса к производству и созиданию. Причин упадка рынка «человеческого капитала» несколько: дисфункция образовательной

системы, ориентация экономики на сырьевую отрасль, в которой минимизируется роль человеческих ресурсов, а также экономическая нестабильность в условиях непрекращающегося кризиса, что приводит к оттоку высококвалифицированных кадров [2, с. 48].

Если рассматривать сквозь призму экономической безопасности феномен «человеческий капитал», то следует сделать акцент на рисках и угрозах, которые сопутствуют данному вектору. Следует отметить, что экономическая безопасность необходимо стимулировать в кризисных условиях, не допуская при этом оттока людских ресурсов, их неграмотного использования и реформирования [5, с.29].

Человеческий капитал России заключается в ее демографическом генофонде, исходя из чего следует, что колебания в количестве людских ресурсов подрывают национальную безопасность, приводят к дестабилизации и саморазрушению экономического сегмента национальной безопасности. Для поддержания демографической ситуации в стране следует стимулировать увеличение рождаемости, а также рост продолжительности жизни. Человек в современном обществе значительно позже своих предшественников достигает стабильности и независимости в экономическом плане, а достигая этого – склонен к бездетности по собственному желанию [6, с.71]. Из этого следует, что для того, чтобы выросла численность населения, необходимо реформировать политику государства, с целью формирования ведущего статуса семьи, а также обеспечить достойную финансовую поддержку населения, на период их трудовой недееспособности, связанной с рождением детей (отпуск по уходу за ребенком, размеры пособия).

Причем важно понимать, что в оценку человеческого капитала должны включаться расходы на воспитание всех детей, независимо от того, войдут ли они в будущем в состав трудовых ресурсов. Тем не менее, чтобы определенная часть детей в будущем могла приступить к труду, общество и родители должны нести расходы по воспитанию всех. Издержки на воспитание каждого ребенка должны признаваться необходимыми, то есть не все инвестиции окупятся в дальнейшем [3, с.7].

Ведущую роль здесь играют не только родительские инвестиции в потенциальный рост человеческого капитала, но и особенности внутрисемейной обстановки на формирование личности. В современных реалиях, что бы вырастить полноценного члена общества, который займет свое место на рынке человеческих ресурсов, следует неустанно трудиться, при этом неотрывно заниматься воспитанием подрастающего поколения. Экономическая ситуация в стране напрямую влияет на вложения в человеческий капитал. Ее производственный и технический потенциал задает вектор экономического развития и уровня экономической безопасности. Таким образом, что бы задать правильный курс экономической политике государства следует понимать, что человеческие

ресурсы являются ведущим сегментом развития, которым не стоит пренебрегать. Государству необходимо грамотно выстраивать стратегию поддержки населения, тем самым укрепив демографический фон и предотвратив отток кадров за рубеж.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бусыгин, Д.Ю. Концепция интеллектуального человеческого капитала компании // *Бухгалтерский учет и анализ*. – 2018. - № 3. – С. 32-36.
2. Бусыгин, Д.Ю. Формирование базы данных для оценки человеческого капитала научно-педагогических работников вуза / В.В. Данилов, Д.Ю. Бусыгин // *Бухгалтерский учет и анализ*. – 2018. - № 8. – С. 47-51.
3. Саградов А.А. Теория и методы изучения качества населения. Научное исследование. – М.: Гуманитарный фонд, 1995 – С.19.
4. Шпилевская Е.В. Человеческий капитал в системе экономической безопасности региона // *Гуманитарные и социально-экономические науки*. 2015 №5 (84). С. 118-125.
5. Шпилевская Е.В. Методика оценки уровня жизни в аспекте концепции качества населения // *Гуманитарные и социально-экономические науки*. 2015 №6 (85). С.127-132.
6. Шпилевская Е.В., Мясников В.А., Мордовченко Н.В. Совершенствование механизма управления уровнем жизни населения (на примере Нижегородской области) // *Монография*. – Н.Новгород: ВГИПУ, 2006. – 149 с.
7. *Энциклопедия московского университета. Экономический факультет* / Под ред. В.П. Колесова. – М.: МГУ, 2004. – С. 607.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА ФИНАНСОВУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РФ

*А.С. Малюков, В.С. Шарненков, магистранты
Оренбургский ГАУ, Россия
Научный руководитель: А.С. Гирина, к.э.н., доцент*

Аннотация. Рассмотрены вопросы воздействия процессов импортозамещения на финансовую безопасность России.

Ключевые слова: импортозамещение, финансовая безопасность.

Abstract. The paper Deals with the impact of import substitution processes on the financial security of Russia.

Key words: import substitution, financial security.

С 2014 года Российская Федерация находится в нелегко положении из-за кризиса в финансовой системе. Данный финансовый кризис дисбалансирует экономическое положение нашей страны. Это заключается в введение санкций со стороны ряда стран Запада. В этих условиях стало необходимо предпринимать активные меры в сфере

экономики, дабы избежать серьёзных осложнений, в первую очередь связанных с местным населением и народами других государств. Одним из таких осложнений является возможный дефицит товаров, запрещённых к ввозу в нашу страну из стран Евросоюза и других стран, поддержавших санкции в отношении России [2].

В условиях мирового кризиса, «войны санкций» и ограничения доступа к финансовым ресурсам импортозамещение практически во всех отраслях народного хозяйства России не имеет альтернативы. Эта стратегия носит скорее вынужденный, чем плановый характер с научно проработанной основой [5].

Процесс импортозамещения в российском сельскохозяйственном производстве идет неоднозначно, сопровождается сложностями, связанными с имеющимися технологическим и техническим отставаниями, ограничениями импорта технологий и финансовых ресурсов [1]. Самой популярной трактовкой импортозамещения является определение данного понятия, как процесс на уровне национальной экономики, обеспечивающий выпуск необходимой внутреннему товаропотребителю продукции силами производителей, ведущих деятельность внутри страны [2].

На введенные против России экономические санкции можно смотреть двояко. С одной стороны, данный фактор застал врасплох нашу экономику, так как мы не были подготовлены к таким кардинальным изменениям в экономических отношениях с Западными странами, с другой стороны, избыток импорта вредит российской экономике, делает её зависимой от зарубежных товаров, подавляет отечественного производителя. Поэтому данные меры могут позитивно повлиять на состояние экспорта в нашей стране.

Затрагивая проблему кредитования промышленности, идущей по пути модернизации, советник президента С. Глазьев сказал: «Введение санкций дает уникальный шанс заместить внешние источники кредита внутренними и создать суверенную финансовую систему, ориентирующуюся на развитие собственного производства». В этом плане «вопрос стоит о замещении импорта не только и даже не столько товаров, сколько финансов, а именно – внешних кредитов» [2].

Существуют как предпосылки к успешному импортозамещению, так и ряд трудностей для его реализации:

1) первой проблемой является ограниченный доступ российского бизнеса к кредитам. Дешёвые кредиты на Западе брать невозможно из-за санкций. А брать кредиты в России невыгодно – ставка рефинансирования Центрального Банка – 10,00%, – следовательно, предприятие сможет получить кредит под ещё больший процент (например, в Сбербанке – от 13,9 %), что ставит под вопрос рентабельность развития такого производства [6].

2) второй проблемой является недостаток квалифицированных кадров в некоторых отраслях. Дефицит кадров – один из основных факторов, который препятствует росту экономики. Сегодня ощущается нехватка рабочей силы, и прежде всего, в производственной сфере. Нынешний рынок труда не сможет закрыть дефицит рабочих специальностей. Нужно переориентировать всю профессиональную сферу образования на рынок труда по подготовке профессиональных кадров для новых современных предприятий, открывающихся в условиях политики импортозамещения.

3) отдельное внимание стоит уделить качеству импортозамещаемых товаров. Нельзя допустить, чтобы, прикрываясь импортозамещением, предприниматели делали деньги на некачественном, залежалом товаре, продаваемом по завышенным ценам. Продукция, которая будет производиться, должна быть высокого международного уровня. России нужны компании, которые не только способны обеспечить страну современной качественной продукцией, но и быть конкурентоспособными на мировом рынке [4].

4) немало важным является тот факт, у предприятий отсутствуют резервные мощности, которые могли бы быть оперативно задействованы для замещения импорта;

Проблема обеспечения собственным продовольствием существует в каждой стране, и выработка баланса импорта и собственного производства решается по-разному [5]. Не сложилось и единого мнения о целесообразности импортозамещения как стратегии, ее положительных и отрицательных сторонах. Большинство развитых стран прошли этап защиты своей экономики от влияния импорта и необходимости повышения продовольственной безопасности. Продовольственная безопасность, наряду с финансовой безопасностью считается одной из составляющих, определяющих целостность государства [5].

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гирина А.С. Развитие системы межбюджетных отношений на региональном уровне (на примере Оренбургской области). Монография. М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО Оренбургский гос. пед. ун-т. Оренбург, 2007

2. Жданова С.Т., Импортозамещение как экономическая мера в условиях антироссийских санкций // Электронный научный журнал «ГосРег». 2016-№1.

3. Копеин В.В, Филимонова Е.А., Импортозамещение, агроэкономика и продовольственная безопасность: два шага вперед, шаг назад // Техника и технология пищевых производств-2016-№3, с. 155-166.

4. Костин К.Б. Современная Россия в международном бизнесе: перспективы и риски курса на импортозамещение // Архитектура финансов: геополитические дисбалансы и потенциал развития национальных финансовых систем, 2015г., с.527.

5. Немеш Е.А. Анализ импортозамещения в России // Молодой ученый. 2016. №13.1. С. 69-73.

6. Ряховская А.Н., Ряховский Д.И. Решение проблем импортозамещения России в условиях действия экономических санкций / МИР: Модернизация. Инновации. Развитие. 2014. № 4 (20).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ОБОСТРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

*А.И. Мороз, К.А. Протасеня, студенты
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Республика Беларусь
Научный руководитель: Л.И. Тищенко, старший преподаватель*

Аннотация. В статье представлен анализ важнейших показателей для мониторинга экономической безопасности. На основе определяющих критериев проведена оценка экономической безопасности России под воздействием санкций со стороны США и Евросоюза. Проанализированы проблемы и причины снижения уровня экономической безопасности страны в условиях глубокой интеграции в мировое хозяйство.

Ключевые слова: экономическая безопасность, индикаторы, санкции, кризис.

Annotation. The article presents an analysis of the most important indicators for monitoring economic security. On the basis of the determining criteria, the economic security of Russia was evaluated under the influence of sanctions from the United States and the European Union. Analyzed the problems and causes of the decline in the level of economic security of the country in conditions of deep integration into the world economy.

Keywords: Economic security, indicators, sanctions, a crisis.

Л.И. Абалкин охарактеризовал экономическую безопасность как состояние экономической системы страны, которое обеспечивает ей развиваться динамичное развитие и решение социальных целей и задач. Высокий ее уровень дает возможность государству проводить независимую экономическую политику на мировой арене.

Экономическая безопасность государства, как составное звено системы национальной безопасности, является в то же время и фундаментом для формирования всех входящих в ее структуру элементов: продовольственной, военной, технологической, экологической безопасности и других. Она выступает прочным гарантом защищенности национальной экономики от внутренних и внешних негативных факторов, которые могут стать угрозой эффективному функционированию производства, разрушить ресурсный и научно-технологический потенциал, нарушить поступательный рост экономики и ее социальную

направленность, создать препятствия в обеспечении благосостояния населения страны. Сегодня весьма актуальным является мнение о том, что обеспечить безопасность страны и ее динамичное развитие, направленное на улучшение качества жизни и здоровьесберегающей среды ныне живущего человечества и будущих поколений, возможно лишь при бережном использовании природных богатств и гармоничном сосуществовании с окружающей средой и всеми уровнями жизни на Земле на основе принципов устойчивого развития [3, с. 176].

Каким же образом осуществляется объективная оценка государственной экономической безопасности?

Разработка, реализация и мониторинг стратегии национальной экономической безопасности осуществляется на основе системы взаимосвязанных критериев и индикаторов. Уровень экономической безопасности страны оценивается совокупностью показателей, таких как способность экономики государства функционировать в режиме расширенного воспроизводства; устойчивость финансовой системы; рациональная структура внешней торговли; необходимый уровень научно-инновационного потенциала; сохранение единого экономического пространства и целостности общегосударственного рынка; создание экономических и правовых факторов, препятствующих криминализации в социуме; выполнение эффективного управления экономическими процессами; обеспечение населению достойного качества жизни. А в расширенном перечне индикаторов можно насчитать около 150 критериев.

Мониторинг динамики развития экономики на основе критериев экономической безопасности проводится путем количественного определения уровня экономической опасности, ранжирования видов угроз и выявления мультипликационного эффекта. Важными элементами мониторинга являются оценки результативности потребления ресурсов; ресурсного потенциала и способов его умножения; уровня конкурентоспособности экономики в условиях глобальной конкурентной борьбы; потенциальной готовности противостоять негативным внешним воздействиям; факторов внутренней общественной стабильности и способов профилактики социальных конфликтов и т.д. [4, с. 229]. Причем, в характеристике реального состояния экономической безопасности, значимы не столько показатели как таковые, но их пороговые пределы, то есть те величины, игнорирование которых приведет к экономическому, напряжению социальной и политической обстановки в стране. Исходя из этого, своевременное выявление угрожающих значений индикаторов считается одним из обязательных направлений государственного управления экономикой. Показатели на пределе допустимой границы сигнализируют об опасной зоне для страны, об угрозе ее существованию, о вероятности экономических кризисов и социальных конфликтов.

Разумеется, показатели экономической безопасности не могут быть универсальными, ведь они формируются под влиянием особенностей экономического развития, исторически сформировавшихся национальных традиций и менталитета, специфики хозяйствования, взаимовлияния и комбинирования взаимозависимых индикаторов.

Проведенное исследование различных теоретических источников позволяет объединить показатели в три комплекса:

1. индикаторы экономико-социального роста за текущий и среднесрочный временные периоды;
2. индикаторы долгосрочных факторов риска и их предельные границы дестабилизации экономики;
3. индикаторы ресурсов для компенсации и затрат на предотвращение ущерба.

Т. Маглакелидзе выделяет такую систему показателей:

1. для оценки уровня и динамики экономики: объемы увеличения валового внутреннего продукта, валового национального продукта, национального дохода, располагаемого дохода, валового и чистого накопления и (другие);

2. для оценки природно-ресурсного и научно-технологического потенциала: уровень и качество ресурсообеспечения; эффективность ресурсоиспользования; инновационное обеспечение перехода от преимущественного использования невозпроизводимых ресурсов природы к преимущественному использованию воспроизводимых (и другие);

3. для оценки устойчивости развития экономики: темпы инфляции; уровень безработицы; степень стабильности национальной валюты; объем валютных запасов; качество плюрализма для всех форм собственности и уровень правовой защищенности; масштабы дефицита бюджета; гибкость механизмов налогообложения; характер и степень вовлеченности страны в международные экономические отношения; размер внутреннего и внешнего государственного долга; сальдо торгового и платежного баланса страны; масштабы теневой экономики (и другие).

4. для оценки социальной ориентированности экономики: доля населения с доходами ниже прожиточного минимума в общей численности населения; соотношение минимальной зарплаты и прожиточного минимума; доля оплаты труда в общих доходах населения; доля населения в зонах природных катастроф и экологических загрязнений в общей численности населения; доля в национальном продукте расходов на социальные программы; доля тяжких преступлений в общем их количестве; доля раскрытых преступлений в общем объеме.

Ученые В.В. Григорьева, Г.Н. Струков, Ю.И. Слепокурова, А.А. Слепокурова сформировали оценочную систему из 18 индикаторов. Все индикаторы имеют допустимые пределы, сопоставление с ними позволяет провести объективный анализ системных элементов безопасности

национального хозяйства с учетом специфических российских реалий. Индикаторы оценки прочности экономической безопасности для наглядности и простоты расчетов объединены в группы мини-индикаторов и макси-индикаторов [1, с. 222].

Мини-индикаторы:

1. объём ВВП;
2. валовый сбор зерновых, млн. тон;
3. доля инвестиций в основной капитал, % к ВВП;
4. доля расходов на оборону, % к ВВП;
5. доля затрат на «гражданскую» науку;
6. доля инновационной продукции в общем объёме промышленной продукции, %;
7. доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве, %;
8. объём золотовалютных резервов, % к ВВП.

Макси-индикаторы:

9. доля лиц с денежным доходом ниже прожиточного уровня во всей численности населения, %;
10. децильный коэффициент дифференциации доходов населения;
11. уровень безработицы, % к экономически активному населению;
12. уровень монетизации, % к ВВП;
13. внешний долг, % к ВВП;
14. внутренний долг, % к ВВП;
15. дефицит федерального (центрального) бюджета, % к ВВП;
16. уровень инфляции, %;
17. доля продовольствия, поступившего по импорту, в общем объёме продовольственных ресурсов, %;
18. доля расходов бюджета на обслуживание государственного долга, % от общего объёма расходов бюджета.

Мини-индикаторы контролируют предел минимально допустимого уровня факторов, макси-индикаторы - максимально допустимого.

Проанализируем, основываясь на представленной научно-теоретической базе, динамику безопасности российской экономики в условиях обострения глобальной конкуренции и геополитических разногласий.

Уровень экономической безопасности России с положительной тенденцией в период 1998-2013гг. к росту, в 2014 году начал резкое снижение до опасных пределов. Как свидетельствует статистика Росстата наиболее опасными показателями безопасности национальной экономики за 2013-2016 гг. стали доля инновационной продукции в общем объёме промышленных товаров, объём золотовалютных резервов, доля граждан страны с доходом ниже прожиточного минимума, децильный коэффициент, инфляционный уровень, дефицит федерального бюджета.

Положительной тенденцией роста порадовали в 2013-2016 гг. объем ВВП, валовый сбор зерновых культур, доля расходов бюджета на обслуживание государственного долга, доля затрат на гражданскую науку, уменьшение импорта продуктов продовольствия в их общем объеме.

С 2013 по 2014 гг. уровень экономической безопасности страны снизился почти в два раза, и это определило начало кризисной ситуации национальной экономики. В период с 2014 по 2015 гг. снижение имело место, но, к счастью, в более медленном темпе. Однако, уже к 2016 году, запас безопасности уменьшился и стал приближаться к недопустимому уровню, то есть показатели устремились к предельным значениям, просигналив об угрозе и экономической, и национальной безопасности.

Наиболее весомой причиной и угрожающим внешним фактором снижения степени экономической безопасности России, и как следствие, национальной безопасности, по убеждению многих экономистов выступают антироссийские санкции западных стран и США на почве украинского конфликта. Эти санкции оцениваются как самые масштабные меры борьбы с Россией за последний период. Первый пакет санкций Евросоюзом был объявлен до 1 августа 2014 года. После 1 августа 2014 года последовал следующий блок санкций. Причиной послужила катастрофа Боинга 777 в Донецкой области. Евросоюз запретил ввоз товаров из Крыма в еврозону и экспорт из еврозоны товаров отраслей энергетики, транспорта, телекоммуникаций. В результате этой волны санкций снижена поставка инновационных технологий для высокотехнологичных отраслей народного хозяйства, особенно опасных для нефтяной промышленности и нефтегазодобычи. Параллельно банкам запрещались выпуск и торговые операции с акциями и прочими финансовыми инструментами, преимущественно долгосрочного обращения. Запрет коснулся Сбербанка, ВТБ, Внешэкономбанка, Россельхозбанка, Газпромбанка. Затем США добавили секторальные ограничения, надеясь подорвать жизнеобеспечивающую энергетическую и финансовую систему Российской Федерации. А когда и этого показалось им мало, продолжили ограничения в сферах операций с американским долларом, операций с произведенными товарами в США, экспорта продукции в Россию для нефтяной отрасли промышленности. В результате чего «чёрный список» для российских банков еще увеличился. Разумеется, такое массивное воздействие антироссийских санкций не могло не сказаться на экономическом состоянии России, включенной в мировой рынок. В 2013 году уровень инфляции оценивался 6,5 %, в 2014 – уже 11,4 %, а к 2015 году показатель снизился до отметки в 12,9 %. Росстат выявил, что в 2013 году у 12,5 млн. человек (9 % населения страны) доходы были ниже прожиточного минимума, в 2014 году – уже у 19,8 млн. человек (14 % населения). В 2015 году данный показатель составил 16 % (без учёта статистики по Крыму и Севастополю). В первом полугодии 2016 года

уровень бедности населения России упал до отметки 14,6 %, это коснулось 21,4 млн. человек. К счастью, несмотря на сложную экономическую ситуацию, в 2017 году наблюдается незначительное сокращение этого показателя на 0,2 % (14,4 %.), то есть с доходами ниже прожиточного минимума стало 21,1 млн. граждан страны.

Катастрофически начал сокращаться квартальный ВВП с фактором сезонности с 0,7 % за 4 квартал 2014 года, до 1,2 % и 1,3 % за 1 и 2 кварталы 2015 года соответственно. Как видим, 2015 год ознаменовался как начало болезненной адаптации российской экономики к функционированию в условиях экономических санкций с июля 2014 года и падения цены на нефть в конце 2014 года. Жестокий двойной удар резко сократил национальный доход, потребительский и инвестиционный спрос. И как результат, в 2015 году на 3,7 % сократился реальный ВВП.

Санкционные запреты 2014-2015 годов привели к отмене многих значимых перспективных проектов, направленных на освоение новых нефтяных месторождений. Не реализованы в срок девять грандиозных по масштабности и значимости для страны партнерских проектов компаний "Роснефть" и ExxonMobil. Компания ExxonMobil понесла убытки из-за потери вложенных в проекты инвестиций, "Роснефть" начала искать других инвесторов и потенциальных партнеров. Санкции 2014 года для компаний нефтегазовых сфер деятельности привели к риску падения добываемых объемов нефти в перспективе.

Ужесточение правил торговли на фоне введенных запретов на импорт продовольственных товаров привело к динамике снижения стабильности российской национальной валюты. Опасное падение доходов населения наряду с непривлекательными процентными ставками создали проблемы для домохозяйств по обслуживанию долга и стали основными непреодолимыми факторами в использовании кредитования. Процент непогашения полученных кредитов домашними хозяйствами в 2014 году составил 8,9 %, в 2015 году - 11,6 %, объемы потребительского кредитования банками сократились, выросла уязвимость сектора банковских услуг по отношению к макроэкономическим рискам.

Но принятые государством эффективные действия достигли успеха. В первой половине 2016 года реальный ВВП уменьшился на 0,9 % по сравнению с аналогичным периодом 2015 года, когда сокращение оценивалось в 3,7 %. На базе повышения цены на нефтяном мировом рынке и благоприятной макроэкономической ситуации, в 2017 году начался обнадеживающий рост экономических показателей, в первую очередь благодаря увеличению добычи природных ископаемых и неторгуемых секторов экономики. За девятимесячный период 2017 года ВВП увеличился на 1,6 %. Рост продолжился и следующем квартале. Замедлилась в январе-декабре 2017 года и инфляция, по итогам 2017 года она остановилась на уровне 2,5 % (в годовом исчислении). Кстати, за

период с января по октябрь 2016 года уровень инфляции составлял 7,4 %, а за январь-декабрь 2016 года (в годовом выражении) сократился на 0,2 % и стал 5,4 %, в соответствующем периоде 2015 года оценивался в 15,9 %, а в 2017 году продолжилось снижение уровня инфляции.

Прогрессивное улучшение макроэкономических показателей приостановило угрозу дальнейшего падения бедности населения. На фоне низкой инфляции начали расти размеры заработной платы в реальном выражении. В 2017 год заработная плата российских граждан выросла на 3,1 % по сравнению с 2016 годом, проведена индексация пенсий.

В 2017 году, по данным Росстата, 21,1 млн. россиян (14,4 % населения страны) получали доходы ниже установленной национальной черты бедности, что лучше показателя 2016 года (14,6 %). Банковский сектор России выстоял под натиском грозных санкций и в 2017 году его общие показатели стабилизировались и способствовали возобновлению активизации процессов кредитования.

На основании приведенных нами и многих других соответствующих показателей роста можно сделать вывод, что на фоне сложившихся неблагоприятных внешних условий в России все же продолжается постепенное «выздоровление» экономики. Объективно, политика государства по сохранению и укреплению национальной безопасности в условиях враждебной внешней конкурентной борьбы доказала свою эффективность и уважение. Принятые меры позволили выдержать «шоковые» воздействия агрессивного окружения и способствовали снижению быстрого эффекта расшатать стабильность страны.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бигжанова А. М., Безверхая О.Н. Угрозы экономической безопасности национальной экономики России: проявления, нейтрализация // Молодой ученый. 2018. №13. С.221-225. URL <https://moluch.ru/archive/199/49124/> (дата обращения: 05.01.2019).

2. Бусыгин, Д.Ю. Практика инновационного финансово-инвестиционного менеджмента: учеб. пособие / Д.Ю. Бусыгин, Ю.Н. Бусыгин, Н.А. Антипенко. – Минск: БГАТУ, 2016. – 116 с.

3. Тищенко, Л.И. Экологические проблемы как фактор угрозы существованию жизни на земле / Л.И. Тищенко, И.В. Кузьменчук // Приоритетные векторы развития промышленности и сельского хозяйства. I Международная научно-практическая интернет-конференция. Сборник тезисов докладов. Донбасская аграрная академия, 2018. с.172–177

4. Тищенко, Л.И. Ресурсосбережение как важное направление жизнедеятельности человечества в условиях энергетического кризиса/ Л.И. Тищенко // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества. Материалы IX международной научно-практической конференции. Сост. Кривцов В.Н., Горбачев Н.Н. – Минск: «Ковчег», 2016. С.228-231

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*А.Х. Муханова, М.У. Галиев, магистранты
Оренбургский ГАУ, Россия*

Научный руководитель: А.С. Гирина, к.э.н., доцент

Аннотация. Актуальность выбранного исследования обусловлена комплексностью влияния развития финансовой грамотности населения на ключевые микро-макро экономические процессы. В статье рассматривается ситуация по развитию финансовой грамотности населения, необходимость экономической безопасности, способствующих повышению развития населения.

Ключевые слова: экономическая безопасность; финансовая грамотность; проблемы финансовой неграмотности населения.

Abstract. The relevance of the study is due to the complexity of the impact of the development of financial literacy on key micro-macro economic processes. The article deals with the situation of the development of financial literacy of the population, the need for economic security, contributing to the development of the population.

Key words: economic security; financial literacy; problems of financial illiteracy of the population.

Во многих развитых и развивающихся странах мира на сегодняшний день большое внимание уделяется проблеме повышения уровня финансовой грамотности населения. В связи с усложнившейся в последнее время ситуацией в финансовой системе, проявления нестабильности на финансовых рынках, перед населением стоят достаточно нелегкие задачи, к решению которых они оказываются неподготовленными.

Под финансовой грамотностью подразумевается в первую очередь достаточный уровень необходимых знаний и навыков в финансовой области, позволяющий верно оценивать ситуацию на рынке и принимать правильные решения. Знание ключевых финансовых понятий и умение использования их на практике дает возможность человеку грамотно управлять своими денежными средствами, то есть вести учет доходов - расходов, избегать ненужной задолженности, планировать личный бюджет, создать сбережения, а также ориентироваться в сложных продуктах, которые предполагаются финансовыми институтами, приобретать их на основе осознанного выбора, и, конечно же, использовать накопительные и страховые инструменты [2].

С 2008 года в нашей стране существуют программы, которые направлены на обеспечение финансовой грамотности населения. Как и в

зарубежных странах, данному направлению необходимо сохранение своего приоритета, давая возможность населению совершенствовать свою деятельность в отношении финансов, делая правильный выбор, грамотно действуя при осуществлении финансовых операций. Задачи повышения уровня финансовой грамотности населения прописываются в программных документах Российской Федерации [5]:

– концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года №1662-р) отражает повышение финансовой грамотности как одного из основных направлений формирования инвестиционного ресурса;

– стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года (распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 года №2043-р) рассматривает повышение финансовой грамотности населения как важного фактора развития финансового рынка в стране, повышения стабильности финансовой системы, а также повышения конкурентоспособности экономики России. «Участие населения на финансовом рынке дает возможность не только повышения уровня жизни населения в стране, но и является показателем определенной зрелости финансового рынка».

Таким образом, мы видим, что государственная политика РФ, на протяжении многих лет развивается в направлении повышения финансовой грамотности населения.

Также стоит отметить, что от общего уровня финансовой грамотности населения страны во многом зависит ее экономическое развитие [1]. Следствием низкого уровня этих знаний является отрицательные последствия не только для потребителей финансовых услуг, но и для государства, частного сектора и общества в целом. Далее отсутствия у граждан финансовых знаний, навыков правильно планировать бюджет домохозяйств и принимать взвешенные решения по использованию финансовых продуктов и услуг, на фоне агрессивного предложения и рекламы таких продуктов и услуг со стороны коммерческих структур, в обществе идет накопление значительных диспропорций и рисков, способных перерасти в проблемы национального масштаба [2].

Итак, сформулируем наиболее важные проблемы, связанные с финансовой неграмотностью населения, которые приводят к неправильным принятым инвестиционным и финансовым решениям населением (домохозяйствами), влекущих за собой немедленных решений в рамках программы повышения финансовой грамотности [3]:

– отсутствие (или предельно короткий горизонт) планирования семейного бюджета, отсутствие семейных стратегий планирования доходов – расходов;

- неспособность населения принимать раздуманное решение, которое основано на анализе всей доступной информации, в отношении использования тех или иных финансовых продуктов или услуг, спонтанность принятия финансовых решений;
- сохраняющийся у населения патерналистский стереотип мышления, стремление переложить ответственность за свои финансовые решения на государство;
- неспособность адекватного оценивания рисков населением;
- нехватка информации у граждан о возможностях инвестирования и ведения операций на финансовых рынках;
- неимение знаний о правах в области защиты прав потребителей на финансовых рынках;
- недоступность для многих граждан профессионального консультирования в области финансов;
- отсутствие нужной и доступной информации в области пенсионной реформы, отсутствие привычки и навыка планировать пенсионные сбережения.

Исходя из вышесказанного, можно сказать, в современных условиях расширения использования финансовых услуг, усложнения и появления новых, трудных для восприятия финансовых инструментов, вопросы финансовой грамотности населения стали наиболее актуальными для многих стран мира. Обеспечение личной финансовой безопасности становится важным фактором экономического благополучия людей [4].

Подводя итоги, можно сделать следующий вывод, что повышение финансовой грамотности России с учетом регулирования действий всех участников экономической деятельности, а также принятие и утверждение стратегии являются особенно актуальными и необходимыми механизмами обеспечения рационального поведения российского общества и, как следствие, повышения уровня жизни отдельного взятого индивида. Все это даст возможность населению получить нужные знания и навыки в области финансовой грамотности, повысить уровень доверия к финансовой и банковской системам, снизить риски в области личных финансов, увеличить степень благосостояния и укрепить экономическую безопасность страны.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гирина А.С. Местное самоуправление в условиях радикальных экономических преобразований // Вестник ОГПУ. 2005. №4 (42) С.150-156.
2. Гирина А.С. Проблемы сбалансированности бюджета Оренбургской области в 2016-2017г.г. // Проблемы государственного, регионального и муниципального управления в условиях посткризисного развития. Оренбург: ООО «Типография «Агентство пресса», 2018. С. 277-281.
3. Голубых Ю. Н. Финансовая грамотность – актуальная тема для Банка России и для вуза // Вестник Волго-Вятского ГУ Банка России. 2017. №1. С. 36.

4. Дмитриева О.Ю. Основные направления повышения финансовой грамотности населения в Российской Федерации // Вестник Казанского ГАУ. № 2(36). 2015. С. 13–16.

5. Милославский В.Г., Герасимов В.С., Транова В.А., Герасимова О.С., Хейлык И.А. Финансовая грамотность населения: проблемы и перспективы // Молодой ученый. 2016. №4. С.452-456.

РОССИЯ В ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ

*В.А. Набадчикова, студентка
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Глобализация охватывает все сферы хозяйственной жизни. В современном мире этот процесс не обходит ни одну страну, ведь без глобализации невозможен дальнейший прогресс. В данной статье рассмотрены место, роль и значение России в глобализационных процессах. Данная тема актуальна, так как на сегодняшний день России необходимо успешно интегрироваться в современные процессы глобализации.

Ключевые слова: Россия, глобализационные процессы, интеграция, роль и значение страны.

Abstract. Globalization covers all areas of economic life. In the modern world, this process does not bypass any country, because without globalization, further progress is impossible. This article discusses the place, role and importance of Russia in globalization processes. This topic is relevant, since today Russia needs to successfully integrate into modern globalization processes.

Keywords: Russia, globalization processes, integration, role and importance of countries.

Глобализация вызвана развитием научно-технической революции, которая стимулировала международное разделение труда, способствовала росту специализации и кооперирования производства между странами.

Глобализация – необходимая и важнейшая категория, которая выступает не только в качестве объективного процесса, но и результата, инструмента проведения внешней и внутренней политики национальных государств, транснациональных компаний, межгосударственных объединений, международных неправительственных организаций и других субъектов мирового развития. Примерами влияния глобализации на экономику являются такие страны, как Южная Корея, Япония, Гонконг, Сингапур и Тайвань. Такие государства – активные участники международного разделения труда, получающие большие средства от

продажи высокотехнологичной продукции и услуг. Говоря о нашей стране, можно заметить, что Российская Федерация не так давно утвердилась на всемирном рынке, но на сегодняшний день Россия регулярно увеличивает промысел нефти и газа, повышает число собственных энергоносителей на всемирном рынке. Этим самым она вносит серьезный вклад в удерживание стоимости и разрешение энергетических вопросов в мире в целом [8, с.12]. Стоит подметить, что недавно наша страна вступила в семерку держав с особо активно раскручивающейся экономикой. С ней наравне встают подобные государства, как Бразилия, Китай, Индия, ЮАР, КНДР и Мексика. Российская Федерация ожидает важное улучшение автотранспортной, экономической и природоохранной инфраструктуры. В настоящее время РФ - крупнейший экспортер. И согласно объему ВВП вступает в 10-ку крупнейших индустриально-развитых государств мира. Отечественной индустрии получается производить конкурентоспособную продукцию; это затрагивает оружие, энергетического оснащения, ядерной индустрии и космической. Крупнейшими трейдерскими партнерами РФ считаются такие государства, как Германия, Нидерланды, Китай, Италия и др. Часть Российской Федерации во всемирном торговом обороте не прекращает постоянно возрастать. Российская нефтяная индустрия - основа подъема значения страны в мировой экономике. За счет нее РФ может соперничать с государствами ОПЕК [4, С.15]. Торговая деятельность и прочие фигуры внешних финансовых взаимосвязей Российской Федерации с государствами СНГ и Балтии формируются, впрочем, и не настолько благополучно, как нам абсолютно всем хотелось бы (таблица 1). Помимо торговли, формируются производственные взаимосвязи, коллективное строительство разных объектов. Так, к примеру, Российская федерация и Туркменистан примут участие в постройке новейших автомобильных и железных путей по восточному берегу Каспия, в формировании новейшей паромной переправы; прокладке трубопроводов. Российская федерация участвует в отыскивании, рекогносцировке и подготовке к эксплуатации газовых месторождений Туркмении [5, С.45]. Заключено согласие с Эстонией о совместной работе согласно возведению нефти терминала в Таллинне. В Латвии сформированы общие предприятия, обеспечивающие торгово-посреднические процедуры. По территории Литвы протекают энергосети, связывающие её с Калининградской областью Российской Федерации. Существуют планы начать вывоз электричества в Польшу, Германию, Словакию. Для осуществления данных проектов рассматриваются возможности общего с Российской федерацией строительства высоковольтных путей электропередач. По территории Украины с Российской федерацией в Европу протекают значимые межгосударственные коммуникации: газопроводы, нефтепроводы,

продуктопроводы (аммиак, этилен), использование которых ведется общими стараниями [7, С.5].

Россия, невзирая на имеющиеся трудности и образующиеся проблемы, с каждым годом все более интегрирует во всемирную экономику.

Таблица 1. Структура внешней торговли России с некоторыми странами СНГ

Страна	Доля России в экспорте (в %)	Структура экспортных поставок	Доля России в импорте (в %)	Структура импортных поставок
Белоруссия	84,5	Грузовые автомобили, станки, холодильники, мебель	92,2	Топливо, металлы
Украина	30,2	Продукция металлургической промышленности, машиностроение, химическая промышленность, древесина, бумага, целлюлоза, продукция оборонной промышл.	45,4	энергонаосители
Молдавия	76	Вино, с.-х. продукция	45,9	Оборудование, ядохимикаты, удобрение, текстиль
Грузия	40	Черные металлы, удобрения, вино, продукция пищевой промышленности	30	Нефть, газ, автомобили, лекарства
Казахстан	19,5	Нефть, нефтепродукты, цветные металлы, зерно	48,7	Товары народного потребления, продукты питания, автомобили
Киргизия	12,9	Продукция цветной металлургии, электроэнергия, с.-х. продукция	24	Топливные ресурсы, машины
Туркмения	4,9	Энергонаосители	13	Продукты питания, оборудование

И в её последующей интеграции во всемирное хозяйство заинтересована не только Россия, но и другие члены всемирных финансовых организаций. Согласно рейтингу всемирной конкурентоспособности 2013-2014 (The Global Competitiveness Index 2013-2014), который был выпущен умозаключительной командой Всемирного экономического форума (ВЭФ), Российская Федерация заняла 64 место. Наша страна владеет крупнейшим научным и промышленным потенциалом [3, С.78]. Содержит культурные авиакосмическую промышленность, энергомашиностроение, ядерную энергетику, металлургию, кораблестроение, одни из крупнейших в обществе учено-технических и разработанных ресурсных баз. Согласно анализам на часть

Российской Федерации доводится вплоть до 1/5 доли всемирных минеральных ресурсов. По единичным товарам поставки с Российской Федерации захватывают существенное место во внутреннем спросе строя государств-импортеров. Таким образом, поставок энергетических

продуктов из РФ компенсируют 80% нужд Украины, целиком - стран Балтии, больше 50% - государств Центральной Европы, вплоть до 20% - западноевропейских государств (табл. 1).

Одной из отличительных черт российской экономики по-прежнему остается сырьевая тенденция её вывоза, что определяет существенную взаимозависимость трейдерского и платежного балансов государства от колебания цен в сырьевые продукты на интернациональных рынках. Согласно размерам внешнеторгового выражения государство вступает в число 10 наикрупнейших экспортеров и импортёров в мире [6, С.9].

Таким образом, в рамках глобализационных процессов происходит актуализация проблем, связанных с формированием экономик, основанных на информации и знаниях, активном использовании интеллектуальных ресурсов [1, С.46]. В условиях глобализации Россия сможет реализовать свой огромный потенциал только при грамотной политике государства [2, С.47]. Наша страна входит в число государств, принимающих важные для развития глобализации решения. А значит, в процессе глобализации нашей стране принадлежит особая роль и в ее силах создать благоприятный климат для выхода российской промышленности на мировой уровень.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Варавва М.Ю. *Возрастание роли науки в свете новой парадигмы экономики, основанной на знаниях // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. Сборник научных трудов Двенадцатой Международной научно-практической конференции, посвященной 110-летию РЭУ им. Г.В. Плеханова. Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. С. 45-50.*
2. Варавва М.Ю. *Становление экономики, основанной на знаниях. - Оренбург: ФГОУ ВПО Оренбургский государственный аграрный университет, 2008, с.47*
3. Варавва М.Ю. *Ценность и специфика научного знания как экономического ресурса // Вестник ИЭ РАН. - 2016.- №4- С. 77-89.*
4. Астафьев Е.В. *Роль предпринимательских структур в инновационном развитии национальной экономики // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2015. №2. С.15.*
5. Базуева Е.В. *Конкурентоспособность и управление развитием национальной и региональной экономики: синтез иерархического и институционального анализа// Вестник Пермского университета. Серия: Экономика – 2016г. – №1– С.45.*
6. Князев Ю.О. *О корректировке экономической модели России и новой стратегии развития // Общество и экономика – 2016. – № 5. – С.9.*
7. Князев Ю.О. *О роли экономики в жизни общества и значении науки в экономическом развитии // Общество и экономика. – 2016. – № 3. – С.5.*
8. Френкель А.А. *Российская экономика в 2015-2017 годах// Экономическая политика. 2016. № 5. С.12.*

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

*К.В. Никитина, Н.В. Буркацкая, студенты
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: С.Н. Данилова, к.э.н., доцент*

Аннотация. В статье рассматривается «теневая экономика», как угроза для развития экономики Российской Федерации. Доказано, что данное явление наиболее актуально в современной экономической ситуации и поэтому требуется активное государственное вмешательство для устранения этой проблемы. В качестве способов борьбы с негативными проявлениями экономики такого типа названо проведение комплексной антитеневой политики на всех уровнях власти, развитие системы безналичных расчётов, а так же взаимодействие органов ФНС с банками.

Ключевые слова: «теневая экономика», экономическая безопасность, неформальная занятость, государственное регулирование, антитеневая политика.

Abstract. The article considers the "shadow economy" as a threat to the development of the economy of the Russian Federation. It is proved that this phenomenon is most relevant in the current economic situation and therefore requires active government intervention to address this problem. As a way to combat the negative manifestations of this type of economy is called a comprehensive anti-money policy at all levels of government, the development of a system of non-cash payments, as well as the interaction of the Federal tax service with banks.

Keywords: «Shadow economy», economic security, informal employment, government regulation, anti-shadowing policy.

«Теневая экономика» – одна из самых популярных и распространенных категорий экономической теории современной хозяйственной практики. Для обсуждения проблем национальной экономической безопасности наиболее эффективно следующее определение сущности теневых экономических отношений: теневая экономика – это система экономических отношений, осуществляемых с нарушением формальных (правовых) институциональных ограничений и скрывааемых от официальной статистики [2, с. 43].

Теневую экономику можно разделить на три типа в зависимости от субъектов и объектов (таблица 1).

Теневая занятость напрямую связана с теневой экономикой государства. Под теневой занятостью понимается занятость граждан без официального оформления их трудоустройства. Теневую (неформальную) занятость можно отнести к международной проблеме, так как в мире нет ни одного государства, которое не сталкивалось бы с ней. Теневой сектор экономики, как и теневую занятость нельзя недооценивать.

Таблица 1. Типологизация теневой экономики

	Типы		
	«Фиктивная» экономика	«Серая» (неформальная) экономика	«Черная»(криминальная) экономика
Субъекты	Работники официального сектора экономики	Неофициально занятые	Профессиональные преступники
Объекты	Перераспределение доходов без производства либо производство запрещенных услуг	Производство обычных товаров и услуг	Производство запрещенных товаров и услуг
Конкретные разновидности	Уклонение от налогов, коррупция	Безконтрактный найм, контрафактное производство	Наркобизнес, кражи, грабежи

Несмотря на прилагаемые усилия органов государственной власти по «выводу» рабочей силы из теневого сектора экономики, такой социальный феномен как «неформальная занятость» продолжает существовать уже не первое десятилетие.

Особенностью теневой занятости, как неотъемлемого спутника теневой экономики в Российской Федерации является то, что уже не существует чётких границ между «формальной» и «неформальной» занятостью. Зачастую, происходит отток занятых из формального сектора в неформальный, или же, занятость в формальном секторе перенимает черты неформального: несоблюдение трудового законодательства, сокрытие доходов. Определённая часть граждан РФ, трудоустроенных официально, ищут себе подработку в теневом секторе экономики государства, что, в конечном счете, определяет низкий доход почти половины россиян. Данный феномен непосредственно связан с такими экономико-политическими явлениями как инфляция, введение санкций, падение цен на нефть и др.

Министр экономического развития Российской Федерации Максим Орешкин называет теневой сектор одной из главных проблем российской экономики. Подтверждением этому могут служить следующие цифры: Россия занимает четвертое место среди 28 стран с крупнейшей теневой экономикой. Ее объем составляет 33,6 трлн. руб., или 39% от ВВП страны. Большой объем экономики в тени лишь у Украины (46% от ВВП, или 1,1 трлн.грн), Нигерии (48% ВВП) и Азербайджана (67% ВВП). На пятом месте расположилась Шри-Ланка с показателем 38%. Наименьшие

показатели объема теневого сектора зафиксированы в США (7,8% ВВП), Японии (10%) и Китае (10,2%) [7].

Данный показатель остаётся неизменным для России с 2011 года. По прогнозам отечественных учёных, в период до 2025 года теневую экономику будут поддерживать, прежде всего, факторы экономической группы: высокое налоговое бремя, рецессия в местных экономиках, сложность налоговой системы, замедление мировой экономики и легкость работы в неформальном секторе.

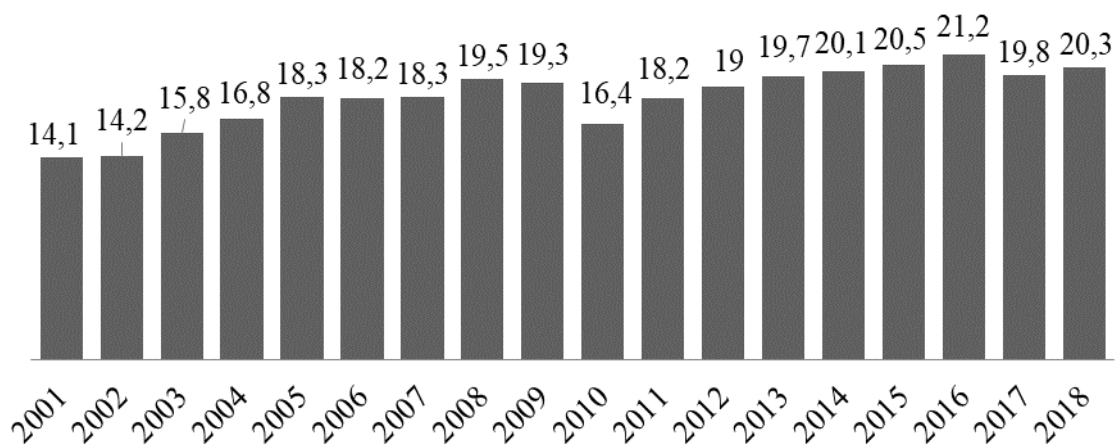


Рисунок 1. «Неформальная» экономика России. Доля сектора в общей занятости в стране, % [4]

Стоит отметить, что продолжает сокращаться занятость на крупных и средних предприятиях. Число выбывших из этой группы предприятий за первое полугодие 2018 года превысило число принятых на 150 тыс. человек. Высвободившиеся работники, как правило, перетекали в неформальный сектор, в результате чего число занятых в нем за первые два квартала этого года достигло 14,3 млн. человек – на 400 тысяч человек больше, чем в соответствующем периоде 2017-го. Уровень неформальной занятости составил во втором полугодии 2018 года 20,3%. В результате неформальный сектор занятости в России за год вырос, но все еще остается ниже уровня 2016-го. Данное повышение, по нашему мнению, во многом обусловлено уменьшением реальных располагаемых доходов граждан в 2018 году. Из-за нехватки средств существования, официально занятые работники были вынуждены увольняться, и искать более высокооплачиваемую работу за пределами трудового законодательства РФ, рискуя своим стажем и будущей пенсией [6]. В России значительное распространение неформальное производство и занятость имеют в сельском хозяйстве, в торговле, в строительстве, а также некоторых других отраслях (таблица 2).

Невозможно дать однозначную оценку отношениям, складывающимся в теневом секторе экономики страны.

С одной стороны, наличие теневой экономики вызывает негативные процессы в развитии государства:

- сокращение государственных доходов (уклонение от налогов);
- сокращение расходов бюджета (в том числе социальных выплат различным группам населения);
- замедление экономического развития государства (снижение ВВП, рост безработицы и т.д.);
- рост коррупции и злоупотребление властью;
- негативные изменения в структуре платежного оборота и стимулирование инфляции;
- влияние на внешнеэкономическую деятельность (возникает недоверие со стороны иностранных инвесторов);
- негативное влияние на окружающую среду (многие подпольные организации для сокращения расходов и при отсутствии финансирования не соблюдают экологические нормы).

Таблица 2. Структура занятых в неформальном секторе в возрасте 15-72 лет по видам экономической деятельности в 2017 г., % к итогу [5, с.97]

	Всего, Тыс. чел.
Всего	100
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	16,8
Добыча полезных ископаемых	0,2
Обрабатывающие производства	9,5
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	0,2
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизация отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	0,2
Строительство	11,7
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	32,7
Транспортировка и хранение	9,9
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	3,7
Деятельность в области информации и связи	0,8
Деятельность финансовая и страховая	0,3
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	0,7
Деятельность профессиональная, научная и техническая; деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	3,5
Образование	1,1
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	1,4
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	0,8
Предоставление прочих видов услуг	6,5
Другие виды экономической деятельности	0,2

Однако, ради справедливости надо отметить, что теневая экономика оказывает, в ряде случаев, и положительное воздействие на экономические процессы:

- представляется как сглаживающий механизм существующих скачков в экономической конъюнктуре (способствует перераспределению ресурсов между разрешенным и запрещенным сектором);

- приносит инвестиции в легальный сектор;

- положительно влияет на последствия финансовых кризисов, когда происходят массовые увольнения работников, которые могут найти место в неформальном секторе.

Это присуще, конечно, некриминальной части теневой экономики. Именно поэтому данный феномен в целом рассматривается как негативное явление, представляющее угрозу для экономической безопасности страны, а органы государственной власти ищут эффективные инструменты и способы борьбы с этой сферой экономики.

Для получения желаемого результата при противодействии негативным последствиям теневой экономики необходимо обеспечить разработку и проведение единой общегосударственной антитеневой политики. В частности, необходимо создать эффективно функционирующую систему, где федеральные, региональные и муниципальные органы власти будут выполнять функцию развития и государственной поддержки предпринимательской деятельности. Так, органы МВД РФ обязаны обеспечивать функционирование предпринимательских структур в рамках правового поля. Органы ФНС РФ гарантировать их государственную регистрацию, налоговый учет, достоверность и полноту налогообложения доходов, а органы Росстата – достоверность статистики о предпринимательской деятельности [1, с.385].

Кроме того, большинство экономистов, с которыми мы согласны, отмечают необходимость развития системы безналичных платежей, с помощью обязательной установки POS-терминалов в торговле и обслуживании, расширения обязательного использования контрольно-кассовых машин с SIM-картами. Также необходима разработка мер по снижению объемов обналичивания. Для этого требуется обязательное уведомление при осуществлении крупных платежей в наличном порядке клиентами коммерческих банков, установление лимита по снятию наличных денег со счетов юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Необходим обязательный поэтапный перевод торговых рынков на современный формат [3, с.6].

Считаем, что взаимодействие органов ФНС с банками, анализ и контроль поступающих доходов и осуществляемых расходов может помочь в вопросе раскрытия теневой занятости, выявления неучтенных доходов от теневой деятельности.

Так, в США, где наблюдается наиболее низкий процент теневой экономики, подобная практика применяется систематически. Там действуют 10 компьютерных центров, где хранится вся информация о налогоплательщиках. Например, в Мартинсбургском компьютерном

центре, обрабатывается вся информация о налогах, уплаченных юридическими и физическими лицами, 70-80% информации поступает в центр по электронной почте. В центре действуют 7 главных картотек (по отдельным налогам и сборам), информация из которых по запросам налоговых органов может быть за считанные секунды передана в любую точку страны [8].

Безусловно, контроль со стороны органов государственной власти в сфере соблюдения трудового законодательства, крайне необходим. Именно он является главной составляющей успешной антитеневой политики, но тем не менее, стоит уделить внимание гражданской позиции граждан, их правовой образованности, их отчаянной готовности идти на правонарушения в целях получения денежных средств. Проблему теневой экономики государства стоит решать комплексно, путём совершенствования законодательства, повышения эффективности реализации полномочий органов исполнительной власти, и, конечно же, путём правового просвещения граждан РФ.

Таким образом, теневая экономика – это неотъемлемая составляющая современного государства. Она, однозначно является негативным явлением и угрозой для экономической безопасности страны, так как в первую очередь «теневой» сектор подразумевает отношения, в той или иной мере выходящие за рамки законодательства. Для борьбы с теневой экономикой необходимо проводить комплексную антитеневую политику.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Карпенко Т.Г. и др. Роль государства в легализации теневого сектора экономики // *Аудит и финансовый анализ*. №6, 2015 –с.381-386.
2. Наумов Ю.Г., Латов Ю.В. Экономическая безопасность и теневая экономика. Учебник. М.: Академия управления МВД России, 2016. – с. 246.
3. Орехова Е.А., Юнева Е.А. Направления формирования российской антитеневой политики. // *Наука и общество*, 2015 №4 (23) специальный выпуск. с. 4-10.
4. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>
5. Рабочая сила, занятость и безработица в России (по результатам Р13 выборочных обследований рабочей силы). // *Статистический сборник Росстат*, 2018: –с.142.
6. Растёт занятость в неформальном секторе. // *Журнал Эксперт* URL: <http://expert.ru/>
7. РБК-информационное агентство. URL: <https://www.rbc.ru>
8. Учебные материалы онлайн. URL: <https://studwood.ru>

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И МЕРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА

*Е.О. Пометун, магистрант
Оренбургский ГАУ, Россия*

Научный руководитель: А.С. Гирина, к.э.н., доцент

Аннотация. Обеспечение финансовой безопасности становится одним из самых актуальных направлений финансового менеджмента в рамках современной рыночной экономики, отличающейся высоким уровнем финансовых рисков, изменением факторов внутренней и внешней среды функционирования организаций, нарастанием угроз их финансовым интересам.

Ключевые слова: финансовая безопасность, меры обеспечения, малый бизнес.

Abstract. Ensuring financial security is becoming one of the most important areas of financial management in the modern market economy, characterized by a high level of financial risks, changes in the factors of internal and external environment of organizations, increasing threats to their financial interests.

Keywords: financial security, security measures, small business.

В рамках современной рыночной экономики, отличающейся высоким уровнем финансовых рисков, изменением факторов внутренней и внешней среды функционирования организаций, нарастанием угроз их финансовым интересам, одним из самых актуальных направлений финансового менеджмента становится обеспечение финансовой безопасности [2].

Можно сказать, что финансовая безопасность – это определенное финансовое положение, характеризующееся его возможностями противостоять существующим и появляющимся угрозам его финансовых интересов. Так, Финансовая безопасность – это основной компонент экономической безопасности, рассматриваемый как способность экономического субъекта обеспечивать финансовое равновесие и высокую эффективность в условиях трансформации внешней среды и наличия совокупности финансовых рисков [3].

Одной из основных предпосылок формирования системы финансовой безопасности является распознавание и выявление угроз их реализации. От того, насколько подробно определен состав угроз финансовым интересам, насколько четко оценен уровень интенсивности их проявления и возможного ущерба, зависит эффективность построения всего комплекса финансовой безопасности [6]. По отношению к финансовой безопасности

угроза определяется нами как комбинация условий и факторов, под влиянием которых создается вероятность нанесения ущерба финансовым интересам.

Основная цель финансовой безопасности заключается в гарантировании ее стабильного максимально эффективного функционирования в данное время и высокого потенциала развития в последующих периодах.

К главным функциональным целям финансовой безопасности относят:

- 1) обеспечение на высоком уровне финансовой эффективности работы, стойкости и независимости;
- 2) обеспечение технологической независимости и достижение высокой конкурентоспособности технических возможностей;
- 3) достижение эффективности менеджмента, оптимальной организационной структуры управления;
- 4) достижение высокой квалификации персонала;
- 5) сведение к минимуму отрицательного воздействия результатов производственно-хозяйственной деятельности на окружающую среду;
- 6) обеспечение правовой защищенности всей деятельности;
- 7) обеспечение информационной защиты, коммерческой тайны и достижение необходимой степени информационного обеспечения работы;
- 8) организация безопасности персонала, его капитала и имущества, коммерческих интересов.

Важной задачей, которую следует решить, является оценка рисков и прогнозирование своего состояния с точки зрения выполнения функций, принятия мер их защиты от воздействия внутренних и внешних факторов.

К числу наиболее важных экзогенных факторов относятся:

- 1) глобализация бизнеса;
- 2) ускорение темпов НТП и быстрое устаревание применяемых технологий, включая технологии управления;
- 3) развитие Интернета и информационных технологий в целом, обеспечивающих моментальную доступность научно-технической и экономической информации, в том числе в режиме онлайн;
- 4) рост амплитуды колебаний мирового фондового и валютного рынков;
- 5) высокая нестабильность цен на энергоносители и соответствующие изменения величины и структуры издержек и т.д. [5].

Как следствие, внешняя среда, которая постоянно меняется в рыночной экономике и никогда не остается стабильной, оказывает влияние на финансовую безопасность [7].

Состояние финансовой безопасности, можно оценить с помощью совокупности показателей, которые описывают макроэкономическое

состояние общества: ВВП; ВНД; темпы инфляции; государственный долг; золотовалютные резервы; стоимость жизни населения; индекс потребительских цен; уровень экономики; масштабы воспроизводства; здоровье экономики; величина теневого бизнеса; уровень занятости населения; безработица; состояние гос. бюджета по доходам и расходам; положение материальной базы производства; износ основного капитала; потенциальные способности народного хозяйства; темпы роста производства.

Показатели финансовой безопасности должны обладать пороговыми значениями, исходя из которых можно сделать выводы об уровне финансовой устойчивости.

Пороговыми значениями называют предельные величины, несоблюдение их значений влечет за собой финансовую неустойчивость, препятствует правильному развитию всевозможных частей воспроизводства, приводит к усилению негативных, разрушительных последствий [7]. Система показателей-индикаторов, которая получила количественное выражение, дает возможность заблаговременно задуматься о предстоящей опасности и предпринимать меры по ее ликвидации.

Хочется отметить, что наибольший уровень безопасности достигается тогда, когда вся система показателей находится в пределах разрешенных присущих им границ пороговых значений, а пороговые значения одного показателя достигаются не в минус другим. Вне значений пороговых показателей теряется возможность к устойчивости, развитию, конкурентоспособности на внешних и внутренних рынках [4].

Таблица 1 Рейтинговая оценка ФБП по финансовым показателям [5]

Наименование показателя	Высокий уровень ФБП	Средний уровень ФБП	Низкий уровень ФБП
1. Коэффициент финансовой независимости	>0,5	0,3-0,5	<0,3
2. Доля заемных средств в общей сумме источников	<0,5	0,5-0,7	>0,7
3. Коэффициент фин. рычага	<1	1,0-2,3	>2,3
4. Коэффициент текущей ликвидности	>2,0	1,0-2,0	<1,0
5. Коэффициент срочной ликвидности	>0,8	0,4-0,8	<0,4
6. Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	0,1-0,2	<0,1
7. Рентабельность всех активов	>0,1	0,05-0,1	<0,05
8. Рентабельность собственного капитала	>0,15	0,1-0,15	<0,1
9. Коэффициент оборачиваемости совокупных активов	>1,6	1,0-1,6	<1,0
10. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	>0,26	0,1-0,26	<0,1
11. Доля накопленного капитала	>0,1	0,05-0,1	<0,05
12. Запас финансовой прочности, %	>25	10-25	<10

Обеспечение финансовой безопасности – совокупность мер, методов и средств для защиты интересов экономики государства на макроуровне, корпоративных структур, финансовой деятельности хозяйствующих субъектов на микроуровне.

Следует проводить следующие меры для того, чтобы обеспечить финансовую безопасность малого бизнеса:

- 1) обеспечение устойчивого экономического развитие малого бизнеса;
- 2) достижение основных целей деятельности малого бизнеса при сохранении независимости его финансовой системы;
- 3) нейтрализация негативных воздействий кризисных явлений в экономике и в политике на малый бизнес;
- 4) нейтрализация преднамеренных действий со стороны конкурентов и других «недружественных» структур на свой малый бизнес;
- 5) предотвращение сделок с бизнесами и клиентами, которые создают угрозу неплатежей малому бизнесу;
- 6) формирование адекватной системы учета и контроля финансовых потоков малого бизнеса;
- 7) прекращение долговременных контактов с поставщиками, которые имеют неудовлетворительную репутацию;
- 8) привлечение для кредитования только надежных банков с наименьшими стоимостями кредитов;
- 9) предотвращение случаев халатности, мошенничества, воровства и другие хозяйственные и финансовые нарушения персонала;
- 10) разработка и внедрение системы непрерывного контроля над финансовым состоянием малого бизнеса для того, чтобы в кратчайшие сроки диагностировать кризисные явления и признаки нарушений финансовой устойчивости;
- 11) обеспечение защиты информации о финансовом состоянии малого бизнеса.

Принципами, на которых основывается система обеспечения и повышения финансовой безопасности, являются:

❖ законность, то есть функционирование всех субъектов финансовой безопасности осуществляется только на действующей правовой основе;

❖ обоснованность, то есть все компоненты системы должны основываться на определенной теоретической и методологической основе;

❖ управляемость, то есть обусловленность иерархичности структуры самой системой, сложностью и значимостью задач, которые возлагаются на систему обеспечения финансовой безопасности, необходимостью безусловного и непрерывного контроля над их исполнением;

❖ справедливость и равноправие;

❖ презумпция, что все нарушения финансовых интересов не останутся безнаказанными;

❖ наличие и действенность правоохранительного механизма и механизма разрешения правовых споров и конфликтов в сфере финансовой безопасности;

❖ многомерность, то есть учитываются все аспекты проявления финансовой безопасности;

❖ комплексность, если отсутствует один элемент финансовой безопасности, то другой не может его заменить;

❖ неделимость (обеспечение безопасности для каждого ее элемента (субъекта) через соблюдение безопасности для всех элементов);

❖ обеспечение баланса финансовых интересов на макро- и микроуровнях;

❖ взаимответственность всех элементов финансовой безопасности;

❖ соблюдение максимально допустимого уровня прозрачности в области финансовой безопасности;

❖ эволюционность, то есть переход от системы финансовой безопасности, которая обслуживает только интересы государства, к системе, которая совмещает интересы граждан, домашних хозяйств, предприятий, в, государства, общества. Важно заметить, что совокупность элементов системы не есть что-то постоянное: значение элементов системы финансовой безопасности изменяется в зависимости от ситуации, которая обуславливает необходимость в непрерывном обновлении.

Изучив материал, можно сделать выводы, что определение финансовой безопасности такое же широкое, как и понятие финансов как системы экономических отношений. Более того, финансовая безопасность есть невероятно сложная многоуровневая система, которая образует совокупность подсистем, каждая из которых обладает собственной структурой и логикой развития.

Финансовая безопасность – один из главных элементов экономической безопасности. Показатели финансовой безопасности должны обладать пороговыми значениями, с помощью которых можно сделать вывод о финансовой устойчивости. Финансовая безопасность обеспечивает развитие и устойчивость. Она гарантирует защищенность финансовых интересов.

Обеспечение финансовой безопасности в современных условиях ориентировано на то, чтобы достичь целей: сохранение и оздоровление таких систем как: финансовая, бюджетная, налоговая, денежно-кредитная и банковская, а затем и всей экономики в целом; поддержание независимости и недопущение захвата сферы экономики иностранным капиталом [1].

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Арефьева В.В. *Экономические основы формирования финансовой составляющей экономической безопасности* /А.В. Арефьева, Т.Б. Кузенко. // *Актуальные проблемы экономики.* - 2013. - № 1. - С. 98-103.

2. Бадаева О.Н., Цупко Е.В. Оценка финансовой безопасности малых и средних предприятий // *Российское предпринимательство*. 2014. № 14 (236). с. 71-83.

3. Бурцев В.В. Факторы финансовой безопасности России // *Менеджмент в России и за рубежом*. 2001. № 1. С. 55-69.

4. Володина И.Г. Пути обеспечения финансовой безопасности предприятия // *Молодой ученый*. 2013. №9. С. 156-160.

5. Гирина А.С. Местное самоуправление в условиях радикальных экономических преобразований // *Вестник ОГПУ*. 2005. №4 (42) С.150-156.

6. Гирина А.С. Проблемы сбалансированности бюджета Оренбургской области в 2016-2017г.г. // *Проблемы государственного, регионального и муниципального управления в условиях посткризисного развития*. Оренбург: ООО «Типография «Агентство пресса», 2018 – С. 277-281.

7. Гирина А.С., Головкина М.Б. Практика управления муниципальной собственностью // *Научный вестник Оренбургского государственного института менеджмента: Сборник материалов конференции «Местное самоуправление в условиях современного мира»*.- Оренбург: Оренб. Гос. Ин-т менеджмента, 2008. С.30-34.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.Ю. Смутько, магистрант

Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Республика Беларусь

Научный руководитель: И.А. Петушкова, ст. преподаватель

Аннотация. В данной статье рассматриваются проблемы обеспечения экономической безопасности в регионах Российской Федерации. Причины возникновения экономической безопасности в регионах. А также способы решения проблем экономической безопасности в регионах.

Ключевые слова: Экономическая безопасность, бюджет, регионы, правовые отношения, экономика.

Abstract. This article deals with the problems of ensuring economic security in the regions of the Russian Federation. Causes of economically safe in the regions. As well as ways to solve problems of economic security in the regions.

Keywords: Economic security, budget, regions, legal relations, economy.

Экономическая безопасность - это область знания, в рамках которой изучают состояние экономики, при котором обеспечивается [3, с. 74]:

- устойчивый рост экономических показателей;
- эффективность удовлетворения экономических потребностей;

– защита экономических интересов страны на национальном и международном уровнях;

– контроль за использованием и движением национальных ресурсов государства.

Экономическая безопасность представляет собой фундаментальную основу экономически эффективного государства.

Экономически эффективным государством является государство, которое отстаивает национальные интересы, а также обеспечивает свою экономическую безопасность по определенным условиям и в определенное время в условиях международной конкуренции [3, с. 24].

Состояние экономической безопасности в России находится в тесной связи с обеспечением устойчивого развития ее регионов.

Экономическая безопасность регионов - это совокупность условий и факторов в текущем состоянии которые отражают стабильность и устойчивость региональной экономики, поступательность ее развития, а также ее определенную независимость и интеграцию с экономикой страны.

Региональная экономическая безопасность представляет собой сложную социально-экономическую систему. В ее состав входят следующие подсистемы:

- производственная;
- социальная;
- экологическая;
- политико-правовая;
- информационная;
- управленческая.

На региональном уровне, достижению экономической безопасности мешает ряд нерешенных проблем. Данные проблемы классифицируются как экономические угрозы.

Главной угрозой экономической безопасности регионов является отсутствие в приоритете экономического и социального развития. Также существенной проблемой способствующей снижению экономической безопасности регионов является низкое качество управленческих кадров региональных органов управления, теневизация экономики [1]. Помимо этого экономической безопасности регионов угрожает нерешенность многих правовых вопросов, а также неурегулированные взаимоотношения регионов с органами исполнительной власти.

Помимо выше указанных проблем, существует проблема обеспеченности регионов природными ресурсами. Типичным примером является добыча нефти и газа. Также помимо проблемы распределения природных ресурсов существует проблема по уровню оснащенности основными фондами.

Сокращение государственного воздействия на региональные экономические системы, обеспечивает их стабильность и устойчивость, а также способствует их саморазвитию и социально-экономическому прогрессу.

Основными задачами территориальной экономической политики, нацеленной на обеспечение экономической безопасности, является разработка и реализация программ развития региональной экономики в долгосрочном периоде, а также проведение реструктуризации экономики с осуществлением развития наиболее прибыльных и перспективных отраслей в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Важным процессом обеспечения экономической безопасности региона является развитие социальной сферы с использованием собственных средств региона и средств государственного регулирования и субсидий, выделяемых государством на развитие регионов.

В качестве источников региональных средств выступают местные налоги и сборы, а также доходы от государственной и муниципальной собственности. Также к ним можно отнести добровольные пожертвования и взносы юридических и физических лиц [2, с. 55].

Источниками экономического регулирования социального развития регионов выступают регулирующие налоги, финансовые ресурсы государственных программ, общие субсидии, средства фондов регионального развития [2, с. 56].

Основными направлениями обеспечения экономической безопасности региона являются:

- Совершенствование правовой базы, а также принятия конкретных решений при возникновении конфликта между центральными органами управления и регионами.

- Сохранение ресурсного потенциала, восстановление и развитие производственного потенциала региона.

- Разработка и развитие самостоятельной бюджетной политики регионов;

- Улучшение качества подготовки квалифицированных кадров региональных центров управления.

Обеспечение экономической безопасности региона предполагает разработку концепции для решения поставленных задач. Концепция представляет собой совокупность наиболее существенных элементов теории, которые изложены в наиболее приемлемой [4, с. 124].

Формирование концепции экономической безопасности региона состоит из следующих этапов:

- Ретроспективный анализ экономической безопасности региона;
- Анализ направлений развития экономической безопасности региона;

- Прогнозирование уровня экономической безопасности;

– Согласование интересов обеспечения экономической безопасности региона с национальными интересами.

Значительным шагом вперед государственного управления России является создание концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года. В результате принятия данной концепции, были более точно определены государственные обязанности, связанные с развитием регионов, а также была определена ответственность самих по их экономическому и социальному развитию.

В данной концепции были сформулированы следующие составляющие обеспечения экономической безопасности регионов:

– С помощью экономической самостоятельности регионы должны наиболее полно использовать свои конкурентные преимущества, а также более эффективно осуществлять контроль ресурсов региона;

– Стабильность региональной экономики, по средствам защиты всех форм собственности региона, создание условий и предоставления гарантий для эффективной предпринимательской деятельности, а также осуществления сдерживания факторов дестабилизирующих экономику региона;

– Способность к самостоятельному развитию, посредством самостоятельной реализации и защиты экономических интересов региона, а также осуществление постоянной модернизации производства. Проведение самостоятельной инвестиционной политики, а также развитие трудового и интеллектуального капиталов региона.

Особую роль в формировании экономической безопасности регионов играют бюджеты регионов.

Формирование региональных и местных бюджетов дает регионам возможность финансовой самостоятельности при расходовании средств на экономическое и социальное развитие региона, что в свою очередь обеспечивает его экономическую безопасность.

Региональные бюджеты осуществляют выравнивание экономического и социального уровней развития регионов. Также для данной цели осуществляется создание программ нацеленных на экономическое и социальное развитие региона.

Исходя из всего изложенного ранее можно сделать вывод, что экономическая безопасность, прежде всего, обеспечивается эффективной экономикой самого государства, а также децентрализацией управления финансами посредством расширением полномочий местного самоуправления, предоставления экономической автономией при оперативном принятии управленческих решений. Цель новой региональной политики является обеспечение наращивания экономических возможностей, а также увеличения ответственности лежащей на региональной власти путем глубокого преобразования методов и форм управления. Из этого можно сделать вывод, что

регулирование экономического и социального развития является приоритетной задачей органов государственного управления.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бусыгин Д.Ю. *Интеллектуальный капитал как фактор экономики знаний // Высшая школа.* - 2014. - № 1. - С. 32-36.
2. Каранина Е.В. *Экономическая безопасность: на уровне государства, региона, предприятия: учебник.* - Киров : ВятГУ, 2016. - 391 с.
3. Кузнецова Е.И. *Экономическая безопасность государства и регионов: Учебное пособие / В.В. Криворотов, А.В. Калина.* - М.: ЮНИТИ, 2015. - 351 с.
4. Сенчагов В.К. *Экономическая безопасность России Общий курс изд 4 / В.К. Сенчагов.* - М.: Бином. Лаборатория знаний, 2016. - 815 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ

*И.С. Цыбалова, Д.А. Логутенкова, студенты
Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: О.Л. Лукашева, к.э.н., доцент*

Аннотация. В статье описываются современные проблемы, а также внешние и внутренние угрозы национальной экономической безопасности Российской Федерации. Отражаются меры стратегической и тактической политики, направленные на обеспечение безопасности в сфере национальной экономики государства. Приводятся основные результаты реализации «Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».

Ключевые слова: экономическая безопасность, национальная экономика, экономические угрозы, финансовая защищенность государства, социально-экономические проблемы.

Abstract. The article describes the current problems, as well as external and internal threats to the national economic security of the Russian Federation. The measures of strategic and tactical policy aimed at ensuring security in the sphere of the national economy of the state are reflected. The main results of the implementation of the «Strategy of economic security of the Russian Federation for the period up to 2030» are presented.

Keywords: economic security, national economy, economic threats, financial security of the state, social and economic problems.

Государственное обеспечение национальной экономической безопасности напрямую связано с социально-экономическим положением Российской Федерации.

Российская Федерация не так давно справилась с тяжелым кризисом и стагнацией, которые возникли в результате применения различных санкций извне. В их числе закон, принятый США в 2017 году против России, КНДР и Ирана, который в большей степени состоит из санкций против нашей страны. Президент США подписал документ, предусматривающий введение запрета американским и иностранным компаниям на заключение соглашений о сотрудничестве с российскими предприятиями из «оборонного и разведывательного секторов». Исходя из этого, становится ясно о том, что политика страны носит характер «силового принуждения». В силу этого, имеющиеся стратегия и тактика становятся неуместной в такой политической обстановке, не способной обеспечить высокие темпы роста экономики. Необходима мобилизованная стратегия, сопоставимая по своей эффективности со стратегиями опережающего развития КНДР, Вьетнама, Индии и Индонезии и целого ряда других стран, которые способны обеспечить ежегодный прирост ВВП на 6-8%, а не на 1-1,5% как было это ранее. [1]

В результате этого, президент Российской Федерации издал указ от 13 мая 2017 года № 208 «Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».

Итак, обозначим основные направления обеспечения безопасности в сфере национальной экономики государства:

- 1) развитие системы государственного управления;
- 2) осуществление экономического планирования и прогнозирования;
- 3) определение темпов роста реального сектора экономики;
- 4) обеспечение постоянного развития национальной финансовой системы;
- 5) принятие мер направленных на реализацию экономических условий по внедрению передовых технологий, стимуляция развития в сфере инноваций, а также усовершенствование нормативно-правовой базы в данной сфере;
- 6) обеспечение соразмерного регионального и пространственного развития, а также принятие мер, направленных на укрепление пространственного единства Российской Федерации;
- 7) укрепление внешнеэкономического сотрудничества, а также реализация конкурентных преимуществ экспортно-ориентированных секторов экономики;
- 8) развитие человеческого потенциала.

Основные результаты реализации «Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» обозначены следующим образом:

- 1) осуществление суверенитета России в сфере экономики;

- 2) обеспечение устойчивой национальной экономической безопасности в отношении возникающих внешних и внутренних угроз;
- 3) меры по укреплению общественно-политической стабильности;
- 4) повышение уровня и качества жизни населения;
- 5) развитие социального сектора [4].

Вступление закона в действие происходит в два этапа. На первом этапе, который охватывает период до 2019 года, происходит разработка и реализация мер по предоставлению экономической безопасности, осуществление улучшения механизмов мониторинга и анализ ее состояния. Что касается второго этапа, который носит долгосрочный характер вплоть до 2030 года, то здесь планируется осуществление реализационных мер по ослаблению внешнеэкономических угроз российской экономики. Кроме того, по указу президента Российской Федерации каждые 6 лет будет производиться анализ достигнутых результатов, оценка и внесение корректировки в «Стратегию экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года». Помимо того, Правительство РФ ежегодно представляет президенту отчет о состоянии экономической безопасности страны.

В 2018г. в качестве условий, обостряющих переломные процессы в национальной экономике и осложняющих предоставление финансовой защищенности государства, выступают, по нашему мнению, следующие.

На первом месте стоят весьма невысокие темпы роста национальной экономики. В ноябре 2017г. размер выпуска в обрабатывающих секторах промышленности составлял 4,8%, объемы обеспечения электроэнергией и газом в ноябре 2017г. снизились на 6,5%, объемы водоснабжения за это же время уменьшились на 5,8%. В основном индекс промышленного производства в Российской Федерации в ноябре 2017г. уменьшился на 3,5%, это считается высоким темпом падения с октября 2009г., и возможно, является показателем новой рецессии в национальной экономике [5].

На втором месте находятся новые американские и европейские финансовые наказания в отношении России. Они ставят целый диапазон вопросов финансовой защищенности государства, в том числе: сохраняется большая степень научно-технической зависимости от ввоза товаров; лимитирование способностей привлечения зарубежных вложений; опосредованные лимитирования способностей вывоза продуктов.

На третьем месте сохранение процесса убывания денежных средств из государства. Так в 2017 году отток финансового капитала составил 31,2 млрд. долл. против 19,9 млрд. долл. 2016 года. Это, безусловно, не рекордные 152,2 млрд. долл. 2014 года, однако, и не поступление денежных средств в государство [3].

Подобная обстановка сформировалась и в области человеческого капитала. Убывание высококвалифицированного персонала из государства по-прежнему не прекращается.

На четвертом месте отмечается довольно большая внешняя зависимость российского экономического раздела, в частности облигации федерального займа, существенная доля которых располагается в руках иностранных инвесторов. И, невзирая на то, что государственные экономические учреждения полагают, что ситуация контролируется, и потребность на «сброшенные» иностранными инвесторами отечественные ОФЗ покроется со стороны российских банков, обстановка не так проста. Припомним, то, что стараниями этих национальных финансовых институтов число банков в государстве уменьшилось с 1137 на 1 января 2008 г. до 538 на 1 августа 2017г.

В области экономики угрозы носят систематический вид и обусловлены: уменьшением ВВП, сокращением инвестиционной, новаторской деятельности и научно-технического потенциала, стагнацией сельскохозяйственного раздела, несбалансированностью банковской концепции, увеличением внешнего и внутреннего государственного долга, тенденций к преобладанию в экспортных поставках топливно-сырьевой и энергетических элементов, а в импортных поставках – продовольствия и предметов потребления, в том числе предметы первой необходимости.

Отрицательные процессы в экономике ведут к усилению общественно-политической непостоянности, ослаблению экономического пространства России и его элементов – производственно-технологических и транспортных взаимосвязей, финансово-банковской и иных систем.

Нельзя не ввести в список главных угроз финансовой безопасности Российской Федерации и большой уровень коррупции в бюджетной области. Она уничтожает развитие инноваций, конкурентную борьбу, результативность изготовления услуг и товаров. Стимулами и достоинствами в экономике станут не качество и невысокая первоначальная стоимость, а схожесть к административному распределению заказов и ресурсов. Это, бесспорно, откидывает страну назад на международной арене.

Борьба с финансовыми угрозами обязана быть комплексной и сбалансированной. Мероприятия по преодолению любой из них считаются противодействием и иным вызовам. При этом значимым условием предоставления финансовой защищенности обязано быть качество государственного управления.

Невзирая на принимаемые меры, остается невысокая восприимчивость многих сфер российской экономики к инновациям и большая зависимость от иностранных технологий. В особенности критически данная проблема стоит в области информационных технологий и цифровой экономики. В каждой стране при переходе к цифровой

экономике большое значение в этом процессе играет роль государства, что неоднократно отмечалось на международных семинарах и форумах. Для достижения положительных эффектов упор делается на конкретную стратегию цифровой трансформации, которая в свою очередь зависит от уровня развития экономики, образования, организации нормативно-правовой базы, подготовленности и применяемости технологий информационных систем. К проектированию, разработке и внедрению ИС необходим комплексный подход, включающий подготовку соответствующих специалистов [2].

Назрела потребность разработки современных подходов к проблемам предоставления финансовой защищенности. Следует установить приоритеты государственной деятельности и первостепенные меры по охране экономического суверенитета, преодолению функционирующих и потенциально возможных внешних и внутренних вызовов и опасностей в экономической сфере, обеспечению стабильного финансового формирования.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Головки В.А. *Современные проблемы национальной безопасности* / В.А. Головки, Р.К. Лавриченко // *Философия права*. – 2016. – №4.
2. Лазько О.В., *Стратегические ориентиры управления процессами цифровой трансформации в агропромышленном комплексе* / О.В. Лазько, С.В. Семченкова, О.Л. Лукашева // *Московский экономический журнал*. - 2018. - № 4. - С. 43.
3. Кардашова И.Б. *Общественная система обеспечения национальной безопасности Российской Федерации* / И.Б. Кардашова // *Административное право и процесс*. – 2016. – №11.
4. *Консультант Плюс*. – 1997-2018. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 30.01.2019).
5. Новикова Н.Е. *Потребительский рынок как индикатор уровня жизни населения региона* / Новикова Н.Е., Лукашева О.Л. // *Московский экономический журнал*. - 2016. - №2. - С. 29.

ЛИЧНАЯ ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

*Н.Е. Чудинова, магистрант
Оренбургский ГАУ, Россия*

Научный руководитель: А.С. Гирина, к.э.н., доцент

Аннотация. В данной статье рассмотрена финансовая безопасность личности, как одна из главных составляющих понятия личная безопасность, а так же ее правовая основа. Принят во внимание один из ключевых показателей развитости общества – финансовая грамотность населения, а так же представлены результаты финансовых знаний, поведений, установок.

Ключевые слова. Финансовая безопасность, финансовая безопасность личности, финансовая грамотность населения.

Annotation. This article discusses the financial security of the individual, as one of the main components of the concept of personal security, as well as its legal basis. Taken into account one of the key indicators of the development of society – financial literacy of the population, as well as the results of financial knowledge, behaviors, attitudes.

Keyword. Financial security, financial security of the person, financial literacy of the population.

В последние годы резко возросла роль формирования финансовой безопасности на всех уровнях, будь то макроэкономическая безопасность, безопасность предприятий различных сфер и отраслей деятельности, или финансовая безопасность отдельно взятой личности. Эта проблема остается одной из основных и, соответственно, наиболее актуальных в современных условиях реализации инновационной экономики в России.

Финансовая безопасность личности – обеспечение государством правовой и экономической защиты граждан, их жизненных интересов, конституционных прав, качественный уровень жизни независимо от угроз финансовой безопасности. Она является одним из главных составляющих понятия личная безопасность, то есть защищенность человека от факторов опасности на уровне его личных интересов и потребностей, имеющих множество разновидностей [2].

Правовой основой финансовой безопасности личности в РФ являются Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ и ряд законодательных актов по социальным проблемам, образованию, здравоохранению и т.д. В Конституции РФ выделены права и свободы личности, которые позволяют ей принимать участие во всех возможных экономических процессах. Экономические права и свободы личности: право частной собственности; свобода предпринимательской деятельности; свобода труда. Социальные права и свободы личности: право на социальное обеспечение; право на образование; право на жилище; право на свободное распоряжение своими способностями; право на охрану здоровья и материнство [1].

Современное развитие финансовых институтов, рост количества и сложности финансовых инструментов, значительные изменения в системе здравоохранения, реформы пенсионной системы, дифференциация материальных возможностей граждан – все это приводит к возрастанию личной ответственности индивидов за собственные финансовые решения, за собственное экономическое поведение и благополучие [1]. Сейчас уверенное и результативное управление своими финансовыми ресурсами у

россиян в наибольшей степени зависит от уровня их финансовых знаний и навыков, от их финансовой грамотности.

Одним из ключевых показателей развитости общества является финансовая грамотность населения. В это понятие включают комплекс знаний об экономике страны и о различных экономических субъектах в целом. На уровне усредненного сознания, финансовая грамотность – это представление того или иного индивида о способах обращения с денежными средствами [3].

Мало сказать, что финансовая грамотность – финансовое образование, присоединяясь к определению Организации экономического сотрудничества и развития, мы считаем, что это сочетание знаний, понимания, навыков, поведения, связанных с финансами и необходимых для принятия разумных финансовых решений, а также достижения личного финансового благополучия.

Быть финансово грамотным это означает не просто понимание каких-то финансовых ситуаций, знание каких-то финансовых инструментов, но и наличие навыков работы, умение принимать решения в условиях осознания грядущих рисков.

В вузах такую задачу могли бы решать специальные курсы на неэкономических факультетах, где работали бы со студентами, в том числе, и профессионально грамотные специалисты в области финансовых отношений. Отражением финансовой грамотности в реальности выступает грамотное и вариативное финансовое поведение, поскольку выбор вариантов поведения связан с оценками финансовых рисков и последствий [6].

В России понимают важность реализации процессов обеспечения финансовой грамотности россиян в направлении реализации программ повышения финансовой грамотности. В последнее время приняты важнейшие государственные документы:

1. Стратегия повышения финансовой грамотности в РФ на 2017-2023 годы (распоряжение Правительства РФ от 25 сентября 2017 года № 2039);
2. Дорожная карта Банка России и Минобрнауки РФ (подписана 13 апреля 2017 года);
3. Стратегия повышения финансовой доступности (проект);
4. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» (распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 года № 1632).

В стратегии повышения доступности финансовых услуг отмечается, что люди должны быть еще финансово дееспособны. Ассоциация банков России считает, что «под финансовой дееспособностью понимается не только комплексная способность индивида разобраться в особенностях и условиях предлагаемой финансовой услуги (финансовая грамотность), но и умение применить соответствующие знания на практике, а также готовность нести всю полноту ответственности за принятое решение».

Стратегия повышения финансовой грамотности рассчитана на 2017-2023 гг., а ее цель сформулирована следующим образом: «создание основ для формирования финансово грамотного поведения граждан как необходимого условия повышения уровня и качества жизни, в том числе за счет использования финансовых продуктов и услуг надлежащего качества» [5].

В ноябре 2016 года Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) опубликовала результаты международного сравнительного исследования финансовой грамотности, которые легли в основу доклада на встрече G20 в Гамбурге летом 2017 года. В России это исследование было инициировано Минфином в рамках Проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в РФ». Оператором был выбран Аналитический центр НАФИ.

Исследование проведено в 30 странах. Оценивались имеющиеся у человека финансовые знания и установки, а также практикуемое финансовое поведение. Можно было получить максимально 21 балл, в который включены 7 баллов по оценке финансовых знаний, 9 – по оценке поведения и 5 по оценке установок.

Ниже приведена таблица, демонстрирующая некоторые результаты этого исследования [4].

Таблица 1 – Финансовые знания, поведение, установки (средний показатель, в баллах)

Страна	Общая оценка	Оценка знаний	Оценка поведения	Оценка установок
Франция	14,9	4,9	6,7	3,2
Финляндия	14,8	5,2	6,3	3,3
Норвегия	14,6	5,2	5,8	3,6
Канада	14,6	4,9	6,2	3,5
Гонконг, Китай	14,4	5,8	6,0	2,7
Среднее по странам ОЭСР	13,7	4,9	5,4	3,4
Литва	13,5	4,7	5,5	3,2
Голландия	13,4	4,9	5,2	3,3
Среднее по всем странам	13,2	4,6	5,4	3,3
Великобритания	13,1	4,2	5,6	3,3
Албания	12,7	4,2	5,2	3,4
Турция	12,5	4,6	4,8	3,1
Венгрия	12,4	4,7	4,3	3,5
Грузия	12,4	4,6	5,0	2,8
Россия	12,2	4,1	5,1	2,9
Белоруссия	11,7	3,8	5,0	2,9
Польша	11,6	4,4	4,4	2,8

По результатам исследования видно, что средняя оценка финансовой грамотности по всем странам – 13,2 балла. Россия на 25 месте.

В среднем 56 % взрослых в исследуемых странах набрали 5 баллов из 7 возможных (5 баллов считается минимальным уровнем). Финансовое поведение было изучено по 4-м параметрам: планирование личного или

семейного бюджета, способность к обдуманным покупкам, своевременная оплата счетов и поддержка положительного платежного баланса.

Изучение финансовых установок включало в себя три утверждения, измерявших установки людей по отношению к деньгам и планированию будущего: стремление жить сегодняшним днем, баланс трат и сбережений и понимание функции денег в частной жизни. В среднем 50 % взрослых среди всех стран-участниц опроса набрали минимальный уровень по финансовым установкам (55% в странах ОЭСР). В России – 40 %.

Результаты этого исследования еще раз подчеркивают актуальность повышения финансовой грамотности, а, следовательно, и финансовой дееспособности и безопасности при принятии решений людьми в разных жизненных ситуациях.

Государственная стратегия обеспечения финансовой безопасности личности должна включать: характеристику опасностей и угроз, определение критериев и параметров состояния экономики, отвечающих требованиям финансовой безопасности личности; механизмы обеспечения финансовой безопасности личности; защиты жизненно важных интересов на основе применения всеми институтами государственной власти правовых, экономических и административных мер воздействия; контроль за выполнением стратегии финансовой безопасности личности [2].

Таким образом, в первую очередь финансовая безопасность личности зависит от выполнения государством взятых на себя обязательств по противодействию угрозам и поддержанию высокого уровня финансовой безопасности личности в стране. Низкий уровень грамотности населения может привести к принятию неверных финансовых решений, что отрицательно повлияет не только на финансовую безопасность отдельного гражданина, но и всей страны в целом.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гирина А.С. Развитие системы межбюджетных отношений на региональном уровне (на примере Оренбургской области) / Монография. М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО Оренбургский гос. пед. ун-т. Оренбург, 2007
2. Долгушева В.А. Актуальные проблемы личной финансовой безопасности // Аллея науки. 2018. Т.1 №5 С. 141-146.
3. Каранина Е.В. Финансовая безопасность (на уровне государства, региона, организации, личности) – Монография. – Киров: ФГБОУ ВО «ВятГУ», 2015. – 239 с.
4. Россия занимает 25-е место по уровню финансовой грамотности в мире. nafi: [Электронный ресурс]: <https://nafi.ru/analytics>
5. Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 – 2023 годы, garant: [Электронный ресурс]: <http://www.garant.ru>
6. Шимишрт Н.Д., Копилевич, В.В. Культура формирования личной финансовой безопасности как элемент формирования современного человека в мире цифровых технологий // Материалы VIII Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. Под редакцией Т.Ю. Овсянниковой, И.Р. Салагор. Изд-во: Томский государственный архитектурно-строительный университет (Томск). – 2018 – С. 610-618.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

*А.А. Чуракова, студент,
Е.В. Падалка, магистрант,
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: О.Н. Черникова, к.э.н, доцент*

Аннотация. В настоящей статье рассмотрены информационные системы как инструмент обеспечения экономической безопасности предприятия. В частности, автором представлена краткая характеристика современного состояния утечки конфиденциальной информации, проанализирован спектр программ, препятствующих этому – Symantec Data Loss Prevention, Box Zones, Code42 и Amazon Inspector. Научная новизна работы состоит в том, что был представлен обзор как фактов кражи данных за 2018 год и статистики, связанной с этим явлением, так и информационных средств в виде программ, препятствующих этому.

Ключевые слова: конфиденциальные данные, защита информации, утечка данных, информационная безопасность, программа.

Abstract. This article considers information systems as a tool to ensure the economic security of an enterprise. In particular, the author presented a brief description of the current state of leakage of confidential information, analyzing the range of programs that impede this - Symantec Data Loss Prevention, Box Zones, Code42 and Amazon Inspector. The scientific novelty of the work lies in the fact that a review was presented of both facts of data theft for 2018 and statistics related to this phenomenon, as well as information tools in the form of programs that impede it.

Key words: confidential data, information protection, data leakage, information security, program.

В настоящее время мир характеризуется беспрецедентными темпами как глобализации, так и информатизации, что значительно изменяет традиционную парадигму хозяйственной жизни, как в отношении человека, так и ведения предпринимательской деятельности. С развитием информационных технологий появилось множество угроз в области экономической безопасности предприятия, которые должны быть акцептированы руководством, если имеется желание дальше поддерживать собственную конкурентоспособность и высокий уровень экономической безопасности предприятия в целом. К угрозам экономической безопасности можно отнести отток квалифицированных кадров, низкий образовательный уровень руководителей, низкий компетентностный

уровень наставников [2, с. 219], неблагоприятную экономическую ситуацию и др., однако, учитывая повышающееся значение информации в эпоху цифровизации, остальные угрозы могут частично нивелироваться перед одной из самых главных – кража конфиденциальной информации.

Кражи конфиденциальных данных с предприятий могут представлять большую угрозу, так как это может привести как к увеличенным финансовым затратам, так и репутационным вплоть до закрытия компании, отчего эта проблема является актуальной [1, с. 131]. Учитывая увеличение значения информации и различных информационных систем, а также Интернета, фирмы должны уделять большое значение фактору защиты информации, что может быть достигнуто с помощью использования целого спектра инструментария в виде как программного обеспечения, так и аппаратных средств, целью которых будет предоставление максимальной защиты информации.

Согласно ежегодному отчету от IBM Security, в 2018 году было зафиксировано увеличение объемов краж данных с предприятий на 6,4% по сравнению с 2017 годом. Более того, средняя стоимость ущерба от этого увеличилась по всему миру с 3,62 млн. долларов в 2017 году до 3,86 млн. долларов в 2018 году, что указывает на негативную тенденцию, так как данные кражи не самым положительным образом действуют на предприятия. Также подчеркнем, что согласно статистическим данным, средняя вероятность того, что ежемесячно компании будут страдать от попыток кражи данных в следующие 24 месяца равно 27,9%. Самая высокая вероятность утечки данных у предприятий, расположенных в Южной Африке – 43%, а у фирм в Германии зафиксирована самая низкая вероятность будущего взлома – 14,3%. В рейтинге самых пострадавших стран от утечки данных, выраженных в денежном эквиваленте, стоит США – 7,91 млн. долларов ущерба. Следом идет Канада с 4,74 млн. долларов, а самые низкие показатели ущерба в финансовом отношении у Бразилии – 1,24 млн. долларов и Индии – 1,7 млн. долларов [4].

В 2018 году было зарегистрировано множество фактов краж конфиденциальных данных, но некоторые были особо массивным. Например, 25 марта 2018 года американская компания Under Armour зафиксировала, что кто-то без авторизации проник на их платформу по подбору типа питания и диеты, украв 150 млн. данных со стороны пользователей, в число которых входили номера кредитных карт, их адреса, электронная почта, а также информация о водительском удостоверении (оно в США может заменять паспорт). 26 июня 2018 года маркетинговая фирма из США Exactis обнаружила, что с серверов были похищены 2 терабайта конфиденциальной информации, которая содержала в себе 350 млн. единиц персональных данных. Было подтверждено, что помимо такой информации, как номера кредитных карт, номер телефона, адрес проживания, была похищена также и особо личная, как имена и пол

детей. Но самым большим зарегистрированным фактом кражи данных за весь 2018 год стал случай с индийской компанией Aadhaar – 1,1 млрд. личных данных были похищены 3 января 2018 года, включая в себя фотографию, телефон, адрес проживания и электронную почту пользователя [3].

Еще одной проблемой является то, что компании зачастую не сразу обнаруживают, что их данные были похищены ввиду большой конъюнктуры и функциональности. К примеру, если у предприятия 20 филиалов с огромными показателями документооборота, не сразу можно заметить, что какие-то данные были похищены. IBM Security также выяснила, что в среднем компаниям требовалось от 69 до 197 дней для того, чтобы обнаружить утечку данных. И это действительно проблема, так как украдены могут быть данные клиентов, за чем могут последовать судебные дела, несущие еще больший урон. Следует подчеркнуть и то, что фирмы, обнаружившие параметр краж данных в течение 30 дней, сэкономили более 1 млн. долларов по сравнению с теми, кто обнаруживал факт нарушения более, чем за 30 дней [5].

Когда дело доходит до расследования фактов краж конфиденциальных данных, одним из главных вопросов является причина данной ситуации. Согласно статистике, вредоносные атаки посредством внедрения вирусов вызывают наибольший процент утечек данных – 48%. Следующей по вероятности причиной считается человеческий фактор и ошибка со стороны действий людей – 27%, а последний фактор – 25% – системная ошибка. В среднем, в 2018 году одна атака посредством внедрения вредоносной программы стоила компаниям 157 долларов, системная ошибка – 131 доллар, а человеческий фактор – 128 долларов. Стоит также подчеркнуть, что предприятия на Ближнем Востоке больше всех страдают от вредоносных атак – 61%, в то время как в Турции они минимальны по сравнению с другими странами – 38%. От системных ошибок больше всего страдает Турция – 33%, а меньше всего Франция – 19%. Говоря о человеческом факторе, как о причине утечки данных, Италия на первом месте – 35%, а страны Ближнего Востока на последнем – 18% [4].

Именно поэтому, учитывая опасность краж конфиденциальных данных, компании прибегают к различным средствам для их защиты, среди которых особую популярность получили программы-превенторы, быстро и эффективно регистрирующие как вероятность утечки данных, так и их факт. Ежегодно рынок программно-аппаратного обеспечения в этой области расширяется, учитывая меняющуюся конъюнктуру краж конфиденциальной информации, поэтому каждый год компания G2 Crowdс помощью квадранта Gartner определяет самые эффективные информационные системы, позволяющие служить инструментом для снижения краж конфиденциальной информации, как одной из проблем

обеспечения экономической безопасности предприятия. Рассмотрим четыре широко используемые программы, отличающиеся высоким уровнем функциональности, начав с лидера.

1. Symantec Data Loss Prevention [6].

Данная программа обладает расширенным функционалом, получив звание «Leader Winter 2019», характеризуясь такими показателями, как:

- контроль за жизненным циклом конфиденциальной информации;
- встроенный механизм расследования инцидентов, связанных с утечкой данных;
- блокирование неправомерных действий не только в сети, но также и в отношении печати на локальных и сетевых принтерах;
- автоматизированный механизм создания мер по снижению рисков в отношении кражи конфиденциальных данных;
- осуществление интеграции с PGP/ERM/DRM-продуктами для усиления защиты информации на предприятии.

По статистике, в среднем 87% компаний отмечают, что данная программа легка в использовании, а 85% удовлетворены её использованием. В целом, программа получила 94% и 100% по надежности для защиты конфиденциальной информации.

2. Vox Zones [6].

Эта программа получила 89% положительных отзывов от компаний, использующих её, а основными характерными чертами, обусловившими её выбор, как средства для защиты информационных систем, были следующими:

- ежедневный автоматизированный backup всех данных, имеющихся в компании, которые были обновлены;
- возможность интеграции с другими информационными продуктами для обеспечения большего параметра защиты данных;
- наличие мультифакторной аутентификации для доступа к особо защищенным данным в компании;
- наличия параметра шифрования данных с помощью блокчейн-технологии;
- механизм по выявлению уязвимостей в информационной системе и предложение по их нивелированию.

3. Code 42 [3].

Эта информационная система в виде программного обеспечения получила 86% положительных отзывов от предприятий, использующих её, а основными характерными чертами, обусловившими её выбор, как средства для защиты информационных систем, были следующими:

- возможность синхронизации и backup в режиме реального времени;
- создание отчетов по каждой обнаруженной ошибке и предложений по решению информационной проблемы;

- возможность восстановления удаленных файлов в исходное хранилище;
- автоматическая идентификация данных для определения механизма их защиты;
- постоянный анализ изучения специфики угроз, создавая превентивные меры для защиты информации.

4. Amazon Inspector [3].

Рейтинг выбора компаниями данного программного обеспечения в 2018 году составил 84%. Среди различных функциональных характеристик, руководители и IT-отделы предприятий отметили следующие особенности программы, позволяющие сделать её одним из инструментов защиты информации:

- наличие протокольного оповещения для администраторов систем, если в системе обнаружена подозрительная активность или имеется факт нарушения целостности системы защиты информации;
- удобная система навигации по отчетам о фактах нарушения доступа к информационной базе предприятия;
- наличие интерфейса прикладного программирования, который позволяет взаимодействовать программе с другими инструментами информационной системы для обеспечения защиты информации;
- система программного обеспечения позволяет хранить в безопасности разные типы данных: мультимедиа, текстовые файлы, графика и др.;
- возможность установления разных параметров доступа к информации конфиденциального содержания.

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время обеспечение экономической безопасности предприятия – действительно необходимая практика, учитывая, что конъюнктура проблем данной направленности ежегодно расширяется. С развитием разнообразных информационных технологий, и в особенности, Интернета, компании стали особо уязвимы в этом отношении, что предполагает внедрение инструментов-информационных систем, нацеленных на обеспечение защиты информации как общего характера, так и конфиденциального, так как это может спровоцировать убытки не только в финансовой сфере, но и репутации. Именно поэтому каждый руководитель совместно с IT-службой предприятия должен разрабатывать протоколы защиты информации, создавая превентивные меры для нивелирования возможных утечек. С этим могут справиться программы, которые были рассмотрены в статье– Symantec Data Loss Prevention, Box Zones, Code42 и Amazon Inspector, обладающие широким функционалом и программной «начинкой», которая позволяет максимально эффективно защищать самый ценный ресурс предприятий – информацию.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Попов А.А., Черникова О.Н. Методы оценки эффективности исследования систем управления // *Наука Красноярья*. 2017. – Том: 6. № 2-2. – С. 127-136.
2. Черникова О.Н. Наставничество в корпоративных программах развития персонала // *Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. Сборник научных трудов тринадцатой Международной научно-практической конференции*. Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2018. – С. 218-226.
3. BestDataSecuritySoftware [Электронный ресурс] – режим доступа <https://www.g2crowd.com/categories/data-security>
4. Radwan R. Tanhoub. Data Leakage/Loss Prevention Systems (DLP) // *NNGT Journal: International Journal of Information Systems. Volume 1 July 30, 2014, pp. 13-19*
5. The 10 Biggest Data Breaches of 2018 [Электронный ресурс] – режим доступа <https://blog.barkly.com/biggest-data-breaches-2018-so-far>
6. 2018 Cost of a Data Breach Study: Benchmark research sponsored by IBM Security Independently conducted by Ponemon Institute LLC Global Overview [Электронный ресурс] – режим доступа https://databreachcalculator.mybluemix.net/assets/2018_Global_Cost_of_a_Data_Breach_Report.pdf

Секция 2

Повышение эффективности бизнес-процессов

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

*В.А. Антонова, магистрант
ССЭИ (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: О.Е. Ваганова, к.э.н., доцент*

Аннотация. Финансово-хозяйственная деятельность предприятия зависит от принятия эффективных и своевременных управленческих решений. В данной статье проводится рейтинговая оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий молочной промышленности на примере ГК Белая Долина. Применение данного метода оценки позволит разработать мероприятия для совершенствования и повышения результативности деятельности рассматриваемого предприятия.

Ключевые слова: финансово-хозяйственная деятельность, коэффициенты, показатели, рейтинг.

Abstract. Financial and economic activity of the enterprise depends on the adoption of effective and timely management decisions. In this article the rating assessment of efficiency of financial and economic activity of the enterprises of the dairy industry on The example of white Valley group is carried out. The use of this method of evaluation will develop measures to improve and improve the performance of the enterprise.

Keywords: financial and economic activity, coefficients, indicators, rating.

Продовольственная безопасность населения Российской Федерации является важной стратегической задачей перспективного развития экономики нашей страны.

Так послание Президента РФ в 2018 году было посвящено продуктовой безопасности граждан и соответственно необходимости роста эффективности развития сельскохозяйственной и сельхозперерабатывающей отрасли. На сегодняшний день, к сожалению, граждане РФ обеспечены полностью только мясом курицы и большей

частью зерновых культур и овощами, но наблюдается дефицит в производстве мяса и молока.

По оценкам Правительства РФ предприятия-переработчики только на 60-65% обеспечены необходимым количеством молока-сырца для производства молкосодержащей продукции. Молочная промышленность - это важная отрасль социально-значимая для граждан РФ, но предприятия данной отрасли зачастую проводят лишь анализ объемов производства, реализации продукции, выполнения плана по ассортименту товара, нивелируя высокую значимость анализа показателей рентабельности, платежеспособности и иных индикаторов финансово-хозяйственной деятельности, исследование динамики которых необходимо проводить ежеквартально [1, с. 35].

Таблица 1 - Показатели, необходимые для оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности ГК Белая Долина

Группа показателей	Вес группы в рейтинге	Показатели
Показатели финансовой устойчивости	20%	Коэффициент автономии (K_a)
		Коэффициент финансовой устойчивости ($K_{фy}$)
		Тип финансовой устойчивости
		Коэффициент соотношения заемных и собственных средств ($K_{с\text{с}\text{с}}$)
		Коэффициент маневренности (K_m)
Показатели оборачиваемости	10%	Оборачиваемость всех активов (O_a)
		Оборачиваемость запасов (O_z)
		Оборачиваемость дебиторской задолженности ($O_{дз}$)
		Оборачиваемость кредиторской задолженности ($O_{кз}$)
		Операционный цикл (ОЦ)
		Финансовый цикл (ФЦ)
Показатели ликвидности и платежеспособности	20%	Коэффициент текущей ликвидности ($K_{тл}$)
		Коэффициент промежуточной ликвидности ($K_{пл}$)
		Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{ал}$)
		Тип платежеспособности
Показатели рентабельности	15%	Рентабельность продаж ($P_{пр}$)
		Рентабельность активов (P_a)
		Рентабельность собственного капитала ($P_{ск}$)
		Рентабельность основного вида деятельности ($P_{овд}$)
Показатели несостоятельности (банкротства) субъекта	30%	Модель Альтмана
		Модель Лиса
		Модель Таффлера
		Пятифакторная модель Кадыкова и Сайфулина
Нефинансовые показатели охвата рынка	5%	Количество торговых марок
		Количество фирменных магазинов/киосков
		Количество представительств в стране
		Численность сотрудников
		Объем переработки молока

Именно имея в своем распоряжении достоверную и своевременную информацию о финансовых показателях деятельности предприятия в текущий момент, руководство данного экономического субъекта может разработать соответствующий комплекс мер способных скорректировать негативные явления, возникающие в процессе финансово-хозяйственной деятельности.

Как показывает опыт многих сельхозпереработчиков не проводится полный анализ различных аспектов их финансово-хозяйственной деятельности, в основном ограничиваются показателями анализа динамики и структуры финансовых результатов, анализа структуры и динамики статей затрат и т.д. Но стоит отметить, что это не дает достоверной информации об имущественном и финансовом положении предприятия и т.д.

Для исследования в рамках отрасли был выбран лидер данного направления производственной деятельности в Среднем Поволжье «Группа компаний «Белая Долина». Данное предприятие - одно из крупнейших в предприятий в разрезе сельхозпроизводства и сельхозпереработки Саратовской области. Данное предприятие является комплексом с полным производственно-сбытовым циклом - от производства исходного сельскохозяйственного сырья (молоко и мясо) до производства и реализации готового продукта (молочные продукты пастеризации, масложировая продукция и мясные полуфабрикаты и колбасы). Для проведения оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности анализируемого предприятия были использованы 6 основных групп показателей, представленные в табл. 1.

Результаты проведенного анализа приведены в табл. 2. В рамках анализа финансовой устойчивости можно сделать вывод о том, что в ГК Белая Долина, несмотря на нормализацию финансового состояния в отчетном периоде, в целом по группе наблюдается незначительное ухудшение устойчивости, в основном за счет снижения показателя маневренности, т.е. средства вложены в медленно реализуемые активы (основные средства), а оборотный капитал формировался за счет заемных средств.

По результатам анализа показателей можно сделать вывод, что произошел рост оборачиваемости ГК Белая Долина за счет сокращения оборачиваемости кредиторской задолженности, однако у предприятия наблюдается увеличение периода оборачиваемости дебиторской задолженности, что говорит об уменьшении результативности деятельности исследуемого предприятия.

У ГК Белая Долина значение финансового цикла имеет отрицательный знак, что говорит о превышении периода оборачиваемости кредиторской задолженности над оборачиваемостью дебиторской

задолженности и запасов, следовательно, имеет место низкая ликвидность активов данных предприятий.

Таблица 2 - Результаты оценки финансово-хозяйственной деятельности ГК Белая Долина

Показатели	Нормативное значение	Фактическое значение (2017 г.)
		ГК Белая Долина
Показатели финансовой устойчивости		
К _а	0,5 - 0,6	-0,350
К _{фу}	0,8 - 0,9	0,035
Тип фин. устойчивости	Тип 2	Тип 2
К _{сзс}	0,5 - 0,7	-3,858
К _м	0,2 - 0,5	-0,017
Показатели оборачиваемости		
О _а	2 - 4	2,237
О _з	4,5 - 16	0,410
О _{дз}	8 - 12	154,166
О _{кз}	8 - 12	155,380
ОЦ	12,5 - 28	154,576
ФЦ	4,5 - 16	-0,804
Показатели ликвидности и платежеспособности		
К _{тл}	0,2-0,4	0,720
К _{пл}	0,7-1	0,718
К _{ал}	1,5-2,5	0,008
Тип платежеспособности	Тип 2, Тип 3	Тип 2
Показатели рентабельности		
Р _{пр}	0,07 - 0,1	0,231
Р _а	0,15 - 0,2	0,517
Р _{ск}	0,1 - 0,2	-1,477
Р _{овд}	0,08-0,15	0,193
Показатели несостоятельности (банкротства) субъекта		
Модель Альтмана	2,8 - 3	5,173
Модель Лиса	0,037	0,117
Модель Таффлера	0,2 - 0,3	0,936
Пятифакторная модель	1	-2,170

Исходя из проведенного анализа ликвидности и платежеспособности можно сделать вывод о том, что баланс ГК Белая Долина характеризуются допустимой ликвидностью, однако не выполняется неравенство $A1 > П1$, т.е. на данный момент у предприятий не имеется достаточного количества наиболее ликвидных активов. Но поскольку в отчетном периоде у ГК Белая Долина отмечается рост коэффициентов промежуточной и текущей ликвидности, что говорит о покрытии текущими активами 72% текущих обязательств, можно сделать вывод об улучшении платежеспособности предприятия в целом. Анализ показателей рентабельности показал, что у исследуемого предприятия предприятий в отчетном периоде произошло увеличение показателей рентабельности продаж и активов, что говорит об

увеличении прибыли на каждый рубль реализованной продукции и на единицу стоимости капитала [2, с. 12].

В ГК Белая Долина, где произошло увеличение рентабельности продаж на 5,4%, таким образом предприятие имело 23 коп. прибыли на каждый рубль реализованной продукции. При изучении показателя рентабельности собственного капитала ГК Белая Долина можно сделать вывод, что наблюдается снижение данного показателя, а именно сокращение величины прибыли, которую получит предприятие на единицу стоимости собственного капитала. Это негативно отразится на деятельности предприятия, поскольку собственникам станет не выгодно вкладывать средства в компанию, а инвесторы будут осуществлять вложение средств в другие компании [3, с. 499]. Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что в целом исследуемое предприятие имеет хорошее финансовое состояние [4, с. 200]. Следуя модели Лиса, вероятность банкротства оказалась больше предельного значения у исследуемого предприятия. Это также означает, что для ГК Белая Долина имеется незначительная вероятность банкротства. По результатам анализа нефинансовых показателей охвата рынка получены результаты, которые свидетельствуют, что ГК Белая Долина объем переработки молока составляет 98550 тонн в год, но имеет почти 100 магазинов и киосков фирменной сети.

Ликвидность баланса ГК Белая Долина можно охарактеризовать как достаточную, однако на данный момент у организации недостаточно абсолютно и наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств [5, с. 18]. В отчетном периоде ГК Белая Долина повысила финансовую устойчивость, такое положение на предприятии обусловлено зависимостью от внешних источников и кредиторов. Необходимо восстановить и стабилизировать равновесие в результате пополнения источников собственных средств за счет сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов.

У рассматриваемого предприятия наблюдается рост дебиторской задолженности в отчетном периоде, что требует проведения мероприятий по снижению долгов дебиторов для стабилизации финансового положения предприятия и увеличения притока денежных средств, что в свою очередь позволит погасить задолженность по кредитам и займам [6, с. 69]. Также необходимо следить за изменением скорости оборота капитала, чтобы своевременно выявлять излишние и ненужные запасы, а также ненадежных дебиторов. Для сокращения операционного цикла необходимо оптимизировать складские запасы и сократить дебиторскую задолженность. Сокращение дебиторской задолженности – не разовая мера, а регулярная работа. Важно постоянно отслеживать состояние задолженности, не допускать роста просроченных и сомнительных долгов, делать все возможное для их урегулирования. В ГК Белая Долина имеет

место незначительная разница периодов оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей.

Компаниям следует ужесточить свою политику работы с дебиторами, изменить условия отгрузок в долг или даже их отменить. Но в этом случае существует риск потери клиентов [7, с. 390]. Поэтому в качестве дополнительного инструмента увеличения скорости оборота дебиторской задолженности можно рассмотреть предоставление покупателям дополнительных скидок в зависимости от условий оплаты и их соблюдения. При расчете допустимых скидок надо сравнивать их величину со стоимостью доступного для компании внешнего финансирования [8, с. 13].

Таким образом, мы можем видеть, что результаты проведенной оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия имеют важную управленческую ценность и позволят избежать руководству коммерческой организации необдуманных управленческих решений [9, с. 104].

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Арапханова Х.Б., Никорюкин А.В. Совершенствование системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью экономического субъекта // *Бухгалтерский учет, управление и финансы: перспективы развития в условиях экономической нестабильности. Материалы международной научно-практической конференции.* под ред. В.В. Плотниковой. 2016. С. 35-38.

2. Ваганова О.Е. Прогнозный анализ денежных потоков // *Социально-экономическое развитие России в XXI веке. Сборник статей II Всероссийской научно-практической конференции.* 2003. С. 10-12.

3. Ваганова О.Е. Необходимость и результативность аудита эффективности использования государственных бюджетных средств // *Информационное обеспечение эффективного управления деятельностью экономических субъектов. Материалы VI международной научной конференции.* 2016. С. 499-502.

4. Ваганова О.Е. Аудит эффективности: тенденции развития в зарубежной и отечественной экономике // *Известия Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова.* 2015. № 4 (22). С. 200-207

5. Ваганова О.Е., Зверякина С.А. Особенности формирования эффективной системы аналитического обеспечения управления капиталом коммерческой организации // *Актуальные проблемы современных общественных наук. Социальный вектор развития государственного управления и экономики. Материалы VI Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых.* 2016. С. 18-23.

6. Ваганова О.Е., Семенцова О.О. Необходимость бизнес-анализа как инструмента для обеспечения устойчивого развития хозяйствующего субъекта // *Наука и общество.* 2017. № 3 (29). С. 69-72.

7. Ваганова О.Е., Чушинская О.С., Ефремова Н.А. Необходимость формирования информационной базы для целей управления эффективностью инвестиционного проекта предприятия Решение. 2017. Т. 1. С. 390-392.

8. Ефремова Н.А. Развитие организационно-экономического механизма управления промышленным предприятием. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Саратов, 2006

9. Чушинская О.С., Петрушин А.С. Роль финансового анализа в оценке кредитоспособности заемщика // Экономика и бизнес: теория и практика. 2015. № 9. С. 104-107.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

*С.Г. Байрамова, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: И.В. Воюцкая, к.э.н., доцент*

Аннотация. В статье рассматривается актуальность вопроса роли информации в экономической сфере. Раскрыто значение и влияние информации в экономике, дано понятие «информации» и «экономической информации». Приведен исторический пример, доказывающий роль информации в экономической сфере. Подведен обобщающий итог по данной теме.

Ключевые слова: информация, понятие «информации», роль информации, «голубиная афера».

Abstract. The article discusses the relevance of the role of information in the economic sphere. The importance and influence of information in the economy is disclosed, the concept of «information» and «economic information» is given. A historical example is given to prove the role of information in the economic sphere. Summed up the summary on this topic.

Keywords: information, the concept of «information», the role of information, «pigeon scam».

«Кто владеет информацией – тот владеет миром», сказал Н. Ротшильд. Не возможно не согласиться с данной фразой, так как информация является по-настоящему основой для реализации различных целей и задач человечества. На самом деле, если ты владеешь информацией первым, то ты обладаешь огромным преимуществом перед своими соперниками. Информация – это двигатель прогресса и залог конечного успеха. Человек стал разумным не когда он взял в руки палку, чтобы расколоть орех, а когда научил это делать своих близких. То есть совершил обмен информацией.

Что касается экономической сферы, то информация это один из важных факторов производства, так как она занимает доминирующее положение в постиндустриальном обществе. Ученые-экономисты выделяют четыре фактора производства – труд, земля, капитал и предпринимательская способность - необходимые для любого производства. Согласно В.Д. Камаеву: «В настоящее время с

возникновением теории «новой экономики» (информационной) экономисты выделяют среди основных ресурсов еще один фактор производства - информацию» [5, с. 33].

В современных условиях с каждым днем возрастает значение информации как важного экономического ресурса, который лежит в основе любого развитого информационно-технологического государства в виде национального богатства. Она позволяет существенно повысить качество и расширить потенциальные возможности рабочей силы и предпринимательской способности. Информация порождает новые рыночные ниши, увеличивает совокупное предложение и спрос, повышает емкость рынка.

Информационные коммуникации, используемые в экономической деятельности, со временем превращали информацию в экономическое благо, что позволяло выявить суть и оценить последствия влияния информации на общество и экономику в целом. Считалось, что чем больше и быстрее качественная информация внедряется в экономику, тем выше жизненный уровень народа, а также экономический потенциал страны.

Понятие информации (от лат. information – разъяснение, изложение) первоначально означало сведения, передаваемые людьми устным, письменным или другим способом (с помощью условных сигналов, технических средств и т.д.).

В толковом словаре С.И. Ожегова определено, что: «Информация – сведения об окружающем мире и протекающих в нем процессах, воспринимаемые человеком или специальным устройством» [3].

В России понятие информация закреплено на законодательном уровне Федеральным закон РФ от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». В соответствии со ст. 2 Закона № 149-ФЗ «Информация - сведения (сообщения, данные) независимо от формы их представления» [1].

Экономическая наука, экономическая деятельность общества оперируют информацией, которая называется экономической. Как понятийная категория, экономическая информация, с одной стороны, соответствует общему понятию «информация», а с другой – неразрывно связан с экономикой и управлением экономическим субъектом. Отличительная черта экономической информации – связь с процессом управления. Д.В. Чистов пишет: «Под термином «экономическая информация» понимается информация, отражающая и обслуживающая процессы производства, распределения, обмена и потребления, материальных благ» [4, с. 9].

Роль информации в экономической теории определена тем, что информация играет очень значительную и разнообразную роль. Информация обеспечивает: функционирование техники, оптимальную организацию самого производства и контроль над его ходом, возможность

быстрой перестройки производства, повышение уровня знаний и квалификаций работников, быстрое распространение передовых идей и технологий.

Так в статье Н.В. Днепровской, И.В. Шевцовой «Анализ информационной инфраструктуры инновационной экономики», отмечается что: «Рост доли информации (ее производства и использования) в экономике обусловлен получением большого экономического эффекта от ее применения в деятельности предприятий. Авторы выделяют, что информация оказывает на экономику три основных положительных эффекта.

Во-первых, в последние годы развитие информационной индустрии привело к формированию новых видов экономической деятельности и новых рынков. В первую очередь к ним можно отнести услуги по доступу к информационным ресурсам, услуги по поиску, оценке и обработке информации, продажу контента для мобильных телефонов, предоставление контента в Интернете. Открытие новых рынков, обеспечение доступа большому количеству пользователей имеет такие социальные эффекты как создание новых рабочих мест.

Во-вторых, применение информационных ресурсов обеспечило рост эффективности практически во всех секторах экономики. Доступ к деловой информации позволил снизить издержки на поиск и проверку сведений о партнерах, материалах, технологиях и т.д. С другой стороны, доступ к научно-технической и специализированной информации позволил компаниям знакомиться и применять в своей деятельности инновации в области технологий, менеджмента, маркетинга и т.д. Таким образом, информация способствует инновационному развитию компаний.

В-третьих, снижение стоимости доступа к информационным услугам и продуктам. Увеличение количества экономических агентов, вследствие более легкого доступа к информационным ресурсам. До эпохи массового распространения компьютеров и Интернета (как коммуникационной среды) доступ к информационным ресурсам был открыт только для крупных предприятий, из-за дороговизны информации, а также необходимости установки и обслуживания терминалов доступа и линий связи. За последнее 10-15 лет стоимость доступа к информационным ресурсам значительно снизилась» [2, с. 40-41].

То есть, мы можем говорить о том, что информация это основа любой экономической системы. Без существования системы информационного обеспечения, информация теряет свою сущность, происходит хаос, что приводит к нарушению информационных потоков, к сбоям систем, к снижению эффективности функционирования информации.

Обратимся за примером к истории, которая подтвердит роль информации в экономической сфере. Вспомним 20 июня 1815 года

«голубиную аферу» братьев Ротшильдов. В 1815 году братья Натан и Джеймс проводят одну из самых рискованных и крупных афер истории банковского бизнеса. Натан Ротшильд занимаясь разведением птиц в Кенте на своей ферме, использовал их в качестве источников передачи информации. Так с помощью голубей, они могли общаться с шифрами, узнавать последние новости в сфере финансов, тем самым осознавали всю важность хорошо налаженной информационной сети. Вследствие чего и рождается знаменитая фраза Натана, озвученная ранее: «Кто владеет информацией, тот владеет миром».

Предадимся конкретике как же братья Ротшильды стали в один миг богачами XIX века. 18 июня 1815г. произошла битва между Наполеоном и Веллингтоном при Ватерлоо, при этом агенты Натана и Джеймса наблюдали, за ходом этой битвы находясь «по разные стороны баррикад». Как только стало известно, что Англия одержала победу, Джеймс отправил брату почтового голубя с этим известием. Натан получает информацию раньше на 24 часа, чем военные министры. И он решается этим воспользоваться, а именно утром он является на фондовую биржу в мрачном расположении духа. Финансисты восприняли это как поражение, и начали лихорадочно продавать акции английских банков. Естественно цена акций сильно падает, что не составляет труда скупить эти акции агентам Ротшильда. Эту же операцию провел Джеймс во Франции. Когда через сутки открылась правда, многие покончили собой, а состояние семьи в разы увеличилось. Так Ротшильды обогатили свое состояние на 40 миллионов фунтов стерлингов и овладели большой долей британской экономики.

Этот исторический пример отделяет вывод, что оперативная информация и грамотный подход к ее использованию может способствовать получению сверх доходов и получению существенных преимуществ. Достаточно располагать ценными знаниями, чтобы быть успешным, а для этого нужно уметь правильно обращаться с этими знаниями.

В заключении подчеркнем, что на современном этапе развития экономики информация это стратегически важный и ценный ресурс, а экономическая информация это объект экономической безопасности организации, региона и страны в целом.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Об информации, информационных технологиях и о защите информации: Федеральный закон от 27 июля 2006 г. (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.garant.ru/12148555/741609f9002bd54a24e5c49cb5af953b/> (дата обращения 04.02.2019 г.)*

2. *Днепровская Н.В., Шевцова И.В., Анализ информационной инфраструктуры инновационной экономики / Н.В. Днепровская, И.В. Шевцова // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2011. - №6 – с. 40-43*

3. *Информация: Толковый словарь С.И. Ожегова [Электронный ресурс]. – URL: <http://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=10048> (дата обращения 04.02.2019 г.)*

4. *Экономическая информатика: учебное пособие / коллектив авторов; под ред. Д.В. Чистов. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2017. – 512 с. – (Бакалавриат).*

5. *Экономическая теория. Краткий курс : учебник / В.Д. Камаев, М.З. Ильчиков, Т.А. Борисовская. – 7-е изд., стер. – Москва: КНОРУС, 2018. – 382 с.*

СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ ОРГАНИЗАЦИИ

*Д.О. Борисова, студент,
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Т.С. Уманская, ведущий специалист,
ООО «Газпромнефть-Оренбург», Россия
Научный руководитель: **О.Н. Черникова**, к.э.н., доцент*

Аннотация. В статье дается определение системе обучения специалистов организации, рассмотрены основные компоненты этой системы: цели, потребности, принципы, виды, содержание, формы, методы обучения. Представлена классификация видов обучения специалистов организации по выделенным критериям, охарактеризована деятельность субъектов образовательного процесса, в котором участвуют специалисты организации.

Ключевые слова: специалист, система обучения, субъекты системы обучения, принципы обучения специалистов, виды обучения.

Abstract. In the article the definition of the specialists training system is given, the main components of this system are examined: types, contents, forms, methods of teaching. The criterion classification of types in the organization specialists training system is given; the activities of the training process members are characterized.

Keywords: specialist, training system, training system members, principles of the specialists training system, types of training.

Актуальность изучения системы обучения специалистов организации определяется тенденциями, имеющими место в области современного образования и управления персоналом. Необходимость обновлять свои знания, умения и навыки, формировать новые компетенции вытекает из следующих обстоятельств: быстро меняющаяся социально-экономическая обстановка, высокий уровень развития технологий и техники, стремительная скорость протекания коммуникационных и информационных процессов, возникновение новых научных знаний. Экономическая эффективность работы организации напрямую зависит от

уровня квалификации ее специалистов. Современные знания влияют на разработку и принятие управленческих решений [8], управление бизнесом, финансами, производством, осуществление внутреннего контроля предприятия [2], оценивание эффективности систем управления [3].

Цель данной работы – представить основные характеристики компонентов системы обучения специалистов организации. На основе изучения имеющейся информации об элементах системы обучения персонала организации мы готовы решить следующие задачи:

1. Определить виды деятельности субъектов образовательного процесса.
2. Охарактеризовать принципы построения системы обучения специалистов организации.
3. Представить классификацию видов обучения специалистов организации по выделенным критериям.
4. Дать описание форм и методов обучения специалистов организации.

Понятие «обучение» занимает центральное место в категориальном аппарате таких наук и дисциплин, как педагогика, психология, менеджмент, управление персоналом. Понятие «обучение» имеет много трактовок, суть которых сводится к тому, что обучение есть процесс передачи знаний, опыта, приемов действий от обучающего к обучаемому и усвоение знаний, овладение умениями и навыками обучающимся.

Обучение представляется как основной способ получения образования. Идея непрерывного, постоянного, неперемного образования является основополагающей в современных концепциях образования [1; 9]. Основы для непрерывного образования закладываются в школе: Федеральный государственный образовательный стандарт среднего общего образования такие качества, как готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности называет личностными результатами освоения основной образовательной программы.

Вузовские программы готовят специалистов, готовых к выполнению следующих видов профессиональной деятельности: организационно-управленческой и экономической, информационно-аналитической, проектной.

Специалисты отделов – работники средней и высшей квалификации, выполняющие работу, непосредственно относящуюся к основным функциям отделов. Деятельность специалистов регламентируется законодательными актами, нормативно-правовыми документами РФ, нормативно-правовыми актами организации.

Образование специалистов не останавливается на вузовских программах. Постоянно и быстро меняющиеся условия профессиональной деятельности требуют обновления знаний, совершенствования умений и навыков.

Под системой обучения специалистов подразумевается комплекс образовательных, развивающих, информационно-транслирующих процессов, организуемых с целью развития профессиональной и личностной компетентности специалистов, соответствующих требованиям организации. Система обучения специалистов организации может включать программы коммуникативных тренингов [5], формирования определенных личностных качеств, способностей, направленности [11], компетенций [6; 7].

Обучение специалистов в организации представляет собой многокомпонентную систему. Прежде всего, компонентами системы выступают субъекты образовательного процесса: организация, обучаемые (специалисты) и обучающие (эксперты, наставники, тренеры, коучи, образовательные организации). Виды деятельности субъектов образовательного процесса представлены в табл. 1. Остальные компоненты системы представляют собой продукты и результаты деятельности субъектов, к ним относятся: потребности, цели, принципы, виды, содержание, формы, технологии и методы обучения.

Таблица 1 – Виды деятельности субъектов образовательного процесса

Деятельность организации, проходящей обучение	Деятельность обучающей организации
Определение потребностей обучения специалистов	Анализ запроса организации на предоставление ей образовательных услуг
Определение целевой группы обучения	Проведение пилотного тестирования для выявления уровня знаний и умений специалистов организации
Определение целей обучения	Определение целей обучения
Определение затрат на обучение и прогнозирование его эффективности	Составление программы обучения, определение содержания, выбор технологий и методов обучения
Назначение ответственных за обучение	Реализация программы обучения
Составление плана и графика обучения	Проведение промежуточной оценки сформированности знаний и умений
Разработка документации, регламентирующей обучение	Проведение заключительной оценки сформированности знаний и умений
Оценивание результативности обучения	Оценивание результативности обучения

Процесс обучения специалистов организации начинается с определения потребности в обучении. Потребность специалистов организации в обучении определяется тремя группами факторов: потребности организации, потребности подразделения организации, потребности личности специалиста организации (рис. 1).

Выявленные потребности позволяют сформулировать цели обучения. Цели обучения специалистов организации должны быть специфическими, четко определенными, имеющими практическую

ориентацию. К определению целей следует относиться ответственно, т.к. цель – это предвосхищаемый результат. Цели, с которыми планируется проведение обучения специалистов, должны коррелировать с целями развития всей организации.

Организация может преследовать различные цели обучения специалистов: подготовка специалистов организации к выполнению новых производственно-управленческих задач; достижение более высокого уровня качества труда специалистов; обновление профессиональных знаний и приобретение новых умений; формирование корпоративно-профессиональной культуры специалиста на основе ценностных ориентаций, поддерживающих стратегию и миссию организации; повышение мотивации труда специалиста; развитие межличностных отношений в организации и ее структурных подразделениях.



Рисунок 1 – Факторы, определяющие потребности специалистов организации в обучении

Ориентирующую роль в системе обучения специалистов играют не только цели, но и принципы обучения. В самом широком смысле принцип (от лат. *principium* – основа, начало) трактуется как руководящая идея, основное правило деятельности. В практике обучения персонала называются разные принципы. Идея преемственности различных ступеней образования ведет к тому, что принципы обучения специалистов организации напрямую соотносятся с общедидактическими принципами.

Обучение специалистов организации базируется на следующих принципах: целенаправленности, объективности, взаимосвязи теории и практики, целесообразности, динамичности.

Принцип целенаправленности подчеркивает нацеленность процесса обучения специалиста на конкретный результат. Принцип объективности

заключается в том, что предлагаемое содержание обучения должно быть основано на объективной информации и проверенных фактах, обучение должно соответствовать объективным требованиям организации. Принцип взаимосвязи теории и практики подчеркивает необходимость внедрять теоретические знания в трудовую практику, а эмпирический материал подвергать теоретическому анализу, синтезу.

Таблица 2 – Виды обучения специалистов

Критерий	Виды обучения специалистов
Уровень образования	Начальная профессиональная подготовка
	Специализированная профессиональная подготовка
	Повышение квалификации (профессиональное совершенствование)
Связь с организационными процессами	Первичная подготовка – обучение специалиста в процессе приема на работу
	Адаптационное обучение – обучение специалиста с целью профессионально-корпоративной адаптации
	Профессиональная переподготовка – обучение специалиста новой специальности
Наличие/ отсутствие предварительного замысла	Плановое
	Внеплановое
Использование внутренних резервов/ привлечение внешних резервов	Внешнее
	Внутреннее
Вовлеченность в процесс обучения обучающегося	Обучение
	Самообучение
Совмещение работы и обучения	С отрывом от производства
	Без отрыва от производства
Время обучения	Краткосрочное
	Среднесрочное
	Долгосрочное
Количество обучающихся	Общекорпоративное
	Групповое
	Индивидуальное
Вид контактов обучающегося и обучаемого	Очное
	Заочное
	Дистанционное
Дискретность / непрерывность	Непрерывное
	Периодическое
Квалификация обучающегося [10]	Обучение, осуществляемое экспертами
	Наставничество [10]

Принцип целесообразности предполагает, что обучение решает задачу применения специалистами приобретенных знаний, навыков, умений, способов деятельности в практической профессиональной деятельности.

Динамичность выражает изменение объекта во времени, его постоянное движение, развитие, продолжительность. Принцип динамичности в процессе обучения реализуется в изменении исходных состояний, приобретении специалистом совокупности новых личностных качеств, способов деятельности, знаний.

Практика обучения специалистов организации использует различные виды и формы обучения. Теоретически виды обучения подразделяются в зависимости от выделяемых критериев (табл. 2).

Анализ деятельности образовательных организаций и центров показывает, что содержание конкретных образовательных программ формируется в зависимости от целей обучения. Специалисты в области обучения персонала предлагают курсы и тренинги по лидерству, мотивации, развитию коммуникативных умений, работе в команде, развитию креативных склонностей, тайм-менеджменту, проведению презентаций, по внедрению новых информационных технологий (нового программного обеспечения, облачных технологий, блокчейна), по ознакомлению с новыми законодательными актами и нормативно-правовыми документами и работой с информационно-правовыми системами (например, с системой «Гарант»).

Максимальный эффект обучения достигается при оптимальном соответствии форм обучения его содержанию. К формам обучения относятся: лекция, семинар, практическое занятие, тренинг, консультация, самостоятельная работа. Характеристики каждой формы представлены в таблице (табл. 3).

Таблица 3 – Характеристика форм обучения специалистов

Форма обучения	Характеристика
Лекция	Представление необходимого и достаточного объема информации по теме большому числу слушателей
Семинар	Проведение обсуждений по теме, анализа ситуаций
Практическое занятие	Выполнение заданий, упражнений
Тренинг	Отработка определенных умений и навыков
Консультация	Оказание дополнительной помощи обучающемуся по определенному вопросу
Самостоятельная работа	Деятельность индивида по приобретению знаний и умений при помощи различных источников информации и по представлению результатов этой деятельности

Методы, применяемые при обучении специалистов, подразделяются на традиционные и инновационные, пассивные и активные. Это деление представляется условным. Докажем это утверждение на примере такого традиционного метода, как лекция. Обучающийся, присутствуя на лекции, не может быть пассивным созерцателем. Он, прежде всего, активный слушатель. Активное слушание, в свою очередь, предполагает ведение записей, конспектирование, а это – сложные универсальные учебные умения. По ходу лекции или в конце ее лектор обязательно предлагает задавать вопросы, т.е. лектор и обучающиеся вступают во взаимодействие, интеракцию, вовлекаются в обсуждение, дискуссию, полемику. Такое взаимодействие не может быть пассивным, скорее, это синергетическое взаимодействие [4]. Лекция с применением технических средств для дистанционной трансляции превращается в вебинар, а по поводу

инновационности и интерактивности такого метода обучения ни у кого не возникает вопросов.

Методы, применяемые при обучении специалистов, могут быть следующими: лекция, семинар, вебинар, консультация, инструктаж, тренинг, деловая игра, кейс-стади, проектный метод, динамический диалог, баскет-метод, имитационные упражнения, моделирующие основные ситуации профессиональной деятельности, создание портфолио, психодиагностика, нейро-лингвистическое программирование и т.д.

Таким образом, мы дали определение системе обучения специалистов организации и рассмотрели основные компоненты этой системы: цели, потребности, принципы, виды, содержание, формы, методы обучения. Научная новизна данного исследования заключается в представлении классификации видов обучения специалистов организации по выделенным критериям и характеристике деятельности субъектов образовательного процесса, в котором участвуют специалисты организации.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Конюченко О.Н. Реформа образования: мифы и реальность // Роль права в формировании гражданского общества в Российской Федерации. Материалы IX ежегодной научной конференции студентов юридических вузов и юридических факультетов образовательных учреждений высшего профессионального образования Сибири и Дальнего Востока. – Омск, Омская юридическая академия, 2010. – С. 59-63.
2. Пилипенко А.В. Принцип превентивности в системе внутреннего контроля экономического субъекта / Е.В. Саталкина, А.В. Пилипенко // Экономика и предпринимательство. 2018. – № 7 (96). – 1029-1032.
3. Попов А.А., Черникова О.Н. Методы оценки эффективности исследования систем управления // Наука Красноярья. 2017. – Том: 6. № 2-2. – С. 127-136.
4. Ремизова В.Ф. Синергетика в образовании / В.Ф. Ремизова, О.В. Байрева // Актуальные проблемы торгово-экономической деятельности и образования в современных условиях. Первая международная научно-практическая конференция, проведенная 27 апреля 2006 г. – Оренбург: ООО «Агентство «Пресса». – С. 324- 327.
5. Ремизова В.Ф. Тренинг иноязычного делового общения как инструмент формирования коммуникативной компетентности / В.Ф. Ремизова, Н.Г. Костина, И.В. Назарова, О.В. Досковская // Актуальные проблемы торгово-экономической деятельности и образования в современных условиях: электронный сборник научных трудов восьмой международной научно-практической конференции, проведенной 19 апреля 2013 года. – Оренбург: Оренбургский филиал РГТЭУ, 2013. – С. 484-509.
6. Ремизова, В.Ф. Формирование коммуникативной компетентности студентов в образовательном процессе: дис. канд. пед. наук. / В.Ф. Ремизова. – Оренбург, 2006. – 218 с.
7. Ремизова В.Ф. Экспертная оценка в диагностике коммуникативной компетентности [Электронный ресурс] / В. Ф. Ремизова, А. Г. Матвеев // Современные проблемы науки и образования. – 2018. – № 5. – Режим доступа: <https://lk.science-education.ru/article/check?id=25392> (дата обращения 10.07.2018).
8. Трипкош В.А. Место и роль технологий распознавания ситуаций при разработке и принятии управленческих решений в информационно-управляющих

системах предприятий и организаций / В.А. Трипкош, С.С. Акимов // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. Сборник научных трудов тринадцатой Международной научно-практической конференции. 2018. – С. 310-315.

9. Снатенков А.А. Оценка состояния высшего образования: региональный аспект / А.А. Снатенков, С.Ю. Абрамов, Т.Г. Нестерова // Экономика и предпринимательство. 2018. – № 10 (99). – С. 475-461.

10. Черникова О.Н. Наставничество в корпоративных программах развития персонала // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. Сборник научных трудов тринадцатой Международной научно-практической конференции. 2018. – С. 218-226.

11. Шумилина Н.С. Программа формирования профессионально-этической направленности личности студента вузов // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Образование. Педагогические науки. 2012. – № 4 (263). – С. 121-123.

ПРОФИЛАКТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА

Т.В. Гудвилевич, магистрант
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Беларусь
Научный руководитель: **С.А. Зенченко**, к.т.н., профессор

Аннотация. В результате воздействия вредных условий труда у работников возникают профессиональные заболевания. Раннее выявление профессионального заболевания позволяет принять меры по улучшению условий труда, снизить риск этих заболеваний. Использование процессного подхода позволяет уменьшить период выявления эти заболеваний.

Ключевые слова: заболевания, риск, процесс, фактор, условия труда

Abstract. Workers occupational diseases arise a result of exposure of the hazardous working conditions. Early detection of an occupational disease allows to take measures to improve working conditions and reduce the risk of these diseases. Using the process approach permits to reduce the period of detection of these diseases.

Keywords: diseases, risk, process, factor, working conditions

*«Многие потеряли здоровье, пытаюсь
заработать все деньги, которые
можно заработать; а потом потеряли
все деньги, пытаюсь вернуть здоровье»*

Гиппократ

Первоочередное значение в работе по снижению уровней профессиональной заболеваемости имеет профилактическое направление, в частности определение и оценка профессионального риска возникновения профессиональных и профессионально обусловленных заболеваний.

В настоящее время одним из основных подходов к управлению является процессный подход, позволяющий повысить результативность управления. Этот подход нашел применение во многих областях деятельности. К сожалению, в здравоохранении он нашел ограниченное применение.

Цель данной работы состоит в разработке процессного подхода к профилактике профессиональных заболеваний.

Профессиональное заболевание (хроническое или острое) – заболевание, вызванное исключительно или преимущественно воздействием на него вредного производственного фактора трудового процесса, повлекшее временную или стойкую утрату им профессиональной трудоспособности либо его смерть.

К профессиональным заболеваниям относят заболевания, которые встречаются только в условиях профессиональной деятельности или они распространены в данной профессии чаще, чем в целом среди населения или в других рабочих группах

По характеру происхождения вредные производственные факторы могут быть [2]:

1) физическими:

- движущиеся машины и механизмы, подвижные части производственного оборудования, передвигающиеся изделия, заготовки, материалы, разрушающиеся конструкции, обрывающиеся горные породы;
- микроклиматические условия (температура, влажность, подвижность воздуха, температура поверхностей и интенсивность их излучений);
- неионизирующие электромагнитные излучения (электромагнитные поля токов промышленной частоты, ультрафиолетовое, видимое, инфракрасное, лазерное, микроволновое, радиочастотное, низкочастотное);
- ионизирующие излучения;
- производственный шум, ультра- и инфразвук, вибрация;
- аэрозоли (запыленность) фиброгенного действия;
- освещенность (недостаточная, повышенная ультрафиолетовая радиация);

2) химическими (вещества):

- токсические (ядовитые);
- раздражающие;

- сенсibiliзирующие;
 - мутагенные (изменение наследственных свойств);
 - канцерогенные (способствующие возникновению злокачественных опухолей);
- 3) биологическими:
- патогенные (болезнетворные) микроорганизмы (бактерии, вирусы и др.);
 - препараты, содержащие живые клетки и споры микроорганизмов;
 - белковые препараты;
- 4) психофизиологическими:
- физические перегрузки;
 - нервно-психические перегрузки.

В ряде стран существуют списки профессиональных заболеваний, за которые работник имеет право на получение компенсаций или пособий. За заболевания, не включенные в такой список, компенсации не предусмотрены. Поэтому для описания заболеваний профессионального происхождения, которые не включены в официальные списки, используется термин «профессионально обусловленные заболевания». В законодательстве многих стран существует презумпция того, что конкретное заболевание вызвано тем, что рабочий находится в рабочей среде, а задача работодателя или страховщика доказать, что болезнь возникла по другой причине.

Постановка диагноза острого или хронического профессионального заболевания сопровождается выполнением ряда законодательно утвержденных процедур. Окончательный диагноз хронического профессионального заболевания устанавливается в Центрах профпатологии, в частности в Республике Беларусь это Республиканский центр профпатологии и аллергологии, действующий на базе УЗ «10-я городская клиническая больница».

По данным Роспотребнадзора за 2017 год в России зарегистрировано 4,8 тыс. профзаболеваний (показатель на 10 000 - 1,31) [1].

Этиологические факторы:

- производственный шум, вибрация - 47,8%;
- физическая перегрузка и перенапряжение органов и систем – 26,1%;
- промышленные аэрозоли – 16,4%;
- химические вещества – 5,98%.

Актуальность проблемы для Республики Беларусь можно оценить, анализируя уровень профессиональной заболеваемости в РБ.

Наибольшее число профзаболеваний зарегистрировано в г. Минске - 35 случаев (38,5 %). Большинство случаев зарегистрировано на предприятиях по производству машин и оборудования, в химическом

производстве, в строительстве, в здравоохранении и предоставлении социальных услуг (табл. 1).

Таблица 1 Уровень профессиональной заболеваемости по РБ и г. Минску, случаи / показатель на 10 000 населения

Годы наблюдения	2013	2014	2015	2016	2017	2018
РБ	105/0,25	91/0,22	67/0,23	97/0,21	84/0,22	72/0,19
г. Минск	36/0,37	35/0,36	45/0,41	45/0,41	43/0,39	35/0,38

Среди министерств, концернов наибольшее число профзаболеваний приходится на министерство промышленности Республики Беларусь, концерн "Белнефтехим", министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь.

Анализ показывает, что 40,5 % профзаболеваний возникли по причине воздействия промышленных аэрозолей и физических факторов, 10 % - от химических факторов, 9,9 % - от биологических факторов, 2,2 % - в связи с физическими перегрузками и перенапряжением. В нозологической структуре профзаболеваемости основное место занимают заболевания органов дыхания: профессиональный бронхит, хроническая обструктивная легочная болезнь, силикоз и туберкулез, на втором месте – заболевания органов слуха: нейросенсорная тугоухость.

Основными причинами возникновения профессиональных заболеваний продолжают оставаться:

- ❖ несвоевременное или недостаточное медицинское обследование;
- ❖ не соответствие характеру производственной деятельности, обеспечивающих необходимую степень защиты, средств индивидуальной защиты, не применение СИЗ;
- ❖ не проведение (не своевременное проведение) нанимателем лабораторного контроля за состоянием факторов производственной среды, комплексной гигиенической оценки условий труда, гигиенической оценки профессионального риска, с дальнейшей разработкой, в случае не соблюдения гигиенических нормативов, эффективных мероприятий по улучшению условий труда;
- ❖ не соблюдение (нарушение) технологического процесса;
- ❖ неудовлетворительное санитарное содержание рабочего места, технологического оборудования, помещений производственного объекта;
- ❖ конструктивные и технические причины, включая несовершенство технологий и оборудования.

На особом контроле санитарно-эпидемиологической службы находятся предприятия, на работающих которых воздействию вредных производственных факторов подвергается более половины работающих,

причем в основном на рабочих оказывается комплексное влияние вредных производственных факторов.

Процесс выявления профессиональных заболеваний можно представить следующим образом:

- анализ заболеваемости на предприятии;
- анализ производственных факторов;
- выявление соответствия между вредными производственными факторами и заболеваемостью;
- выявление профессиональных заболеваний.

Раннее выявление профессиональных заболеваний:

- проведение внеочередных медицинских осмотров работающих;
- уведомление администрацией предприятия об изменении технологических процессов или применение дополнительных мер защиты.

На сегодняшний день методы оценки профессионального риска позволяют оценивать и/или сравнивать уровень профессионального риска по предприятию в целом, в его крупных подразделениях для дальнейшей разработки методов управления процессами возникновения заболеваний. Работа по управлению рисками путем принятия решений и осуществления профилактических мероприятий позволяет влиять на процесс формирования и уровень профессиональной заболеваемости.

На основании результатов оценки профессионального риска руководством предприятий разработаны и реализуются Планы корректирующих мероприятий и профилактических мер для улучшения условий труда, сохранения здоровья работников с учетом установленных категорий профессионального риска, выполнение Планов находится на контроле в санитарно-эпидемиологической службе г. Минска. В планы включены организационно-технические, лечебно-профилактические, административно-правовые мероприятия для улучшения условий труда работающих.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Кралько А.В. Профилактика профессиональных заболеваний на предприятии // *Руководитель здравоохранения*. – 2018. - №9(69). – с. 27-34.

2. Санитарные нормы и правила «Гигиеническая классификация условий труда», утвержденные постановлением Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 28 декабря 2012 г. № 211, с изменениями, утвержденными постановлением Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 6 декабря 2013 г. № 121, с изменениями, утвержденными постановлением Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 30 июня 2014 г. № 51, с дополнениями, утвержденными постановлением Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 2 июля 2015 г. № 89.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ В БИЗНЕС-ПРОЦЕССАХ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*И.Г. Дусенок, магистрант
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Республика Беларусь
Научный руководитель: В.В. Данилов,
Академии управления при Президенте Республики Беларусь*

Аннотация. В статье рассмотрены возможности внедрения инструментов цифровизации в бизнес-процессы предприятий России, в том числе описываются проблемные вопросы, с которыми сталкиваются предприятия при осуществлении цифровизации, а также пути их решения и перспективы дальнейшего развития бизнес-процессов с применением элементов цифровизации.

Ключевые слова: цифровизация, эффективность бизнес-процессов предприятия, проблемы внедрения цифровизации, перспективы развития цифровизации, человеческий капитал предприятия.

Annotation. The article discusses the possibility of implementing digitization tools in the business processes of Russian enterprises, including describes the problematic issues faced by enterprises in the implementation of digitalization, as well as ways to address them and prospects for further development of business processes using elements of digitalization.

Key words: digitalization, efficiency of business processes of the enterprise, the problems of implementation of digitalization, the prospects of development of digitization, the human capital of the enterprise.

Практическое применение автоматизации и цифровизации бизнес-процессов является одной из актуальных проблем со времен промышленной революции. На сегодняшний день, можно отметить, что цифровизации определено особое место в экономике, бизнес среде, и производстве, что в дальнейшем приведет к увеличению эффективности бизнес-процессов всех секторов экономики. В свое время понятие цифровизации было связано исключительно с автоматизацией производственных процессов, то на данном этапе это понятие применяется более широко, подразумевая под собой процесс эволюции, переход к новой модели функционирования. Инструментом эволюции выступают современные цифровые технологии, с помощью которых достигается результат в виде более гибкого, конкурентоспособного и прибыльного предприятия, увеличивается производительность за счет сокращения ошибок, повышается качество и скорость выполнения процессов.

Не смотря на то, что правительство Российской Федерации активно стимулирует экономику и бизнес развиваться в соответствии с современными информационными технологиями, отечественные компании и стейкхолдеры не торопятся инвестировать в новые технологии, в результате чего, Россия в минимальной степени представлена на рынке технологий искусственного интеллекта и прочих инноваций цифрового характера.

Западные аналитики сегодня предсказывают бурный рост цифровой отрасли уже в среднесрочной перспективе. Так к 2022 году вложения в искусственный интеллект составят почти четыре триллиона долларов [3]. Западные компании одной из основных бизнес-задач, решаемых с помощью искусственного интеллекта, называют управление клиентским опытом. В России же технологии находят более широкое применение в оптимизации производственных процессов. Например, промышленные корпорации используют машинное обучение для выявления брака на производстве. Для предприятий с высоким оборотом повышение эффективности производства даже на 5-20% представляют собой огромный потенциал. В производстве большие объемы информации считываются с контрольно-измерительных приборов и записываются на серверы. Исследования показывают, что впоследствии в среднем используется только 5% этой информации. Это означает, что даже с текущим уровнем автоматизации существует большой потенциал повышения эффективности и своевременности управленческих решений [4].

В целом же машинное обучение и искусственный интеллект применимы в массе областей деятельности как в промышленности так и в образовании – от борьбы с промышленным браком, оптимизации производства, управления складскими запасами и информационной безопасностью до управления человеческим капиталом, маркетингом и электронной коммерцией.

К сферам, в которых можно успешно для бизнеса применить инновации, относится и сфера управления персоналом. Внедрение технологий в этом направлении позволяет не только оптимизировать фонд оплаты труда предприятия, но и увеличить товарооборот [1].

Сегодня процесс найма сотрудников плавно переходит от модели принятия решения, основанной на интуиции и внешних предпочтениях, на модель, основанную на ретроспективе данных через призму искусственного интеллекта. Использование искусственного интеллекта при подборе персонала помогает создать профиль идеального кандидата при помощи сбора и анализа антропологических и других личностных данных лучших из работающих (ранее работавших) сотрудников. На основании анализа обработанных данных происходит поиск и оценка новых сотрудников. Предполагается использование следующей

зависимости - чем больше потенциальный кандидат соответствует поисковому профилю, тем меньше будет срок адаптации тем быстрее будет получен экономический эффект от данного кандидата.

На данный момент, на мировом рынке активно применяются аналоги вышеописанной системы. Среди них созданная компанией First Job платформа «Mya», в основе которой лежит искусственный интеллект [5]. Разработчики данной системы утверждают, что ее применение способно автоматизировать 75% рекрутингового процесса. Тестирование системы «Mya» в реальных условиях привело к увеличению эффективности работника и вовлеченности кандидата в производственный процесс на 150%, причем соискатели должности которым по разным причинам было отказано в должности из за человеческого фактора на разных стадиях собеседования получали возможность вновь быть обнаруженными и могли занять интересующую их позицию.

Одновременно использование искусственного интеллекта активно применяется для управления человеческим капиталом организации (финансовой, производственной, образования и др.) в части его оценки и прогнозирования.

Прогнозирование экономических процессов с применением экономико-математических методов предполагает разработку модели, проведение анализа экспериментальных данных, сопоставление прогнозных результатов, полученных на основании построенной модели, с фактическими данными процесса, корректировку и само уточнение модели. Но в силу специфики человеческого капитала и его связей («неосвязаемость») применение классических методов математической статистики и моделирования не дает возможности при прогнозировании получить адекватные оценки. В настоящее время одним из самых перспективных направлений в области прогнозирования является применение искусственных нейронных сетей. Они моделируют поведенческие явления изучаемых объектов процессами изменения состояний искусственных нейронных сетей, которые представляют собой связанное между собой множество искусственных нейронов [2].

Таким образом, как показывает практика применения цифровизации, искусственный интеллект будет определять степень формирования и качество человеческого капитала предприятий, составлять программы обучения для его носителей (сотрудников предприятия), исходя из их психологического портрета, результатов работы и оценки коллег. Все больше будут использоваться симуляторы, где работники будут разыгрывать с искусственным интеллектом бизнес-кейсы созданные на основе реальных ситуаций в компании. После того как предприятия перейдут на гибкое планирование линейного персонала, задачи менеджмента также частично перейдут к искусственному интеллекту,

который сможет выполнять рутинную работу, например, создание типовых отчетов.

Одновременно, оптимизация конкретного бизнес-процесса с помощью искусственного интеллекта позволит сократить расходы в пределах 3-5%, но в зависимости от размера предприятия и вида деятельности количество протекающих бизнес-процессов может измеряться десятками, сотнями и тысячами, что в свою очередь увеличивает в разы суммарный синергетический эффект от внедрения цифровизации.

Таким образом, чем раньше предприятия начнут использовать в своей основной деятельности элементы цифровизации основанные на применении искусственного интеллекта, тем быстрее пройдет процесс адаптации к новым условиям хозяйствования и наращивания компетенции в использовании новой технологии, что в конечном итоге позволит увеличить эффективность всей Российской экономики в целом.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Громов А.И. *Управление бизнес-процессами: современные методы монография* / А.И. Громов, А. Фляйшман, В. Шмидт. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 367 с.
2. Данилов В.В. *О прогнозировании оценочных показателей человеческого капитала учреждения высшего образования на основе искусственных нейронных сетей* / В.В. Данилов, Д.Ю. Бусыгин // *Проблемы управления.* – 2018. - №3. – С. 50 – 54.
3. Джестон Д. *Управление бизнес-процессами. Практическое руководство по успешной реализации проектов* / Д. Джестон, Й. Нелис. - М.: Символ, 2015. - 512 с.
4. Долганова О.И. *Моделирование бизнес-процессов: Учебник и практикум для академического бакалавриата* / О.И. Долганова, Е.В. Виноградова, А.М. Лобанова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 289 с.
5. Елиферов В.Г. *Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник* / В.Г. Елиферов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 319 с.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*Н.Н. Егорова, студентка
ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет
им. И.Н. Ульянова», г. Чебоксары, Россия
Научный руководитель: А.В. Марков, доцент*

Аннотация. Данная статья посвящена рассмотрению совокупности мер, проводимых государством в рамках экономической политики и направленных на стимулирование малого и среднего предпринимательства. Проведён анализ существующих государственных программ поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Определена важность проведения региональной

экономической политики, её финансирования из средств федерального бюджета.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, государственная экономическая политика, федеральная программа поддержки, региональная программа поддержки.

Abstract. This article is devoted to the consideration of a set of measures carried out by the state in the framework of economic policy and aimed at stimulating small and medium-sized businesses. The analysis of existing state programs to support small and medium-sized businesses in the Russian Federation. The importance of regional economic policy, its financing from the Federal budget is determined.

Keywords: small and medium-sized enterprises, state economic policy, Federal support program, regional support program

Развитие малого и среднего предпринимательства – один из основных источников экономического роста и социального благополучия современных развитых стран. В условиях развития рыночной экономики, а также процессов глобализации для России его динамичное развитие особенно актуально: появление в стране новых рабочих мест, увеличение финансовых поступлений в центральные и региональные бюджеты, самореализация экономически активных граждан. Однако в последние годы малое и среднее предпринимательство в нашей стране сдерживается рядом объективных проблем, среди которых значительную часть составляет неграмотная экономическая политика, проводимая государством. Недостаточное внимание уделяется развитию экономик тех регионов, которые обладают высоким научно-техническим и природно-ресурсным потенциалами.

Под экономической политикой понимается совокупность политических, правовых и экономических мер, предпринимаемых государством для целенаправленного и планомерного решения достаточно четко осознаваемых и формулируемых задач, связанных с решением каких-либо комплексных общих проблем, стоящих перед национальной экономикой на каком-либо этапе ее развития [7, с. 168].

Под Государственной поддержкой предпринимательства подразумевается система экономических, правовых, социальных и организационных мер государства для обеспечения эффективного устойчивого развития предпринимательских структур [7, с. 41]. На современном этапе развития в рамках государственной экономической политики в отношении малого и среднего предпринимательства в РФ принята совокупность мер для его стимулирования. Эти меры можно поделить по следующим направлениям:

- нормативно-правовые меры: изменение и совершенствование системы законодательных норм, регулирующих различные аспекты деятельности предприятий МСП, а именно вопросов приватизации недвижимого имущества предприятиями МСП, налогового регулирования предприятий МСП, расширения доступа субъектов МСП к государственным закупкам, изменения требований относительно ведения бухгалтерского и статистического учета и др.;

- прямые стимулирующие меры: принятие профильных программ по развитию малого и среднего предпринимательства, которые будут направлены на поддержку начинающих предпринимателей и тех, кто осуществляет деятельность в сфере промышленного производства и разработки инновационной продукции, развивает сельское хозяйство и аграрный сектор экономики;

- создание инфраструктуры для развития малого и среднего предпринимательства (инфраструктуры информационно-консультационной поддержки, инновационно-инвестиционной, финансовой и др.).

В 2019 году, по заявлению Минэкономразвития РФ, в стране будет расширена имущественная поддержка малого и среднего бизнеса, а также произойдут изменения в порядке кредитования по льготной ставке субъектов МСП. Существует заинтересованность властей и в расширении доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам.

Среди конкретных мер, проводимых государством в рамках развития малого и среднего предпринимательства, можно назвать субсидии от центра занятости.

Минэкономразвития России осуществляет реализацию государственной финансовой программы поддержки малого и среднего предпринимательства, начиная с 2005 года. В рамках данной программы центры занятости населения оказывают единовременную финансовую помощь в открытии собственного дела. Предоставляемая сумма рассчитывается в размере 12-кратной максимальной величины пособия по безработице. Чуть ранее она составляла 58800 руб. (если рассчитывать по пособию по безработице в размере 4900 руб.). Однако уже с 1 января 2019 года максимальный размер пособия вырастет с 4900 руб. до 8000 руб., что, соответственно, означает увеличение размеров и самой субсидии.

Также существует единовременная финансовая помощь при подготовке документов (государственная услуга «Предоставление единовременной финансовой помощи при государственной регистрации юридического лица, индивидуального предпринимателя либо крестьянского (фермерского) хозяйства») по оплате госпошлин, совершению нотариальных действий при госрегистрации, приобретению бланочной документации, изготовлению печатей и штампов, услугам правового характера, консультациям и др.

Поддержка за счёт грантов.

Выдача грантов набирает обороты в современной экономической политике государства. Такая государственная поддержка обычно осуществляется на региональном уровне. Грант предоставляется начинающему предпринимателю в форме субсидии одновременно, на безвозвратной и безвозмездной основах. Максимальная сумма гранта, как видно на практике, составляет около 600000 руб. Но в зависимости от региона проживания и деятельности предпринимателя условия получения грантов могут существенно отличаться.

В 2017 году малый и средний бизнес получил грантовую поддержку от государства в размере 7,5 млрд руб. Что резко отличается от экономической политики предыдущих лет. Заметно резкое снижение размеров выделяемых грантов субъектам МСП (рис.1).

Однако такая политика не касается сельского хозяйства. В 2019 году особая поддержка государства по-прежнему рассчитана на начинающих фермеров и предпринимателей, занятых в сельском хозяйстве. Размер гранта в рамках программы «Поддержка начинающих фермеров» может достигать до 3 млн руб. Также стоит упомянуть о существовании грантов в размере до 30 млн руб., предоставляемых на развитие семейных животноводческих ферм.

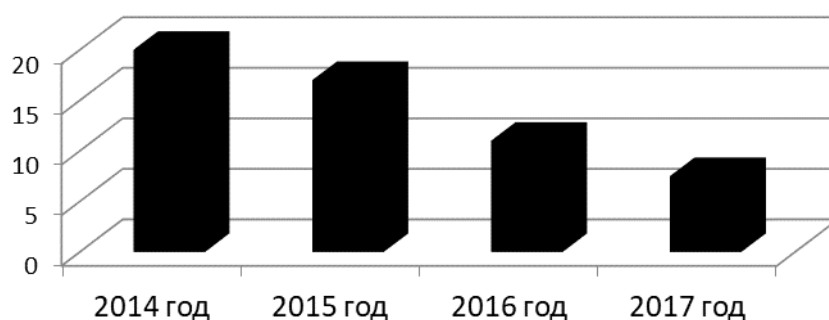


Рисунок 1. Динамика грантов, выделяемых малому и среднему бизнесу, млрд. руб.

На данный момент в РФ реализуются и другие федеральные программы, например: «Поддержка социального предпринимательства» (возмещение затрат, связанных с оплатой аренды и приобретением техники и оборудования), поддержка предпринимателей, создающих и обустривающих детские центры, занимающихся ремесленничеством, и другие программы.

3) Создание организаций, осуществляющих поддержку начинающим предпринимателям. Основные такие организации, действующие в России:

-фонды предпринимательства (экспертиза и оценка проекта будущего бизнеса)

-фонды гарантий и поручительства (помощь в кредитовании юридических лиц)

-торгово-арбитражные палаты (визовая и правовая поддержка, получение права участия на выставках и конгрессах на территории РФ и за рубежом)

-бизнес-инкубаторы (центры, предоставляющие предпринимателям помещение, ресурсы для ведения бизнеса)

-бизнес-школы (обучение основам экономики и открытию собственного дела)

4) Федеральные программы поддержки предпринимательства. Огромный вклад в развитие малого и среднего предпринимательства исходит из центра. Федеральные программы помощи малым и средним субъектам экономики реализуются следующими организациями:

Минэкономразвития России. Программы реализуются в качестве предоставления субсидий из федерального бюджета для оказания господдержки малому и среднему предпринимательству в регионах (Постановление Правительства РФ от 30.12.2014 № 1605 и ежегодно издаваемые приказы Минэкономразвития).

Средства распределяются между регионами по конкурсной системе и выделяются на те мероприятия, которые предусмотрены программами развития регионов, но только при условии, что расходы будут возмещены самими регионами.

Программа Минэкономразвития осуществляет прямые и непрямые меры поддержки, которые рассчитаны на тех, кто занят в сферах производства товаров, разработки и внедрения инновационной продукции, продвижения сельского и экотуризма, развития социального предпринимательства.

Корпорации МСП. Данная организация занимается финансовой, имущественной, юридической, инфраструктурной, методологической поддержкой.

АО «МСП Банк». Занимается государственной программой финансовой поддержки предпринимательства, гарантируя предпринимателям безопасность при получении банковских кредитов и помогая воспользоваться кредитными ресурсами и средствами при недостаточной обеспеченности

Организация становится гарантом исполнения предпринимателями своих обязательств по кредиту, разделяя с банками возможные риски, возникающие вследствие ухудшения финансового положения заемщика.

Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере

Организация заинтересована в поддержке малых предприятий и организаций, действующих в научно-технической и инновационной сфере, непосредственно оказывает финансовую помощь их целевым проектам и

научным разработкам. Особое место среди таких фондов занимает программа «Умник» (поддержка молодых инновационных проектов). Также существует программа для стартапов «Старт», развиваются программы по поддержке предприятий «Развитие», «Интернационализация», «Коммерциализация».

Минсельхоз России. Сельскохозяйственный комплекс поддерживается различными мерами государственной поддержки. Так, с 1 января 2017 года, субъекты МСП, работающие в агропромышленном секторе, могут получить в уполномоченном Минсельхозом России банке краткосрочный или инвестиционный кредит по ставке, не превышающей 5%. Вместе с тем предусмотрены субсидии производителям сельскохозяйственной техники, субсидия на повышение продуктивности в молочном скотоводстве и др.

Региональные программы поддержки малого и среднего предпринимательства

Главные задачи региональной политики современной России: стабилизация производства, возобновление экономического роста в каждом из регионов РФ, развитие межрегиональных инфраструктурных систем, сокращение глубоких различий в уровне социально-экономического развития регионов, разработка и реализация политики в отношении регионов со сложными условиями хозяйствования, оказание государственной поддержки территориям экологического бедствия, депрессивным регионам, субъектам РФ с высоким уровнем безработицы и демографических проблем, формирование во всех регионах многоукладной экономики, становление региональных и общероссийских рынков товаров, труда и капитала.

Также особенно приоритетным является развитие государственной экономической политики в отношении малого и среднего предпринимательства, которое должно начинаться с предоставления субъектам МСП финансов из региональных бюджетов. Все виды и формы поддержки для каждого отдельного региона указаны на Федеральном портале малого и среднего предпринимательства.

Малым и средним предпринимателям будет доступна компенсация затрат по выплате процентов по кредитам, полученным в кредитных организациях с целью развития хозяйственной деятельности, в том числе на обновление основных фондовых средств (за исключением кредитов, полученных для приобретения легковых транспортных средств).

В 2019 году государством будет выделено банковским организациям 7,2 млрд руб. на льготные займы для предпринимателей, таким образом произойдет увеличение размеров субсидии из бюджета на программу льготных кредитов для малого и среднего бизнеса в различных приоритетных отраслях до 11 раз (в 2018-м году было выделено 635,5 млн рублей). Это предусмотрено проектом федерального бюджета на 2019 год

и последующие 2020-2021 годы. Общая сумма расходов на ближайшие 6 лет составит 190,9 млрд руб.

Предполагается выдача малому и среднему бизнесу на проекты в приоритетных отраслях кредитов под 6,5 % годовых. К таким отраслям относятся: сельское хозяйство, строительство, транспорт, связь, туризм, обрабатывающие производства, производство электроэнергии, газа и воды, здравоохранение, сбор, обработка и утилизация отходов, отрасли, специализирующиеся на приоритетных направлениях развития науки, технологий и техники.

Разницу с рыночными ставками (3,1 % по кредитному договору для среднего бизнеса и 3,5 % – для малого бизнеса) банкам и банковским организациям будет возмещать бюджет. В 2019 году льготное кредитование станет возможным в размере свыше 200 млрд руб.

Также важно отметить изменения в поддержке малого и среднего предпринимательства, которые будут действовать в 2019 году:

1. Федеральный закон от 03.07.2018 № 185-ФЗ, предполагающий имущественную поддержку малого и среднего предпринимательства. Этот закон устанавливает бессрочное право выкупа арендуемого государственного и муниципального имущества, а также возможность использования земельных участков при оказании имущественной поддержки предпринимателям.

2. Постановление Правительства от 10.10.2018 № 1212. Вносит изменения в правила предоставления субсидий из федерального бюджета кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным предпринимателям по льготной ставке. Согласно документу, максимальная сумма кредита, выдаваемого предпринимателю на инвестиционные цели по льготной ставке, снижена с 1 млрд руб. до 400 млн руб. Несмотря на это, максимальный размер суммарного объема кредитов, возможных к выдаче одному заемщику, как и раньше, составляет 1 млрд руб. Изменения внесены, прежде всего, для того, чтобы банковские организации могли предоставлять кредиты большему количеству предпринимателей.

3. Распоряжение Правительства от 26.11.2018 № 2586-р О разработке изменений в статье 25 Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Данный законопроект подготовлен для реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», предусматривающий расширение доступа предпринимателей к финансовым ресурсам.

После принятия законопроекта гарантийная поддержка, оказываемая АО «Корпорация МСП» предпринимателям расширится. Это коснется, в первую очередь, компаний, работающих в высокотехнологичных отраслях, стартапов, сельскохозяйственных кооперативов, быстрорастущих

инновационных компаний и предпринимателей, реализующих проекты на территории Дальневосточного и Северо-Кавказского федеральных округов.

Таким образом, финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства – один из основных приоритетов развития экономики России. Государственная экономическая политика должна взять курс на повышение эффективности применяемых мер и средств регулирования малого и среднего предпринимательства для повышения общего социально-экономического благосостояния страны. В ходе такой плано-аналитической деятельности особенно важным является развитие региональных и муниципальных экономик путем предоставления различных форм поддержки «самозанятым» гражданам и малым предприятиям экономического хозяйствования за счет федеральных фондов.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Корпорация МСП <https://corpmsp.ru/org-infrastruktury-podderzhki/>
2. Марков А.В. Тенденции развития государственной поддержки малого бизнеса / В сборнике: Экономика и экология: тренды, проблемы, решения Материалы Международной научно-практической конференции. 2017. С. 135-138.
3. Министерство экономического развития РФ <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/smallBusiness/>
4. Постановление Правительства РФ от 10.10.2018 № 1212 <http://static.government.ru/media/files/Pb7Oc0VC354gIhdYZGFyiIsGgCQ2pTbK.pdf>
5. Постановление Правительства РФ от 30.12.2014 № 1605 <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=267615>
6. Распоряжение Правительства РФ от 26.11.2018 № 2586-р <http://static.government.ru/media/files/x6VIKEiaddqmhSrb23Hj749EDkO0FD4g.pdf>
7. Словарь современных экономических терминов. А. И. Базылева. – 2012.
8. Федеральный закон от 03.07.2018 № 185-ФЗ <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=316002>
9. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства <http://oldsmb.economy.gov.ru>
10. Фонд президентских грантов <https://президентскиегранты.рф>
11. Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере <http://fasie.ru/programs/>
12. Чернова А.Ю., Марков А.В. Эффективное сотрудничество вузов с предприятиями // Научный вестник Вольского военного института материального обеспечения: военно-научный журнал. 2017. - № 1 (41). - С. 116-119.

УСПЕШНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

В.В. Есимчик, магистрант

Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Минск

Научный руководитель: Н.А. Антипенко, к.э.н., доцент

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы планирования бизнес-процессов на предприятии с целью повышения эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: бизнес-план, бизнес-процессы, ресурсы, планирование.

Annotation. The article considers the issues of planning business processes across the enterprise with the purpose of increase of efficiency of activity of the enterprise.

Keywords: business plan, business processes, resources, planning.

Сущность планирования заключается в обосновании целей развития и форм хозяйственной деятельности организации, выборе наилучших способов их осуществления на основе выявления требуемых рынком видов, объемов и сроков выпуска продукции (работ, услуг), установлении таких показателей производства и продаж, которые при оптимальном использовании ресурсов приведут к достижению ожидаемых количественных и качественных результатов. На рисунке 1 представлена характеристика важнейших ресурсов организации.

Важнейшие ресурсы организации		
Трудовые	Часть трудоспособного населения, обладающая умственными, физическими и профессиональными способностями для работы в организации. Трудовые ресурсы организации – ее персонал (кадры)	
Производственные средства (совокупность средств и предметов труда)	Основные производственные средства	Часть производственных средств, которая участвует в процессе производства длительное время, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на продукцию по частям, постепенно (здания, сооружения, машины, оборудование, транспортные средства и др.)
	Оборотные средства	Оборотные средства – часть производственных средств, которая полностью потребляется в каждом производственном цикле, перенося свою стоимость целиком на готовый продукт (сырье, материалы, другие аналогичные активы). Средства обращения обеспечивают бесперебойность процесса обращения (денежные средства, готовая продукция)
Источники формирования капитала	Собственные (уставный фонд, прибыль, финансирование собственников) или заемные (кредиты, займы, задолженность перед контрагентами, бюджетом, работниками)	

Рисунок 1 – Важнейшие ресурсы организации



Рисунок 2 – Направления деятельности организации

Выделяют три направления деятельности организации (рисунок 2). При планировании исходят из того, что ни одна проблема не должна рассматриваться изолированно друг от друга, все они взаимодействуют внутри единой экономической системы, которую представляет собой

организация. В противоположность интуитивному, ситуативному принятию решений планирование представляет собой формализованную процедуру с четким алгоритмом действий.

На рисунке 3 приведены основные виды планирования деятельности организации.

Важнейшая особенность бизнес-планирования – это ориентация на рынок, исходя из особенностей которого и возможностей работы на котором (продажи продукции, оказания услуг, выполнения работ) рассчитываются показатели работы по всем направлениям деятельности: от загрузки производственных мощностей и персонала до себестоимости и финансовых результатов. Бизнес-план развития составляется с учетом специфики хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности организации; каждый раздел формируется на основании достоверных исходных данных, подтвержденных и оформленных соответствующими документами; шаг отображения информации в таблицах бизнес-плана развития, содержащих финансово-экономические расчеты, принимается равным одному месяцу или кварталу, информация приводится нарастающим итогом [3, с. 56].

Для государственных организаций и организаций с долей государственной собственности разработка бизнес-планов развития регламентируется нормативными правовыми актами, основные из которых: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 08.08.2005 № 873 «О прогнозах, бизнес-планах развития и бизнес-планах инвестиционных проектов коммерческих организаций»; рекомендации по разработке прогнозов развития коммерческих организаций на пять лет и Рекомендации по разработке бизнес-планов развития коммерческих организаций на год, утвержденные постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 30.10.2006 № 186.



Рисунок 3 – Виды планирования деятельности организации

Для составления бизнес-процессов необходимо провести исследование конъюнктуры рынка начинается с анализа продаж в предшествующем периоде. Основные задачи анализа - выявление резервов удовлетворения покупательского спроса и увеличение объема продаж. Основные анализируемые показатели: изменение объема продаж в стоимостном и натуральном выражении; изменение ассортимента реализованной продукции в стоимостном и натуральном выражении; изменение объема реализации конкретных видов продукции в натуральном выражении; рентабельность продаж.

Сегментация рынка производится с целью выявления потребностей конкретных групп потребителей. Сегмент должен быть: четко обозначен; достаточно большим, чтобы приносить прибыль; доступным для использования эффективных методов сбыта продукции.

Под целевым рынком понимаются наиболее перспективные для организации сегменты рынка. Определяются его емкость, доступность, существенность и возможность освоения.

Прогноз развития рынка проводится для того, чтобы определить, как он будет изменяться под воздействием экономических, политических, социальных и научно-технологических факторов.

Конъюнктура рынка изучается путем наблюдения, опросов и моделирования. Результаты представляются в виде сводных или тематических обзоров конъюнктуры, оперативной информации об изменении рыночных тенденций.

Модификация рынка осуществляется путем поиска новых рынков или новых способов применения товара. Модификация маркетинговых средств может производиться посредством снижения цен, поддерживающей спрос рекламы, улучшения послепродажной поддержки.

Эффективная ассортиментная стратегия должна обеспечить стабильность объема продаж и прибыли организации вне зависимости от стадий жизненного цикла конкретных изделий.

При оценке конкурентоспособности продукции используются качественные показатели, которые подразделяются на классификационные (определяют назначение, области применения и условия использования) и оценочные (характеризуют качество товара), а также экономические показатели (характеризуют затраты на приобретение и эксплуатацию товара). Конкурентоспособность оценивается в следующем порядке: определяется цель оценки (выявление положения изделия в ассортиментной группе; оценка перспектив сбыта; установление цены); формируются требования к товару, и выбирается аналог для сравнения; определяются перечень параметров, подлежащих сравнению, их значения и весовые коэффициенты; рассчитываются индексы конкурентоспособности [2, с. 102].

Единичные параметрические индексы показывают соотношение оцениваемых параметров планируемого к производству изделия и его аналога и рассчитываются по формуле (1):

$$I_{п.е.i} = \frac{\Pi_{пл.i}}{\Pi_{ан.i}}, \quad 1)$$

где $I_{п.е.i}$ - единичный параметрический индекс i -го параметра; $\Pi_{пл.i}$ - значение i -го параметра оцениваемого изделия; $\Pi_{ан.i}$ - значение i -го параметра изделия-аналога.

Параметры оцениваются в натуральных, стоимостных или условных измерителях.

Сводные параметрические индексы рассчитываются отдельно по качественным и экономическим показателям по формуле (2):

$$I_{п.св.} = \frac{\sum_{i=1}^n \Pi_{пл.i} \times a_i}{\sum_{i=1}^n \Pi_{ан.i} \times a_i}, \quad 2)$$

где $I_{п.св.}$ - сводный параметрический индекс; a_i - весовой коэффициент значимости параметра.

Параметры оцениваются в баллах.

Процесс ценообразования включает: выявление ценообразующих факторов (рыночная среда, государство, потребители, научно-технический прогресс и др.); постановку целей ценообразования (максимизация прибыли, выживание, лидерство организации на рынке и др.); выбор метода ценообразования; разработку ценовой стратегии и установление цены.

Ценовая стратегия зависит от степени новизны товара. Для товаров, уже известных на рынке, цены устанавливаются одним из вышеперечисленных методов. Для новых товаров целесообразно применять одну из следующих базовых стратегий ценообразования: стратегия проникновения на рынок; стратегия «снятия сливок».

Планирование производства обычно осуществляют в следующем порядке: анализ выполнения плана производства; расчет производственной мощности; планирование выпуска продукции в натуральном выражении (производственная программа); планирование выпуска продукции в стоимостном выражении; разработка организационно-технических мероприятий по реализации плана.

Производственная мощность - это максимально возможный годовой объем выпуска продукции в запланированном ассортименте при полном использовании ресурсов на основе передовой организации труда и производства. Выделяют несколько видов производственной мощности (рисунок 4) [1, с. 15].

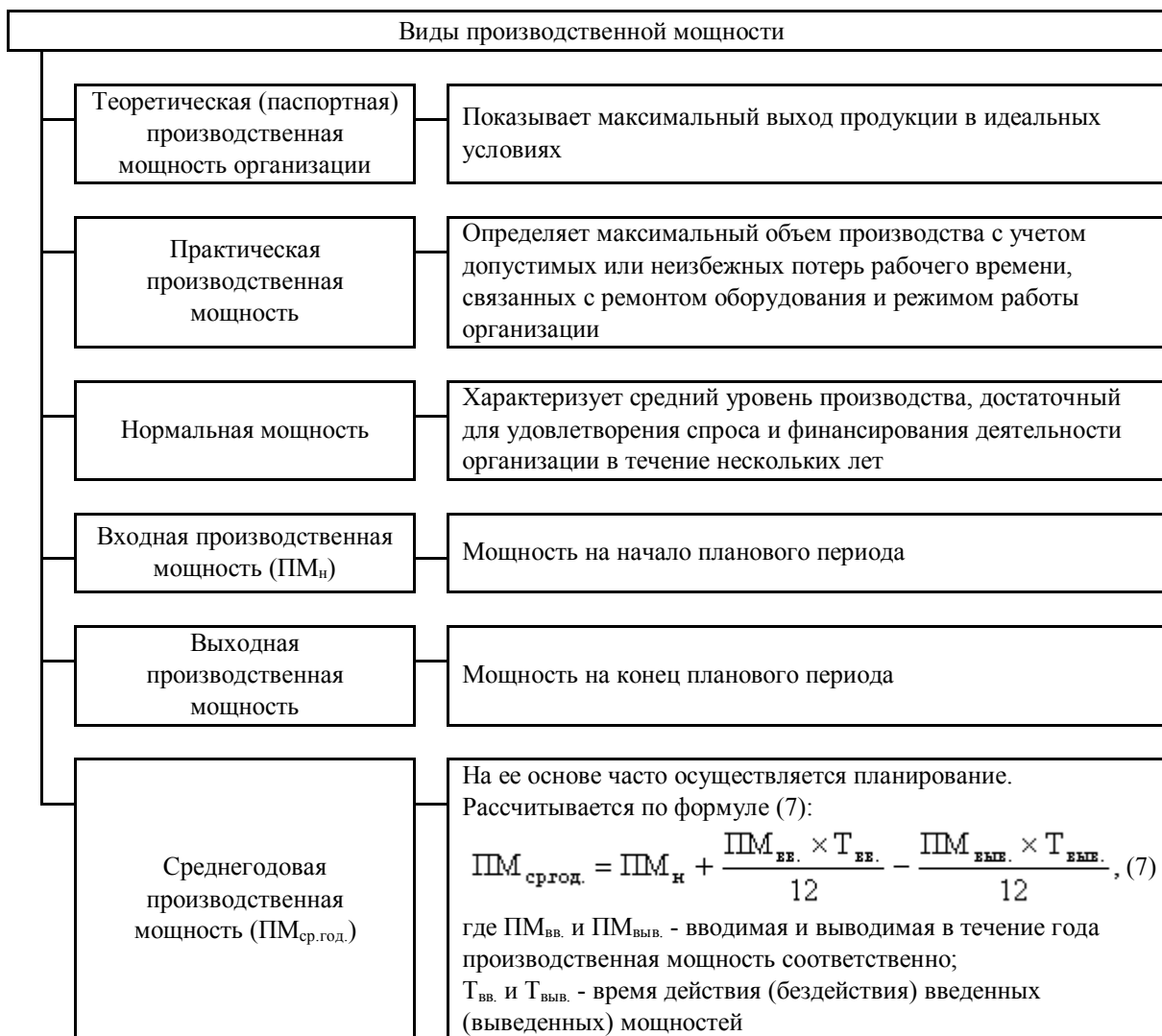


Рисунок 4 – Виды производственной мощности

Важнейшие факторы, оказывающие влияние на величину производственной мощности: величина и структура основных производственных средств, уровень их износа, производительность оборудования, режим работы организации, трудоемкость изделий. Планирование численности персонала осуществляется, как правило, методом прямого счета по категориям персонала исходя из баланса рабочего времени одного работника (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели рабочего времени

Фонд времени	Ед. изм.	Расчет
1. Календарный	Дни	$\Phi_{вр.к.} = 365 (366)$
2. Номинальный	Дни	$\Phi_{вр.н.} = \Phi_{вр.к.} - \text{выходные дни} - \text{праздничные дни}$
3. Явочный	Дни	$\Phi_{вр.яв.} = \Phi_{вр.н.} - \text{невыходы на работу по уважительным причинам (отпуска, сокращенная рабочая неделя, неявки по болезни, исполнение государственных обязанностей)}$
4. Эффективный (полезный)	Часы	$\Phi_{вр.э.} = \Phi_{вр.яв.} - \text{внутрисменные потери (сокращенные часы работы в предпраздничные дни, сокращенный рабочий день для занятых на тяжелых и вредных работах, подростков)}$

Инновационное развитие организации может характеризоваться такими показателями, как: удельный вес новой продукции в объеме промышленного производства; доля сертифицированной продукции в объеме промышленного производства; степень износа активной части основных промышленно-производственных средств; доля инновационной продукции в объеме промышленного производства; создание и сертификация систем менеджмента качества; доля затрат на оборудование, инструмент и инвентарь в инвестициях в основной капитал [4].

Конкретные направления и пропорции использования финансовых ресурсов определяются органами управления организации или ее собственниками на основе действующего законодательства (в частности, состав затрат и налоговых платежей определяется согласно Налоговому кодексу Республики Беларусь).

Таким образом, бизнес-процесс (процесс) — это совокупная последовательность действий по преобразованию ресурсов, полученных на входе, в конечный продукт, имеющий ценность для потребителя, на выходе.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Головачев А.С. *Методологические основы формирования прибыли на предприятии в условиях его инновационного развития // Экономика и управление. - 2016. - № 1. - С. 13-20.*

2. Маховикова Г.А. *Инновационный менеджмент: учебное пособие/ Г.А. Маховикова. – М.: Эксмо, 2010. – 208 с.*

3. *Экономика и управление инновациями: учебно–методический комплекс / В. И. Кудашов, Е. В. Иванова, Т. Г. Машковская. – Минск: Издательство МИУ, 2012. – 239 с.*

4. Бусыгин Д.Ю. *Практика инновационного финансово-инвестиционного менеджмента: учеб. пособие / Д.Ю. Бусыгин, Ю.Н. Бусыгин, Н.А. Антипенко. – Минск: БГАТУ, 2016. – 116 с.*

МЕДИАПЛАНИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «САНАТОРИЙ «МАЛЫЕ СОЛИ»)

*Ю.О. Ефремова, магистрант,
ФГБОУ ВО «Ярославский филиал Финансового университета при
Правительстве Российской Федерации»*

Россия, г. Ярославль

Научный руководитель: Д.В. Туманов, к.э.н., доцент

Аннотация. Маркетинг уже давно используется для эффективного ведения бизнеса и позиционируется как неотъемлемая часть финансовой жизни современной компании. С развитием информационных технологий

в сложную структуру взаимосвязанных бизнес-процессов внедрился Интернет, который открыл путь к электронной коммерции. Сейчас интернет-маркетинг является весьма эффективным направлением ведения бизнеса. Все современные компании на сегодняшний день представлены в Интернете, а интернет-маркетинг служит важным инструментом для их продвижения.

Ключевые слова: маркетинг, медиапланирование, интернет, медиаплан, реклама.

Abstract. Marketing has long been used for effective business and is positioned as an integral part of the financial life of a modern company. With the development of information technology in a complex structure of interrelated business processes introduced the Internet, which opened the way to e-Commerce. Now Internet marketing is a very effective way of doing business. All modern companies today are represented on the Internet, and Internet marketing is an important tool for their promotion.

Keywords: Marketing, media planning, Internet, media plan, advertising.

Актуальность темы заключается в условиях высокой конкуренции перед каждым предприятием встает проблема продвижения его продукта из множества аналогичных на рынке продуктов, решаемая путем активизации рекламной деятельности. Внедрение современных технологий производства рекламы и ее распространения предполагает увеличение расходов на рекламу, которые занимают одно из центральных мест по принятию управленческих решений по поддержанию конкурентных преимуществ предприятий.

Целью данной работы является разработка теоретических положений и методических рекомендаций по формированию медиаплана, необходимого для принятия эффективных управленческих решений в области рекламной деятельности предприятия.

Предметом являются этапы разработки рекламы. В качестве *объекта* исследования автором выбрано предприятие ОАО «Санаторий «Малые Соли» Ярославского муниципального района Ярославской области.

Для эффективного и рационального использования бюджета маркетинга необходимо ввести в штат санатория интернет-маркетолога.

Очевидно, что такой специалист должен владеть основами классического маркетинга: исследование рынка, анализ покупательской способности, брендинг, продвижение продукции и др. Это естественно. Интернет-маркетинг обладает своей спецификой, которая заключается в проведении маркетинговой кампании именно в Сети. Это значит, что интернет-маркетологу необходимо обладать знаниями из области сетевых

технологий и веб-дизайна, уметь анализировать и систематизировать информацию, составлять рекламные тексты, эффективно размещать их, поддерживать сайт. Таким образом, происходит объединение классических методов маркетинга и современных информационных технологий.[1]



Рисунок 1. Схема деятельности интернет-маркетолога

Область деятельности интернет-маркетолога можно представить в виде схемы, показанной на рис. 1 (данная схема представляет собой частный случай). Далее подробно рассмотрим приведенные на этой схеме направления деятельности интернет-маркетолога.

Медиапланирование – это составление медиаплана, т.е. графика размещения рекламы в Интернете. При медиапланировании рекламы интернет-маркетологу следует учитывать, что именно рекламируется, какими средствами, какова целевая аудитория, сколько стоит реклама, сколько времени потребуется на рекламную кампанию. [3]

В первую очередь интернет-маркетолог должен понимать цель всего медиапланирования и представлять, что он получит в результате проведения запланированных мероприятий. После заполнения брифа, определения бюджета, учета прошлых рекламных кампаний и анализа рекламной деятельности конкурентов можно приступить к медиапланированию. К нему относятся следующие действия:

- выбор рекламных площадок с учетом того, какие из них будут основными, а какие второстепенными;
- расчет охвата аудитории с учетом всех видов таргетирования;
- расчет затрат на рекламу;
- планирование временных рамок;
- планирование форматов рекламы;
- разработка рекламных материалов;
- расчет отдачи от размещения рекламных материалов.

Очень важно, чтобы медиаплан был гибким. Маркетинговая среда может изменяться в течение нескольких часов, поэтому интернет-маркетолог должен уметь менять свой план еще быстрее. [2]

Таким образом, администрация ОАО «Санаторий «Малые Соли» самостоятельно осуществляет прогнозирование объема санаторно-курортных услуг и непосредственно способна оказывать влияние на спрос с помощью медиапланирования.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Лытнев О.Н. Основы финансового менеджмента [Электронный ресурс]: учебное пособие. — Электрон. дан. — Москва : , 2016. — 405 с.
2. Скляр Т.М. Экономика и управление здравоохранением [Электронный ресурс] : Учеб. пособие / Т. М. Скляр. - СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2014. - 184 с.
3. Арсеньева Н.В. К вопросу о финансовом планировании на предприятии в условиях инновационного развития // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 10-1. С. 11-13.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ПРИМЕНЕНИЯ НАНОТЕХНОЛОГИЙ

*Е.В. Изюмская, студентка
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. С 21 столетия в нашу жизнь постепенно входит приставка «нано». Мы видим как происходит нанотехнологическая революция. Формирование нанотехнологий базируется на интеграции единого ряда дисциплин, таких как физика, химия, механика, материаловедение, биология и т.д. В скором времени нанотехнологии станут применяться в первую очередь в традиционных секторах экономики, а в долгосрочной перспективе более инновационные достижения ознаменуют возникновение новейших отраслей экономики и рынков. Большинство авторов считают, что нанотехнологии это не отдельная отрасль мирового хозяйства, а направлены на совершенствование уже существующих секторов экономики.

Ключевые слова: нанотехнологии, SWOT-анализ, nanoиндустрия, перспективы и трудности развития.

Annotation: From the 21st century the prefix "nano" gradually enters our life. We see how the nanotechnological revolution. The formation of nanotechnology is based on the integration of a single series of disciplines, such as physics, chemistry, mechanics, materials science, biology, etc. In the near future, nanotechnologies will be applied primarily in traditional sectors of the economy, and in the long term, more innovative achievements will mark the emergence of new sectors of the economy and markets. Most authors believe

that nanotechnology is not a separate branch of the world economy, but is aimed at improving existing sectors of the economy.

Keywords: nanotechnology, SWOT analysis, nanoindustry, prospects and developmental difficulties.

«Сторонники» нанотехнологий возлагают большие надежды по отношению к будущей nanoиндустрии, а ее «противники» внимание на возможных угрозах и рисках нанотехнологического производства и использования товаров с нанопризнаками. Резкая поляризация мнений свойственна возникновению и бурному росту каждой технологии. По мере ее глобального распространения и рутинизации на фоне роста новых отраслевых макроструктур создается «средневзвешенная» общественная позиция, учитывающая и преимущества и недостатки передовых видов и способов производства [8].

Увы, Россия не способна похвалиться своей законодательной базой в сфере нанотехнологий и наноматериалов. Имеющиеся законодательные акты направлены, прежде всего, на финансирование развития инноваторских наукоемких технологий, включая и нанотехнологий. Проблема безопасности производства наноматериалов законодательно не регулируется, что позволяет применять общие правовые нормы, присущие обеспечению безопасного проведения работ, соблюдения правил охраны труда; специфика нанотехнологий такова, что действующие законодательные ограничения не всегда позволяют обеспечить надлежащую безопасность [7].

Для этого необходимо рассмотреть SWOT-анализ нанотехнологий (таблица 1) [5].

Конечно, имеют необходимость в преодолении мистификации нанотехнологий и преследующие ее фобии. Необходимо счесть иллюзией вероятность массовой безработицы в следствии вытеснения с рынка труда людей нанороботами. Но с другой стороны, нанотехнологический рост повергнет необходимость всеобщего высшего образования и основополагающему формированию компетенций большого количества людей. Нанотехнологический переворот – период всемирного научно-технологического прогресса. Концепция нанорисков и их высокий уровень показывают большие возможности nanoиндустрии. Неповторимые качества наноматериалов и нанотрансформированных товаров справедливо сопутствуются рисками. Это не означает, что необходимо отвлечься от рисков и соответствующих им опасностей. Следует оценивать их системно в контексте сильных и слабых сторон нанотехнологий с целью повышения экономического развития.

Таблица 1- SWOT-анализ нанотехнологий

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
<ul style="list-style-type: none"> - быстрая трансформация результатов фундаментальных научных исследований в практически значимые результаты; - мощная государственная поддержка и пропаганда наноиндустриализации; - сверхинтенсивные темпы роста рынков нанопродукции; - каскады инновационных промышленных и потребительских товаров с качественно новыми свойствами; - резкий прирост новых знаний и повышение среднего уровня компетентности людей. 	<ul style="list-style-type: none"> - наноизменения в большей степени охватывают технологии, чем рынок; - прогностические искажения в оценке темпов роста и объемов рынка нанопродукции; - недостаточная изученность биологической и экологической опасности ненообъектов; - сложность контроля за использованием нанотехнологий в связи с их невидимостью; - формальное использование приставки «нано» в маркетинговых целях.
Возможности (O)	Угрозы (T)
<ul style="list-style-type: none"> - преодоление последствий глобального экономического кризиса на основе развития наноиндустрии в странах-лидерах и диффузии позитивных эффектов роста; - решение ряда глобальных проблем человечества (лечение смертельных болезней, резкое удешевление и массовое распространение информационной техники и др.); - новый импульс развитию малого и среднего инновационного бизнеса, причем высокая капиталоемкость НИОКР в сфере нанотехнологий не создает значимых препятствий; 	<ul style="list-style-type: none"> - использование нанотехнологий в военных целях, а также силовыми ведомствами и спецслужбами; - применение нанохимического и нанобиологического оружия международными террористами; - формирование глубокого «наноразрыва» между ведущими и развивающимися странами; - обострение проблемы утилизации отходов нанопроизводства в связи с их вывозом в страны «третьего мира»; - аварии на нанопроизводствах и нанесение огромных ущербов окружающей среде; - трансформация рынка труда, массовая безработица и подъем движения «неолудитов»

С формированием наноиндустрии наиболее важными выступают порождаемые данным процессом проблемы экономической защищенности. Они играют для России роль, которая вступила в конкурентную борьбу на мировом рынке нанотехнологий. В настоящее время Россия составляет конкуренцию по таким позициям, как боевая авиация, космическая техника и пусковые услуги, ядерная энергетика, отдельные виды продуктов электронной промышленности и программного обеспечения, нанотехнологии [3].

Возникшая в нашей стране наноиндустриализация, поддерживаемая большими объемами государственного финансирования, экспортируется расширенным воспроизводством иллюзий, что, в свою очередь, приводит к недооценке опасностей и рисков, свойственных новейшему технологическому укладу.

Таким образом, согласно растиражированному в СМИ взгляду М. Ковальчука, программа становления наноиндустрии в Российской Федерации превышает по масштабу целей значение космического и атомного проектов для Советского Союза. Но не нужно опускать то, что советские проекты были нацелены на создание атомной бомбы, отправке человека в космос и высадке его на Луне. Ожидаемые же результатами реализации указанной программы к 2015 г. являются:

1. Объем продаж российской продукции наноиндустрии – около 900 млрд руб.;

2. Доля отечественной продукции наноиндустрии общем объеме продукции наноиндустрии, реализованной на мировом рынке высоких технологий – около 3,0% [8].

Данные значения программы могли бы стать ключевой основой ее успеха.

Опасной необходимо принять иллюзию стремительного и эффективного включения России в так называемую «нанотехнологическую гонку» с основными экономическими странами мира. Следует учитывать накопленный в 20 веке опыт неудачных усилий прорыва в социализм избегая стадию капитализма. Наноиндустриализация национальной экономики обязана рассматриваться как основная, однако не как единственная составная часть стратегии ее неоиндустриализации.

Кроме этого, наноиндустриализация может отразиться на разделении труда, которая будет выражаться в закреплении за регионами страны специализации на «высоких» и «низких» нанотехнологиях. Одни будут производить «наноширпотреб», другие же «наносырье» и т.п.

Едва ли не основной угрозой экономической безопасности, формирующей в нашей стране наноиндустрии, является перспектива «кадрового голода». Процесс создания современных высоких технологий немислимы без привлечения высококачественного человеческого капитала, который способен генерировать новшества, искать новые способы замещения ограниченных ресурсов [2]. С учетом заявленных темпов роста отечественного «нано-тега» и при сохранении тенденции темпов подготовки специалистов будет обеспечено немногим более 10% потребности наноэкономики в человеческом факторе [1].

Переход на нанотехнологический путь развития в современных условиях становится основополагающим звеном построения эффективной экономической сферы и достижения национального благосостояния [6]. Достижения в области нанотехнологий показывают, какими громадными возможностями могут обладать не только зарубежные страны, но и Российская Федерация. Наноиндустрия призвана решить проблемы, связанные с необходимостью отказа от модели сырьевой зависимости и осуществления диверсификации российской экономики, ...с поиском ресурсосберегающих вариантов развития национального хозяйства [4].

Несмотря на все трудности, нанотехнологии в России бесспорно имеются. В стране существует мощная материальная основа в сфере атомно-силовой микроскопии, где мы находимся почти в одинаковых условиях с другими странами. Введение нанотехнологий в секторах национальной экономики, хоть и не такими темпами, как за океаном, но все же наблюдается. Хочется верить, что все начинания развития нанотехнологий в нашей стране не будут исчерпаны формированием

госкорпорации и освоением бюджетных средств. Мы должны надеяться на то, что отечественная наука все же получит мощный толчок к развитию.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Автономова О.А. Наноиндустрия как ядро инновационного развития глобальной экономики // *Управление экономическим развитием*. 2012. 1(20). с.151-155
2. Варавва М.Ю. Интеллектуальная основа экономики знаний // *Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях/ Сборник научных трудов Тринадцатой Международной научно-практической конференции*. Оренбург, 2018. С. 51-54.
3. Варавва М.Ю. Наука и инновации: состояние и проблемы в условиях формирования в России экономики знаний // *Экономическая теория*. 2014. № 2. с.80-86
4. Варавва М.Ю. «Зеленые» инновации как условие обеспечения экологической безопасности социума // *Экономическая безопасность России: вызовы XXI века: материалы II международной (заочной) научно-практической конференции / [отв. ред. Ю.А. Коблова]. – Саратов, 2017. – с.27-31*
5. Рощина Л.Н. Причины и факторы низких темпов и масштабов инновационных процессов в промышленном секторе экономики России // *Экономические науки*. 2015. №4(65). с.103-108
6. Чистик О.Ф. Анализ факторов инновационного развития в отраслях РФ // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. 2013. № 3 (101). с.126-129
7. Шишкин В.В. Нанобиоэкономика как фактор инновационного развития России // *Вестник РАН*. 2016. № 2. с.87-106
8. Яковлев А.Р. Развитие рынка нанотехнологий: благо или опасность? // *Современные исследования социальных проблем*. 2015. № 9

МЕТОД ЛОГАРИФМИРОВАНИЯ В АНАЛИЗЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*М.А. Козырь, студент
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова, Россия
Научный руководитель: О.Б. Пантелеева, к.э.н., доцент*

Аннотация. В современном мире такая наука, как математика, широко применяется во многих сферах жизни человека. Математика также влияет на развитие экономики. Также математика влияет на развитие экономики и является основным элементом современной экономики, ведь почти все экономические процессы можно сформулировать в виде математической формулы или выражения. Одним из основных принципов является метод логарифмирования.

Ключевые слова: Экономика, логарифмы, метод логарифмирования, хозяйственная деятельность.

Abstract. In the modern world such science as mathematics is widely used in many spheres of human life. Mathematics also affects the development of the economy. Also, mathematics affects the development of the economy and is the main element of the modern economy, because almost all economic processes can be formulated in the form of a mathematical formula or expression. One of the basic principles of it is the method of logarithm.

Keywords: Economy, logarithms, the method of taking the logarithm, and economic activity.

Экономика занимает важное место в жизни каждого человека. Без нее невозможно было бы создание огромного количества машин, станков и многого другого. Современные страны не могут справиться с возникающими проблемами в сфере экономики. В обществе существует проблема в изучении экономических процессов, протекающих в разных странах, регионах. Для решения этой проблемы ученые разрабатывают множество методов, ищут пути решения поставленных задач. Каждому экономическому процессу необходимо уделять отдельное внимание. Везде, где есть процессы изменяющиеся во времени, используют логарифмы.

Логарифмы- это математическое понятие, которое используется во всех отраслях науки: химии, биологии, физике, механике, информатике, электротехнике, географии и многих других. Но самое широкое применение логарифмов нашли в экономике.

Одним из математических методов является метод логарифмирования, который применяется в экономике для измерения влияния факторов в мультипликативных моделях. Мультипликативная модель – это расчет значений сезонных компонентов методом скользящей средней и построение модели временного ряда. А конкретнее -это влияние использования материальных ресурсов на определенное количество материальных затрат. Основа метода логарифмирования заключается в том, что при его использовании имеет место логарифмически пропорциональное распространение величины совместного действия факторов между последними, то есть эта величина распределяется между факторами пропорционально доле влияния отдельного фактора на сумму общего показателя. При интегральном методе данная величина распространяется между факторами в равной мере. Именно поэтому метод логарифмирования делает расчеты влияния факторов более точным по сравнению с интегральным методом [1. с. 235].

В процессе логарифмирования находят применение относительные величины прироста экономических показателей, то есть индексы изменения показателей. К примеру, общий экономический показатель определяется в виде произведения трех факторов — сомножителей

$$f = x * y * z.$$

Прологарифмировав обе части равенства, получим:

$$lgf = lgx + lgy + lgz.$$

Учитывая, что между индексами изменения показателей сохраняется та же зависимость, что и между самими показателями, произведем замену абсолютных их значений на индексы:

$$lg(f_1/f_0) = lg(x_1/x_0) + lg(y_1/y_0) + (z_1/z_0)$$

или

$$lgIf = lgIx + lgIy + lgIz.$$

Разделив обе части равенства на $lgIf$ и умножив на Δf , получим :

$$\Delta f = \Delta f * (lgIx/lgIf) + \Delta f * (lgIy/lgIf) + \Delta f * (lgIz/lgIf) = \Delta f_x + \Delta f_y + \Delta f_z.$$

Поэтому влияние факторов определяется следующим образом :

$$\Delta f_x = \Delta f * (lgIx/lgIf)$$

$$\Delta f_y = \Delta f * (lgIy/lgIf)$$

$$\Delta f_z = \Delta f * (lgIz/lgIf).$$

Из этой формул получается, что общий прирост результативного показателя распределяется по факторам пропорционально отношениям логарифмов факторных индексов к логарифму индекса результативного показателя. И неважно, какой логарифм используется - натуральный или десятичный [2. с. 63]

Проанализировав применение этого метода для вычисления резерва увеличения объема выпуска продукции, введем обозначения:

ВП- объем выпускаемой продукции

ЧР- численность рабочих

ГВ- годовая выработка.

Д- количество отработанных дней в году.

Отсюда получим формулу:

$$\begin{aligned} \mathbf{ВП} &= \mathbf{ЧР} * \mathbf{ГВ} * \mathbf{Д} \\ \mathbf{ВП} &= \mathbf{ЧР} * \mathbf{Д} * \mathbf{ДВ} \end{aligned}$$

Примером применения данного метода можно привести вычисление прироста валовой продукции:

Пусть:

$$\Delta ВП_{общ} = 80\ 000,$$

$$\text{ЧР}_ф / \text{ЧР}_{пл} = 1,2$$

$$\text{ВП}_ф / \text{ВП}_{пл} = 1,5$$

$$\text{Д}_ф / \text{Д}_{пл} = 1,024$$

$$\text{ВП}_ф / \text{ВП}_{пл} = 1,5$$

$$\text{ДВ}_ф / \text{ДВ}_{пл} = 1,221, \text{ тогда}$$

$$\begin{aligned} \Delta ВП_{чр} &= \Delta ВП_{общ} * (lg(\text{ЧР}_ф / \text{ЧР}_{пл}) / lg(\text{ВП}_ф / \text{ВП}_{пл})) = \\ &= 80\ 000 * (lg\ 1,2 / lg\ 1,5) = 35\ 973 \text{ млн руб.}; \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Delta ВП_{д} &= \Delta ВП_{общ} * (lg(\text{Д}_ф / \text{Д}_{пл}) / lg(\text{ВП}_ф / \text{ВП}_{пл})) = \\ &= 80\ 000 * (lg\ 1,024 / lg\ 1,5) = 4680 \text{ млн руб.}; \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Delta ВП_{дв} &= \Delta ВП_{общ} * (lg(\text{ДВ}_ф / \text{ДВ}_{пл}) / lg(\text{ВП}_ф / \text{ВП}_{пл})) = \\ &= 80\ 000 * (lg\ 1,221 / lg\ 1,5) = 39\ 347 \text{ млн руб.}; \end{aligned}$$

$$\Delta ВП_{общ} = \Delta ВП_{чр} + \Delta ВП_{д} + \Delta ВП_{дв} =$$

$$= 35973 + 4680 + 39347 = 80000 \text{ млн руб.}$$

Из применения относительных величин прироста экономических показателей, мы пришли к выводу что между данными индексами изменение наших показателей в данных расчетах остаются неизменными и соответствует одна и та же зависимость. В этом случае мы производим замену абсолютных значений на индексы. Из формул влияния факторов получается общий прирост результата показателя, который распределяется по факторам пропорционально отношениям логарифмирования. При этом неважно какой мы в данном действии используем логарифм натуральный или десятичный. Из данных вычислений мы можем прийти к выводу что метод логарифмирования существенно помогает нам в экономических расчетах.

Таким образом, можно сделать вывод, что применение математических методов в экономике является необходимым направлением совершенствования экономического анализа, увеличивает эффективность анализа деятельности предприятий. А особенно метод логарифмирования вносит огромный вклад в анализ хозяйственной деятельности, без чего не возможно управление.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Пантелева М.А. Проблемы методологии анализа экономической эффективности инвестирования в инновационный проект // Молодежь и XXI век - 2017. Материалы VII Международной молодежной научной конференции: в 4 томах. 2017. С. 234-238.

2. Пантелева М.А. Анализ значимых факторов, влияющих на прибыль организации-экспортера // Социально-экономическая система России в условиях турбулентности. Материалы региональной научно-практической конференции студентов и молодых учёных: текстовое электронное издание. Под общей редакцией Э.В. Соболева. 2017. С. 61-67.

РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

*А.А. Колесникова, студент
Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: Н.Е. Новикова, к.э.н., доцент*

Аннотация. Автором на примере ПАО «МТС» были изучены основные элементы организационной культуры, при этом она рассматривается как инструмент стратегического управления. В ходе анализа были выявлены основные направления совершенствования организационной культуры для повышения эффективности функционирования организации в современных условиях.

Ключевые слова: организация, стратегическое управления, организационная культура, планирование, эффективность

Annotation. The author studied the main elements of organizational culture on the example of MTS PJSC, while it is considered as a tool of strategic management. The analysis revealed the main directions of improving the organizational culture to improve the efficiency of the organization in modern conditions.

Keywords: organization, strategic management, organizational culture, planning, efficiency

Организационная культура – это выработанная в течение целой истории фирмы совокупность методов и законов адаптации компании к требованиям наружной сферы и формирования внутренних отношений между группами рабочих. Степень культуры определяет нормы, характеризующие основы действия персонала на совершенно всех ступенях управления, и выражает воздействие на возможность учреждения заменять стратегическое направление.

Организационная культура создается как отклик на две группы трудностей, которые приходится регулировать фирме - основную категорию оформляют задачи интеграции внутренних ресурсов и стремлений. Подобным способом, на организационную культуру влияет огромное количество различных обстоятельств, какие детально охарактеризованы в тексте работы.

Необходимость мероприятий по формированию (изменению) организационной культуры предполагает наличие и аргументацию определенных условий. Существуют, по наименьшей мере, 3 возможных сочетания изменений в организационной культуре, что детально изложены в работе.

Процесс изменения организационной культуры носит современный вид и следовательно, заявляет новые ценности, а помимо этого новейшие процедуры, перемену целей, культуры деятельности, стиля управления, изменение общепринятых мерок и основ коммуникаций или дополнение новейших, замену или исправление ряда традиций.

Актуальность исследования состоит в том, что организационная культура считается весьма подвижной категорией, зависящей от множества условий. Её сущность - это ответ на проблемы, какие определяет перед системой наружная и внутренняя сфера, вот по какой причине культура обязана быть объектом пристального внимания со стороны руководства. Организационная культура осуществляет в компании ряд основных функции. В рамках любой функции с поддержкой организационной культуры решается несколько вопросов, которые обеспечивают интеграцию и адаптацию.

Объектом исследования выступило публичное акционерное общество «МТС». Предмет исследования – организационная культура как область для стратегических изменений.

Целью исследования стало изучение организационной культуры организации как субъекта для стратегических изменений.

Взаимоотношения между культурой и результатами деятельности компании находятся в зависимости во многом от нахождения тех ценностей, какие утверждаются определенной культурой в компании. Таким образом, компания, в каковой пренебрегают человека, будь то производитель, сотрудник либо покупатель, скорее всего, далека от преуспевания.

В 2017 г. МТС продолжили работу по девяти основным направлениям, представленным на рисунке 1.

МТС дает оценку влиянию на окружающую среду на абсолютно всех стадиях собственной работы: от постройки базовых станций вплоть до производства упаковки и SIM-карт. Свойство существования считается главным обстоятельством стабильного общественного формирования гражданского общества и личности, содержит в себе комплекс социально-экономических либо других критериев, отображающих степень и уровень завоеванного благополучия человека в разных областях его жизнедеятельности.

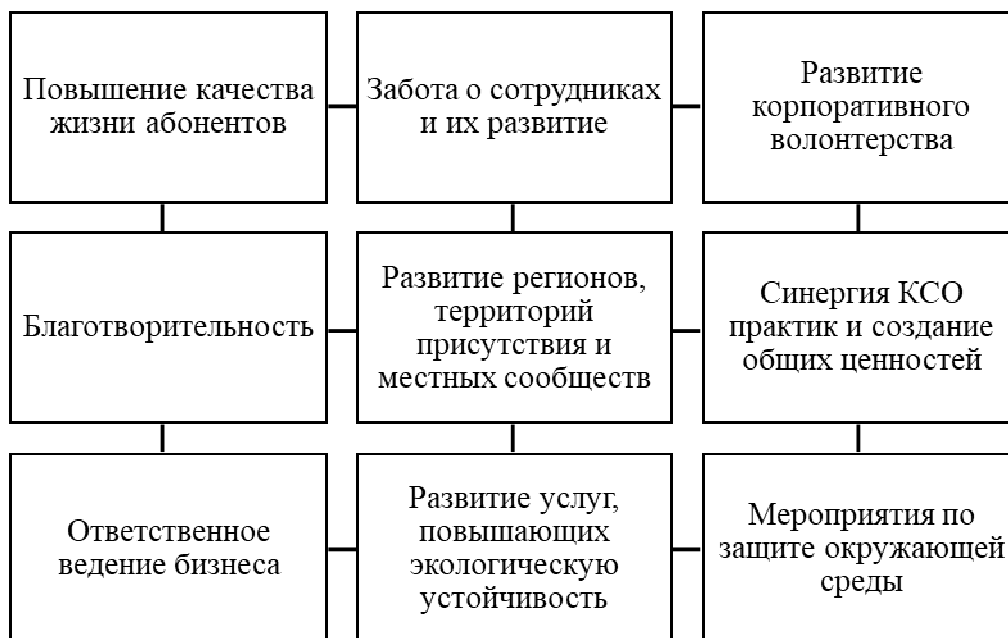


Рис. 1. Основные направления корпоративной деятельности ПАО «МТС»

Стратегия корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития (далее — КСО) является продолжением бизнес-стратегии компании 3D («Дата», Диджитализация, Дивиденды).

Главная цель МТС в сфере стабильного развития — увеличение качества существования и защищенности человека и общества за результат формирования инноваций и предоставления обширного спектра услуг покупателям.

Принципы ведения социально-ответственного бизнеса, нацеленного на предоставление стабильного развития и увеличения благополучия Компании, развитие конкурентоспособной экономики, увеличение качества жизни и развитие общества, возлежат в основе КСО-деятельности МТС.

Деятельность Компании в области КСО основывается на следующих принципах, представленных рисунком 2.

Совет директоров и Правление МТС считаются основными органами управления КСО. К их компетенциям принадлежит установление стратегии КСО и общественных проектов, надзор за их исполнением и анализ производительности общественных проектов. За составление плана, прямую реализацию и консолидацию КСО-активностей отвечает вице-президент по управлению персоналом, а кроме того Департамент корпоративной социальной ответственности Блока по управлению персоналом. Составление плана и реализацию общественных инициатив МТС в регионах реализовывают работники Департамента по управлению персоналом, маркетинга и PR, определяемые в регионах.

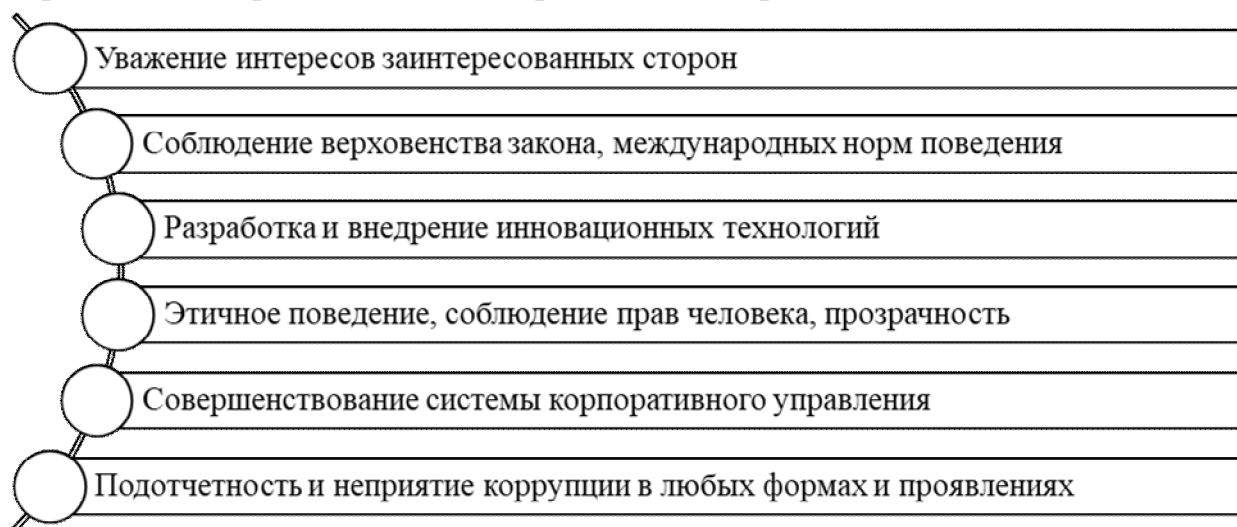


Рис. 2. Принцип деятельности КСО в ПАО «МТС»

Ценности компании МТС представлены на рисунке 3.

Бренд и репутация- это восприятие фирмы покупателями и те эмоции, какие остаются в их сознании от взаимодействия с МТС — будь то показ рекламного ролика по телевизору либо взаимодействие со специалистом колл-центра. Бренд МТС — олицетворение нынешнего лидера на телекоммуникационном рынке СНГ. Бренд МТС — это выражение качества международного уровня. Это квинтэссенция причин, согласно каким покупатели предпочитают непосредственно эту фирму.

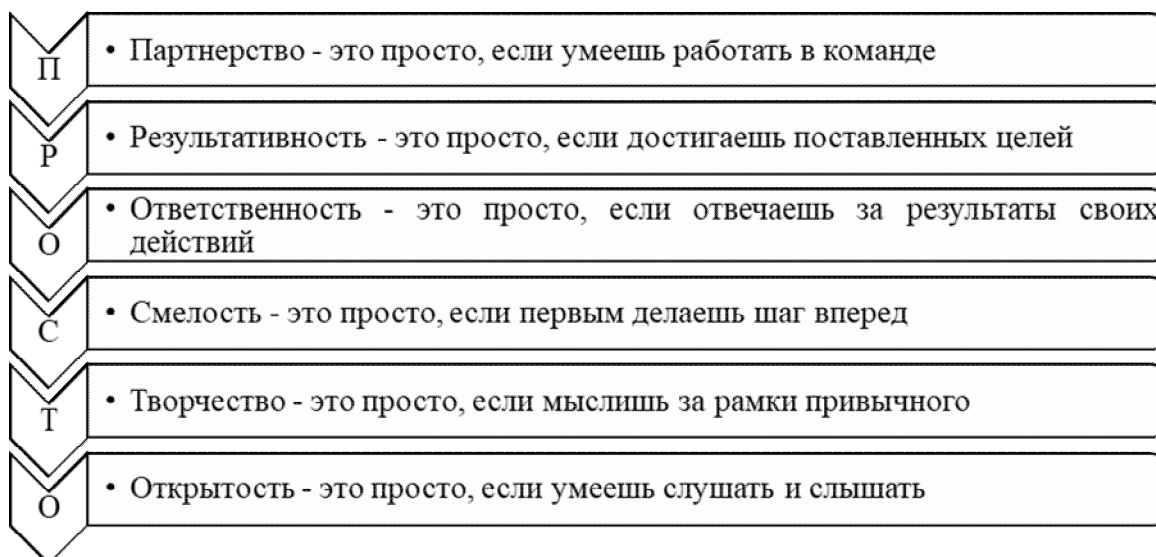


Рис. 3. Ценности компании МТС «Просто»

Бренд МТС считается:

- лидирующим (первенство на телекоммуникационном рынке СНГ);
- оправдывающим стоимость (услуги не самые дешевые, однако покупатели предпочитают МТС не из-за стоимости, а вследствие того, что им предоставляется вероятность приобрести от жизни больше);
- заслуживающим доверия (МТС осуществляет данные им обязательства);
- соответствующий всемирным эталонам (покупатели понимают, что МТС дает услуги и продукты мирового уровня).

Корпоративная культура - концепция ценностей, законов и норм действия, какую осознает, делит и реализует любой работник МТС и что дает возможность ему ощущать себе благородным человеком.

Комитет по корпоративному действию и этике может помочь в разрешении трудных ситуаций. В случае, если у работника появились проблемы, сопряженные с законностью и добросовестностью операций сотрудников, он способен направиться в Комитет по корпоративному поведению и этике при Совете директоров

Логотип ПАО «МТС» отличительный и, вероятно, наиболее известный символ фирмы. Эмблема считается составляющей бренда МТС, по этой причине он требует к себе осторожного отношения и завоевывает уважения.

Социальная надежность в МТС — это фокус на обширный диапазон социально важных вопросов от вовлечения работников в формирование нужных обществом товаров, увеличивающих качество жизни, вплоть до предоставления способности индивидуального участия персонала в формировании общества и его поддержке.

Одной из стратегических целей и задач в рамках HR-стратегии считается привлечение топ-менеджмента в реализацию общественных

планов и их индивидуальное активное участие - в 2017 г. топ-менеджмент установил участие в основных федеральных проектах КСО: «Дети в интернете», «Сети все возрасты покорны», «Телеком Идея» и Международный день волонтера.

За 2017 г. ПАО «МТС» провело следующие мероприятия в области КСО:

1. Увеличение количества сотрудников — участников волонтерского движения МТС «Просто дари добро»;
2. Разработана «Программа признания» сотрудников в сфере волонтерской деятельности;
3. Федеральный волонтерский проект «Зеленый экспресс МТС» получил награду «Чемпионы добрых дел», учрежденную Ассоциацией менеджеров России;
4. Успешно пройден международный аудит единой системы комплаенс, разработана программа «Права человека на рабочем месте» и «Экология»;
5. Стартовала новая программа «МТС — компания для всех возрастов».

Стратегическими ценностями остаются: привлечение топ-менеджмента в проекты КСО, формирование корпоративного волонтерства, тиражирование проектов в регионы и осуществление кросс-функциональных проектов, содействующих укреплению культуры КСО в Компании.

Корпоративная культура фирмы сопряжена с ценностями компании, взглядами, традициями, манерой работы и внутренней сферой компании.

Но в тоже время, корпоративная культура МТС никак не считается статичной, раз и насовсем определенной конфигурацией отношений в компании. Упадки и изменения, совершающиеся в экономике, зачастую приводят к поиску новейших способов ведения дел, новейших поведенческих стандартов.

Смена лидеров и управления фирмы также способна послужить причиной к появлению новейших ценностных ориентиров и практики, что поменяет культуру компании. Фактором перемен в концепции корпоративной культуры зачастую считается введение фирмы в новейшую область бизнеса, достижение новейших рынков и ее стремительный рост, сопровождаемый повышением численности персонала.

Несмотря на то, что понятие «корпоративная культура» как правило оценивают как общее целое, в компании МТС имеются и так именуемые субкультуры.

Основные ценности фирмы, основы, методы ведения дела существенно меняются в связи от отдела, географического местоположения, подразделения фирмы либо хозяйственной единицы. При этом перечисленные субкультуры имеют все шансы вступать в

противоречия друг с другом в случае, если манеры менеджмента, идеология бизнеса и основы ведения хозяйственной работы в единичных подразделениях фирмы очень различны.

Сильная корпоративная культура и ее близкая взаимосвязь со стратегией компании считаются сильными рычагами управления персоналом с целью усовершенствования его деятельности.

Если уровень культуры компании противоречит основам работы, важным для свершения стратегического успеха, в неё вносятся перемены, при этом производится это как можно стремительнее, так как длительный и полный конфликт между главными утверждениями культуры и стратегии компанию обессиливает и способен целиком уничтожить все без исключения старания менеджеров по осуществлению избранной стратегии.

Тесная взаимосвязь среди корпоративной культурой и стратегией считается эффективным методом управления персоналом, помогающим увеличить результативность его деятельности в согласовании со стратегией фирмы. В компании МТС данное добивается двумя способами:

- условия работы, основанные с учётом абсолютного соотношения культуры фирмы ходу результативной реализации стратегии, обеспечивают сотрудников системой правил, характеризующих, как им реализовывать работу внутри компании и как трудиться, осознавая собственные конкретные задачи;

- высокоорганизованная культура, поддерживающая стратегию, трансформирует работу в образ жизни, воспитывая и мотивируя работников; она обладает собственной структурой, личными нормами и собственной концепцией ценностей, а кроме того гарантирует склонность персонала эталонам компании.

Для введения в жизнедеятельность стратегического проекта корпоративная культура обязана следовать одновременно со стратегической линией компании. Наилучшим обстоятельством считается рабочая среда, функционирующая совместно с корпоративной стратегией таким образом, что деятельность по стратегическим тенденциям ведётся с максимальной отдачей.

При формировании корпоративной культуры, оказывающей огромное воздействие на реализацию стратегии фирмы МТС, учитывается три условия, показанных на рисунке 4.

В обстоятельствах стабильных перемен, происходящих на рынке, умение стремительного введения новейших производственных методов и замены стратегии считается важным обстоятельством для удержания фирмой ведущих позиций на протяжении продолжительного периода. Однако, с целью этого, необходима такого рода корпоративная культура, что поддерживала бы компанию адаптироваться к новейшим обстоятельствам рынка.

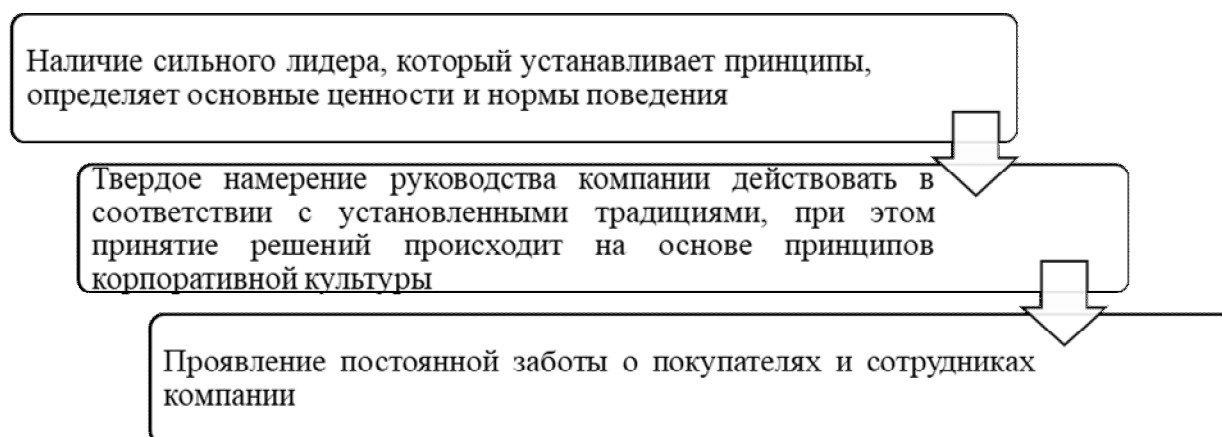


Рис. 4. Факторы, оказывающие непосредственное влияние на организационную культуру ПАО «МТС»

В компании МТС имеется два характерных показателя адаптируемой культуры:

1. Руководство, уделяющее внимание всем бизнес-процессам организации и его элементам (клиентам, персоналу, поставщикам и подрядчикам);
2. Менеджеры – инноваторы, готовые создавать, внедрять, совершенствовать реализуемую стратегию.

В обстоятельствах адаптируемой культуры все без исключения члены компании убеждены в том, что управление сумеет использовать всякую вероятность, что сможет дать выгоду фирме. При этом они ощущают себя сопричастными к абсолютно всем решениям, принимаемым фирмой, и стремятся совершить всё необходимое для обеспечения ее процветания.

Менеджеры, как правило, получают все предложения, прибывающие от сотрудников, свободно обговаривают свежие мысли и принимают на себя риск принятия постановления с целью формирования новейших конкурентных положительных сторон компании. Предпринимательство поощряется и вознаграждается.

Стратегии и классические способы ведения работы регулярно испытывают перемены, требуемые для приспособления к стремительно меняющимся обстоятельствам рынка. Руководство фирмы выполняет данные перемены только лишь тогда, если они на самом деле неминуемы, держась при этом ключевых основ ведения бизнеса. Адаптируемая культура всеми способами содействует продвижению по должностной лестнице тех менеджеров и сотрудников фирмы, какие готовы производить новые полезные идеи.

Когда стратегия установлена, менеджеры, специализирующиеся на ее проведении, беспокоятся о том, чтобы привести корпоративную культуру в жесткое в соотношении с избранной стратегией и сохранять ее в будущем в этом состоянии.

При изменении организационной культуры ПАО «МТС» были проведены некоторые мероприятия:

- { включение новейших ценностей и этических норм в план обучения и повышения квалификации персонала;

- { уделение особенного интереса при найме персонала соотношению претендентов новым ценностям и отказ тем из них, кто не владеет требуемыми качествами;

- { доведение этических норм и содержания ценностей до сведения абсолютно всех работников и разъяснение процедуры их принятия;

- { разрешение трудностей и предотвращение недочетов на абсолютно всех степенях управления, включая с заместителей генерального директора и заканчивая менеджерами низового звена;

- { сильная помощь начинаний со стороны генерального директора;

- { устное продвижение новейших мыслей.

Способность определить мощную персональную обязанность за стратегический результат и сформировать атмосферу, в которой всё направлено на окончательный итог, считается одним из более значимых умений при осуществлении стратегии

Компания МТС, каковой присуще почитание совершенствования, как правило нацелена на людей и повышает собственное воздействие на любого работника при каждом мыслимом случае и всевозможными вероятными способами. Руководство обращается с сотрудниками с достоинством и уважением, основательно подготавливает каждого, определяет рациональные и четкие производственные задачи, применяет целый диапазон поощрений с целью увеличения и упрочения стандартов высокой результативности, обязует менеджеров абсолютно всех степеней работать с предложениями служащих, вознаграждает сотрудников за их персональный вклад в единое дело.

Одним из более явных условий, которые обеспечивают результат действий по приспособлению культуры к новейшим обстоятельствам, считается уровень компетентности высшего управления фирмы МТС. Результативные воздействия менеджеров по приведению в соотношение основных принципов культуры и избранной стратегии подразумевают:

- { учёт заинтересованностей абсолютно всех, кто именно составляет «капитал» фирмы (покупателей, работников, поставщиков и т.д.), с целью того, чтобы достигнуть соотношения между их долговременными нуждами и прочерчиваемыми фирмой преобразованиями;

- { открытость по взаимоотношению к свежим мыслям;

- { оценку работы фирмы;

- { побуждение членов компании руководствоваться новейшим принципам работы, невзирая на образующиеся преграды;

{ неоднократный повтор последних идей, разъяснение совершающихся изменений, убеждение скептиков в необходимости перемен;

{ поощрение и вознаграждение тех, кто именно определяет новейшие культурные нормы и благополучно выполняет требуемые изменения, что может помочь преобразению всей компании;

{ создание условия, при котором любой руководитель должен выслушивать недовольных покупателей и служащих для того, чтобы управление фирмы будет в состоянии реалистично производить оценку ее организационной мощи и слабостям.

Для реализации подобных широкомасштабных перемен в корпоративной культуре нужна мощная власть, каковой владеет только лишь руководство компании.

Как правило, политика имеет даже еще большее воздействие на реализацию стратегии. Как правило внутривластные дискуссии касаются организационной структуры, кадровых решений, разделения средств.

Таким образом, рекомендации по совершенствованию организационной культуры ПАО «МТС» подразумевают:

{ адаптацию и осуществление стратегии нового типа в связи от совершающихся событий;

{ использование различных управленческих инструментов, требуемых для выполнения внутренних операций, и действия в соответствии со стратегией.

Всё это компании позволит выйти на новый уровень своего развития.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Новикова Н.Е. Особенности финансовых рисков в отраслях экономики и меры их предупреждения // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях: сборник научных трудов Тринадцатой Международной научно-практической конференции. – Красноярск: общество с ограниченной ответственностью «Научно-инновационный центр», 2018. – С. 163-168.

2. Новикова Н.Е. Брендинговая политика как инновационный инструмент поддержания конкурентоспособности организации // Вестник Пермского государственного гуманитарно-педагогического университета. Серия № 3. Гуманитарные и общественные науки. 2016. – № 1. – С. 45-50.

3. Стоянова В.А. Оценка влияния организационной культуры предприятия на эффективность производственной деятельности. / В.А. Стоянова // Менеджмент в России и за рубежом. - 2018. - №3. - С.18-24

4. Официальный сайт ПАО «МТС». – 2009-2018. – Электрон.дан. – Режим доступа: <https://mts.ru> (дата обращения 23.10.2018).

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Е.В. Комадей, магистрант

Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Минск, Республика Беларусь

Научный руководитель: Ю.Н. Бусыгин, к.э.н., доцент

Аннотация. В статье рассмотрено использование информационных технологий в управлении персоналом. А именно такой управленческий процесс как обучение сотрудников и повышение квалификации и использование программных продуктов, которые облегчают данную задачу.

Ключевые слова: обучение сотрудников, повышение квалификации, программный продукт, повышение эффективности, требование к программному обеспечению.

Abstract. The article deals with the use of information technology in personnel management. Namely, such a management process as employee training, professional development, and the use of software products that facilitate this task.

Keywords: employee training, advanced training, software product, improving efficiency, software requirement.

В настоящее время для любой фирмы, условия деятельности все более настойчиво диктуются рынком, а сложившиеся ситуация предъявляет персоналу все более высокие требования. Быстрая динамика деловой активности предприятий вынуждает абсолютно каждого сотрудника заботиться о повышении своей квалификации и получать более новые и актуальные знания. Надлежит отметить, что обучение персонала в условиях рыночной экономики значительно отличается от переподготовки кадров в бывших отраслевых институтах повышения квалификации.

Переподготовка на предприятиях организуется с целью освоения новых профессий, а также получения новых знаний выбранным сотрудником, которые необходимо использовать по имеющийся у них профессиям, лицам, желающим сменить род деятельности с учетом необходимости производства.

Обучать вторым (смежным) профессиям с начальным либо более высоким уровнем квалификации необходимо с целью повышения профессионального мастерства, а также его непосредственной подготовки к работе в условиях коллективных форм организации труда, при потребности совмещения профессий.

Повышение квалификации – обучение происходящие после получения сотрудниками своего основного образования, направленное на поддержание и совершенствование и их профессиональных и экономических знаний, и навыков.

Необходимость повышения квалификации сотрудников вызвана изменениями во внутренней и внешней среде, осложнение процесса управления, овладением новых сфер и видов деятельности.

Научные исследования показывают, что после того как было окончено учебное заведение, ежегодно теряется около 20% знаний. Для того, чтобы восполнить этот пробел менеджеру и специалисту необходимо посвящать изучению информации, связанной со своей сферой деятельности хотя бы 4-5 часов в неделю.

Специалистов, который стремятся повысить свою квалификацию стараются стимулировать. Нужно отметить, что сотрудник прошедший курс переподготовки, имеют значительные привилегии по продвижении на службе, получают надбавку к заработной плате.

Развитие персонала является важнейшим условием успешного функционирования любой организации. Это особенно справедливо в современных условиях, когда ускорение научно-технического прогресса значительно убыстряет процесс устаревания профессиональных знаний и навыков. Несоответствие квалификации персонала потребностям компании отрицательно сказывается на результатах ее деятельности.

Непосредственно нужно отметить, обучение является одним из главнейших вопросов в области управления персоналом, вздымающийся перед руководством не зависимо от того, на какой предприятие находится стадии существования. Будь это этап порывистого роста, этап формирования или же овладения новыми рынками, потребность в компетентном и квалифицированном персонале в условия жестокой конкуренции – является самой актуальной темой. Грамотно спланированная работа по обучению и повышению квалификации специалистов – увеличение вероятности, что компания достигнет своих стратегических целей, ее конкурентоспособности, проведению организационных изменений.

Процесс создания обучающей системы, является процессом весьма трудоемким. Причинами эму являются затраты, как финансовые, так и временные. Из вышеуказанных причин следует, что всем сотрудникам, включая руководителей всех звеньев, необходимо отчетливо понимать задачи и цели обучения и повышения квалификации персонала, а также четко постигать его значимость в благополучной жизнедеятельности предприятия.

Увеличение важности повышения квалификации и компетентности сотрудников для компаний дало повод тому, что проведение профессионального обучения ведущие компании взяли в собственные

руки. Это привело к тому, что обучения стало одним из основополагающих функций управления персоналом, а на улучшение качества обучения стал выделяться баснословный бюджет.

По этой причине возрос спрос на программные продукты обучающего и тестирующего рода. Большинство компаний считают целесообразным иметь свое решение данного вопроса, связанное с разработкой индивидуального программного обеспечения. Необходимость разработки программного продукта зачастую возникает по той причине, что на каждом предприятии со временем накапливается свой индивидуальный, уникальный опыт, который нужно, а зачастую и просто необходимо структурировать и с наибольшей эффективностью применять для обучения собственных сотрудников. Стоит отметить что, для этого необходим функционально простой и эргономичный инструмент.

Идеальным для компании, программный продукт принято считать только в том случае, если он создан по абсолютно всем требованиям. Реализованы сугубо те функции, которые являются необходимыми. Интерфейс должен быть эргономичным и интуитивно понятным. При необходимости доработки программного продукта в будущем, это не должно стать проблемой (то есть продукт должен иметь свойства легкой модернизации). Задачи, которые стоят перед компанией в долгосрочной и краткосрочной перспективе должно оказывать на содержание программного обеспечения максимальный приоритет.

Степень содержания программных продуктов связано с целями обучения, от категории сотрудников, которые в дальнейшем будут проходить обучение. Успешность усвоения, обучающего материала зависит в большой степени соотношения его содержания с профессиональным опытом сотрудника.

От степени структурированности учебного материала, насколько он логично и последовательно организован, хорошо систематизирован, зависит успех обучения. Обучаемым сотрудником, хорошо структурированный материал усваивается легче и лучше.

Материал для обучения должен быть представлен таким образом, чтобы изучаемые сведения были переданы обучаемым сотрудникам не только на основном уровне, но и были установлены связи между различными частями предлагаемой информации, сформировалось комплексное, системное понимание изучаемого.

Разработка и реализация программ для обучения и повышения навыков сотрудников может осуществляться как непосредственно самой компанией (при наличии соответствующих специалистов и структурных подразделений), так и различными специализированными организациями, и юридическими лицами, занимающимися разработкой и сопровождением программного обеспечения. В данном вопросе необходимо выполнить анализ всех недостатков и преимуществ конкретного варианта. Выбор

конкретных методов обучения используемых в программном продукте, определяются целями обучения, характеристиками обучающихся сотрудников, а также находящимися в распоряжении компании ресурсов.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник. Изд-е 3 перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 501 с.
2. Пугачев В.П. Тесты, деловые игры, тренинги в управлении персоналом: Учебник для студентов ВУЗов (серия «Управление персоналом»). – М.: АСПЕКТ ПРЕСС, 2002. – 288 с.
3. Управление персоналом: Учебник. / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 512 с.
4. Шупейко И.Г. Теория и практика инженерно-психологического проектирования и экспертизы: учебно-методическое пособие к практическим видам занятий / И. Г. Шупейко. – Минск: БГУИР, 2009.
5. Якобсон А., Буч Г., Рамбо Дж. Унифицированный процесс разработки программного обеспечения. - СПб: «Издательский дом Питер», 2006 г.

ЛИДЕРСТВО В КОЛЛЕКТИВЕ И РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

*Т.А.Конева, магистрант,
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*
*Е.Н. Черникова, руководитель направления рекламных проектов
ООО «АЭРО-Медиа», Россия*
Научный руководитель: О.Н. Черникова, к.э.н., доцент

Аннотация. В статье рассматриваются признаки, по которым имеет смысл определять лидеров в команде. Это можно сделать, чтобы побудить их работать под руководством руководителя команды.

Ключевые слова: лидер, лидерство, признаки лидера.

Abstract. The article focuses on the signs by which you can identify the leaders in the team, and that can be done to make them work under your leadership.

Keywords: leader, leadership, leader signs.

Поиск лидеров среди всего персонала компании является неотъемлемым элементом кадровой политики развивающегося бизнеса.

Лидерство как явление в кадровом менеджменте означает, что существует особая способность сотрудников влиять на других людей и на события в компании. Каким образом имеет смысл определять, кто именно является лидером в возглавляемом Вами подразделении, в Вашей команде?

Напишите список сотрудников в столбец, определите еще 3 столбца:

- к нему идут за помощью и советом,

- он решает проблемы,
- он берет на себя ответственность за происходящее.

Наблюдайте за персоналом 1 неделю, и в конце каждого дня ставьте столько «плюсов» или иных знаков в каждой графе, сколько ситуаций актуально было для этого сотрудника в этот день. Например, сегодня Петров А.А. решил 2 проблемы, с которыми столкнулась команда отдела. Сегодня к Петрову А.А. обратился за помощью 1 человек, и Петров А.А. ему помог.

Лидера коллектива подразделения можно узнать по тому обстоятельству, что он находится там, где происходят важные события. Их захватывают интересные для них миссия и планы, и они могут быть согласны оставаться на вторых ролях, лишь бы содействовать их реализации.

Лидер исходит из той позиции, что гораздо важнее наладить отношения с людьми, чем игнорировать их. Лидер ставит перед собой цель укрепить отношения с определенной группой лиц и помогать им по мере сил и возможностей, и он будет чувствовать себя влияющим на них, какое бы место ни занимали. Если отношения строятся нелегко или симпатии не возникают долгое время, лидер продолжает действовать плану, поскольку знает что время сделает свое дело.

Именно командная работа приносит лидеру результаты. Он знает, что из одного игрока не создать команду.

Часто лидерам, которые не занимают руководящих должностей, необходимо входить в круг лиц, участвующим в планировании деятельности организации. Тогда изменения планов для них будут ожидаемы и понятны, они будут считать их своими разработками. Для лидера важно передавать информацию своему руководству. Когда руководитель общается со своими лидерами, то имеет смысл сообщить им, как идут дела по распространению информации о планах, какой путь компания уже проделала путь к намеченной цели. Для руководителя, которого окружает команда лидеров, имеет смысл интересоваться их мнением и спрашивать обо всем, что им еще нужно для эффективного продвижения к цели.

Лидеров отличает зрелость, главным признаком которой является признание своей ответственности. Когда лидер работает и относится к жизни с большей мудростью и дальновидностью, то первое место в делах перестает для него быть очень важным. Качественное решение интересующих лидера задач приносит гораздо большее удовлетворение, чем должность и статус, звание и награда. Зрелого лидера отличает терпение, которое позволяет ему содействовать росту молодых лидеров вокруг себя. Истинная сущность лидерства — помогать другим побеждать.

В то же время для любого человека, в т.ч. и для лидера, естественно желать признания. Тот факт, что многие лидеры организации, не имеющие

руководящего статуса, остаются незамеченными в течение лет и не получают признания, которого они так жаждут и которого нередко заслуживают, является серьезным испытанием для их самолюбия. Эффективные лидеры основное внимание уделяют продуктивности, а не продвижению по карьерной лестнице.

Если лидер выполняет свои обещания и обязательства, то его обязательно заметят. Однако не все могут по достоинству оценить или понять смысл работы, которую выполняет лидер. Лидеры, которые научились видеть ценность и испытывать прилив сил только от содержания и результата самой работы, считаются лидерами так называемого пятого уровня. Они скромно и незаметно ведут свои компании к целям, демонстрируя более высокие результаты, нежели харизматичные лидеры, которые всегда на виду и у всех на устах. Одна из причин этого – хорошие лидеры прекрасно понимают: успех компании зависит не только от них. А своим успехом компания обязана и тем людям, которые выполняют основную работу, – особенно лидерам в среднем звене организации.

Когда вы хорошо делаете свое дело и отдаете себе отчет в его важности, то должны получать при этом удовлетворение, а удовлетворение в свою очередь должно быть для вас мощным стимулом. Если вы понимаете всю ценность и полезность своего вклада, то не нуждаетесь во внешней мотивации. Определение высокого боевого духа звучит так: «Я могу что-то изменить».

Нет более приятного комплимента, чем признание и уважение людей, чьи обстоятельства, положение, опыт аналогичны или выше. Когда лидер хвалит начинающего лидера за отличную работу, второму следует отнестись к похвале серьезно. Дж. Максвелл составил шкалу, по которой можно оценивать силу комплимента и продолжительность воздействия в зависимости от его источника. Например, тот, кто выполняет часть работы лидера, около 1 года испытывают положительное влияние комплимента от самого лидера. Те, кто видел результаты работы лидера, воспринимают его комплимент около 1 месяца. Те, что поверхностно знаком с работой лидера, воспринимают комплимент около 1 недели. Те, кто не знакомы с работой этого лидера, воспринимают его комплимент не более 1 часа. Те же, кто сами не работают в этой области, воспринимают комплимент 1 минуту [1, с.166].

Настоящим эффективным лидерам хорошо понятна разница между саморекламой и бескорыстным служением делу. Для такого лидера гораздо важнее увидеть результат большого интересного ему проекта, чем получить персональное признание за оказанную помощь. Узнать настоящего лидера можно по определенным действиям: он отдает первенство в успехе другим членам команды, не говоря «Я-первый!», он действует созидательно, готов открыто делиться информацией, сам хвалит

других членов команды и людей извне, а не ждет похвалы, берет ответственность за проблемы на себя, не обвиняя кого-либо, мотивирует других, никогда не позволяя себе манипулировать ими. Признаком саморекламы может служить установка: «Сам себя не похвалишь, никто тебя не похвалит», бескорыстное служение говорит: «Я просто хочу помочь команде отлично делать свое дело!».

Лидеры умеют «вести себя вверх», что означает умение наращивать свои компетенции, волевые качества. Это является основой доверия, уважения к ним, желания сотрудничать с ними, наставнической позиции [5, с. 222].

Лидер убежден в правильности своих суждений, планов и действий. Чем больше он убежден, что делаете именно то, что должен, тем больше у него шансов оказывать влияние на окружающих.

Сотрудники могут сделать бремя, которое несет лидер, более тяжелым или более легким. Если сотрудник помогает лидеру облегчить груз, который он несет, то тем самым помогает ему добиться успеха. Хороший лидер в состоянии отличить человека, искренне желающего ему помочь, от человека, пытающегося заискивать и подхалимничать.

Сотрудник, облегчающий бремя ответственности, говорит подобное: «Я могу что-нибудь сделать для тебя?». Это выражение дает понять, что сказавший его – командный игрок, готовый сделать все что угодно ради успеха компании. И если его о чем-то просят, будь то помощь в достижении корпоративной цели или личная поддержка, он никогда не отказывает и безукоризненно выполняет просьбы.

Благодарность является одним из самых привлекательных человеческих качеств. Сотрудники, замечающие результаты лидера и его заботу о них, выказывают лидеру свою благодарность, тем самым делая более легким его груз ответственности, давая ему поддержку [3]. Когда сотрудник стремится облегчить жизнь, руководитель не может этого не замечать. Даже если кто-то не обращает на это никакого внимания, человек, которому помогают, обязательно обратит. Следует отметить, что содействие не должно быть единовременным событием. Почти невозможно принести людям пользу, оказав им помощь один раз [4, с. 481]. Это должен быть непрерывный процесс, если работник хочет, чтобы приносимая польза была по-настоящему действенной, и те, для кого ее оказывают, ощутили ее на себе. Если работник помогает другим, то в конечном счете другие тоже захотят помочь ему, это уже делает его лидеров. Даже если лидер, на которого работает такой работник, ни разу не поможет ему в ответ, то кто-то другой протянет ему руку помощи. Дело не в том, насколько тяжелый груз, а в том, как вы несете его.

Если отойти от лидерства и перейти к категории руководства, то можно сказать, что топ-менеджеры регулярно задают себе вопрос: «Кто именно приносит мне пользу, будучи членом команды?». Эффективный

лидер знает ответ на этот вопрос. Работнику важно убедить своего лидера в том, что для него будет гораздо выгоднее, если именно этот работник станет частью команды. Опытные и эффективные лидеры периодически (1 раз в год или в два года) после найма работника задают себе вопрос «Какую пользу приносит мне именно этот работник, будучи членом команды?». Длительный срок дает возможность понять реальный остаточный эффект его действий в организации [1, с. 136].

Облегчив ношу лидера, работник вправе рассчитывать на то, что лидер впоследствии облегчит его ношу. Чтобы это произошло, работнику следует позаботиться о следующих аспектах своей деятельности:

- 1) хорошо выполнять текущую работу,
- 2) сталкиваясь с проблемой, не переваливать ее на голову других, а предлагать решение и показать свою готовность взяться за его реализацию,
- 3) говорить лидеру то, что он должен услышать, а не то, что он хочет слышать,
- 4) вставать на сторону лидера, когда это необходимо,
- 5) замещать лидера в любом сложившемся случае,
- 6) спрашивать лидера как Вы можете облегчить его нагрузку.

Успешные руководители имеют сильную лидерством команду заместителей, а также руководителей ключевых должностей компании.

«Кадровое ядро» бизнеса - это персонал, который способен восстановить бизнес и сделать его растущим, даже если остальные сотрудники уволились, оно и сосредотачивает лидерский потенциал компании. На сколько кадровое «ядро» важно для бизнеса, иллюстрирует высказывание Билла Гейтса: «Уберите из штата нашей компании 20 лучших сотрудников, и Microsoft превратится в никому не известную второстепенную фирму» [5, с. 222].

Начиная укреплять «кадровое ядро» компании, некоторых руководителей волнует вопрос возрастания риска ухода составляющих его лиц, которые со временем действительно могут открыть свой бизнес. Исследование проблем текучести «кадрового ядра» компании, включающее консультации с собственниками-руководителями компаний и собственниками, которые не работают в своем бизнесе, позволили нам определить механизм сохранения «кадрового ядра».

Механизм сохранения «кадрового ядра» включает три элемента.

Первый элемент - причастность к чему-то большему, чем сам сотрудник. Лидер может вести за собой людей в идеале на том же уровне профессионального и интеллектуального уровня, что и он сам, обычно ниже своего уровня. Со временем сотрудники видят, что лидер - обычный человек со своими недостатками, бывает, что он болеет, сомневается в своих целях. Значимость руководителя в глазах сотрудника сильно падает, и сотрудник перестает считать его лидером.

Как сознательно поддерживать в ценных сотрудниках мотивацию, связанную с сопричастностью? Как сотрудник узнает, что руководитель-лидер растет дальше? У руководителя скорость мышления намного выше, работоспособность намного выше. Может ли он показать свое огромное преимущество ресурсно своим подчиненным? Не всегда это возможно. Поэтому руководителю необходимо периодически рассказывать сотрудникам, с какими статусными, масштабными личностями он общается, делает совместные проекты. Однако не следует постоянно говорить об этом, только на этом строить мотивацию своих ценных подчинённых неэффективно.

Второй элемент - поддержка компетентности подчиненных. Руководителям необходимо предоставлять подчиненному поддержку в том, что он компетентен, тем самым руководитель раскроет перед собой подчиненного, в котором большой потенциал лидера. Суть в том, что сотруднику дается задание, которое он точно выполнит, но задание озвучивается ему как сложное, однако руководитель знает, что подчиненный точно выполнит его. Когда он справился, руководитель ему говорит: «Спасибо, ты справился! Теперь занимай это место, ты справляешься!».

Когда масштаб бизнеса крупный или растут, свое задание для подчиненного руководитель воспринимает как мелочь, на самом деле для остальных оно может казаться глобальным и сложным. Поддержка компетентности эту разницу позволит сгладить. Если не использовать метод и всем давать задания, а потом отчитывать за некачественное выполнение, впоследствии может уйти много времени на то, чтобы компенсировать ощущение неудачи сотрудников. Авансом дать положительную опору мотивированному сотруднику можно, сказав: «Ты справился, спасибо!» Оплата этой работы может быть небольшой, однако это и есть цена приверженности сотрудника бизнесу. Это реальное воспитание на положительном подкреплении.

Третий элемент- участие в принятии стратегических решений. Смысл его- сделать так, чтобы у людей было ощущение, что то, что они делают - это их выбор, они идут ровно туда, куда им нужно. По факту же они идут туда, куда решил руководитель. Гениальные руководители делают это автоматически. С сотрудником посоветовались, от мнения и действий сотрудника зависит будущее компании, т.е. чего-то гораздо большего, чем он сам. Сотрудник понимает: «Я что-то решаю в судьбе компании!».

Таким образом, мотивация кадрового ядра включает все три составляющие. Если даете ощущение причастности к чему-то большому и поддерживаете компетентность, но не привлекаете к принятию стратегических решений – ценный сотрудник уйдет. Если поддерживаете

причастность и компетентность, но нет участия в стратегических решениях- он уйдет.

Каждый руководитель может проанализировать, в чем он является мастером: в создании причастности к идее, в поддержке компетентности, в участии в принятии решений. В чем его механизм сохранения кадрового «ядра» наименее силен?

Эффективное упражнение для руководителей, которые рассматривают формирование «кадрового ядра» как одну из главных задач кадровой политики, состоит в следующем. Выделите 3 ключевых подчиненных. Проанализируйте, какое звено механизма мотивации персонала «кадрового ядра» – причастность к идее, поддержка компетентности или участие в принятии решений Вы используете. Каждую неделю ставьте перед собой задания по развитию наименее сильного звена механизма сохранения кадрового «ядра», и выполняйте его.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Максвелл Дж. 17 основных качеств игрока команды. –СПб.: Христовор, 2006.
2. Попов А.А., Черникова О.Н. Методы оценки эффективности исследования систем управления [Текст] / А.А. Попов, О.Н. Черникова // Наука Красноярья. 2017. – Том: 6. № 2-2. – С. 127-136.
3. Ремизова В.Ф. Экспертная оценка в диагностике коммуникативной компетентности [Электронный ресурс] / В. Ф. Ремизова, А. Г. Матвеев // Современные проблемы науки и образования. – 2018. – № 5. – Режим доступа: <https://lk.science-education.ru/article/check?id=25392> (дата обращения 08.11.2018).
4. Снатенков А.А. Оценка состояния высшего образования: региональный аспект / А.А. Снатенков, С.Ю. Абрамов, Т.Г. Нестерова // Экономика и предпринимательство. 2018. – № 10 (99). – С. 457-461.
5. Черникова О.Н. Наставничество в корпоративных программах развития персонала // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. Сборник научных трудов тринадцатой Международной научно-практической конференции. Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2018. – С. 218-226.

ВЛАСТЬ И СТИЛИ ЛИДЕРСТВА

*А.В. Кузьмичева, И.Р. Тагирова студенты,
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: А.А. Попов, к.воен.н., профессор*

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические основы лидерства и стиля лидерства, а также примеры оценки лидерства.

Ключевые слова: лидерство, неформальные группы, стиль руководства, влияние подчиненных на руководителя.

Annotation. The article discusses the theoretical foundations of leadership and leadership style, as well as examples of leadership evaluation.

Keywords: leadership, informal groups, leadership style, the influence of subordinates on the leader.

Руководитель любой организации призван активно участвовать в формировании устойчивости её деятельности. Его влияние на персонал определяется личностными и профессиональными качествами. От того, каким управленец предстает перед своими сотрудниками и какие методы применяет по отношению к ним, зависит психологический климат коллектива в целом. В настоящее время выработаны целые тактики работы с подчинёнными, однако вопрос стиля руководства и лидерства остается актуальным.

Управлением и руководством людьми человечество интересовалось во все времена, начиная с первобытного строя. Еще до развития государственности племена должны были согласовывать свои действия для охоты и выживания. Государства на любом этапе своего развития уже имели свои особенности управления и принуждения обществом и использовали для этих целей целые управленческие персоналы. Если обратиться к конкретным примерам из истории, то можно отметить, что 3000 лет назад до нашей эры в Древнем Египте существовал достаточно развитый государственный управленческий аппарат. Сложно представить, можно ли было построить египетские пирамиды без мудрой организации работы огромного числа людей. Великие завоевания также не могли быть без талантливого управления войсками.

На протяжении столетий различные ученые и мыслители задавались вопросом управления как особой сферы деятельности. Одним из первых затронул данную тему философ Сократ (470-399 гг. до н.э.). Ему принадлежит разработка принципа универсальности управления, а его ученик Платон (429-347 гг. до н.э.) в свою очередь разграничил функции органов управления. Аристотель (384-322 гг. до н.э.) изучал различные формы государства.

В средних веках авторитет и власть были описаны итальянским политическим мыслителем Никколо Макиавелли (1469-1527 гг.). В XIX веке английский ученый Роберт Оуэн выдвинул идею гуманизации управления производством, которая является актуальной по сегодняшний день [3].

В 1921 году немецкий социолог и экономист Макс Вебер развил тезис, согласно которому бюрократия – самая эффективная форма человеческой организации. Уже после него в 30-х гг. XX в. Элтоном Мэйо в управление были внедрены элементы психологии и социологии. Он выявил, что группа работников – это социальная система, которая подчиняется внутреннему контролю.

Между тем общество пришло к такому выводу, что руководство – это способность оказывать влияние на отдельных лиц и группы, побуждая их работать на достижение целей организации. Одной из важнейших характеристик деятельности руководителя является стиль руководства. Стиль руководства – это манера поведения руководителя по отношению к подчиненным, чтобы оказать на них влияние и побудить к достижению целей организации. Руководитель является ведущим организатором в системе управления. Управление деятельностью групп и коллективов осуществляется в форме руководства и лидерства. Эти две формы управления имеют определенное сходство.

Суть различия между лидерством и руководством большинство людей представляет себе неправильно. В лидерстве нет ничего сверхъестественного, и оно не имеет никакого отношения к харизме. Лидерство не обязательно важнее менеджмента и одно не заменяет другое. Вернее будет сказать, что эти два понятия являются взаимодополняющими. Для успешного ведения бизнеса полезно осваивать обе категории [1].

Одним из наиболее важных аспектов лидерства является вопрос об оптимальном стиле взаимодействия лидера с группой. С течением времени обосновалось четыре подхода к пониманию лидерства: с позиции личностных качеств, поведенческий, ситуационный и лидерство на основе эмоционального интеллекта [4].

В основе позиции личностных качеств заложено мнение о том, что все великие руководители имели стандартный набор качеств, таких как инициативность, уверенность, трезвый ум и пр., однако исследования показали, что одинаково успешные управленцы отличались по изучаемым характеристикам и по-разному проявляли себя в различных ситуациях.

Поведенческий подход впервые нашел свое отражение в эксперименте Курта Левина. Он выделил авторитарный, демократический и либеральный стили лидерства. Согласно его теории, авторитарный руководитель единолично концентрирует власть в своих руках и не дает права выбора своим подчиненным. Либеральный стиль противоположен авторитарному – руководитель по минимуму участвует в принятии решений и данную ему ответственность практически полностью возлагает на коллектив. Компромиссным вариантом между двумя этими стилями выступает демократический, предполагающий разделение власти и полномочий между всеми сотрудниками.

К. Левин сопоставил влияние от всех трех стилей на психологическое состояние детских групп и пришел к выводу о том, что демократический стиль является наиболее оптимальным из всех предложенных. Однако было отмечено, что в различных ситуациях уместны все стили руководства. Так, например, авторитарный руководитель добивается хорошего результата работы от своих

подчиненных и не теряет авторитет в их глазах. Либеральный стиль также эффективен при определенных условиях [2].

Похожим образом рассматривает вопрос лидерства Дуглас Макгрегор. Ему принадлежат теория X и теория Y. Согласно теории X, люди исходя из человеческой природы привыкли уклоняться от работы и ждут жесткого напора от руководства. Испытывая на себе репрессии и жесткий контроль, персонал начинает трудиться. Теория Y напротив направлена на то, что люди обязательно будут работать и действовать на благо организации, если для этого у них есть комфортные условия и нет сильного давления со стороны.

Рэнис Лайкерт в рамках поведенческого подхода также разработал модели лидерства. По его мнению, руководитель в своем поведении ориентируется либо на работу, либо на человека. В связи с этим он выделил 4 следующие вариации: эксплуататорско-авторитарную (жесткий лидер), благосклонно-авторитарную (ограниченное участие подчиненных в принятии решений), консультативно-демократическую (отношения между руководителем и подчиненным носят доверительный характер) и основанную на участии (подчиненные несут ответственность за принятые решения).

Ученые из университета штата Огайо проанализировали идеи Макгрегора и Лайкерта и пришли к выводу о том, что руководитель не может быть направлен на одну из предложенных составляющих. Теория была дополнена тем, что менеджер в разной степени может проявлять внимание к сотрудникам и к решению проблем. На основе этого Р. Блейк-Мутон разработал так называемую «управленческую решетку», состоящую из 5 модификаций, самой приемлемой из которых он считал командную работу.

Ситуационный подход в свою очередь подразумевает, что на результативность работы руководителя помимо личных качеств влияют ситуационные факторы. Самой популярной теорией в рамках данного подхода можно назвать ситуационную модель Ф. Фидлера. Он утверждает, что лидер, ориентированный на задачу, эффективен при очень благоприятных или крайне неблагоприятных условиях, когда отношения между ним и ключевыми группами очень хорошие, либо когда группа находится в состоянии мятежа. Именно характер отношений, по мнению Фидлера, в наибольшей степени определяет оптимальность выбора стиля [1].

Стоит отметить, что большинство современных компаний страдает от избытка менеджмента и недостатка лидерства. Руководители активно ищут людей с лидерскими способностями и предоставляют им возможность реализовать свои менеджерские качества. Менеджмент имеет дело с управлением сложными структурами. Умелый менеджмент вносит в основные показатели деятельности компании, такие как качество и

прибыльность продукции, известную долю упорядоченности и последовательности. Что же касается лидерства, то оно прежде всего связано с умением достойно справляться с переменами. В последние годы такая способность приобрела очень важное значение. Отчасти это объясняется тем, что современный деловой мир отличается крайне жесткой конкуренцией и повышенной изменчивостью. Действительно, напрашивается вывод, что сочетать умелое лидерство и грамотный менеджмент является очень нелегкой задачей. Данным вопросом задается управленческое звено и ООО «С».

ООО «С» было основано в 2008г. в г. Оренбурге с целью получения прибыли от оказания услуг в области настройки программного обеспечения и технической поддержки информационных систем предприятий, системной интеграции. Деятельность организации начиналась первоначально с продажи аппаратных средств. В результате за годы работы фирма расширила сферу своей деятельности от продажи компьютерных комплектующих до предоставления клиентам программных модулей.

В настоящее время ООО «С» – это динамично растущее и развивающееся предприятие, которое поставляет аппаратно-программное обеспечение более чем от 400 производителей. Предприятие работает напрямую с дистрибьюторами и имеет складской запас наиболее востребованного оборудования и программного обеспечения, что позволяет в течение периода до 7 рабочих дней поставить покупателю практически любое офисное оборудование, исключая оборудование, собираемое по заказу.

Специалисты ООО «С» оказывают консультации по функциональным особенностям продуктов, их совместному применению, возможностям экономичного решения современных управленческих задач за счет совершенствования информационных систем. Предприятие предлагает программу кредитования постоянных партнеров, условия которой варьируют в зависимости от объема и структуры заказа. Однако оказание услуг по технической поддержке информационных систем также осуществляется.

Численность работников ООО «С» в 2018 году составила 29 человек. Непосредственно генеральному директору подчиняются коммерческий директор, технический директор и главный бухгалтер. Каждый из указанных должностных лиц имеет подчиненных.

На ООО «С» имеет место различные проявления власти и авторитета, которые могут быть позитивными, направленными на развитие организации, и негативными, разрушающими ее. Их взаимосвязь представляет собой организационную структуру, которая так или иначе упорядочивает поведение работников.

Опыт руководителей высшего звена на ООО «С» показывает, что при авторитарном руководстве выполняется больший объем работ, чем при демократическом. Однако платой за это являются относительно низкая мотивация, меньшая оригинальность решений, напряженный морально-психологический климат в фирме, агрессивность сотрудников, стремящихся быть похожими на директора. В рамках патернализма четко выражена иерархичность отношений. Руководитель принимает единоличные решения, от подчиненных же ожидается лояльность по отношению к руководителю, который поддерживает единство в организации через утверждение личного влияния. В случае необходимости исполнители могут замещать друг друга.

Одним из главных нюансов организации является наличие у ООО «С», как и у большинства компаний, неформальных групп. Рассмотрим неформальные группы управленческого звена.

Формальный лидер в организации - это генеральный директор.

Генеральный директор обладает следующими положительными качествами:

1. Хорошо себя проявляет в управленческой сфере, где необходимо руководить другими людьми, координировать их деятельность;
2. Проявляет стремление объединить в своих руках весь цикл производства;
3. Ответственный работник, не терпит некомпетентности, эрудирован в своей области;
4. Работает «на износ», по его мнению только в этом случае может требовать того же и от других. Всегда добивается качественности выполняемой работы;
5. Имеет большой лидерский потенциал, способен контролировать ход событий и адекватно принимать на себя ответственность за свою профессиональную деятельность.

Отрицательные качества:

1. В сфере межличностных взаимодействий ведущий фактор – доминирование;
2. В некоторых случаях от него нельзя ожидать мягкости и дипломатичности в отношениях с людьми;
3. В случае возникновения конфликтных ситуаций считает, что использует тактики «сотрудничество» и «приспособление».

Правой рукой генерального директора является секретарь-референт, который выполняет поручения и всячески поддерживает все его предложения. Эти два человека составляют первую неформальную группу на предприятии.

Главными их «соперниками» являются технический директор и коммерческий директор, которые составляют вторую неформальную

группу в организации. В этой группе явно выраженного неформального лидера нет. Группа организовалась так как:

1. Сотрудники работают в соседних кабинетах;
2. Иногда технический и коммерческий директора не разделяют мнения генерального директора, в связи с тем, что коммерческий директор навязывает генеральному директору более выгодное по деньгам и эффективное предложение, сформированное совместно с техническим директором;
3. Их главной целью является: эффективное и выгодное выполнение задание более дешевым и правильным способом.

Коммерческий директор хорошо себя проявляет в управленческой сфере, где необходимо руководить другими людьми, координировать их деятельность. В сфере межличностных отношений проявляет себя как человек вспыльчивый, но отходчивый. Приоритетные тактики поведения в конфликте: сотрудничество и приспособление, что, возможно, наиболее ярко проявляется в общении с вышестоящим руководством.

Технический директор хорошо распределяет обязанности и следит за их выполнением, может эффективно осуществлять конкретное руководство подразделений. Его сильно стороной является конкретная логика, т.е. тщательная проработка любого вопроса и мероприятия. Склонен уважать авторитеты, при этом бескомпромиссен в выполнении своего дела, дисциплинирован, исполнительен, собран, следит за порядком в быту и на производстве. В случае возникновения конфликтных ситуаций в данном коллективе для преодоления разногласий стремится искать компромиссное решение.

Третьей неформальной группой в ООО «С» является сотрудники бухгалтерского отдела. Группа состоит из трех женщин: главный бухгалтер и два бухгалтера. Неформальным лидером в этой группе является главный бухгалтер, так как она:

1. Дольше всех работает в организации;
2. Знает устои и правила организации;
3. Имеет большой стаж работы.

Главный бухгалтер хорошо себя проявляет в управленческой сфере, где необходимо руководить другими людьми, координировать их деятельность. Обладает способностью четко формулировать задачу. Характеризуется повышенным чувством справедливости, которое сочетается с убеждением в собственной правоте. Но при этом обнаруживает выраженную близость к таким личностным характеристикам, как излишняя прямолинейность в высказываниях и поступках; отсутствие мягкости и дипломатичности в отношениях с людьми. Однако в случае возникновения конфликтной ситуации с вышестоящим руководством способна пойти на компромиссное урегулирование разногласий.

Группа организовалась по нескольким причинам: женский коллектив; работники бухгалтерского отдела находятся в одном кабинете рядом с кабинетом секретаря-референта; проводят обеденные перерывы вместе; имеют общие интересы.

Таким образом, выявлены три ярко выраженные неформальные группы в ООО «С»: первая группа – генеральный директор и секретарь-референт, вторая группа – технический и коммерческий директора, третья группа – главный бухгалтер и два бухгалтера.

Несмотря на присутствие неформальных групп, работа предприятия от этого не страдает. Все сотрудники трудятся согласно общим целям и стратегии организации. Резких конфликтных ситуаций, затрагивающих непосредственно весь коллектив, не происходит. Генеральному директору не стоит заменять работников в своем персонале. Уволив одного из сотрудников, фирма потеряет квалифицированных и опытных работников, из-за чего ее деятельность пойдет на спад.

На ООО «С» был проведен опрос, который состоит из двух вопросов: на ООО «С» преобладает власть подчиненных, или на ООО «С» преобладает власть руководящего звена. Всего было опрошено 27 работников.

Согласно ответам работников было определено, что на ООО «С» Интеграция доминирующую долю власти принимает на себя руководство предприятия (73,34%), но также многие руководители прислушиваются и мнения своих работников (24,66%) – рисунок 1.



Рисунок 1- Структура личного влияния

Таким образом, руководитель на ООО «С» принимает на себя доминирующую долю власти, однако бывают случаи, когда и подчиненные имеют власть над руководителем (например, в таких вопросах как: необходимая для принятия решений информация, неформальные контакты с людьми и т.п.).

Власть всегда подразумевает под собой степень влияния руководителя на подчиненного. Влияние – это поведение одного индивида, которое вносит изменения в поведение другого. Процесс влияния руководителя на подчиненного показан на рисунке 2 (Проведен опрос 27 человек – Какой способ влияния чаще всего применяет Ваш руководитель?) Следует отметить, что на ООО «С» наибольшее число

подчиненных указало на приказ (25,6%) и убеждение (25,4%), реже всего в структуре системы влияния на подчиненных используются угрозы (8,7%) и подкупы (7,9%).

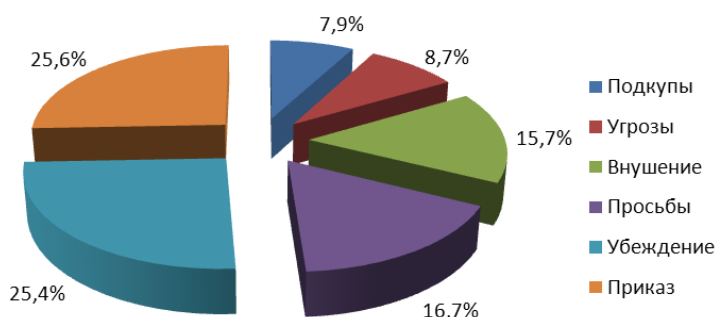


Рисунок 2 - Способы влияния на подчиненных

Тем не менее, в организации на низком уровне управления руководители придерживаются демократической политики. В данном случае труд работников воспринимается как естественный процесс. При благоприятных условиях труда подчиненные могут брать на себя часть ответственности и стремиться к ней. Они способны чувствовать свою непосредственную причастность к делам организации, тем самым они смогут более охотно использовать самоуправление и контроль, в том случае, если за этим следует вознаграждение. Таким образом, демократический лидер – это руководитель, который в работе со своими подчиненными обращается к их сознанию, совести и чести, преследуя те цели, которые стоят перед его организацией. В итоге руководитель приводит цели работников своей организации в соответствии с целями самой организации.

Для более полного анализа была проведена оценка стиля лидерства управляющего персонала ООО «С». Опрос проводился среди генерального, коммерческого и технического директоров на бланковой основе. Средний возраст опрошенных варьируется от 30 до 40 лет. Основные характеристики, которые подверглись исследованию в данном опросе – это лидерские качества и стиль руководства.

Определение стиля руководства определялось по методике «Стили руководства». Данная методика направлена на определение того, какой стиль руководства выбрал руководитель в своей управленческой деятельности. Опрашиваемый отвечает на 40 предоставленных ему вопросов, и по результатам его ответов определяется стиль руководства.

Данный опрос позволил определить, что на данный момент на ООО «С» более широко распространен авторитарный стиль руководства, который позволяет способствовать улучшению дисциплины. Тем самым

данный стиль занимает лидирующее место в управлении на ООО «С». Руководители придерживаются авторитарных тенденций, так как они не забывают о будущем своих подчиненных и работников организации. После авторитарного следует демократический стиль, ему же уступает либеральный. Данные опросы показали, что наиболее оптимальными решениями в предотвращении конфликта среди подчиненных руководителям присущи компромисс и избегание, что говорит о том, что руководители ООО «С» менее критично относятся к работникам своей организации и стараются понять своих подчиненных. Из всех стилей предотвращения конфликта руководители ООО «С» предпочитают компромиссный, что говорит о нежелании руководителей быть собственниками положения (лучше уступить в чем-нибудь, нежели пойти на дальнейший конфликт продолжительного действия).

Таким образом, авторитет руководителя ООО «С», который непосредственно связан с выполнением его основных функций согласно занимаемой должности, должен подкрепиться личным примером и высокими моральными качествами. В данной организации различают два источника авторитета: официальный, который определен занимаемой должностью (должностной статус); реальный авторитет – фактическое влияние, реальное доверие и уважение (субъективный статус).

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Лидерство, основанное на принципах / Кови С., - 7-е изд. - М.: Альпина Паблишер, 2016. - 302 с.*
2. *Попов А.А., Черникова О.Н. Методы оценки эффективности исследования систем управления // Наука Красноярья. 2017. – Том: 6. № 2. – С. 127-136.*
3. *Стили менеджмента - эффективные и неэффективные: Учебное пособие / Адизес И.К., Гутман Т., - 5-е изд. - М.: Альпина Паблишер, 2017. - 198 с.*
4. *Черникова О.Н. Наставничество в корпоративных программах развития персонала // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. Сборник научных трудов тринадцатой Международной научно-практической конференции. 2018. – С. 218-226.*

ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

*А.В. Лобанчикова, студентка
ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет
им. И.Н. Ульянова», г. Чебоксары, Россия*

Аннотация. В статье анализируется экономическое состояние России. Выводятся видимые недостатки и возможные тенденции

экономики. Указаны основные проблемы экономики страны и пути их решения.

Ключевые слова: экономические проблемы, монополизация, коррупция, утечка мозгов, инфляция, безработица, решение проблем

Abstract. The article analyzes the economic state of Russia. Displayed visible flaws and possible trends in the economy. The main problems of the country's economy and ways to solve them are indicated.

Keywords: economic problems, monopolization, corruption, brain drain, inflation, unemployment, problem solving.

За века своего существования Россия практически всегда сталкивалась с различными экономическими проблемами. После распада СССР на смену плановой экономики в России пришла рыночная.[7] В связи с этим в экономике появились большие изменения: обосновалась экономическая конкуренция, частная собственность, закрепился рыночный механизм регулирования спроса и предложения. С трансформацией экономической системы Россия столкнулась с различными затруднениями, которые мешают экономическому росту страны.

На данный момент в Российской Федерации можно выделить несколько основных проблем:

1. Монополизация

Игрок-монополист – это огромное предприятие, которое занимает большую долю рынка в сегменте. В России игрок-монополист существует практически в каждой крупной отрасли. Однако монополизация имеет свои плюсы и минусы. С одной стороны, игрок-монополист – это стабильная компания, которая приносит стабильное производство и мешает безработице. Но с другой стороны, монополизация мешает конкуренции, закрываются мелкие предприятия [2]. Высокая монополизация приводит к затруднению развития малого бизнеса.

2. Сильно выраженная сырьевая направленность

Если государство ведет большую сырьевую направленность, так как это самый выгодный способ, то стагнируют прочие отрасли и сельское хозяйство. Они хуже финансируются государством. Приходится импортировать продукции, которые будут восполнять недостаток продукции, произведенных в России. Затрудняется отечественное производство.

3. Высокий уровень правонарушений в области экономики

В России коррупция присутствует во всех уровнях и сферах экономики. Россия входит в двадцатку самых коррумпированных государств.

4. Утечка мозгов

В России активно развит процесс массовой миграции населения в другие страны из-за низкой оплаты труда, неудовлетворительной материально-технической и приборной базы и бюрократизма в России.

5. Инфляция

Инфляции в стране приводит к отпугиванию кредиторов и инвесторов, социальной напряженности населения, деньги перестают выполнять функцию меры стоимости и обращения, снижается реальная заработная плата.

6. Экономическая централизация

В России слабая заинтересованность регионов в экономическом росте. У многих жителей складывается мнение, что регионы зарабатывают деньги, а делит эти деньги столица. В результате растет недовольство населения и теневая экономика.

7. Безработица

В России преобладает безработица, что ведет к низкому уровню жизни населения, потери профессиональных знаний, моральной травме населения.

В настоящий момент можно сказать, что экономическое состояние России на мировом рынке не занимает лидирующие позиции. Можно сказать, что Россия является «сырьем» для Запада. России необходимо инновационное развитие промышленности, давать людям больше экономической свободы.

Чтобы решить проблемы экономики России, государство должна уделять внимание трем направлениям:

1. Экономическое

В России должны быть хорошие условия для конкуренции, определению порядка лицензирования

2. Административная

Для предотвращения проблем, связанных с экономикой, в России должна улучшиться работа политических элит для издания новых законов, предотвращающих безработицу, борьбу с коррупцией и т.д.

3. Социальная

Должны быть проведены реформы в области образования, здравоохранения и т.д.

Подводя итоги, можно сказать, что Россия имеет множество экономических проблем, сложно прогнозировать дальнейшее развитие экономики страны. Вводя новые реформы и развивая экономику, Россия имеет все шансы выйти на новый экономический уровень.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Валеева А.С., Коваленко С.В. Проблемы экономического роста России в современных условиях // *Инновационная наука*. 2017. №4. С.51-54.

2. Дельман О.А., Марков А.В., Викторов В.Н. Методический подход к оценке инновационного потенциала энергосбережения и повышения энергоэффективности Чувашской Республики // *Вестник Чувашского университета*. 2012. № 1. С. 367-369.

3. Марков А.В. Тенденции развития государственной поддержки малого бизнеса // Экономика и экология: тренды, проблемы, решения. Материалы Международной научно-практической конференции. 2017. С. 135-138.

4. Марков А.В., Халапсина А.А. Трудовые ресурсы России: развитие и проблемы качества // Проблемы и перспективы развития социально-экономического потенциала российских регионов. Материалы VI Всероссийской электронной научно-практической конференции. 2017. С. 127-131.

5. Медведев Д. Новая реальность: Россия и глобальные вызовы // Вопросы экономики. 2015. № 10. С. 5-29.

6. Серафимова К.В., Марков А.В. Проблема ограниченности ресурсов в стране // Научный вестник Вольского военного института материального обеспечения: военно-научный журнал. 2017. № 2 (42). С. 115-117.

7. Смоленская С.В., Прокофьев И.Н., Дюлин А.Ю. Современные проблемы развития экономики России // Проблемы перспективы и тенденции развития экономики и управления. 2016. - С.108-111.

ОСОБЕННОСТИ ОПТИМИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*А.О. Мельник, студентка
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Беларусь
Научный руководитель: А.Л. Ходенков, ст. преподаватель*

Аннотация. Оптимизация производства означает внедрение инновационных технологий и улучшение трудового процесса. На современном этапе оптимизация затрат производства возможна при использовании разнообразных методик и стратегий.

Ключевые слова: оптимизация производства, принцип, подход, повышение эффективности.

Abstract. Optimization of production means the introduction of innovative technologies and improvement of the labor process. At the present stage, the optimization of production costs is possible using a variety of techniques and strategies.

Keywords: production optimization, principle, approach, efficiency improvement.

Оптимизация производства означает внедрение инновационных технологий и улучшение трудового процесса. Как правило, подобную модификацию проводят для того, чтобы повысить эффективность работы и снизить расходы предприятия. Оптимизация управления производством должна проводиться в соответствии с утвержденным планом, где указаны все этапы и последовательность внедрения.

Оптимизация производства подразумевает усовершенствование его структур, пересмотр их взаимосвязей и взаимодействий.

Промышленные компании внедряют те или иные программы повышения эффективности, используя различные методы и формы. Многие достигли успеха в этом процессе: снизили расходы и увеличили прибыль, улучшили качество своего товара, сократили сроки поставок, повысили заинтересованность сотрудников.

Практически все компании могут оптимизировать расходы и повысить эффективность производства. Несколько десятков лет назад ряд компаний столкнулся с подобной проблемой, работая с клиентами. Результатом решения вопроса стала разработка методов организации и внедрения на предприятиях крупных проектов, направленных на сокращение расходов «снизу-вверх». Программа получила название «ТОП» – тотальная оптимизация производства. Она основана на базе опыта ведущих мировых компаний и постоянно совершенствуется [1].

Реинжиниринг – один из самых эффективных методов, направленных на повышение конкурентоспособности и снижение затрат предприятия. Этот способ требует значительного инвестирования и занимает много времени, что может аннулировать ожидаемый эффект. Помимо этого, ключевые процессы и технологии, используемые в базовых производственных отраслях, уже исчерпали свои ресурсы и не подлежат радикальной оптимизации. Все это говорит о том, что предприятию, задумавшему реинжиниринг, необходимо задуматься о сокращении целого ряда операционных расходов, чтобы оставаться конкурентоспособным во время проведения серьезных мероприятий, направленных на повышение эффективности производства.

Директивный подход часто является самым действенным и быстрым. Несмотря на эффективность этого метода, он очень часто страдает от отсутствия стратегических приоритетов. Сокращение бюджета подразделений может привести к тому, что предприятие не будет приносить прибыль, его доходы перестанут расти, а место на рынке окажется потеряно. Директивный подход стоит применять выборочно относительно тех структур, которые показывают свою неэффективность (например, по сравнению с конкурентами, большой штат работников кадровой службы).

Основные принципы оптимизации производства на предприятии напрямую связаны с тем, что приемы данной программы абсолютно не похожи на другие методы оптимизации. Прежде всего потому, что при ее использовании изменения касаются не только эффективности производства, но и результативности работы сотрудников предприятия, их мотивации. Таким образом, программа нацелена на долгосрочное применение.

Комплексный подход. Из названия следует, что метод подразумевает комплекс целей: сокращение расходов, повышение производительности труда и качества продукции. В этом случае эффективность достигается путем расширения подразделений с низкими производственными показателями и получение дополнительной прибыли за счет того, что товар высокой кондиции меняет менее качественного предшественника.

Использование существующего ноу-хау. За организацию и внедрение ТОП отвечают, в основном, руководители единиц. Обычно они более компетентны в вопросах специфики подразделений предприятия и знают, какие из них в большей степени обладают потенциалом повышения эффективности и какие пути оптимизации производства лучше использовать. Если привлечь в процесс внедрения ТОП смежников и клиентов данных структур, то можно дать более точную оценку результативности процесса. Тот факт, что в ходе реализации программы используются идеи работников, позволяет им чувствовать вовлеченность в жизнь компании. А это благотворно сказывается на корпоративном менталитете и настраивает на долгосрочное плодотворное сотрудничество.

Использование нетрадиционных идей. Когда осуществляется реализация программы, многие прописные истины ставятся под сомнение. В качестве ориентира используют, как правило, опыт работы передовых компаний и наиболее удачные модели оптимизации производства.

Четкое отслеживание результатов. Условия оптимизации производства требуют, чтобы все предложения, принятые к исполнению, применялись строго в соответствии с планом и имели конкретный результат, который поддается измерению (например, снизить бюджет структурного подразделения на приобретение расходных материалов, сырья и т. п.). Чтобы отследить ход реализации программы и выполнения планов, создается группа контроллинга. Ей предоставлены широкие полномочия и возможность общения с вышестоящим руководством. Перед группой ставится ряд задач, ключевой из которых является определение экономической эффективности реализации ТОП, разграничивая ее от всех прочих изменений в бюджете, которые могут быть обусловлены нестабильностью курса валюты, колебаниями цен на сырье и расходные материалы и прочими факторами [2].

В процессе реорганизации происходит постепенное повышение эффективности компании, развивается ее квалификация, и она начинает использовать наработанные преимущества. Оптимизация производства предусматривает прохождение трех уровней зрелости, и предприятия, грамотно подошедшие к этому процессу, преодолевают их планомерно, постепенно переходя с одной ступени на другую. Конечно, каждая компания реализует процесс оптимизации по-своему, находясь на своем этапе развития (уровне зрелости), имея индивидуальный план совершенствования.

Первый уровень оптимизации производства. На этой стадии формируется основа системы оптимизации производства. Работа направлена на анализ передовых практик, диагностируется фактическое положение технологических процессов, ставятся цели и формулируются задачи повышения эффективности. Причем тщательное изучение проводится в отношении ключевых показателей по нескольким критериям, которые лежат в основе высокой производительности (это, как правило, оборудование и технологические линии).

Специалисты ищут альтернативные способы снижения уровня производственных потерь за счет роста эффективности и качества, сокращения расходов и времени, необходимого для осуществления полного производственного цикла. На этом этапе очень важно обладать не только теоретическими знаниями, но и уметь их применять на практике (наладить оборудование и поддерживать его в рабочем состоянии), чтобы была возможность быстро улучшить функционирование отдельных структурных подразделений (заводов).

Рационализируя работу основных объектов и процессов на предприятии, таких как оборудование, логистика и управление, можно быстро перейти с первого уровня оптимизации производства (базового) на следующий более зрелый этап.

Второй уровень оптимизации производства (более зрелый). Оптимизация производства переходит на новый уровень, если по окончании внедрения основных методов и технологических процессов начинается модернизация отдельных цехов и компании в целом. На этом этапе вырабатывают конкретные стандарты, создают благоприятные условия, привлекают экспертов и приступают к практическому применению теоретических знаний. Все это необходимо для того, чтобы не утратить накопленный в процессе работы положительный опыт. Обычно более зрелый этап занимает больше времени, требует систематизированного подхода и лучшей организованности сотрудников.

На втором уровне начинается оптимизация структуры производства в целом. В результате компания добивается сокращения расходов, которые не влияют на ценность самой продукции, другими словами, снижаются издержки на ее выпуск до 15% (исключение составляет сырье и другие комплектующие), материальные потери сводятся практически к нулю.

Компании страдают из-за нехватки специалистов определенного профиля, опыта руководства, экспертных групп, поддерживающих внедрение новой продукции, или конкретного распределения обязанностей. Такой вывод можно сделать, если учесть тот факт, что зачастую на предприятиях просто не обращают внимания на важнейшие моменты, связанные с организацией и инструментами управления, трудовыми ресурсами, квалификацией и профессиональной компетентностью сотрудников.

Мероприятия по оптимизации производства должны включать обязательное повышение навыков персонала, его профильное обучение, например, в сфере анализа потерь или контроля отходов в процессе выпуска продукции, в области технической поддержки и пр. По мнению специалистов, чтобы организовать эффективный товарный бизнес, потребуется не менее трех лет (а то и все пять).

Если оптимизация производства дала небольшой, но значимый результат, а комплекс реализован не полностью, можно провести ускорение мероприятий, чтобы перейти на второй (более зрелый) уровень. Эксперты считают, что ощутимой эффективности можно достичь только при условии планомерного и систематизированного внедрения разработанной программы при наличии профессионального управления.

Третий уровень оптимизации производства. Мероприятия третьего уровня проводятся в компаниях, которые способны оценить эффективность, полученную в результате проделанной работы, и не останавливаются на достигнутом, а продолжают действовать в направлении улучшения функциональности производства: пересматривают систему поставок и реализации, схему планирования и прочее. Таким образом предприятия переходят на следующий этап, на котором происходит не только оптимизация процесса производства продукции, но и применяется более сложный инструментарий (комплексное планирование, реорганизация управления, спецификация технологических циклов и др.).

Обычно компании, перешедшие на третий уровень оптимизации, полностью владеют информацией о расходах, не влияющих на ценность продукции. К этому времени уже реорганизованы технологические процессы. Эффективность структурных подразделений, заводов и оборудования отвечает требованиям мировых стандартов качества, а развитие компании возможно за счет производства, которое стало основной статьей дохода. К этому этапу уже разработаны и внедрены инновационные технологии для сегментирования продукции и стратегии управления, усовершенствовано планирование основного процесса и реализации. Конечно, переход на новый уровень – сложная процедура, но если оптимизация производства осуществляется последовательно, то компания обязательно повысит свой потенциал.

Если предприятие стремится достичь более весомых результатов, то оно приступает к реорганизации управления и обслуживания, потому что большие расходы в этой части деятельности могут значительно снизить доходность бизнеса в целом. Эксперты отмечают, что для преодоления рубежа первого или второго уровня оптимизации компании внедряют короткие целевые программы, а для третьего используют обширный спектр инновационных технологий.

Возврат на первый уровень оптимизации производства. Моделирование и оптимизация производства нереальны без преодоления ряда трудностей, но они не могут быть поводом для того, чтобы махнуть на все рукой, потому что добиться эффективности так или иначе возможно. Для этого вам понадобится вернуться к начальному уровню и внедрять более короткие программы, охватывающие меньший спектр задач. Если использовать систему контроллинга, то при быстрой оптимизации эффективности можно добиться в минимальные сроки (вплоть до нескольких дней). Такой прием рекомендуют эксперты, которые имеют достаточный опыт работы и убедились в этом на практике.

Главное, чтобы оптимизация производства осуществлялась при помощи наиболее эффективных рычагов. Необходимо все тщательно изучить и сделать выводы о том, какие из методов стоит использовать в данный момент, а какие – позже. Для этого надо:

- установить преимущественную вероятность получения эффективности по времени, величине ресурса и материальных выгод;
- сосредоточить ресурсы, по которым может возникнуть дефицит, на производственных направлениях, выбранных для быстрой оптимизации;
- подготовить согласованные мероприятия для скорейшего внедрения инновационных методов в подразделениях, в рамках которых осуществляется оптимизация производства;
- создать условия, мотивирующие сотрудников к оперативной работе и оправдывающие определенные риски.

Как показывает практика, наиболее успешно быструю реорганизацию можно провести по 5 направлениям:

- Оптимизировать использование оборудования, увеличив эффективность его работы, повысив качество обслуживания и сократив время простоя.
- Оптимизировать экономичность заготовок, сократив потери, которые возникают из-за недостаточной мощности оборудования.
- Реорганизовать логистику, повысив активность работы складских помещений и снизив транспортные расходы.
- Оптимизировать ТМЗ, более точно рассчитав объемы выработки, сориентировав их на прогнозируемый спрос, что поможет упорядочить движение и потенциал сырья и материалов.

Запланированная программа пройдет успешно, если внедрять в наиболее эффективные сегменты предприятия небольшое количество специфических инструментов. По мнению экспертов, быстрая результативность наблюдается в следующих производственных сферах:

- улучшение работы оборудования;
- повышение квалификации сотрудников;

- уменьшение количества бракованной продукции.

Все вышеназванные области поддаются анализу и, как правило, не требуют больших капиталовложений. Кроме того, в этих сферах всегда есть потенциал для того, чтобы оптимизация объемов производства фирмы была эффективной.

Тотальная оптимизация процессов производства.

Организация процесса ТОП – наиболее важный этап. IT проводилась предельно просто, а производственный процесс компании оставался результативным, как и до начала автоматизации.

Эффективная автоматизация логистики складских помещений, доставки и реализации продукции приводит к снижению финансовых затрат, а также позволяет избежать:

- материальных издержек на лишний персонал;
- неграмотного использования автомобильного транспорта, который является собственностью организации, и избытка складских помещений;
- неэффективной эксплуатации транспорта, находящегося во владении компании, и излишних площадей на складах;
- утраты продукции, которая имеет малый срок годности;
- переплаты за услуги транспортных компаний.

На каком же программном обеспечении остановить свой выбор? В первую очередь оно обязано позволять осуществлять автоматизацию бизнес-процессов всех уровней.

Для создания эффективного бизнеса важно согласовать маркетинговую стратегию с внедрением методики её воплощения в жизнь. Однако случается и так, что адекватная стратегия имеется, меры по её реализации разработаны, а результатов нет: не удаётся достигнуть плановых показателей. Возможно, это проблемы нижнего, процедурного уровня системы управления. Попробуем разобраться с таким явлением, как оптимизация бизнес-процессов, её описанием и моделированием.

Предприятие до определённого уровня развития может вполне обходиться без оптимизации.

Эксперты отмечают, что для преодоления рубежа первого или второго уровня оптимизации компании внедряют короткие целевые программы, а для третьего используют обширный спектр инновационных технологий.

Организация процесса ТОП, как правило, имеет следующий вид: рисунок 1. Возврат на первый уровень оптимизации производства. Моделирование и оптимизация производства нереальны без преодоления ряда трудностей, но они не могут быть поводом для того, чтобы махнуть на все рукой, потому что добиться эффективности так или иначе возможно. Для этого вам понадобится вернуться к начальному уровню и внедрять более короткие программы, охватывающие меньший спектр задач.

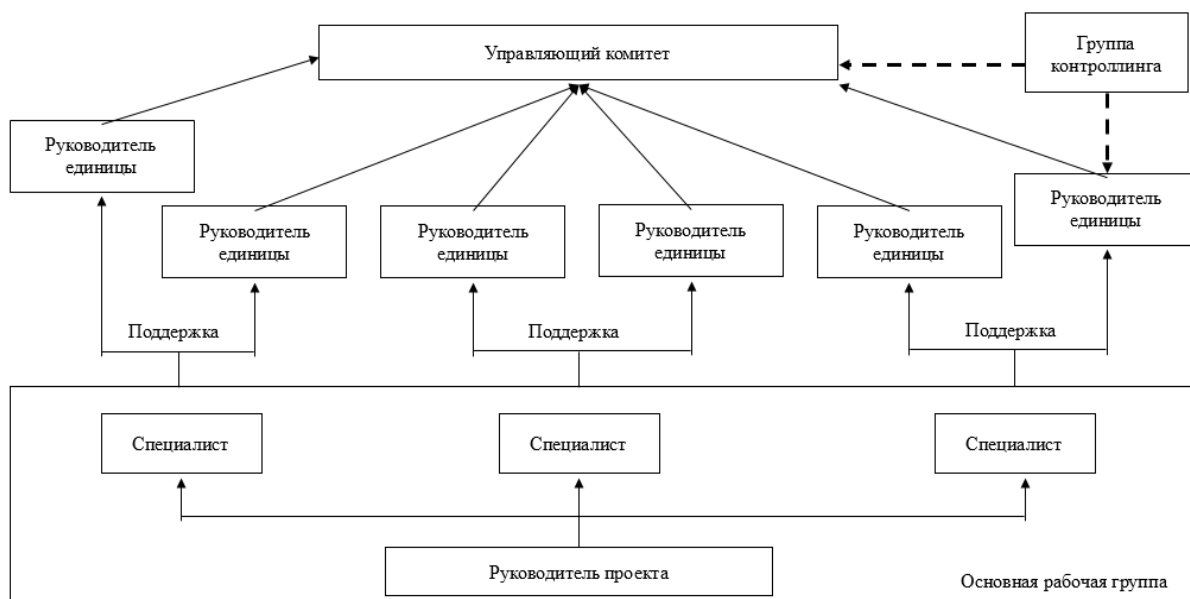


Рисунок 1. «Типовая структура программы ТОП»

Если использовать систему контроллинга, то при быстрой оптимизации эффективности можно добиться в минимальные сроки (вплоть до нескольких дней).

Методология управления процессами – это основа планирования для динамического рынка, который сложно предугадать. Отличается такой метод тем, что весь процесс оптимизации является длительным, а производственный процесс не прекращается, а просто постепенно совершенствуется.

Создание нового продукта, который отвечает запросам современного рынка – это метод Total Quality Management. В данном случае план может разрабатываться как параллельно существующему проекту, так и с замещающим подходом старой продукции. Мероприятия и действия программы направлены на поэтапное усовершенствование рабочих процессов, производству продукции изначально в ограниченный период времени.

Оптимизация бизнеса или отдельных его процессов – это обязательный момент в развитии.

Результаты анализа эффективности внедрения ТОП показывают, что оптимизация затрат производства привела к 16-процентному сокращению общих расходов на металлургических, горнодобывающих и целлюлозно-бумажных предприятиях.

Реинжиниринг – один из самых эффективных методов, направленных на повышение конкурентоспособности и снижение затрат предприятия. Этот способ требует значительного инвестирования и занимает много времени, что может аннулировать ожидаемый эффект [3].

Помимо этого, ключевые процессы и технологии, используемые в базовых производственных отраслях, уже исчерпали свои ресурсы и не

подлежат радикальной оптимизации. Эти критерии «внешние» по отношению к процессам, возникают из более общего управленческого контура. Попробуем разобраться.

Например, оптимизация такого бизнес-процесса, как обслуживание покупателя в магазине.

Что выбрать критерием оптимизации – цену или качество? Если это магазин со скидками для среднего класса – выбираем первый критерий, если элитный бутик, то второй. Получается, что, выбирая критерий оптимизации, мы определяем стратегию и позиционируем магазин.

Вот так при помощи критерия оптимизации уровень систем управления начинает подчиняться более высокому – стратегии.

Процедура внедрения является самым сложным этапом работы с бизнес-процессами. Она происходит значительно успешнее, если поддерживается информационной системой предприятия. Однако такие возможности имеются не всегда или не в полном объеме. На самом деле, оптимизация бизнес процессов – это усовершенствование действий, направленных на достижение целей компании, путем выбора лучшего пути выполнения. Лучшим считается вариант, максимально удовлетворяющий требованиям цели оптимизации, которая может быть сформулирована следующим образом:

- Сокращение затрачиваемого времени на выполнение операции;
- Снижение себестоимости изделия или услуги;
- Повышение качества конечных товаров и удовлетворенности клиентов;
- Достижение прозрачности бизнес-процессов компании, распределения ресурсов или усиления контроля ее деятельности;
- Высвобождение ресурсов для развития компании;
- Совершенствование управляемости и планирования.

Определение цели оптимизации бизнес-процессов зависит от стратегии компании и ее позиционирования на рынке товаров или услуг.

Подводя итоги можно сказать, что оптимизация производства является неотъемлемой частью производственного процесса. Именно благодаря ей возможно сократить расходы и издержки при производстве и, следовательно, повысить доходность предприятия. Результатом подобных действий становятся: повышение конкурентоспособности, увеличение объема продаж и прибыли предприятия, формирование его положительного имиджа.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. <https://docplayer.ru/59034197-Programma-top-totalnaya-optimizaciya-proizvodstva.html>,
2. <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/189703/1/.pdf>,
3. <https://referatbank.ru/market/referat/i/390048/kursovaya-sovremennye-vidy-strategiy-ispolzovanie-kommercheskoy-deyatelnosti.html>.

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И РЕЗУЛЬТАТЫ ЕГО ГОСПОДДЕРЖКИ В ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

С.С. Милькова, магистрант

*Ярославский филиал Московского финансово-юридического университета
Ярославль, Россия*

М.А. Волков, аспирант

*Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Москва, Россия*

Аннотация. В статье рассматривается необходимость малого предпринимательства, его стимулирование на уровне региона, формируемая инфраструктура, возникающие проблемы развития малого бизнеса, затрагиваются вопросы эффективности реализации региональной поддержки.

Ключевые слова: государственная поддержка, государственная программа, экономическое развитие региона, малое предпринимательство, финансовый контроль.

Abstract. The article deals with the need for small business, its stimulation at the regional level, the formed infrastructure, the emerging problems of small business development, the issues of the effectiveness of regional support.

Keywords: state support, state program, economic development of the region, small business, financial control.

Малое предпринимательство является важнейшим элементом современной российской экономики и социальной сферы [6]. В своей деятельности малые предприятия сталкиваются с множеством административных, нормативно-правовых проблем и иных организационных ограничений, негативно влияющих на процесс предпринимательской деятельности. Необходимость развития малого бизнеса – стратегическая задача в интересах формирования рыночных отношений и социально-экономической стабильности общества как государства в целом, так и Ярославской области, как одного из развивающихся регионов [3]. Особенно важным является получение государственной поддержки в период кризиса и экономических санкций, примененных к России.

Ярославская область, развивая экономику [4] помимо государственных программ, создает и свои региональные программы, которые также направлены на поддержку малого предпринимательства, а также совместные программы с государством. В настоящий момент времени в регионе реализуется три программы поддержки.

Помимо собственно программ создается и развивается инфраструктура поддержки:

- бизнес-инкубатор;
- фонды содействия кредитованию;
- региональный интеграционный центр (оказывает помощь в быстром поиске партнеров в различных регионах России и за рубежом);
- государственное бюджетное учреждение «Агентство инвестиций и кластерного развития Ярославской области» (одной из целей которого является активизации малого и среднего бизнеса).

Но, наряду с созданием программ поддержки и развитием инфраструктуры, имеют место быть проблемы развития малого бизнеса, выявляемые в ходе контрольных мероприятий органами внешнего государственного контроля [8] и требующие решения. Ниже перечислены некоторые из таких проблем:

- высокие процентные ставки по кредиту (до 18%) делают бизнес неконкурентным;
- недостаточная инновационная активность субъектов малого и среднего предпринимательства (далее МСП) [5];
- отсутствие надежных и независимых справочных данных о состоянии сектора МСП, об эффективности проводимой политики поддержки субъектов МСП, либерализации законодательства;
- значительным препятствием для развития МСП в промышленности является энергетическая инфраструктура (высоки действующие тарифы, сложности с подключением к электросетям).

Из этого можно сделать вывод, что реализация программ поддержки бизнеса не всегда является эффективной. Так же в подтверждение неэффективности можно привести пример программы, которая начала действовать в 2016 году – это Областная целевая программа развития субъектов малого и среднего предпринимательства Ярославской области на 2016 – 2018 годы (подпрограмма государственной программы Ярославской области «Экономическое развитие и инновационная экономика в Ярославской области»). Из выделенных на нее областных средств 61 800,00 тыс. руб. за первые два квартала было израсходовано только 2 778,00 тыс. руб., что не составляет даже и 1/6 части всей суммы, федеральные же средства, которые были выделены в сумме 83 154,91 тыс. руб. и вовсе не были использованы.

В рейтинге эффективности программ государственной поддержки малого предпринимательства, который был составлен по регионам России, Ярославская область по результатам исследования была отнесена к «среднему по эффективности региону» (всего их число составило 35). Число действующих на данный момент программ – 3, а число закрытых программ – 10 (табл. 1).

Таблица 1. «Рейтинг «средних по эффективности» регионов по действующим и закрытым программам» [7]

Позиция в рейтинге	Регион	Количество действующих программ	Количество закрытых программ
1	Республика Адыгея	12	0
2	Курганская область	12	5
....			
27	Ярославская область	3	10

По сравнению с другими более эффективными регионами, представленными в таблице видно, что Ярославская область должна наиболее тщательно подходить к сфере малого предпринимательства, осуществлять постоянный мониторинг, финансовый контроль [5], а так же оказывать необходимую поддержку, в том числе финансовую, всемерно способствовать развитию малого предпринимательства, постоянно оказывая сопротивление инновационной инертности присущей экономике России [1].

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Волков А.Ю. *Инновации в России // Статистика и экономика. 2012. № 2. С. 15-19.*
2. Волков А.Ю. *Инновации и Россия // Научные труды Вольного экономического общества России. 2010. Т. 136. С. 102-113.*
3. Волков А.Ю. *Исследование динамики развития экономики Ярославской области за 9 месяцев 2015 года // Региональный маркетинг сборник научных статей IV Международного конгресса по маркетингу. Под общ. ред. М.В. Макаровой; РЭУ им. Г.В. Плеханова; Ярославский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2015. С. 37-41.*
5. Волков А.Ю. *Развитие Ярославской области в условиях новой экономической реальности // Россия: тенденции и перспективы развития Ежегодник. Москва, 2017. С. 833-838.*
6. Волков А.Ю., Волков М.А. *Финансовый контроль как категория // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2014. № 6-2. С. 394-398.*
7. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. *Роль малого бизнеса в социальной сфере // Гуманитарные основания социального прогресса: Россия и современность. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 240-246.*
8. Галиева М.Ш. *Анализ программ поддержки малого и среднего предпринимательства в регионах России // Вектор экономики. 2017. № 6 (12). С. 22.*
9. Цанунин А.А., Волков А.Ю. *Органы внешнего финансового контроля в субъектах Российской Федерации // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества. Материалы VIII международной научно-практической конференции. Составители В.Н. Кривцов, Н.Н. Горбачев. 2015. С. 225-226.*

ЭФФЕКТИВНАЯ ЗАНЯТОСТЬ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

*Е.В. Падалка, магистрант,
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: О.Н. Черникова, к.э.н., доцент*

Аннотация. В статье речь идет о путях повышения эффективности занятости персонала предприятий, в т.ч. повышение содержательности труда за счет активного делегирования полномочий «зрелым» работникам, диагностика удовлетворенности трудом и принятие мер по её повышению.

Ключевые слова: эффективная занятость персонала предприятия, повышение содержательности труда за счет активного делегирования полномочий «зрелым» работникам, диагностика удовлетворенности трудом и принятие мер по её повышению

Abstract. The article deals with ways of increasing the efficiency of employment of enterprise personnel, incl. increasing the meaningfulness of labor through active delegation of authority to “mature” workers, diagnosing job satisfaction and taking measures to improve it.

Keywords: effective employment of enterprise personnel, increasing the content of labor through active delegation of authority to “mature” employees, diagnostics of job satisfaction and taking measures to improve it

Максимально эффективное использование ресурсного потенциала предприятия – одно из условий его конкурентоспособности. Причем следует отметить, что важно не просто ситуационно добиться высоких показателей ресурсоотдачи, а разработать политику обеспечения устойчиво высокой эффективности каждого из ресурсов.

Одним из главных вопросов эффективности предприятия является эффективная занятость персонала, поскольку персонал является ключевым ресурсом предприятий и значительная доля их расходов приходится на оплату труда и иные расходы на персонал (трудовые ресурсы).

Проведенное авторами исследование научных источников, рассматривающих вопросы эффективности труда, позволило сделать заключение о слабой разработанности оценки социально-экономической эффективности занятости трудовых ресурсов на предприятиях. Поэтому наше исследование было сосредоточено на определении эффективной занятости персонала на предприятии и проведении оценки эффективности занятости на выборке Оренбургской области.

Эффективную трудовую занятость персонала предприятия определяем как предоставление работодателем/выбор работником такой работы, которая соответствует следующим показателям:

1) состав должностных обязанностей (функций) работника

соответствует требуемому для их выполнения уровню и направлению профессиональной подготовки;

2) соответствует профессиональным интересам сотрудника и является содержательной [2];

3) обеспечивает доход, достаточный для нормального уровня жизни и расширенного воспроизводства трудового потенциала работника;

4) дает работнику уверенность в будущем предприятия и в его профессиональной востребованности;

5) создает условия для соблюдения нормального режима труда и отдыха.

Таблица 1 - Характеристика выборочной совокупности обследованных предприятий и персонала

№	Показатель	Оренбургская область
1	2	3
1	Количество обследованных предприятий, ед., из них:	30
	-крупных	2
	-средних	9
	-малых	19
2	Численность обследованного персонала, чел.	372
3	Средняя доля обследованных работников предприятий, %	64,6
4	Структура обследованного персонала, %	
	по полу:	
	-мужчин	48
	-женщин	52
	по возрасту:	
	-до 20 лет	6
	-20-29 лет	32
	-30-39 лет	16
	-40-49 лет	24
	-50-59 лет	18
	-60 лет и выше	4
	по уровню образования (законченного):	
	-высшее	55
	-средне-специальное	43
	-среднее	2
	по стажу работы в сфере бизнеса, лет:	
	-до 1,	6
	- 1-4,	31
	-5-9,	44
	-10-14,	17
	- 15-19,	3
	-20- и выше	-
	по категории персонала:	
	-руководители	12
	-специалисты	37
	-технические исполнители	9
	-торгово-оперативные работники	22
	-рабочие основные	15
	-рабочие вспомогательные	5

Приведенные показатели позволяют охватить основные социальные и экономические стороны деятельности работника на предприятии, в

которых отражены предпосылки эффективности труда в долгосрочном периоде [1, с. 127]. Если один или несколько из этих показателей отклонены от нормального значения, то занятость работника не считается эффективной, т.е. она не позволяет планомерно повышать трудовой потенциал работника и обеспечивать максимальную отдачу от него на предприятии в течение долгосрочного периода (5 и более лет).

Некоторые работодатели возражают тому, что для предприятия важно обеспечивать долгосрочные перспективы роста отдачи от работающего в настоящем персонала, мотивируя свою точку зрения возможностью замены «несоответствующих», «неэффективных» работников, которую предоставляет рынок труда.

Однако таких мнений в последнее время высказывается все меньше по ряду причин:

- в регионах России рынок труда все еще остается достаточно ограниченным (для специалистов крупных городов условия трудового сотрудничества не достаточно привлекательны),
- текучесть кадров свыше 5-7% в год требует дополнительных затрат предприятия,
- проведение в жизнь единой политики предприятия и реализация стратегии (которая, как известно, создает объективный фундамент конкурентоспособности) требует постоянства кадрового «ядра» предприятия [1, с. 129], которое составляют не только руководители, но и специалисты и рабочие (торгово-оперативные работники - в торговле), являющиеся носителями информации, которая представляет конкурентное преимущество фирмы.

С целью сравнительной оценки уровня эффективности занятости в обследуемых регионах нами были случайным образом отобраны по 30 торговых, производственных предприятий и сферы услуг различного масштаба деятельности, в которых подверглись исследованию от 30 до 85% работников всех категорий, также отобранных на предприятии случайным образом. Исследование проводилось в период январь 2018 – январь 2019 гг. Характеристика выборочной совокупности представлена в табл. 1.

Обследование работников проводилось методами анкетирования и анализа документов. В анкеты были включены вопросы, позволившие дать характеристику совокупности респондентов (табл.1.), и вопросы по оценке степени эффективности занятости персонала (ответы в процентах к полному соответствию). Обобщенные результаты анкетирования представлены в табл.2.

Рассматривая результаты исследования, в первую очередь следует отметить, что на предприятиях подорвана основа эффективной занятости (использования) персонала, поскольку только не более чем на 2/3 кадровый потенциал используется в соответствии с направлением и

уровнем полученного образования.

Таблица 2 - Обобщенные результаты оценки степени эффективности занятости персонала обследованных предприятий Оренбургской области и Краснодарского края, %

№	Показатель	Оренбургская область		Краснодарский край	
		размах вариации	среднее значение	размах вариации	среднее значение
1	Степень соответствия должностных обязанностей работника требуемому для их выполнения уровню и направлению профессиональной подготовки	26	67	22	64
2	Степень соответствия работы профессиональным интересам сотрудника и содержательность труда	42	59	16	62
3	Степень обеспечения дохода, достаточного для нормального уровня жизни и воспроизводства трудового потенциала работника	27	45	22	68
4	Степень уверенности в будущем предприятия и в профессиональной востребованности работника	52	40	44	46
5	Степень соблюдения нормального режима труда и отдыха	16	72	14	86

Многие специалисты и руководители с опытом работы в сфере деятельности 2-9 лет (на этапе продвижения карьеры) не имеют фундаментальной подготовки в профессиональной области. При этом лишь редкие из них имеют вместо нее однократные краткосрочные курсы повышения квалификации (при отсутствии квалификации по направлению деятельности её невозможно повысить). Молодые же кадры, имеющие квалификацию в соответствующей области, не получают возможностей профессиональной реализации по причине отсутствия опыта работы независимо от других переменных (способностей, наличия ценных идей, опыта участия в проектных работах, внутренней мотивации к достижениям).

Закономерно возникает вопрос: каковы же конкретные ожидания работодателей от наличия записи об опыте работы в трудовой книжке (без оценки качества этого опыта, достижений в области), если фактически такой работник не в состоянии предложить предприятию эффективные варианты решения актуальных для него проблем (ведь он не имеет основательных знаний в этой сфере)? И наоборот, каковы истинные причины отказа в предоставлении работы тем, кто готов квалификационно и мотивационно работать до получения высоких результатов, готов быстро приобретать простые навыки?

В отношении такого важного показателя, как интерес к работе и достаточная содержательность труда, также представлены

неудовлетворительные результаты. В среднем только на 60% содержание работы интересно работникам. Значительный размах вариации свидетельствует о существовании полярных мнений: одним работа очень интересна, другие практически вообще не испытывают заинтересованности в содержании труда. К последним относятся случаи, когда работнику сложно решать возникающие новые задачи, и он не видит быстрых положительных результатов своей работы, работа рутинна.

Показатель доходности трудовой деятельности также свидетельствует о неудовлетворительности ситуации, поскольку работая полный рабочий день (и часто сверхурочно, судя по показателю 5), работники не могут получать эквивалентного дохода, позволяющего полностью компенсировать затраты труда и обеспечить воспроизводство трудового потенциала. Уверенность в будущем предприятия и в своей профессиональной востребованности у анкетированных работников невысоки, однако вариация показывает, что среди них есть практически противоположные мнения.

Степень соблюдения норм рабочего времени, которая в исследуемой совокупности имеет существенные отклонения от нормы, влияет на здоровье работников. Постоянные перегрузки, диспропорции в распределении времени между работой и отдыхом не могут не вызывать физической и умственной усталости, которая приводит к нарушениям в системах кровообращения, нервной, эндокринной и иммунной, костно-мышечной и других. Если при нагрузке в среднем 142-152 час. в месяц работник может чувствовать себя нормально, то при хронической нагрузке 172-195 час. в месяц самочувствие резко ухудшается наряду со снижением работоспособности, интеллектуальных возможностей, возрастает резко психическая усталость, человек становится подвержен даже малейшему стрессу. Рост величины рабочего времени лишь до определенного предела безобиден для здоровья.

В этой связи нелишне вспомнить, что здоровье, согласно резолюции Генеральной ассамблеи Организации объединенных наций, считается единственным критерием целесообразности и эффективности всех без исключения сфер хозяйствования стран мирового сообщества. С этой точки зрения вряд ли социально приемлемой моделью максимизации усилий населения по обеспечению роста благосостояния может рассматриваться дальнейшая эскалация рабочего времени, рост масштабов дополнительной занятости (даже если это позволяет рынок труда).

Сложившиеся условия занятости персонала на исследуемых объектах определяют следующие направления повышения эффективности занятости: 1) формирование более содержательных систем адаптации и профессионального развития персонала, которые будут обеспечивать точное квалификационное соответствие работников должностным требованиям; 2) повышение содержательности труда за счет

активного делегирования полномочий «зрелым» работникам [3, с. 223], привлечение их к участию в разработке решений; 3) целеполагание и обеспечение движения всего коллектива к общей цели, 4) диагностика удовлетворенности трудом и принятие мер по её повышению.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Попов А.А., Черникова О.Н. Методы оценки эффективности исследования систем управления [Текст] / А.А. Попов, О.Н. Черникова // Наука Красноярья. 2017. – Том: 6. № 2-2. – С. 127-136.

2. Ремизова В.Ф. Экспертная оценка в диагностике коммуникативной компетентности [Электронный ресурс] / В.Ф. Ремизова, А.Г. Матвеев // Современные проблемы науки и образования. – 2018. – № 5. – Режим доступа: <https://lk.science-education.ru/article/check?id=25392> (дата обращения 10.07.2018).

3. Черникова О.Н. Наставничество в корпоративных программах развития персонала // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. Сборник научных трудов тринадцатой Международной научно-практической конференции. 2018. – С. 218-226.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

*М.А. Парамонова, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассматривается ситуация на рынке туристической сферы. Анализируется государственная программа развития туризма Оренбургской области на 2014-2020 года. Обозначено одно из направлений развития агротуризма в Оренбургской области.

Ключевые слова: туризм, туристический бизнес, конкурентоспособность малого бизнеса, развитие инфраструктуры туризма и отдыха, особенности и потенциал территории, туристические услуги, туристско-рекреационные ресурсы.

Abstract. The article deals with the situation in the tourism market. The state program of tourism development of the Orenburg region for 2014-2020 is analyzed. One of the directions of development of agrotourism in the Orenburg region is designated.

Key words: tourism, tourist business, competitiveness of small business, development of infrastructure of tourism and rest, features and potential of the territory, tourist services, tourist and recreational resources.

Малое предпринимательство является индикатором развития экономики региона как более восприимчивый к изменениям экономический организм. Инфраструктура поддержки малого

предпринимательства – совокупность государственных, негосударственных, общественных, образовательных, коммерческих организаций, непосредственно обеспечивающая нормальные условия жизнедеятельности (оперативное оказание услуг) и процесс воспроизводства малого бизнеса в целом [4].

В соответствии с реализуемой в РФ государственной политикой поддержки и развития малого и среднего бизнеса регионы должны иметь обязательный набор объектов инфраструктуры, к которым можно отнести: общественные предпринимательские организации, которые способствуют объединению усилий предпринимателей с целью решения их задач; торгово-промышленные палаты; разного рода образовательные структуры, осуществляющие повышение квалификации предпринимателей и обучение персонала организаций; информационные агентства; фонды поддержки малого предпринимательства.

Одним из главных направлений перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития страны является создание условий для улучшения качества жизни граждан Российской Федерации, в том числе за счет развития инфраструктуры отдыха и туризма, а также обеспечения качества, доступности и конкурентоспособности туристических услуг в Российской Федерации.

Для успешного развития малого бизнеса необходимо поддержка малого предпринимательства, что является на сегодня одной из приоритетных государственных задач. Закономерно, что решение поставленной задачи во многом зависит от качества взаимодействия бизнес-структур и организаций между собой.

Туризм является важной социально значимой сферой экономики, повышающей качество жизни и уровень благополучия населения. Развитие туристской индустрии способно снизить социальную напряженность в обществе, обеспечить стабильно возрастающий приток средств в бюджеты всех уровней, обеспечить рабочими местами население и оказать стимулирующее воздействие на смежные отрасли экономики.

В современном мире расширяются источники и мотивы туристической активности, появляются новые практики (оздоровление, отдых, культурно-исторический туризм, стремление к экзотике или экстриму, интерес к спортивным мероприятиям, гастрономический туризм, религиозный туризм).

Туристская сфера вовлекает в свою деятельность сопутствующие сферы: транспорт, сферу размещения туристов, связь, общественное питание, торговлю, банки и финансовое обслуживание, сферу развлечений, музеи и иные культурные объекты - и оказывает стимулирующее влияние на их развитие.

Перечень мероприятий согласно формированию и развитию областного туристско-рекреационного комплекса подразумевает

сохранение и увеличение возможностей удовлетворять все без исключения растущие потребности туристов в пределах Оренбургской области. Рост удовлетворенного совокупного спроса на туристический продукт, должен сопровождаться:

- повышением эффективности использования туристско-рекреационных ресурсов Оренбургской области;
- созданием организационных, экономических и правовых условий для формирования и развития туристско-рекреационного комплекса Оренбургской области;
- продвижением туристско-рекреационного комплекса Оренбургской области;
- развитием туристской и обеспечивающей инфраструктур, повышением качества предоставления туристических услуг.

Мероприятия по развитию туризма не противоречат основным направлениям экономического роста Оренбургской области.

Одной из основных задач в сфере развития туризма в Оренбургской области является улучшение координации деятельности органов законодательной власти Оренбургской области, органов исполнительной власти Оренбургской области и органов местного самоуправления Оренбургской области, общественных организаций, предприятий, научных и образовательных организаций сферы туризма по обеспечению дальнейшего развития туризма в Оренбургской области.

От успешного развития туристско-рекреационного комплекса Оренбургской области напрямую зависит уровень его туристской конкурентоспособности. Региональные туристские конкурентные преимущества - это превосходства в формировании и реализации системы туристских кластеров, удовлетворяющих условиям регионального и национального рынков, а кроме того способствующих улучшению качества жизни населения Оренбургской области.

Оренбургская область на сегодняшний день представляет нашему обзору более сотни туристских фирм, среди них выделяются 6 крупных туроператоров, около 120 гостиниц, 60 санаториев, 14 государственных природных заказников, 38 туристических баз и домов отдыха. Для отдыха и развлечений существует более 300 ресторанов и баров с общим количеством посадочных мест равным 6000 [5].

В Оренбуржье проходят традиционные ежегодные международные фестивали: кинофестиваль «Восток-Запад», фестиваль театрального искусства «Гостиный двор», Соль-Илецкий фестиваль «Арбузник»; джаз-фестиваль «Европа-Азия», фестиваль классической музыки «Симфония степной Пальмиры» имени М. Ростроповича, «Мацуевские сезоны», фестиваль народного искусства «Оренбургский пуховый платок».

Так существует государственная программа Оренбургской области "Развитие физической культуры, спорта и туризма" на 2014 - 2020 годы" в которой существует подпрограмма №4 «Развитие туризма».

Целью подпрограммы является создание инфраструктуры обеспечивающее повышения качества туристических услуг. В свою очередь задачей будет создание условий для развития и продвижения туристско-рекреационного комплекса Оренбургской области в организационных, экономических и правовых направлениях, а также для удовлетворения населения в отдыхе и восстановлении жизненных сил.

Объем бюджетных ассигнований Программы на 2019 год - 500 890,0 тыс. рублей. Ожидаемые результаты реализации Программы туристский поток в Оренбургскую область к 2020 году составит до 1625,6 тыс. человек. Рассмотрим основные показатели подпрограммы «Развития туризма», которые представлены в таблице 1 [1].

Табл. 1 Сведения о показателях (индикаторах) Программы, подпрограмм Программы и их значениях

Наименование показателя (индикатора)	Характеристика показателя	Единица измерения	Значение показателя								
			2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год
Объем туристических услуг населению	основное мероприятие	млн. руб.	510,3	534,6	558,9	408,2	764,9	765,0	765,1	765,2	765,3
Площадь номерного фонда КСР	основное мероприятие	тыс. кв. метров	94,8	94,8	95,0	74,3	101,9	102,0	102,1	102,1	102,3
Ввод мощностей обеспечивающей инфраструктуры туристско-рекреационных кластеров	основное мероприятие	да = 1; нет = 0	0	0	0	0	0	0	1	1	1

По данным таблицы видно увеличение объема туристических услуг: в 2012 – 510,3 млн. рублей, а в 2020 – 765,3 млн. рублей. Соответственно, увеличивается площадь номерного фонда коллективных средств размещения. Ввод мощностей обеспечивающей инфраструктуры туристско-рекреационных кластеров (объединение организаций, предоставляющих услуги в сфере туризма, взаимодействующих между собой в пределах региона) так намечается развитие инфраструктуры в 2018-2020 годах.

Приоритетным должно быть активное развитие лечебно-оздоровительной рекреации на базе ресурсов речных долин, ландшафтов Предуралья, Ириклинского водохранилища, Бузулукского Бора.

Во многих регионах РФ особое значение имеет агротуризм, в качестве идеи развития агротуризма в Оренбургской области ярким примером является степной парк «Оренбургская Тарпания». Это проект нацелен на вселение лошадей Пржевальского, животные обитают в вольном пастбище и размножаются в естественной среде. Выполнение проекта «Оренбургская Тарпания» будет способствовать сохранению степной природы, возрождению культуры пастбищного животноводства, развитию агротуризма. Учитывая уникальность этого проекта возникает необходимость в организации экскурсионных маршрутов для различных слоев населения.

Также экономическому аспекту агротуризма способствует генерирование, внедрение и распространение «Green technology». Ресурсосбережение и новые аспекты малоизученной технологии будут являться важнейшим инструментом развития как агротуризма, так и экотуризма. Такая модель развития будет обеспечивать устойчивое экономическое развитие и экологическую безопасность [2].

Будучи экспортоориентированной сферой, туризм проявляет бóльшую стабильность по сравнению с другими отраслями в условиях неустойчивой ситуации на мировых рынках.

Увеличение спектра интересов и расширение географических зон путешествия дает возможность российскому туристическому бизнесу завоевать заслуживающее место в международном рынке. Но текущая обстановка демонстрирует, что российский туристический бизнес применяет только лишь незначительную часть собственных потенциальных возможностей. Оренбургская область, являясь пограничной, находится на пересечении множества культур.

В свете приграничного положения Оренбургской области продолжает развиваться сотрудничество с Казахстаном в сфере туризма: с одной стороны, упрощение въезда туристов со стороны Казахстана и повышение наполняемости оренбургских курортных комплексов, с другой стороны – организация совместных туров с целью повышения привлекательности туров Оренбуржья для внешних туристов.

С учетом существующего потенциала и выявленных проблем, принимается следующая формулировка цели развития туристической индустрии Оренбургской области до 2020 года.

Развитие конкурентоспособного туристического бизнеса Оренбуржья обеспечит улучшение социально-экономических результатов региона: налоговых поступлений в бюджет, роста уровня жизни населения за счет роста занятости и средней зарплаты в туристической индустрии; роста качества жизни за счет повышения культурного уровня и патриотического

воспитания населения области, сохранения для будущих поколений историко-культурного наследия и экологии.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Постановление Правительства Оренбургской области от 29 ноября 2013 г. N 1054-пп "Об утверждении государственной программы Оренбургской области "Развитие физической культуры, спорта и туризма" на 2014 - 2020 годы"
2. Варавва М.Ю., Лазарева О.С. «Green technology» как драйверы инновационного развития современного региона // Региональные детерминанты и закономерности развития экономики, 2018
3. Никулина Н.П. Стратегия развития агротуризма в Оренбургской области // Актуальные проблемы регионального развития. Межвузовский сборник научных трудов. Оренбург ГАУ ООО ИПК «Университет», 2014
4. Никулина Н.П. Формирование инфраструктуры поддержки малого предпринимательства АПК Оренбургской области // Известия Оренбургского государственного аграрного университета, 2011
5. Сайт Туризм и отдых в Оренбургской области [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://oren-turizm.ru/> (Дата обращения: 24.12.2018)
6. Янкина И.А. Проблемы развития бизнеса в туристической сфере // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки, 2018

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ «BIG DATA» В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

К.Ю. Паскевич, студент

Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Научный руководитель: Е.Н. Ковалева, к.э.н.

Аннотация. В статье рассмотрены особенности глобальных технологий Big Data, область их применения и динамика распространения. Выявлено, что на отдельных рынках и отраслях применение технологий Big Data являются существенным фактором повышения конкурентоспособности, обосновывается необходимость развития цифровых технологий в России.

Ключевые слова: технологий Big Data, рынок Big Data, эффективность управления, информация.

Abstract. The article discusses the features of global Big Data technologies, their area of application and the dynamics of distribution. It has been revealed that in certain markets and industries, the use of Big Data technologies is a significant factor in increasing competitiveness and the conclusion is drawn that it is necessary to develop these technologies in Russia.

Keywords: Big Data technology, Big Data market, management efficiency, information.

Одним из ключевых трендов развития экономики на современном этапе является ее стремительная цифровизация. Широкое распространение цифровой техники, развитие информационно-коммуникационных технологий, взрывной рост социальных сетей и интернет-технологий, искусственного интеллекта коренным образом меняют не только жизнь миллионов людей, но и задают новые векторы развития бизнеса. Результатом цифровой трансформации экономики является беспрецедентный рост разнообразной информации. Формируются колоссальные по объему массивы данных, растет потребность в их хранении и последующей обработке. Технологии Big Data могут стать не только драйвером развития экономики России, стимулируя развитие практически всех отраслей народного хозяйства, но и существенной составляющей несырьевого неэнергетического экспорта России [5].

Таблица 1 Структура и динамика мирового рынка ПО для Big Data и бизнес-аналитики [2]

Компания	Выручка, млн. долл.			Доля на рынке, %			Темп прироста, %	
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Oracle	6826,2	6957,5	7423,6	18,2	17,1	16,5	1.92	6.70
Microsoft	4224,3	4766,9	5750,3	11,3	11,7	12,8	12.84	20.63
SAP	5150,7	5434,5	5727,8	13,7	13,4	12,7	5.51	5.40
IBM	4547,3	4605,2	4775,7	12,1	11,3	10,6	1.27	3.70
SAS	2841,8	2899,1	2965,5	7,6	7,1	6,6	2.02	2.29
Salesforce.com	760,7	949,8	1245,6	2,0	2,3	2,8	24.86	31.14
Amazon Web Services	431,7	691,8	1090,3	1,2	1,7	2,4	60.25	57.60
Teradata	1024,7	912,6	958,2	2,7	2,2	2,1	-10.94	5.00
Adobe	644,2	770,8	864,9	1,7	1,9	1,9	19.65	12.21
Всего	37506,6	40687,1	44991,5	100,0	100,0	100,0	8.48	10.58

Известно, что асимметричность информации является одним из провалов рынка, т.е. владение актуальной информацией зачастую является ключевым конкурентным преимуществом и позволяет бизнесу упрочить свои позиции в отрасли. В условиях накопления больших массивов данных их обработка и анализ является важнейшим условием успешности любого бизнес-процесса.

Big Data представляют собой подходы и методы по обработке и анализу очень больших данных и относятся специалистами к пулу ключевых технологий будущего [4, с. 151]. В отличие от традиционных баз данных, которые оперируют объемами информации до нескольких терабайт, технологии Big Data позволяют работать с объемами на 3-6 порядков больше. Также Big Data характеризуется децентрализованным

способом хранения неструктурированных данных, слабой взаимосвязью между ними и горизонтальной моделью обработки [3].

В сентябре 2018 года аналитическая компания International Data Corporation (IDC) представила некоторые результаты исследования мирового рынка программного обеспечения для работы с Big Data. По итогам 2017 года продажи такого софта в глобальном масштабе достигли почти 45 млрд. долларов против 40,7 млрд. долларов годом ранее и 37,5 млрд. долларов в 2015 году. На десятку крупнейших производителей пришлось больше 70% доходов на рассматриваемом рынке [2].

Согласно данным IDC, компания Oracle с рыночной долей в 16,5% является лидером мирового рынка ПО для работы с Big Data (табл. 1).

Второе место принадлежит Microsoft, с долей рынка в 12,8%, немного ему уступает SAP (12,7%). Что касается динамики рынка, то в 2016 году он вырос на 8,48% к объемам 2015 года, а в 2017 году – на 10,58% к 2016 году. Т.е. мировой рынок ПО для Big Data и бизнес-аналитики уверенно растет и по оценкам IDC достигнет в 2020 году объема в 60 млрд. долларов.

На рынке программных решений Big Data специалисты выделяют следующие сегменты [2]:

- приложения для управления производительностью и анализа;
- бизнес-аналитика и аналитические инструменты;
- ПО для управления анализом данных и интеграции платформ.

К основным потребителям технологий Big Data специалисты относят банковский сектор, сегменты непрерывного и дискретного производства, сектор государственного управления и сферу профессиональных услуг. Также значительными перспективами технологии Big Data обладают в сферах здравоохранения, страхования, операций с ценными бумагами, управления инвестициями и телекоммуникаций.

Преимущества использования (эффекты) Big Data для бизнеса можно систематизировать в таблице 2 [4].

Позитивное воздействие технологий Big Data в производственной сфере проявляется в зависимости от ее специфики. В целом же, в рамках отдельного предприятия, технологии Big Data позволяют собрать необходимые объемы информации на различных звеньях технологической цепочки, систематизировать ее и создать объективную информационную базу для принятия адекватного управленческого решения. В результате повышения качества принимаемых решения происходит повышение эффективности планирования, и полученная информация конвертируется в прибыль.

Также использование технологий Big Data способно повысить эффективность государственного управления. Государственный сектор обладает значительным накопленным массивом данных, анализ которого способен повысить качество диагностики кризисных явлений в экономике,

объективно определить пути коррекции денежно-кредитной и фискальной политики государства.

Таблица 2 Мультипликативные эффекты использования технологий Big Data для бизнеса

Направление использования	Описание эффекта
Разработка инновационных продуктов и услуг	БД позволяют сформировать и детализировать информацию о потребительских ожиданиях и предпочтениях, формируя базу для обоснования целесообразности внедрения нового проекта
Повышение эффективности предпринимательской деятельности	Сокращение и минимизация операционных издержек, увеличение и рационализация выпуска продукции, оптимизация ассортимента, обнаружение и нейтрализация рисков

Идея сбора, хранения и обработки больших данных не является принципиальной новацией двадцать первого века. Подробнее хотелось бы остановиться на ОГАС – проекте автоматизации управления экономикой СССР. По замыслу в стране планировалось создать десятки тысяч АСУ, которые бы собирали различную информацию о многоотраслевом организме советской экономики: о затраченных материальных и трудовых ресурсах, экономической эффективности их использования, выявление точек роста экономики и др. По сути ОГАС представлял собой гигантский банк данных, куда стекалась информация о работе практически всех предприятий СССР. Функции мозга выполнял ГВЦ (Главный вычислительный центр), который обрабатывал входные данные, оптимизировал индикативные планы развития и сигнализировал о нарастающих в экономике дисбалансах. В техническом плане, ОГАС была единой сетью из десятков тысяч вычислительных центров, покрывающих всю территорию СССР [6].

Несомненно, что ОГАС была решающим конкурентным преимуществом советской экономики перед ее западными конкурентами. С ее внедрением уровень управления всей экономикой выходил бы на принципиально новый уровень, в принципе недостижимый для западных стран.

Как видим, идея использования огромных массивов различных данных, с целью эффективного управления экономикой не возникла 10-15 лет назад. Однако, именно, развитие современных информационных технологий и систем позволило широко использовать технологии Big Data на корпоративном уровне.

Очевидно, что использование глобальных технологий Big Data способно повысить эффективность управления не только на уровне хозяйствующего субъекта, но и на уровне государственного регулирования всей экономикой. Мировая экономика, помимо победного шествия цифровизации, характеризуется и все возрастающей конкуренцией между странами. Чтобы не быть проигравшей стороной и не быть отброшенной на обочину мирового развития в рамках шестого технологического уклада,

России необходимо успешно «оседлать» все ключевые тренды развития цифровой экономики, в т.ч. и глобальные технологии Big Data.

По экспертным оценкам, российский рынок Big Data на сегодняшний день составляет менее 1% от глобального рынка. В стоимостном выражении это составляет порядка 22 млрд. руб. [7] Основными потребителями таких технологий являются банки, телеком-операторы и крупные ритейлеры. Главными проблемами развития направления больших данных являются нехватка квалифицированных кадров и отсутствие достаточного опыта российских внедрений [1]. Российский рынок Big Data находится на начальной стадии развития, но будем надеяться, что бизнес и государство в тесном тандеме не только ликвидируют отставание от ведущих стран, но и создадут условия для дальнейшего формирования качественного рывка всей российской экономики на базе передовых глобальных технологий.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Big Data в России*: URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Большие_данные_%28Big_Data%29_в_России (дата обращения: 16.11.2018).
2. *Big Data: мировой рынок*. URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Большие_данные_\(Big_Data\)_мировой_рынок](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Большие_данные_(Big_Data)_мировой_рынок) (дата обращения: 16.11.2018).
3. *Аналитический обзор рынка Big Data за 2015 год*. URL: <https://habr.com/companу/moex/blog/256747/> (дата обращения: 16.11.2018).
4. Измалкова С.А. *Использование глобальных технологий «BIG DATA» в управлении экономическими системами* / С.А. Измалкова, Т.А. Головина // *Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки*. – 2015. – №4-1. – С. 151-158. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-globalnyh-tehnologiy-big-data-v-upravlenii-ekonomicheskimi-sistemami> (дата обращения: 16.11.2018).
5. Ковалева Е.Н. *Несырьевой неэнергетический экспорт России макро- и мезоуровня: основные тенденции развития и направления поддержки* / Е.Н. Ковалева, А.А. Оганова // *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент*. – 2018. – № 2. – С. 36-45.
6. Кутейников А.В. *Проект общегосударственной автоматизированной системы управления советской экономикой (ОГАС) и проблемы его реализации в 1960—1980-х гг.* // Кутейников Алексей Викторович. *Автореф. ... канд. ист. наук*. – М. 2011. – 25 с.
7. *Российский рынок Big Data: дань моде или новые возможности развития?* URL: <https://marketing.rbc.ru/articles/10345/> (дата обращения: 16.11.2018).

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЙ РФ

*К.А. Петрова, магистрант
ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова», Россия
Научный руководитель: А.В. Марков, к.э.н., доцент*

Аннотация. Козырная карта текущего века капитала – это острая мировая конкуренция производства. От производителей требуется мобилизация внутренних сил – повышение эффективности бизнес-процессов. В условиях открытости международного опыта, унифицированных международных стандартов, предприятиям следует представить пятый туз в колоде – национальная корпоративная культура.

Ключевые слова: бизнес-процессы, количественные и качественные показатели, бережливое производство, японская философия управления, когнитивизм, национальная корпоративная культура.

Abstract. The trump card of the current century of capital is a sharp world competition of production. Manufacturers are required to mobilize internal forces – improving the efficiency of business processes. In the conditions of openness of international experience, unified international standards, enterprises should present the fifth ACE in the deck – national corporate culture.

Keywords: business processes, quantitative and qualitative parameters, lean production, Japanese philosophy of management, cognitivism, national corporate culture.

Предприятие – это дерево, бизнес-процессы – это ветви, а их эффективность – это степень плодородия.

От лирики к нормативной лексике: ГОСТ Р ИСО 9000-2015 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» называет процесс совокупностью взаимосвязанных и (или) взаимодействующих видов деятельности, использующих входы для получения намеченного результата. И эффективность – это соотношение между достигнутым результатом и использованными ресурсами.

Не сложно догадаться, с точки зрения экономического взгляда эффективность есть не что иное, как показатель прибыли. Все без исключения коммерческие предприятия определяют рост прибыли своей главной целью. Значит, повышение эффективности бизнес-процессов предприятия стоит рассматривать, как рычаг её увеличения.

В постоянном улучшении показателей бизнес-процессов предприятия заключается возрастание их плодотворности. Не установлен определённый перечень показателей эффективности, применимый для

коммерческой организации. Это связано с тем, что каждое предприятие через синергию систем управления и набор бизнес-процессов создаёт свой уникальный продукт/услугу.

Основные и крайне сложные задачи менеджмента – определить целевые показатели для оценки эффективности бизнес-процессов и настроить систему их контроля. Как же выбрать эти показатели и научиться управлять ими? Выбор будет облегчён, если на предприятии будет внедрена система управления на основе стандартов ISO серии 9000. Международная «семья» ISO изобилует рекомендациями по системе менеджмента качества, интегрированной в бизнес-процессы, и анализу их эффективности. Так, ГОСТ Р ИСО 9001-2015 «Системы менеджмента качества. Требования» (идентичен международному стандарту ISO 9001:2015 Quality management systems – Requirements) представляет следующие качественные показатели эффективности:

- удовлетворённость заинтересованных сторон;
- удовлетворённость персонала (социальные, психологические, физические факторы);
- соблюдение нормативных и законодательных требований;
- уровень качества.

Массовое применение вышеуказанных показателей зарубежными и отечественными организациями обусловлено высокой репутацией стандартов ISO – продукт консенсуса заинтересованных сторон на основании международного опыта и знаний.

Исследования Международной организации по стандартизации, опубликованные за период с 1993 по 2017 года от органов по сертификации, аккредитованных на Международном форуме по аккредитации (IAF), продемонстрировали непрерывный интерес организаций в получении сертификатов соответствия ISO, а снижение выданных сертификатов на соответствие ISO 9001 в 2017 году (1105937) в сравнении с 2016 годом (1058504) на 47433 (4 %) объясняется изменениями отчётности.

Однако функционирование только в рамках ISO не всегда себя оправдывает. Достаточно обратить свой взгляд на гиганта международного автомобилестроения Toyota. Его знаменитое «Бережливое производство» – это чисто японский продукт, который стал следующей стадией развития ISO и предметно детерминировал его видимость управления бизнес-процессами. На сегодня, Toyota применяет несколько конкретных принципов: Kaizen (Кайдзен), Исключительный порядок, Just-in-time (Точно вовремя), Karakuri (Каракури), Jidoka (Дзидока), Jikotei-kanketsu (Дзикотей канкетсу), Andon (Андон), Kanban (Канбан), Poka-yoke (Пока-ёке), Genchi genbutsu (Генчи генбуцу). Перечисленные принципы позволяют добиваться постоянного совершенствования их производственного процесса за счёт поэтапного контроля качества,

уменьшения издержек производства (временных, ресурсных, пространственных), оптимизации каждой технологической операции. При этом красной нитью, связывающей все бизнес-процессы, является корпоративная культура, базирующаяся на людях – сотрудниках Toyota.

Японская философия управления обеспечила устоявшееся мировое утверждение среди людей о надёжности их автомобилей, что, в свою очередь, поддерживает продажи модельного ряда Toyota, Lexus. И количественные (экономические) показатели эффективности бизнес-процессов, результирующие синергизма управления и бережливого производства, не дают право на жизнь голословности:

Годы		2015	2016	2017	2018
Выручка	¥ (йена), трлн	27,234	28,403	27,597	29,379
Операционный доход	¥ (йена), трлн	2,750	2,853	1,994	2,399
Чистая прибыль	¥ (йена), трлн	2,173	2,312	1,831	2,493
Стоимость активов	¥ (йена), трлн	47,729	47,427	48,750	50,308
Собственный капитал	¥ (йена), трлн	16,788	16,746	17,514	18,735
Число работающих	тысяч человек	344,109	348,877	364,445	369,124

Как было сказано выше, для бизнес-процессов японской производственной системы фундаментом является человеческий капитал. Однако при глобализации Toyota испытывала трудности размещения производства в связи с врождённым поведением людей. Так, руководству Японии понадобились годы, чтобы научить американцев использовать принцип Андон: сигнальная система в виде шнура, протянутого вдоль линии конвейера. В случае возникновения нарушений производственного процесса оператор должен дернуть за шнур. На специальном табло высветится информация, сообщающая руководителю цеха, где именно произошла неполадка. В случае обнаружения серьёзной неполадки конвейерная лента останавливается, не допуская попадания некачественной детали на следующий производственный участок. Когнитивизм коренился в восприятии американцем системы Андон, как демонстрация личной вины за полную остановку производственной линии.

В России, согласно отзывам кандидатов на трудоустройство на завод Тойота в городе Санкт-Петербург, прослеживается непонимание системы выбора и приёма на работу, которая состоит из нескольких этапов (привлечение, отбор и тестирование) и занимает значительное время, так как является важнейшей частью создания ценности сотрудника.

Руководство Японии принимает во внимание когнитивное национальное мышление и трансформирует философию, проходя через иностранные границы, но без изменения основополагающих ценностей и убеждений, относящихся к работе в компании Toyota. Гибридные корпоративные культуры, возникшие на основе японской в США и России,

не является точной копией японской компании, хотя они могут быть и очень эффективными.

Так ещё один игрок автомобилестроения российский УАЗ реализует у себя бережливое производство. И хотя, по данным апреля 2016 года не наблюдалась активность в процессе подачи кайдзен-предложений по совершенствованию процессов от сотрудников УАЗ, акселерация принципов бережливого производства продолжается. К примеру, появление в том же 2016 году группы улучшения качества (VRT) – это семь межфункциональных команд, которые отслеживают показатели качества автомобилей от покупателя до поставщика комплектующих; поощрение инициативности в виде торжественного награждения 34 лучших сотрудников – авторов кайдзен-предложений (дипломы, сувениры, денежная премия); усиление контроля качества путём IT-решений – внедрение новой системы управления качеством SOK 2.0, позволяющей проводить онлайн-мониторинг свойств продукции в процессе производства на всех важных этапах создания продукции. Данная работа ведётся, так как присутствует корпоративное понимание, что бизнес-процессы, пропитанные качественной составляющей, являются краеугольным камнем коммерческого и инновационного успеха.

Таким образом, вырисовывается два решения уравнения по повышению эффективности бизнес-процессов предприятий РФ.

В обоих случаях, аргументом является сложение корпоративной философии предприятия и основополагающих принципов работы.

Также, в обоих случаях первый (старший) коэффициент – это качественные показатели, а второй – количественные показатели. Так как количественные показатели являются следствием изменения качественных показателей. Именно контроль динамики качественных показателей запускает маховик эффективности бизнес-процессов.

Отличие же между двумя решениями заключается в том, какова природа аргумента?

В первом варианте, корпоративная философия предприятия и основополагающие принципы работы – это калькирование международного опыта, как аксиомы. Этот способ является доминирующим во всех странах, включая Россию. Однако, трансформация синергетического мирового опыта, исключая или катализирующая национальное поведение и нормы человека, слабо распространена в России. В частности, бережливое производство ассоциируется с Дзидокой – автономизация, представляет сотрудника – роботом. Душа российского человека нелегко поддается роботизации. Для повышения эффективности бизнес-процессов руководителям предприятий РФ необходимо воссоздавать международные методы и инструменты через «кальку» национальной культуры. Им требуется постоянно пользоваться такими вспомогательными настройками, как опросы, обучение, тест-аналитика,

коллективные собрания. И не стоит ждать мгновенного повышения эффективности бизнес-процессов, к примеру, Японии понадобилось около 10-15 лет для того, чтобы превратить американца в настоящего сотрудника Toyota.

Во втором варианте, решение лишено международных аксиом, оно доминантно базируется на национальной корпоративной культуре. В Японии – это бережливое производство. В России – это ГОСТ РВ 0015-002-2012 «Система разработки и постановки продукции на производство военной техники. Системы менеджмента качества. Общие требования». В отличие от ГОСТ Р ИСО 9001, ГОСТ РВ 0015-002-2012 не представляет собой тезисное изложение общих требований, а содержит чётко структурированные конкретные требования к обеспечению качества выполнения государственного оборонного заказа, указывает на соответствующие национальные нормативные документы. Последние года жизни российского ОПК окрашены всемирным признанием надёжности российского военного оружия и техники, и вытекающим из этого высоким спросом и финансовым успехом. Из чего следует, что второе решение стратегически эффективно и выигрышно, так как обеспечивает репутацию национального производства и эксклюзивность национального продукта.

Русским руководителям необходимо провести оформление внутреннего опыта документом для каждой отрасли. Здесь не подразумевается национальный нормативный документ, растолковывающий содержание стандартов ISO. Предполагается разработка документа, называющего конкретные принципы бизнес-процессов, методики и инструменты для создания ценности продукта и потерь в производстве, построенные на фундаменте национальной корпоративной культуры.

Не смотря на высокие финансовые и временные потери, эффект течения Гольфстрим, узнаваемого и исключительного в общем потоке мирового производства, может стоить того.

ДНК русского производства, состоящая из кирпичиков русских норм, ценностей и поведения человека – это консолидация для повышения эффективности бизнес-процессов предприятий РФ.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. ГОСТ Р ИСО 9000-2015 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь (с Поправкой) [Электронный ресурс] / АО Кодекс. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200124393> (дата обращения 04.02.2019).

2. ГОСТ РВ 0015-002-2012 Система разработки и постановки продукции на производство военной техники. Системы менеджмента качества. Общие требования [Электронный ресурс] / Орган по сертификации Евро-регистр. – URL: <https://euro-register.ru/upload/iblock/8e3/8e34ae59444cba26ce6447b44088ff27.pdf> (дата обращения 04.02.2019).

3. Комарова А. УАЗ усилил контроль качества продукции с помощью системы SOK 2.0 [Электронный ресурс] / Алина Комарова // Газета Панорама УАЗ. – 2018. – 3 октября №32 (8374). – С. 3. – URL: <http://life.uaz.ru/upload/iblock/4c3/4c34e73c8e84a51763de321de333a5d7.pdf> (дата обращения 04.02.2019).
4. Кулагин С. Внедрение методов и инструментов бережливого производства в ПСА (производство специальных автомобилей) [Электронный ресурс] / Сергей Кулагин // Газета Панорама УАЗ. – 2016. – 22 апреля №12 (8274). – С. 2. – URL: <http://life.uaz.ru/upload/iblock/852/852f6b8089e5b7951404772d528c010e.pdf> (дата обращения 04.02.2019).
5. Лайкер Дж. Корпоративная культура Toyota: Уроки для других компаний / Джеффри Лайкер, Майкл Хосеус ; пер. с англ. под ред. А. Паблшерз. – М. : Альпина Паблшерз, 2011. – 354 с.
6. Мамонова И. Их цель – повышение качества [Электронный ресурс] / Ирина Мамонова // Газета Панорама УАЗ. – 2017. – 05 июля №21 (8322). – С. 3. – URL: <http://life.uaz.ru/upload/iblock/e7a/e7aacf909ead205cd635e2bef61353da.pdf> (дата обращения 04.02.2019).
7. МАСТЕРА КАЧЕСТВА [Электронный ресурс] / ООО Тойота Мотор. – URL: https://www.toyota.ru/world-of-toyota/factory/factory_principles (дата обращения 04.02.2019).
8. Панюхина Е. УАЗ наградил авторов лучших кайдзен-предложений [Электронный ресурс] / Екатерина Панюхина // Газета Панорама УАЗ. – 2018. – 16 мая №21 (8322). – С. 4. – URL: <http://life.uaz.ru/upload/iblock/e7a/e7aacf909ead205cd635e2bef61353da.pdf> (дата обращения 04.02.2019).
9. Работа в ТОЙОТА!!!! Нужна помощь!!!! [Электронный ресурс] / Автомобили на drom.ru. – С. 1-46. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200124393> (дата обращения 04.02.2019).
10. Фролов Д. Показатели деятельности Toyota [Электронный ресурс] / Д. Фролов // 20 любимых брендов. – URL: http://www.top20brands.ru/ru/brand/brand_toyota.html (дата обращения 04.02.2019).
11. THE ISO SURVEY OF MANAGEMENT SYSTEM STANDARD CERTIFICATIONS – 2017 – EXPLANATORY NOTE [Electronic resource] / ISO International Organization for Standardization Organization Internationale de normalization Международная организация по стандартизации. – 2018. – August. – URL: https://isotc.iso.org/livelink/livelink/fetch/-8853493/8853511/8853520/18808772/00_Overall_results_and_explanatory_note_on_2017_Survey_results.pdf?nodeid=19208898&vernum=-2 (дата обращения 04.02.2019).
12. Toyota (Тойота Россия) [Электронный ресурс] / О ТРУДЕ. – URL: <https://otrude.net/employers/26063> (дата обращения 04.02.2019).

ОСОБЕННОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СТРАХОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

О.И. Рауцкий, магистрант

Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова,

Республика Беларусь

Научный руководитель: В.В. Данилов

Академия управления при Президенте Республики Беларусь

Аннотация. Статья посвящена анализу недостатков бизнес-процессов в страховании и определению направлений по повышению эффективности бизнес-процессов страхового предприятия. Также рассматриваются вопросы классификации бизнес-процессов, особенностей применения бизнес-процессов на страховых предприятиях. В условиях развивающейся экономики, так же как и в условиях кризиса, любая организация находится в состоянии изменений. Таким образом, только грамотное формирование бизнес-процессов, определяющих деятельность хозяйствующего субъекта, построенное с учетом специфики осуществляемого вида деятельности, дает возможность не только эффективно использовать имеющиеся ресурсы, но и быть адаптивным внешним изменениям.

Ключевые слова: бизнес-процессы страхового предприятия, андеррайтинг в страховании, эффективность, страховая информационная система, оптимизация бизнес-процессов, человеческий капитал страхового предприятия.

Abstract. The article is devoted to the analysis of the shortcomings of business processes in insurance and the search for directions to increase the efficiency of business processes of an insurance company. It also discusses the classification of business processes, features of the application of business processes in insurance companies. In a developing economy, as well as in a crisis, any organization is in a state of change. Therefore, only a competent formation of business processes that determine the activities of an economic entity, built with due consideration of the specifics of the type of activity being carried out, makes it possible not only to efficiently use available resources, but also to be adaptive to external changes.

Keywords: business processes of an insurance company, underwriting in insurance, efficiency, insurance information system, optimization of business processes.

В сложившихся условиях, кризисных ситуациях, и не только, качество внутренней организации деятельности страховых предприятий имеет особое значение и может сыграть решающую роль в обеспечении их

финансовой устойчивости, что в свою очередь должно привести к увеличению конкурентоспособности страховых продуктов. В связи с этим возникает необходимость повысить эффективность разрабатываемых и существующих бизнес-процессов в страховых компаниях.

Существуют различные подходы к осмысленной интерпретации бизнес-процесса, согласно которому он логически связан с повторяющимися действиями, направленными на вовлечение ресурсов в процесс производства товаров и услуг, предназначенных для удовлетворения внешних и / или внутренних потребностей потребителей, а также других конкретных результатов. Таким образом, бизнес-процессы страховой компании могут быть идентифицированы как система координационных механизмов, а также соответствующих технологий управления, которые постепенно в расширенной форме воспроизводят финансовые результаты предоставления страховых услуг (или страховых услуг) [1, с. 179].

Бизнес-процессы, присутствующие во всем, делятся в соответствии с типами функций на более мелкие бизнес-процессы. Их структура определяется набором функций, выполняемых в ходе деятельности организации, например:

1. бизнес-процессы при продаже страховых продуктов (заключение договоров страхования);
2. бизнес-процессы в урегулировании убытков;
3. бизнес-процессы при создании оперативного учета и др.

Одновременно, в результате исследования на основе методики Balanced Scorecard стратегий развития ведущих российских страховых фирм, заявленных открыто в их официальных документах, т.е. предназначенных для открытой публикации, построена матрица целей. Цели сгруппированы по трем перспективам (группам): обеспечение роста и стабильности страховой фирмы, повышение организационного потенциала, развитие региональной сети [3].

Однако, в силу многих причин реализация в полной мере сформированных целей не возможна, поскольку в страховых организациях существуют не эффективно организованные бизнес-процессы, к которым относятся следующие:

- отсутствие должного контроля за входом в процесс и выходом из него, без осуществления контроля его результатов;
- низкая исполнительная дисциплина сотрудников;
- отсутствие механизма оценки, учета и прогнозирования человеческого капитала организации;
- посредственный учет производимых операций;
- неоправданно длинная цепочка обработки документов, их согласование;
- неэффективное применение информационных технологий.

В период 90-х годов - в начале XXI века разработка ИТ-систем для страховых компаний проходила различными путями. Некоторые компании разработали свои собственные системы, которые затем были доработаны на основе роста портфеля и появления новых функций. Другие, напротив, купили готовые системы и адаптировали их к потребностям своей компании. Если у страховой компании были достаточные финансовые ресурсы, эти системы постоянно обновлялись. В некоторых случаях приобретенные системы не оправдали себя, и необходимо было заново решить проблему при выборе корпоративной системы. Однако можно с уверенностью сказать, что лишь немногие страховщики используют информационную систему, которая полностью оптимизирует либо исключает физическую работу, отвечая всем потребностям отделов (подразделений) компании, по всем видам страхования и которая, может быть легко изменена в соответствии с потребностями страховой компании [2, с. 2].

Для того, что бы разработать направления совершенствования бизнес-процессов в страховой организации, необходимо дополнительно рассмотреть ряд существенных проблем современного состояния страхового рынка, которые ограничивают его развитие. А именно:

1. Отсутствие страховой культуры в части планирования затрат на страхование на уровне предприятий и организаций.

Эта проблема связана с тем, что субъекты предпринимательской деятельности еще не полностью склонны планировать свои доходы и расходы в долгосрочной перспективе в надежде на то, что непредвиденные ситуации их не затронут.

2. Интерсубъективный оппортунизм, который создается на основе недоверия четверем основным игрокам на страховом рынке, которые должны максимально эффективно сотрудничать в рамках институциональной структуры: страхователь, страховщик, страховой брокер и государство.

Таким образом, в отношениях страхователь-посредник-страховщик взаимное доверие теряется в каждом из элементов этой цепочки, и поэтому нарушается принцип добросовестности, что приводит к тому, что страховщик получает от страхователя «не тот риск», а страхователь получает от страховщика «не ту гарантию платежа». В то же время страховой посредник, не полностью выполняющий свою функцию, получает маржу, часто превышающую маржу самого страховщика несущего риск. Причем посредник (страховой брокер), в должной мере не всегда обеспечивает соответствующее сопровождение договора страхования в интересах страховщика или / и страхователя. Государство, в свою очередь, в полной мере не обеспечивает защиту интересов и страховщика и страхователя ввиду не совершенства законодательства из-за постоянно изменяющихся условий страхового рынка.

3. Отсутствие действенного механизма управления человеческим капиталом в страховых организациях включающего в себя оценку, формирование, прогнозирование человеческого капитала.

В сложившихся условиях вопрос совершенствования существующих бизнес-процессов страховой компании становится чрезвычайно сложным.

Таким образом, для повышения эффективности части бизнес-процессов в страховых организациях предлагается применение следующих универсальных способов, таких как:

1. Разработка и внедрение в текущую деятельность страховой организации собственной базы данных либо CRM-системы с учетом специфики страхового бизнеса.

Внедрение данной системы позволит:

- создать единое информационное пространство, взаимодействующее с клиентом, которое будет обеспечивать одинаково высокий уровень обслуживания независимо от того, к какому каналу связи он обратился (колл-центр, веб-сайт, личный контакт, электронная почта и т. д.);

- автоматизировать и стандартизировать бизнес-процессы при работе с клиентами с целью увеличения продаж, сокращения времени обслуживания, снижения возможных ошибок с участием человеческого фактора и повышения общего качества услуг;

- обеспечить прозрачность и управляемость, а точнее предсказуемость бизнеса;

- предоставление полных отчетов, позволяющих оценить эффективность персонала (человеческого капитала) / подразделения / компании в целом, а также создать прогнозные модели, проанализировать поведение и предпочтения потребителей и возможные их потребности.

Благодаря автоматизации бизнес-процессов будущие результаты внедрения системы позволят снизить эксплуатационные расходы за счет устранения многих видов потерь, оптимизации страхового портфеля и обеспечения оперативного финансового планирования и бюджетирования.

2. Разработка механизма управления человеческим капиталом страховой организации в части оценки, формирования и прогнозирования человеческого капитала страховой организации.

Для решения этого стратегически важного вопроса необходимо разработать систему частных оценок человеческого капитала страховой организации, поскольку практически все бизнес-процессы протекают с участием сотрудников страховой организации, от количества и качества знаний которых зависит конечный результат деятельности страхового предприятия. Таким образом, созданная система частных оценок в последующем будет использована для оценки человеческого капитала страхового предприятия. Так как значения показателей обычно получают достаточно субъективно – путем анкетирования, экспертных оценок,

собеседования, то они являются значениями из так называемых «нечетких множеств». Поэтому представляется целесообразным для оценки персонала (человеческого капитала) использовать теорию нечетких множеств, которая представляет собой современный аппарат формализации различных видов неопределенностей, возникающих при моделировании широчайшего класса объектов любой природы [4].

Таким образом, предложенные мероприятия позволят повысить эффективность бизнес-процессов протекающих в страховой организации посредством увеличения эффективности управления человеческим капиталом страховой организации, поскольку управленческие решения, связанные с человеческим фактором зависят от характера управленца и его психо-физиологических особенностей, чем и объясняются многие ошибки, допущенные в процессе создания и управления бизнес-процессами.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Боровикова А.Г. *Возможности и перспективы развития онлайн страхования в России* / А.Г. Боровикова, О.Л. Савенко // Сборник «Бухгалтерский учет, экономика и финансы в условиях глобализации экономических процессов». Материалы Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов, магистрантов и студентов. 2015. С. 177-179.

2. Горюлев Д.А. *Оптимизация бизнес-процессов страховой организации в контексте проблем развития страхового рынка России [Электронный ресурс]*. - Режим доступа: <https://uchebnik.online/uslugi-strahovanie/optimizatsiya-biznes-processov-strahovoy-43841.html>. - Дата доступа: 25.01.2019.

3. Воробьева Н.П. *Модернизация бизнес-процессов страховой организации [Электронный ресурс]*. - Режим доступа: <https://wiseeconomist.ru/poleznoe/76708-modernizaciya-biznes-processov-strahovoj-organizacii>- Дата доступа: 24.01.2019.

4. Доброхотов Д.Я. *Модель оценки человеческого капитала* / Д.Я. Доброхотов, А.Н. Демянов, Д.Ю. Бусыгин, В.В. Данилов // *Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: сб. материалов VIII междунар. науч.-практич. конф., Минск, 14 мая 2015г.* / Минский филиал МЭСИ / сост. Кривцов В.Н., Горбачёв Н.Н. – Минск: «Ковчег», 2015. - 254 с.: ил. – С. 203-204.

МРОТ: РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*А.А. Рогова, магистрант
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: И.В. Воюцкая, к.э.н., доцент*

Аннотация. В данной статье проводится анализ современного состояния показателя минимального размера оплаты труда, его влияния на прожиточный минимум и состояние рынка труда в России в целом. В последнее время социальные проблемы в России резко обострились под

влиянием политических событий и экономических явлений. Целью работы является определение роли МРОТ в системе экономических отношений Российской Федерации. Для исследования проблемы в статье используется анализ статистических данных исследуемой категории.

Ключевые слова: минимальный размер оплаты труда, прожиточный минимум, доходы населения, дифференциация доходов, неравенство, заработная плата, занятость, безработица, социальные гарантии.

Abstract. This article analyzes the current state of the minimum wage indicator, its impact on the subsistence minimum and the state of the labor market in Russia as a whole. Recently, social problems in Russia have sharply worsened under the influence of political events and economic phenomena. The aim of the work is to determine the role of the minimum wage in the system of economic relations of the Russian Federation. To investigate the problem, the article uses the analysis of statistical data of the category being studied.

Keywords: minimum wage, living wage, income of the population, income differentiation, inequality, wages, employment, unemployment, social guarantees.

Исторически сложилось, что первоначально минимальный размер оплаты труда (Далее – МРОТ) охватывал лишь определенные категории трудящихся, с тем, чтобы защитить тех, кто считался особенно уязвимым. Функция, которую выполняет установленный размер минимальной оплаты труда - велика и значима.

Минимальный размер оплаты труда был впервые представлен в 1894 году в Новой Зеландии, затем в австралийском штате Виктория в 1896 году и в Соединенном Королевстве в 1909 году. МРОТ часто рассматривался в качестве временной меры, подлежащей отмене, поскольку между социальными партнерами был создан механизм переговоров по вопросам заработной платы.

В РСФСР понятие «Обязательная минимальная заработная плата» впервые было введено Кодексом законов о труде 1922 года. Постановлением Центрального Комитета КПСС, Совета Министров СССР и Всесоюзного Центрального совета профсоюзов от 12 декабря 1972 года минимальная заработная плата рабочих и служащих была установлена в размере 70 рублей за месяц так и не изменялся до 1991 года [1].

С 19 апреля 1991 года Верховным Советом РСФСР был принят закон «Об увеличении социальных гарантий для трудящихся», которым установлен МРОТ: 180 рублей в месяц начиная с 1 октября 1991 года и 195 рублей - с 1 января 1992 года.

19 июня 2000 года В.В. Путин подписал закон «О минимальной заработной плате», который и на сегодняшний день устанавливает минимальный размер оплаты труда в России. Первой редакцией этого

закона, МРОТ был увеличен с 1 июля 2000 года до 132 рублей. С 2000 года минимальный размер оплаты труда в России менялся 21 раз и скорее всего данная тенденция будет продолжаться.

Заработная плата населения не равна между собой и для уравнивания её, для сокращения этого самого разрыва, образующегося между людьми, у которых заработная плата значительно отличается друг от друга, а также для того чтобы увеличить совокупный спрос, было установлено минимальное значение платы за труд. Безусловно, эти цифры не охватывают все аспекты, их нужно повышать, находить золотую середину, чтобы каждому человеку было комфортно жить в России, чтобы населению не приходилось искать дополнительные источники дохода.

Также, стоит отметить, что установленный МРОТ играет важнейшую роль для работников с низким заработком, так как на их жизнях это сказывается в первую очередь. При увеличении размера МРОТ такие рабочие первыми замечают это и получают должную прибавку [2].

Из сложившейся практики проблема в повышении минимального размера оплаты труда так же стоит перед работодателем, который не желает нести на себе бремя увеличения. Именно поэтому всяческим образом пытается избежать ответственности путем изменения рабочего времени. Работодатель не должен платить меньше минимальной заработной платы тем работникам, которые полностью отработали норму рабочего времени. Если работник работает неполный рабочий день, то его зарплата выплачивается пропорционально.

Например, до 1 мая 2018 года работнику начисляется заработная плата в размере МРОТ: 9 489 рублей 1 мая, когда 8-часовой рабочий день по стандартной пятидневке и его заработная плата не может быть ниже 11 163 рублей.

Однако работодатель одновременно с повышением минимальной оплаты труда переводит работника на неполный рабочий день, формально соблюдая нормы трудового кодекса: $9489/11163*8=6,8$ часов или 0,85 ставки. Таким образом, если сократить рабочий день сотрудника на 1 час, сделав его 7-часовым, то можно заплатить не 11163, а 9767,63 ($11163/8*7$).

При всём при этом важно понимать, что с повышением минимального размера оплаты труда повышаются цены на продукты, и выплаты страховой пенсии. Последствия могут быть самыми разными: рост инфляции, разорение малого бизнеса, безработица. Это уже глобальные проблемы, касающиеся каждого жителя страны [3].

По данным Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации проанализируем динамику изменения минимального размера оплаты труда за последние 5 лет.

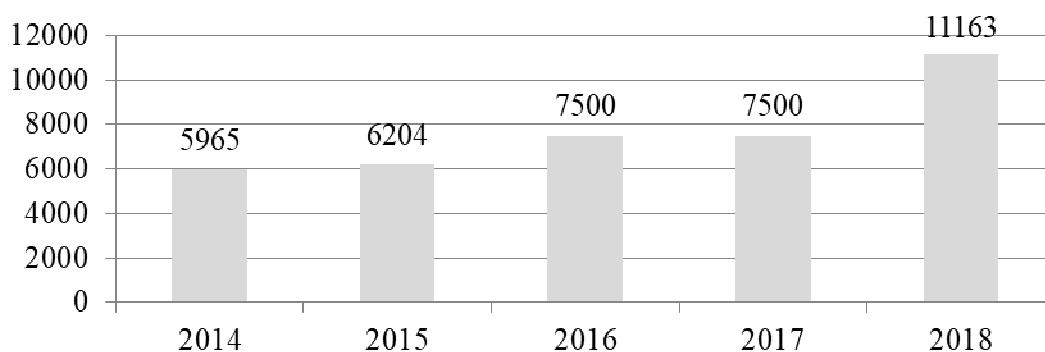


Рисунок 1. Динамика МРОТ в РФ, руб.

На основании данных рисунка 1 можно сделать вывод о том, что минимальный размер оплаты труда в России за последние 5 лет показывает положительную тенденцию к росту. В среднем за последние 5 лет минимальный размер оплаты труда составляет 7667 руб. [4, 5]

Перед экономикой нашей страны на данный момент стоит серьезная задача - приблизить значение МРОТ и прожиточный минимум друг к другу. Оба показателя влияют на уровень жизни населения страны и занятость в ней, поэтому задачу можно назвать социальной.

Заработная плата является основным источником доходов населения. С учетом особенностей деятельности, уровня образования, квалификации и других причин для разных работников размер заработной платы будет разным. Установление различных уровней оплаты труда работников с учетом различных факторов и стимулов называется дифференциация заработной платы. В экономике России, дифференциацию заработной платы формируют в зависимости от места работы. Это обеспечивает высокой зарплатой тех работников, которые задействованы в деятельности организаций с высоким показателем прибыли, например, в организациях добывающих отраслей. Объяснить это можно возможностью вышеуказанных предприятий получать больше прибыли (то есть сверхприбыль).

Минимальный размер платы работнику за труд - это, безусловно, важный фактор в формировании заработной платы конкретно для каждого отдельно взятого трудоустроенного человека. Также, стоит учесть, что вышеуказанный показатель будет зависеть от прожиточного минимума. В свою очередь прожиточный минимум определяют в зависимости от потребительской корзины, которая подвергается анализу ежеквартально, соответственно, минимум может быть изменен один раз в квартал.

В России разрыв между МРОТ и прожиточным минимумом - это проблема, которая должна быть решена как можно скорее. Чтобы ее решить и приблизить значения показателей друг к другу, нужно сформировать величины правильно и корректно. Федеральный МРОТ -

единое значение для всей России, а это не совсем правильно, например, сотрудники бюджетной сферы в этом смысле будут более уязвимыми.

Высокая дифференциация доходов, а также низкая величина прожиточного минимума, которое в первую очередь зависит от заработной платы или пенсии - всё это проблемы государства в сфере экономики, которые нужно решать, чтобы найти гармонию и выйти на новый уровень. Это экономические и социальные задачи, поставленные перед государством и требующие действий и четко спланированных стратегий.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о тенденциях в системе доходов, о дифференциации, о показателях, которые влияют на уровень жизни человека, о том, что нужно сделать, чтобы вывести население страны на новый экономический уровень. По данным, взятым для анализа, можно сказать о положительной тенденции. Медленно, но верно экономика идет к решению проблем и воплощению целей, поставленных касательно вопросов заработной платы и её минимальной величины.

Стоит также отметить, что на современном этапе экономического развития России сложились предпосылки для стратегического развития страны, повышения уровня благосостояния граждан, благодаря развитию уровня занятости, который обеспечивает экономический рост.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Бедность как образ жизни в современной России: Монография / И.Я. Богданов. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 224 с.*
2. *Право социального обеспечения: Учебное пособие/Сидоров В. Е., 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 310 с.*
3. *Развитие населения и демографическая политика. Памяти А. Я. Кваши [Электронный ресурс]: сборник статей / под ред. М.Б. Денисенко, В.В. Елизарова; Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова. - М.: Проспект, 2014. - 56 с.*
4. *Экономическая статистика: Учебник / Иванов Ю. Н. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 584 с.*
5. *Тимофеева Т.В., Снатенков А.А. Практикум по социальной статистике. Оренбург. 2007. – 138с.*

РОЛЬ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

*Ю.С. Хацкевич, магистрант
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Беларусь
Научный руководитель: Ю.Н. Бусыгин, к.э.н., доцент*

Аннотация. В статье рассматривается сущность финансового анализа, источники и показатели анализа финансового состояния, необходимость финансового оздоровления кризисного предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, платежеспособность, финансовая деятельность, финансовое оздоровление.

Abstract. The article discusses the essence of financial analysis, sources and indicators of financial analysis, the need for financial rehabilitation of a crisis enterprise.

Keywords: financial stability, solvency, financial activities, financial recovery.

Неотъемлемой частью финансовой работы на предприятии является финансовый анализ и оценка финансового состояния предприятия.

Анализ финансового состояния предприятия – это совокупность показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых ресурсов.

Главной целью анализа является оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия для прогнозирования его деятельности и принятия управленческих решений

Для белорусских предприятий все более актуальной становится проблема анализа и оценки финансового состояния предприятий на основе международных стандартов финансовой отчетности и с помощью международных подходов [5, с. 22].

Среди основных рекомендаций по совершенствованию базы для усиления роли и возможности анализа финансовой устойчивости можно выделить следующие:

- совершенствование как таковой информационной базы анализа (например, дополнительное раскрытие информации по формированию и движению дебиторской и кредиторской задолженностей [2, с. 47-54];

- конкретизация причин существенного изменения структуры активов и источников: их формирования) [5, с. 217].

Для финансового анализа отчетов важным является знание источников финансовых ресурсов предприятия. Под финансовыми ресурсами предприятия понимается совокупность денежных средств целевого использования, которая обладает возможностью их мобилизации и иммобилизации.

Анализ отчетов предприятия является основным видом анализа и позволяет оценить уровень развития бизнеса, его сильные и слабые стороны, изменение показателей во времени. Кредиторов при анализе интересует в первую очередь способность предприятия оплачивать долговые обязательства. Инвесторы интересуются текущим и будущим соотношением уровня доходов и рисков. Руководство компании заинтересовано как в платежеспособности предприятия, так и в максимальных доходах при минимальных рисках.

Система показателей для финансового анализа конкретного предприятия связана с условиями его хозяйственной деятельности. По видам источников информации выделяют следующие группы показателей.

– Показатели, характеризующие внешнюю экономическую среду деятельности предприятия. Они служат для анализа и прогнозирования условий функционирования предприятия при принятии стратегических решений. Это объем доходов и расходов государственного бюджета, бюджетный дефицит и профицит, объем эмиссии, денежные доходы граждан, уровень инфляции, учетная ставка Национального банка и некоторые другие.

– Показатели отраслевой принадлежности предприятия. Используются для принятия оперативных управленческих решений. К ним относятся индекс цен на продукцию, ставки налогов и отчислений, стоимость активов и их структура, сумма капитала и его структура, объем произведенной продукции и некоторые другие.

– Показатели, характеризующие конъюнктуру финансового рынка. Они используются для принятия решений при формировании инвестиционного портфеля, осуществления краткосрочных финансовых вложений. Это виды и цены основных фондовых инструментов (акции, облигации, долговые обязательства), объемы сделок по основным фондовым инструментам, динамика индекса цен на фондовом рынке, депозитные и кредитные ставки коммерческих банков, курсы валют и т.д.

– Показатели, формируемые из внутренних информационных источников предприятия. Данная группа показателей служит информационной основой для финансового анализа, составления финансовой отчетности предприятия.

Следует отметить, что основной информационной базой для финансового анализа является текущий бухгалтерский учет. Главное различие между бухгалтерским учетом и финансами проявляется в их влиянии на управление ресурсами и принятие соответствующих решений. Контроль в области финансов относится к сфере управленческого бухгалтерского учета. Он включает подготовку докладов, которые используются руководством фирмы для внутренних целей, составление и исполнение бюджета, калькуляцию себестоимости, ценообразование, оценку имущества, передаваемого из одного подразделения в другое и сторонним организациям, анализ рентабельности. Управленческий бухгалтерский учет строится в основном на уже свершившихся фактах, полученных из текущего бухгалтерского учета. В отличие от последнего он ориентирован на предстоящий период, нацелен на принятие правильных текущих решений для обеспечения их исполнения в будущем. Крайне важным здесь является обеспечение слаженной работы между финансовой и бухгалтерской службой предприятия в части представления необходимой информации [3, с. 48-51; 4, с. 9-10]. Согласно действующему

положению главный бухгалтер подчиняется непосредственно руководителю предприятия. Как показывает практика, главному бухгалтеру трудно совмещать свою деятельность с функциями главного финансового менеджера. Это связано и с особенностями самой бухгалтерской деятельности, требующей в первую очередь добросовестного формального отражения движения ресурсов и не оставляющей времени на творчество, и с тем, что финансовое управление является самостоятельным видом экономической деятельности. Поэтому было бы рациональным, если позволяют размеры предприятия, ввести должность финансового директора, подчинив ему по отдельным функциям главного бухгалтера.

Показатели, характеризующие финансовое состояние можно условно разделить на группы, отражающие различные стороны финансового состояния предприятия. К ним относятся:

- показатели платежеспособности и ликвидности;
- показатели финансовой устойчивости;
- показатели деловой активности;
- показатели рентабельности.

В условиях высокой неопределенности рыночной среды и интенсификации жизненного цикла хозяйствующего субъекта все более явным становится необходимость выделения в нем финансового оздоровления как самостоятельного этапа.

Цель введения процедуры финансового оздоровления хозяйствующего субъекта состоит в том, чтобы дать предприятию возможность восстановить способность отвечать по своим обязательствам.

Проведение процесса финансового оздоровления предполагает обеспечение в течение достаточно длительного времени конкурентного преимущества организации, что позволит получить необходимые денежные средства, сохранить финансовую устойчивость и преодолеть кризисное состояние [1, с. 13].

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Антипенко Н.А. Методика анализа финансовой устойчивости организаций с учетом эффективности использования ее средств / Н.А. Антипенко, Д.Ю. Бусыгин, В.В. Данилов // Интеллектуальный капитал в экономике знаний: сб. тр. к 110-летию Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова/. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. -С. 6-13.

2. Антипенко Н.А. Совершенствование системы анализа финансовой устойчивости организаций в условиях инновационного развития агропромышленного комплекса Республики Беларусь: научное здание / Н. А. Антипенко, Д. Ю. Бусыгин, Ю.Н. Бусыгин. – Минск: БГАТУ. 2016. 140 с.

3. Бусыгин Д.Ю. Необходимость формирования интегрированной отчетности при стратегическом управлении компании / Д.Ю. Бусыгин, Н.А. Антипенко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2018. - № 5. – С. 48-51.

4. Бусыгин Д.Ю. Обоснование основных направлений комплексного анализа на

основе интегрированных отчетов / Д.Ю. Бусыгин, Н.А. Антипенко, Ю.Н. Бусыгин // *Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: Материалы IX международной научно-практической конференции (Минск, 13 мая 2016 г.)* / сост. Кривцов В.Н., Горбачев Н.Н. – Минск: «Ковчег», 2016. - С. 9-10.

5. Урсан Р.Ю. Влияние международных стандартов финансовой отчетности на анализ финансового состояния предприятия: современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: материалы VIII международной научно-практической конференции / Р.Ю. Урсан, А.А. Неправский // *Минск. – 2015. – С. 216 – 217.*

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В ГОРОДЕ САРАТОВ

Ю.А. Ходырев, студент

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Научный руководитель: С.Н. Данилова, к.э.н., доцент

Аннотация. Статья посвящена исследованию рынка недвижимости города Саратов. Доказано, что в основе стагнации рынка недвижимости лежит изношенная инфраструктура и низкие доходы населения. Так же существенную роль играет превышение предложения над спросом на рынке недвижимости.

Ключевые слова: недвижимость, стоимость, стагнация, ценообразование, инфраструктура.

Annotation. The article is devoted to the study of the real estate market of Saratov. It is proved that the basis of the stagnation of the real estate market is worn infrastructure and low incomes. Also, a significant role is played by the excess of supply over demand in the real estate market.

Key words: real estate, cost, stagnation, pricing, infrastructure.

Рынок недвижимости является одним из важнейших показателей социально-экономического развития любого города. Ценовая политика в этой сфере отражает не только удобное месторасположение дома и экологическое состояние района, но и указывает на степень развития городской инфраструктуры, миграционный и естественный приросты населения и обеспеченность жителей жилыми помещениями. По этой причине, для начала необходимо понять, как формируется базовая стоимость недвижимости:

Во-первых, цена на недвижимость, так же, как и на любой другой товар, появляется, когда есть потребность, полезность, редкость, иными словами ценность товара.

Во-вторых, цена на недвижимость зависит от издержек производства, т.е. затрат на строительство и будущей прибыли.

В-третьих, цена на недвижимость образуется за счет спроса и предложения, что, в конечном счете, и определяет равновесную цену. Приведенные факторы нельзя рассматривать отдельно, так как все они одновременно сказываются на стоимости объектов недвижимости.

В целом ценообразование в недвижимости зависит от ценообразования в строительстве, т.е. от того, какая прибыль и какие затраты заложены изначально в тот или иной объект недвижимости.

Эти затраты с учетом минимальной прибыли являются начальной базой для формирования дальнейшей цены. База, от которой начнет формироваться дальнейшая цена на недвижимость попадает под влияние вторичного рынка, где большой вклад в изменение дальнейшей цены с течением времени вносят различные факторы, такие как качество и износостойкость материалов дома, транспортная доступность, обеспеченность инфраструктурой и т.д.

В таблице 1 приведены данные о средневзвешенной стоимости 1 квадратного метра жилья на вторичном и первичном рынках нескольких городов России. Как правило, цены на вторичном рынке выше, но в некоторых городах средневзвешенная цена квадратного метра жилья на вторичном рынке ниже, чем в новостройках (Пермь, Ижевск, Ульяновск), что свидетельствует о высокой изношенности жилого фонда в этих городах. По этой причине, большинство людей предпочитают покупать жилье в недавно построенных домах, что в конечном итоге приводит к повышению спроса на первичном рынке.

Таблица 1. Средневзвешенная стоимость 1 квадратного метра жилья на вторичном и первичном рынках, руб./ м²

Город	Средневзвешенная цена квадратного метра жилья в Новостройках	Средневзвешенная цена квадратного метра жилья на вторичном рынке
Уфа	65 745	66 076
Киров	45 333	45 452
Йошкар-Ола	38 120	40 849
Саранск	45 465	47 642
Нижний Новгород	65 534	68 297
Оренбург	38 141	46 957
Пенза	44 874	46 800
Пермь	57 971	57 233
Самара	53 032	61 634
Саратов	34 515	43 752
Казань	76 603	81 072
Ижевск	53 762	49 178
Ульяновск	44 718	42 499
Чебоксары	39 060	47 100

Самым доступным городом в плане покупки нового жилья на первичном рынке в ПФО является город Саратов. На ценовую политику в данной сфере влияют несколько факторов.

Во-первых, сказывается превышение предложения над спросом. В период с 2010 по 2018 год в Саратове было возведено 372 многоквартирных дома на 51837 квартиры [4] при этом численность населения города выросла незначительно: с 837,5 до 844,8 [7] тысяч человек.

Для сравнения, в городе Казань (1-ое место по уровню средневзвешенной цены квадратного метра жилья в новостройках) с 2010 по 2018 год было возведено 414 многоквартирных дома на 50776 квартир [5], при этом численность населения выросла с 1143,5 до 1243,5 тыс. чел. [7]. Поэтому в данной ситуации можно уверенно утверждать, что первичный рынок недвижимости в Саратове перенасыщен, что приводит к снижению и стагнации цен.

Во-вторых, немаловажное значение имеет инфраструктура города и ее изношенность. Чем выше этот показатель, тем ниже стоимость жилья как на первичном, так и на вторичном рынке недвижимости. Исключением являются центральные районы города, транспортная доступность которых перекрывает остальные недостатки.

Большинство инфраструктурных объектов города Саратов сильно изношены, что создает проблемы не только в старых, но и в новых домах. Так, например, по состоянию на 2015 год изношенность тепловых сетей составила 70% [3]. В такой ситуации городу сложно привлекать новых жителей и это снижает миграционный прирост населения, а значит и спрос на новое жилье растет не столь быстрыми темпами, как предложение. Кроме того, дорожная сеть города Саратов не справляется с растущей автомобилизацией, рост которой, во многом связан с изношенностью подвижного состава общественного транспорта и его перегруженностью.

В-третьих, на ситуацию влияет социально-экономическое состояние города. Низкий уровень доходов населения вынуждает застройщиков строить более простые и дешевые дома, что в последствие ведет к ускоренному износу зданий и инфраструктурных объектов новых микрорайонов. В конечном итоге получается замкнутый круг: в городе строят дешевое жилье, так как в условиях изношенной инфраструктуры люди не готовы покупать дорогую недвижимость, а из-за дешевизны строительства новая инфраструктура быстро изнашивается.

Решение данных проблем во многом связано с необходимостью изменения самого подхода к строительству новых районов. В первую очередь стоит отказаться от идеи строительства микрорайонов в пользу квартальной или псевдо-квартальной застройки с низкой и средней этажностью. Это позволит не только создать более комфортную городскую среду, но и даст толчок к развитию малого бизнеса, так как в основе

кварталов лежит четкая дорожная сетка с тротуарами, на основе которой можно рассчитать среднюю проходимость улицы и принимать решение об открытии какого-либо бизнеса.

Еще одним преимуществом квартальной застройки является явно выделяемая придомовая территория, находящаяся внутри квартала, ответственность за состояние которой лежит на жильцах дома или на управляющей компании.

Кроме того, высокая плотность квартальной застройки позволяет экономить средства на прокладке и обслуживании энергосетей, водо- и газоснабжении, что позволяет при одинаковой эксплуатационной стоимости обслуживать большее количество домов.

В перспективе рынок недвижимости Саратова будет еще долгое время находиться в стагнации, в первую очередь из-за превышения предложения над спросом. Решить данную проблему может либо сокращение строительства новых жилых районов, либо резкий прирост населения (в основном за счет миграционного прироста).

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Кормина Л.В. Проблемы и перспективы строительства арендного жилья в России // Экономика строительства. - 2010. - № 5. - С. 44-48.
2. Розова С.В. Принципы формирования механизма системы управления рынком доступного жилья // Вестник МГСУ. - 2012. - № 4. - С. 214-219.
3. Новостное агентство Saratov News URL: <http://m.saratovnews.ru/news/2015/06/01/pao-t-plus-jalyetsya-na-sereznyi-iznos-setei-i-32-mlrd-rybei-dolgov/>
4. Онлайн сервис Дом. МинЖКХ URL: <http://dom.mingkh.ru/saratovskaya-oblast/saratov/> (дата обращения: 02.02.19)
5. Онлайн сервис Дом. МинЖКХ URL: <http://dom.mingkh.ru/tatarstan/kazan/> (дата обращения: 02.02.19)
6. Сайт RLT24 Анализ рынка недвижимости URL: <http://www.rlt24.com/prices/>
7. Сайт федеральной службы государственной статистики URL: <http://srtv.gks.ru>

МАЛЫЙ БИЗНЕС В РФ: РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*Е.М. Шевченко, студентка
Оренбургский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: А.Ю. Колодяжная, ст. преподаватель*

Аннотация. Статья посвящена изучению одной из актуальных тем на сегодняшний день для экономически развитых стран – малому бизнесу. В статье исследуется непосредственная роль малого бизнеса в экономике

РФ, перспективы развития данной отрасли, а также проведен корреляционно – регрессионный анализ.

Ключевые слова: малый бизнес, малое предпринимательство, роль малого бизнеса в экономике РФ, программа льготного кредитования малого бизнеса.

Annotation. The article is devoted to the study of one of the current topics for today for economically developed countries - small business. The article explores the direct role of small business in the Russian economy, as well as the prospects for the development of this industry.

Keywords: small business, small business, the role of small business in the Russian economy, a program of concessional lending to small business.

Малый бизнес – это одна из актуальных тем на сегодняшний день для экономически развитых стран, в том числе и для России, поскольку развитие малого бизнеса является одним из наиболее эффективных направлений экономического роста для нашей страны. Поэтому наши задачи в статье следующие: выявить непосредственное значение малого бизнеса в РФ, изучить статистику малого бизнеса, а так же раскрыть факторы, влияющие на изучаемый объект.

Итак, малый бизнес, или малое предпринимательство, представляет собой предприятие любой организационно – правовой формы, создаваемое на основе различных форм собственности.

В соответствии с федеральным законом от 24 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», малым считается предприятие, в котором заняты до 100 человек [1]. Также один из критериев классификации – выручка. Так, в соответствии с действующим законодательством от 4 апреля 2016 года, выручка от реализации для малых предприятий не должна превышать 800 млн. рублей.

Как правило, роль малого предприятия в рыночной экономике трудно переоценить, поскольку именно оно является конструктивной единицей и гарантией существования развитой рыночной экономики.

В целом, в развитых странах малое предпринимательство имеет прочные позиции в сфере деловых услуг, торговле и строительстве. Именно малыми предприятиями создаются около половины изобретений, также малый бизнес уже проникает в различные новые отрасли производства, такие как: энергетика, телекоммуникация и т.п.

Что касается России, то для развития экономики нашей страны малый бизнес также оказывает значительное влияние.

В первую очередь, следует отметить, что малый бизнес — важный сектор экономики, потому что малые предприятия легче переносят изменения внешней среды, демонстрируя свою мобильность и гибкость.

Так, в России в начале 90-х годов начался экономический спад, и именно малые предприятия помогли в становлении и укреплении рыночной экономики.

Как уже было сказано выше, малый бизнес является необходимым элементом рыночной экономики и играет значительную роль в решении различных вопросов. Значение малого бизнеса можно разделить на следующие направления [3]:

1) Экономическое значение:

- проявляется, прежде всего, в создании рабочих мест для населения, увеличении уровня занятости и снижении уровня безработицы (так, в странах с развитой рыночной экономикой от 50 до 90% граждан заняты именно в этой сфере)

- создание конкурентной среды, что некоторым образом препятствует возникновению монополии;

- малый бизнес способен быстро реагировать на любые изменения рыночной конъюнктуры, заполнять образующиеся ниши в потребительской сфере, тем самым удовлетворяя разнообразные потребности населения;

- один из источников налоговых поступлений (малый бизнес принимает участие в формировании бюджета);

- малые предприятия могут быстрее адаптироваться к меняющимся экономическим условиям, путём внедрения гибких производственных методов и новых эффективных процедур.

2) Социальное значение:

- малый бизнес увеличивает количество граждан со средним уровнем дохода, предоставляя работу;

- малые предприятия служат точкой входа в экономику для новых или прежде не пользовавшихся спросом работников;

- небольшое количество человек, работающих на малых предприятиях, оказывает положительное влияние на мотивацию персонала, способствует образованию достаточно тесных связей в трудовом коллективе;

- малый бизнес позволяет повысить средний уровень социальной ответственности, экономической инициативы и осведомлённости российских граждан.

3) Инновационное значение:

- по сравнению с крупными предприятиями малые - готовы и способны создавать новые альянсы и партнерства;

- конкуренция, непосредственно характерная для сферы малого бизнеса, позволяет не только сдерживать рост цен и повышать качество продукции, но и побуждает к разработке и внедрению новых технологий;

- малый бизнес ускоряет проведение научных разработок, способствует быстрой коммерциализации результатов исследований, а

также адаптации к изменению условий во всех сферах деятельности, что оказывает значительное влияние на темпы инновационного развития страны.

Таблица 1 – Число и динамика малых предприятий в РФ [4]

	Число малых предприятий (тыс.)	Абсолютное изменение (тыс.)	Цепной темп роста, %	Средний темп роста за 4 года
2013	2 063,1	-	-	
2014	2 103,8	40,7	102,0	
2015	2 222,4	118,6	105,6	
2016	2 770,6	548,2	124,7	115,9

Важным моментом является то, что в России в последнее время наблюдается тенденция к увеличению количества малых предприятий, а также их роли, что положительно влияет на экономику в целом (табл. 1).

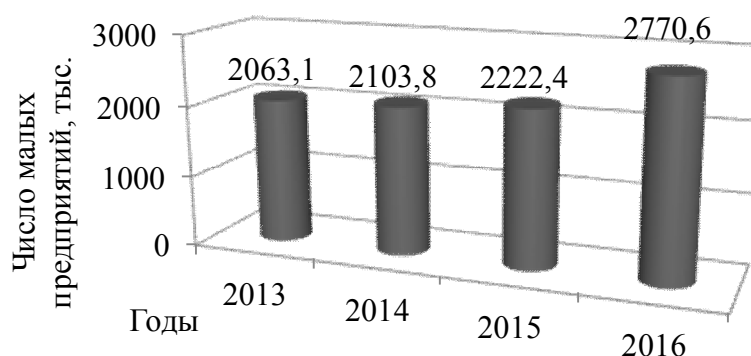


Рисунок 1 – Число малых предприятий в РФ

Как видно из табл. 1, число малых предприятий из года в год значительно увеличивается, а средний темп роста за рассматриваемый период составил 115,9 %. Более наглядное увеличение количества малых предприятий отражено на рис. 1.

При этом необходимо указать непосредственное влияние малого предпринимательства на экономику: так, совокупный оборот малых предприятий в 2016 году (более новые данные Росстатом не публиковались) составил 16 трлн. 338 млрд. рублей, что равняется 19,7% от общего валового внутреннего продукта РФ (82 трлн. 918 млрд. рублей) [4]. К тому же, как заявил Президент РФ - В.В. Путин 1 марта 2018 года в послании Федеральному собранию, доля малого и среднего предпринимательства в ВВП России должна увеличиться до 40% к 2025 году.

Также необходимо привести и высказывание Первого заместителя Председателя Правительства РФ и министра финансов РФ - Антона Германовича Силуанова, о том, что в РФ на малых и средних предприятиях трудятся более четверти всех занятых граждан страны, однако он говорит и о необходимости увеличивать количество малых предприятий и занятых там предпринимателей. А.Г. Силуанов уточняет и

следующее: «мы возлагаем большие надежды на то, что малые и средние предприятия увеличат свою долю в экспорте нашей страны. Наша задача - создать комфортные условия деятельности малых и средних предприятий и меры поддержки предпринимательства на каждом жизненном цикле развития бизнеса: от появления самой идеи до начала реализации деятельности бизнеса» (как передаёт корреспондент ИА REGNUM, от 23 октября 2018 г.) [5].

Так, в нашей стране для развития и поддержания высокого уровня малого предпринимательства, государство применяет по отношению к малым предприятиям налоговые и административные льготы (рис. 2).



Рисунок 2 – Специальные схемы по уплате налогов для субъектов малого бизнеса

С февраля 2018 г. была запущена программа льготного кредитования (под 6,5%) для малых и средних предприятий. При этом, Минэкономразвития определило список 15 банков-участников программы льготного кредитования: Банк ВТБ, Сбербанк, Россельхозбанк, Альфа-банк и др. Причем кредиты выдаются на проекты в приоритетных отраслях, в том числе в строительстве, сельском хозяйстве, обрабатывающих производствах, транспорте и связи, здравоохранении, туристской деятельности, утилизации отходов, а также в сфере бытовых услуг и общественном питании.

Кроме того, предприниматели, реализующие свою деятельность в регионах Дальневосточного федерального округа, имеют право принять участие в данной программе на особых условиях [5].

Необходимо отметить, что роль малого предпринимательства в России заметна и в следующем: в России развита практика, при которой торговые центры принадлежат или управляются малыми предприятиями. Например, по данным «Спарк – Интерфакс», такими предприятиями являются:

- ООО «Европа – Центр», которое управляет самым большим в Калининградской области ТЦ «Европа», площадью в 60 тыс. кв. м.;
- ООО «ИНД – Гарник», которое является владельцем тульского ТЦ «Гостиный двор», площадью в 51 тыс. кв. м.;
- ООО «Управление на Свободном», которое имеет в своем владении ТЦ «На Свободном» в Красноярске, площадью в 37 тыс. кв. м.

Данные торговые центры, как и многие подобные центры в нашей стране, регулируемые и управляемые малыми предприятиями, обеспечивают большинству населения рабочие места, к тому же удовлетворяют самые разнообразные потребности.

Значительную роль играют малые предприятия и в Оренбургской области, которые являются одними из важнейших секторов экономики региона.

Так, благодаря действию малых предприятий, Оренбургская область входит в число тех, кто один из первых разработал и утвердил план мероприятий содействия импортозамещению. В первую очередь это агропромышленный комплекс, а также обрабатывающие производства: электрооборудование, легкая промышленность, машиностроение, производство строительных материалов.

К тому же сформирован целый ряд проектов высокой степени готовности по данным направлениям. Например, ЗАО «Птицефабрика Восточная» разработало проект, предполагающий создание вертикально – интегрированного сельскохозяйственного предприятия по производству более 20 тысяч тонн мяса индейки в год. При этом первый этап проекта уже завершён – реконструкция и модернизация производства.

В качестве примера, так же можно привести ОАО «Завод бурового оборудования». На данном предприятии запущено уникальное производство собственной разработки для геологоразведочного бурения на твердые полезные ископаемые. Данное оборудование можно поставить в один ряд с иностранными разработками, благодаря своим инновационным конструкторским решениям.

Изучая малый бизнес в Российской Федерации, можно провести его корреляционно – регрессионный анализ, который в настоящее время широко используется для анализа взаимосвязей между различными факторами и их влияниями.

В качестве результативного признака (Y) возьмём численность малых предприятий за последние 10 лет (2007 – 2016 гг.).

Таблица 2 – Данные для корреляционно-регрессионного анализа [4]

Годы	Y	X1	X2	X3	X4	X5
2007	1137,4	127,9	182,0	151,3	11,87	75288,9
2008	1347,7	121,1	24,7	182,3	13,28	75700,1
2009	1602,5	90,1	183,7	73,3	8,80	75694,2
2010	1644,3	112,2	126,2	150,3	8,78	75477,9
2011	1836,4	119,4	88,5	83,0	6,10	75779,0
2012	2003,0	103,8	200,4	120,8	6,58	75676,1
2013	2063,1	105,6	151,2	110,2	6,45	75528,9
2014	2103,8	106,5	84,3	115,6	11,36	75428,4
2015	2222,4	167,2	123,2	103,8	12,91	76587,5
2016	2770,6	88,1	157,5	101,2	5,38	76636,1

Что касается факторов, то много показателей могут влиять на деятельность малых предприятий и соответственно на их количество, при этом возьмём некоторые из них (наиболее существенные на мой взгляд):

X1 – оборот малых предприятий, темп роста, %; X2 – сальдированный финансовый результат малых предприятий, темп роста, %; X3 – инвестиции малых предприятий в основной капитал, темп роста, %; X4 – годовой уровень инфляции, %; X5 – численность рабочей силы РФ (тыс. человек).

Все необходимые данные представлены в табл. 2.

Для выявления наиболее значимых факторов построим корреляционную матрицу и выберем наибольшее значение (таблица 3).

Таблица 3 - Корреляционная матрица влияния факторов на число малых предприятий в РФ

	Y	X1	X2	X3	X4	X5
Y	1					
X1	-0,174320545	1				
X2	0,130050237	-0,285734603	1			
X3	-0,524766382	0,217096105	-0,38841775	1		
X4	-0,496244679	0,639297365	-0,4437387	0,53702843	1	
X5	0,71871913	0,231856607	0,00417431	-0,36418452	-0,1234415	1

Для построения уравнения регрессии выбираем те факторы, у которых коэффициент корреляции с результативным признаком максимальный. В нашем случае – это фактор X5, значение коэффициента связи: $r_{yx5}=0,719$

Как мы выяснили, только фактор X5 можно включить в уравнение связи, параметры которого могут быть получены с помощью применения пакета анализа MS Excel (Данные — Анализ данных — Регрессия).

Результаты регрессионного анализа представим в таблице 4. По результатам регрессионного анализа получено следующее уравнение:

$$y = - 43817,3 + 0,6 X5 \quad (1)$$

Данное уравнение показывает, что в среднем с повышением численности рабочей силы РФ на 1 % будет наблюдаться повышение малых предприятий на 0,6 %.

Так же на основе регрессионного анализа можно сделать вывод о том, что связь между признаками сильная и прямая (т.к. множественный коэффициент корреляции равен 0,66).

На основе коэффициента детерминации (R-квадрат) приходим к выводу, что почти 44,0 % вариации численности малых предприятий в РФ зависит от численности рабочей силы РФ. Следовательно, на остальные неучтенные в модели факторы приходится 56,0 %.

Проверка адекватности полученной модели осуществляется с помощью расчета F-критерия Фишера: $F_{\text{табл}}=3,7$, $F_{\text{факт}}=5,5$. Так как,

$F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$, то нулевая гипотеза отклоняется и уравнение статистически значимо.

Таблица 4 – Результаты регрессионного анализа

<i>Регрессионная статистика</i>	
Множественный R	0,663019664
R-квадрат	0,439595075
Нормированный R-квадрат	0,359537229
Стандартная ошибка	331,9641336
Наблюдения	9

Дисперсионный анализ					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>
Регрессия	1	605105,6979	605105,6979	5,490968027	0,051595147
Остаток	7	771401,3021	110200,186		
Итого	8	1376507			

	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>
Y-пересечение	-43817,27363	19533,66482	2,443167067	0,059797835
Переменная X5	0,603581411	0,257579561	2,343281466	0,051595147

Далее определяем значимость параметров уравнения, используя t-критерий Стьюдента. Так, $t_y=2,44$, $t_{x5}=2,34$, $t_{\text{табл}}=2,31$. Все параметры больше табличного значения, следовательно, все они являются статистически значимыми.

Поскольку построенная модель (1) на основе её проверки по F-критерию Фишера в целом адекватна, и все коэффициенты регрессии значимы, то она может быть использована для принятия решений и осуществления прогнозов. Так, подставляя в уравнение регрессии (1) минимальное, среднее и максимальные значения фактора X5, получим три прогнозных варианта, то есть пессимистический, реалистический и оптимистический прогноз:

- при $X5 = 75288,9$: $y = -43817,3 + 0,6 * 75288,9 = 1356,0$

- при $X1 = 75779,7$ (среднее значение): $y = -43817,3 + 0,6 * 75779,7 = 1650,5$

- при $X1 = 76636,1$: $y = -43817,3 + 0,6 * 76636,1 = 2164,4$

При условии, что параметры модели (1) статистически значимы, численность малых предприятий в РФ могут составить (рис. 3): при минимальном значении фактора – 1356,0 тыс.; при среднем значении фактора – 1650,5 тыс.; при максимальном значении фактора – 2164,4 тыс.

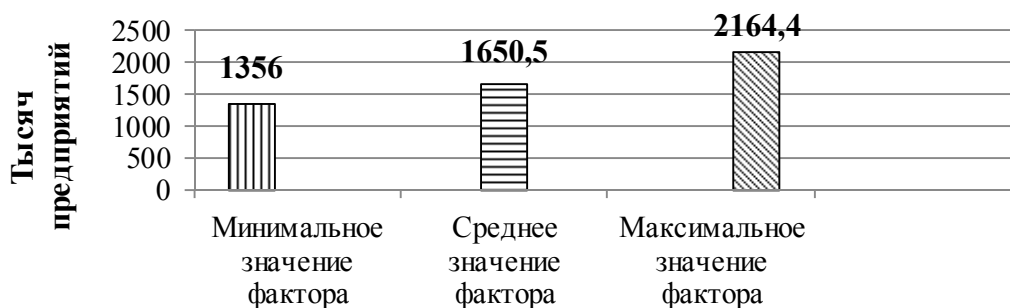


Рисунок 3 – Прогноз численности малых предприятий в РФ при разных значениях существенного фактора

Таким образом, с уверенностью можно сказать, что малый бизнес в России играет значимую роль, непосредственно влияя на экономику страны: эффективность производства, насыщение рынка необходимыми товарами и услугами, повышение уровня жизни населения за счёт предоставления рабочих мест и т.д. К тому же государство нашей страны активно поддерживает малые предприятия, поощряя их и предоставляя им определенные льготы.

К тому же, как мы выяснили 44,0 % вариации численности малых предприятий в РФ зависит от увеличения численности рабочей силы нашей страны.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».*
2. *Эконометрика: Учебник / В.Н. Афанасьев, М.М. Юзбашев, Т.И. Гуляева; под ред. В.Н. Афанасьева. – М.: Финансы и статистика, 2005. –256с.*
3. *Черкасов Д.О. Роль малого предпринимательства в экономике России // Молодой ученый. — 2016. — №2. — С. 626-629.*
4. *<http://www.gks.ru> [электронный ресурс]: Сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат).*
5. *<https://www.rbc.ru> [электронный ресурс]: РБК – информационное агентство («РосБизнесКонсалтинг»).*

Секция 3

Современная маркетинговая деятельность

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*В.А. Балакис, магистрант
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Минск
Научный руководитель: Ю.Н. Бусыгин, к.э.н., доцент*

Аннотация. В данной статье рассматриваются вопросы об управлении маркетингом на предприятии, которые являются важной составляющей его успешной деятельности. Изучаются основные функции маркетинга и его влияние на деятельность организации в целом.

Ключевые слова: маркетинг, организация маркетинга, управление маркетингом, современный маркетинг, маркетинговые стратегии, планирование маркетинга

Abstract. The article deals with the issues of marketing management in the enterprise, which are an important part of its success. The basic functions of marketing and its impact on the organization as a whole are studied.

Keywords: marketing, marketing organization, marketing management, modern marketing, marketing strategies, marketing planning

В мировой практике маркетинг появился не сразу. Это результат долгосрочной эволюции взглядов менеджеров на цели, задачи и методы развития производства и продаж. Стимулирование сбыта, реклама, методы связей с общественностью (но под другими названиями) использовались еще в древнем Риме, а может и раньше. Даже в далеком прошлом мастер обуви, который забил гвоздь в дверной косяк своей мастерской и повесил на него пару отремонтированных сапог, начал использовать отдельные методы продвижения товара, хотя термин «маркетинг» и концепция Сам маркетинг, появился намного позже.

Следует отметить, что на сегодняшний день маркетинг в современном мире является неотъемлемой составляющей успеха любой организации. По мере изменения и усложнения отношений между субъектами рыночных отношений ценность маркетинга регулярно приобретает рост. Речь идет об изучении класса потребителей и завоевании рынка.

Основные принципы деятельности производителей работающих на основе принципов маркетинга, является лозунг: производить только то, что

требует рынок. Отправной точкой лежащей в основе маркетинга, является идея человеческих интересов, потребностей, запросов. Таким образом, суть маркетинга достаточно коротка в следующем: нужно производить только то, что обязательно найдет реализацию, а не пытаться навязать покупателю «непоследовательную» продукцию с рынка.

Маркетинг – это процесс прогнозирования потребностей потенциальных покупателей и в удовлетворении этих потребностей путем предложения соответствующих товаров, технологий, услуг.

Главная задача маркетинга – понять нужды и потребности каждого рынка и выбрать те из них, которые их компания может обслуживать лучше других. Это позволит компании производить продукцию более качественную, таким образом увеличить объемы продаж и увеличить прибыль за счет лучшего удовлетворения потребностей целевых потребителей.

Ранее в традиционной бизнес-концепции было желание максимизировать интерес за счет массового производства и сбыта выпускаемой продукции. Но сегодня в новой концепции задачей усилий предприятия являются целевые сегменты рынка – класс потребителей со своими потребностями, интересами и предпочтениями. То есть, суть этой концепции заключается в том, что компания определяет потребности потребителей и стремится заинтересовать их, производя необходимые товары. Таким образом, предприятие отталкивается не от собственных производственных возможностей, а от желаний и мотивации потребителя.

Современные маркетологи рассматривают маркетинг в двух аспектах:

- маркетинг как деятельность на рынке, которая осуществляется по специальным планам;
- система, ориентированная на тактику и стратегию активной адаптации к рыночным изменениям.

Так же следует отметить три основных вида маркетинга по степени развития: дистрибьюторский маркетинг (деятельность ориентирована на продажу товаров, транспорт, рекламу и прочее); функциональный маркетинг (деятельность, связанная с производством и продажей товаров, ценовой политикой, стимулирование сбыта и маркетинговые исследования); управленческий маркетинг (концепция управления созданием, производством и реализацией товаров).

Главная суть маркетинга является тем, что он заключается не только одним из серьезных направлений совершенствования управления производством и сбытом продукции, но также представляет глубокий социально-экономический комплекс мероприятий для удовлетворения потребностей потребителей. Поэтому важно считать маркетинг как основа управления и планирования на предприятии.

Маркетинг определяет поведение предприятия на рынке, он так же является составляющей частью рыночных отношений. Однако одной из главных проблем современного производителя является управление, из-за которого система научного управления производством становится существенным элементом маркетинга.

На текущий момент деятельность абсолютно всех организаций в различных сферах деятельности ориентирована на маркетинг, как концепцию рыночного управления. Эта концепция призвана не только создать маркетинговые услуги, но и изменить всю философию управления. Управление всей деятельностью предприятия на принципах маркетинга относится к использованию данной концепции, как философии управления, т.е. когда все подразделения планируют и оценивают свою деятельность в основном в маркетинговом направлении [3].

Процесс управления маркетингом делится на четыре основные составляющие:

- анализ рынка (маркетинговые исследования, сбор и обработка информации о маркетинговой среде);
- выбор целевых рынков (исследование объемов спроса, разработка и выбор стратегии предприятия, сегментация рынка);
- разработка и планирование маркетинговой политики (включает в себя: определение каналов сбыта, производство товаров, определение ценовой политики и стимулирование сбыта);
- воплощение маркетинговой деятельности в развитие организации [2].

Маркетинговая деятельность может быть представлена в виде постоянно обновляемого цикла. Любая маркетинговая деятельность начинается с информационно-аналитического исследования, в основе которого заключается стратегическое и текущее планирование, разрабатывается программа создания и продвижения на рынок нового продукта, каналы перемещения товаров от производителя к потребителю при участии дистрибьюторов, создается рекламная кампания, проводятся другие мероприятия по продвижению продукта на рынок, наконец, на заключительном этапе оценивается эффективность маркетинговых мероприятий.

Так же существует отраслевая дифференциация маркетинга, которая сохраняя единство своих целей и принципов, позволяет решать конкретные проблемы, присущие каждому сектору экономики и общественной жизни. Безусловно, что особенности продукта, созданного в отрасли, и формы его потребления затрагиваются.

Стратегическое планирование показывает ход выбора целей предприятия и путей их достижения. К вопросам стратегического планирования относятся:

1. достижение целей предприятия по достижению доли рынка;

2. предвосхищение требований потребителей и их оценка;
3. выпуск продукции или оказание услуг более высокого качества;
4. ценообразование и поддержание репутации предприятия.

В то же время, корпоративные стратегии – это проблема не только высшего руководства. Например, в наибольшем количестве компаний, работающих в нескольких отраслях, стратегия разрабатывается на четырех организационных уровнях, которые делятся на четыре типа стратегий (рис. 1).

В многоотраслевой компании стратегия формируется только на трех уровнях, при отсутствии корпоративного уровня. Из двух рассмотренных выше корпоративных стратегий следует, что они представляют собой одну единую стратегию, которая формируется на основе набора стратегий, созданных руководителями на разных уровнях управленческой иерархии. Нет сомнений в том, что чем больше организация, тем сложнее координировать стратегии департаментов и уровней. Как раз поэтому важно следовать определенной технологии в своих интересах.

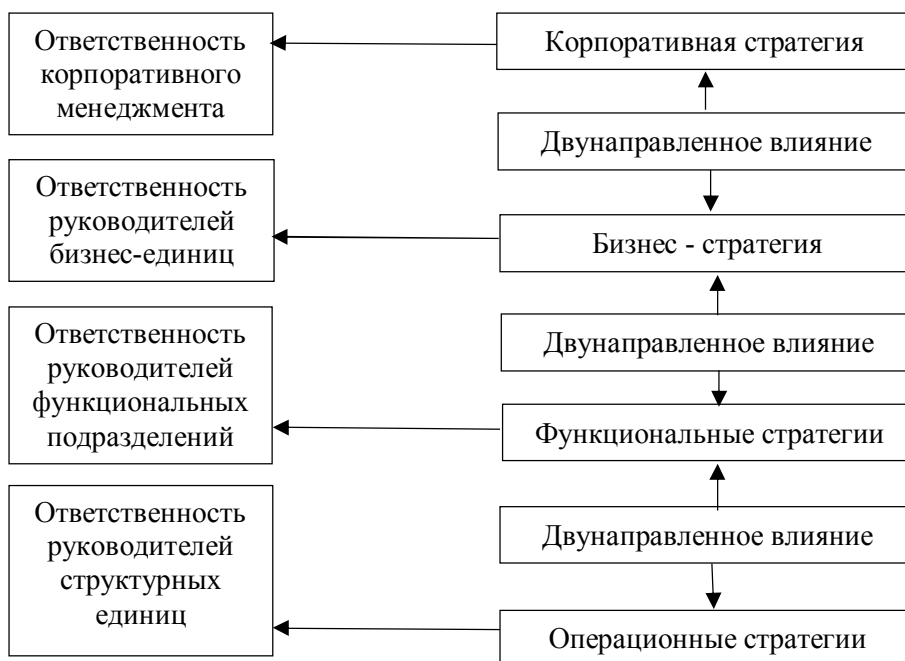


Рис. 1. Стратегии, разрабатываемые в диверсифицированной компании

На процесс развития стратегий предприятия влияют многие факторы, как внешней, так и внутренней среды. В связи с этим ее нужно постепенно реформировать, так как поток внешних и внутренних событий, который заставляет подстраиваться, непрерывен. Поэтому стратегия - это как следует продуманный и методически выполнимый план. Она постоянно корректируется путем отказа или добавления различных параметров в ответ на изменения на рынке, предпочтения и потребности потребителей, накопленный опыт, новые угрозы и возможности, а также идеи и непредвиденные события.

Маркетингового планирования взаимодействует с функциями организации, управления, регулирования и стимулирования сбыта [4]. В основном маркетинговое планирование предприятия - это комплекс стратегических задач и мероприятий в области ценообразования, товарной и сбытовой политики.

Главным содержанием маркетингового плана является обоснование целей роста предприятия и выбор оптимальных путей их достижения, оказание различных услуг в области технического обслуживания, выбор каналов сбыта и реализации продукции. Наиболее известны три типа маркетинговых планов: маркетинговый план для отдельно производимого продукта; бесплатный маркетинговый план для всех продуктов; маркетинговый план как часть стратегического плана роста для всего предприятия.

Набор отдельно разработанных планов для каждого продукта и рынка обычно называют текущим планом. Примером такого плана можно считать план рыночной деятельности, план производства и выпуска продукции. В совокупности все данные плана составляют «маркетинговый план». Поэтому руководителю компании следует одновременно рассмотреть маркетинговый набор и наметить стратегии по таким элементам комплекса, как организация продаж, новые продукты, стимулирование сбыта, Реклама, Цена и дистрибуция товаров.

Выбрав нужную структуру управления маркетингом, необходимо провести подбор, подбор и расстановку кадров. В соответствии с соглашением необходимо определить права и обязанности каждого сотрудника службы управления маркетингом. Сотрудники данной службы в своей практической деятельности должны обязательно взаимодействовать с сотрудниками отделов и служб управления предприятием, обеспечивая принятие оптимальных управленческих решений, которые обеспечат наиболее эффективную хозяйственную деятельность предприятия [5].

Таким образом можно подчеркнуть, что маркетинг это одна из основополагающих дисциплин для профессиональных деятелей, которые нужно знать: как описать и разбить рынок на сегменты; как оценить потребности и предпочтения потребителей; как посредством цены донести до потребителя идею ценности товара или услуги; как правильно рекламировать продукт или услугу; как продать продукт так, что потребители хотят купить его.

Не мало важным фактором является то, что без маркетинга сегодняшняя деятельность любой организации сложно представить, так как ее игнорирование в один прекрасный момент приведет к провалу. Мудрое и грамотное отношение к менеджерам, управление всеми доступными маркетинговыми инструментами, позволит любому предприятию в полной мере использовать свои конкурентные

преимущества и соответственно занять лидирующие позиции в своей нише.

Так же следует обратить внимание на такой момент, что использование маркетинга не является абсолютной гарантией жизнеспособности предприятия и их неэффективного использования, вместе с ошибками в технологии производства и управления персоналом могут привести к потере рынка сбыта, а затем и к ликвидации предприятия.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Березин И.С. *Маркетинг и исследования рынков* М.: Русская Деловая Литература, 2012.-395с.
2. Гуськов В.Г. *Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие.* - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011. - 263 с.
3. Данько Т.В. *Управление маркетингом: Учебник* - М.: Инфра-М, 2002.
4. Котлер Ф. *Маркетинг. Менеджмент: Анализ, планирование, внедрение, контроль.* - СПб.: ПитерКом, 1998. – 217с.
6. Павлова А.Н. *Современный маркетинг.* - М.: Смарт, 2009. – 163с.

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИКЕА: ПРИЕМЫ И УЛОВКИ

*В.А. Булгина, студент
Саратовский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: Г.В. Игнатова, к.э.н., доцент*

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению одной из современных компаний, занимающейся продажей мебели, посуды, аксессуаров и прочих товаров для дома, а именно шведскому масс-маркет магазину ИКЕА. В данной статье анализируются особенности менеджмента, а также выявлены главные «уловки» данного бренда, которые позволили занять весомое место на мировом рынке и буквально стать титанами менеджмента и маркетинга в этой сфере.

Ключевые слова: Маркетинг, менеджмент, конкурентоспособность, рекламные акции, интерьер, товары для дома.

Abstract. The article is devoted to the consideration of one of the modern companies engaged in the sale of furniture, utensils, accessories and other household goods, namely the Swedish mass market IKEA store. This article analyzes the features of management, as well as the main "tricks" of the brand, which allowed to take a significant place in the world market and literally become titans of management and marketing in this area.

Keywords: Marketing, management, competitiveness, promotions, interior, home goods.

Многие могут вспомнить о тех временах, когда достать какую-либо вещь было великим и сложным делом, а если же все-таки удавалось достать что-нибудь, то эта вещь непременно становилась любимой, служащей многие годы, а порой и десятилетия. Все помнят старые полированные бабушкины серванты и трельяжи, хрустальную вазу и графин, сервиз из тонкого фарфора с позолотой, купленный в комиссионном магазине, темные тяжелые занавески из плотного бархата и атласную скатерть [6, С. 109]. Можем поспорить, что у многих до сих пор стоит старая почерневшая чугунная сковородка или эмалированный бидон с узором из полевых цветов. В настоящее время количество компаний, готовых обеспечить нашу повседневную жизнь необходимыми товарами, растет в геометрической прогрессии. Одной из таких лояльных и беспринципных организаций является шведская компания ИКЕА, являющаяся крупнейшей во всем мире сетью по торговле мебели, посуды, аксессуаров и прочих товаров для дома. Принцип шведской организации по производству минималистичной мебели ИКЕА прост – они стараются продавать недорогую и актуальную на сегодняшний день продукцию, соответствующую последним трендам и тенденциям, а также базовые вещи, придерживаясь при этом достаточно высоких стандартов качества [2, С. 103]. Но, наверняка, покупатели сталкивались с ситуацией, когда они заходили в ИКЕА за одним лишь полотенцем, а выходили с кучей пакетов, до самого верха заполненными спонтанными покупками. Что же это? Случайность или продуманная маркетинговая тактика?

Для начала стоит немного углубиться в историю появления нашумевшей компании. ИКЕА имеет шведские корни и поддерживает имидж шведской компании во всех маркетинговых коммуникациях. Она была основана в 1943 году в Швеции предпринимателем Ингваром Кампрадом. Еще с ранних лет Кампрад увлекался торговыми делами, продавая спички, ручки, кошельки, рамки, а немного позднее он остановил свой выбор на мебели. На первый взгляд, решение казалось довольно странным, ибо характерной особенностью шведских семей было то, что для многих из них мебель считалась предметом роскоши из-за достаточно высоких цен. Это и повлияло на Кампрада, который вследствие решительно занял свободную нишу по производству недорогой и качественной мебели, доступной семьям, у которых вопрос достатка стоит ребром. С тех пор, компания ИКЕА занимается тем, что предоставляет возможность каждому потребителю подобрать необходимые предметы мебели по собственным запросам и вкусам.

Маркетологи провели многочисленные исследования и доказали, что наиболее часто успеха добиваются именно те компании, которые преследуют великую идею, даже если их конечная цель — получение прибыли. ИКЕА поставила себе четкую цель, основанную на слогане «Лучшая жизнь для многих». Ингвар Кампрад мечтал о том, чтобы люди

по всему миру имели возможность приобретать красивую мебель и предметы интерьера, а это стремление уже превратилось в четкую миссию, позволившую огромному количеству людей обставить свой дом, не неся огромных затрат. Британский журнал Ison написал: «Если бы не ИКЕА, для большинства людей современный дизайн в доме был бы недоступен», с чем трудно не согласиться. А самого Кампрада Ison назвал «человеком, оказавшим наиболее сильное влияние на вкусы потребителей». Безусловно, основатель ИКЕА доказывает всем нам: если миссия компании направлена на решение проблем клиента и улучшение его жизни, то ее успех, несомненно, гарантирован [10].

В первую очередь стоит разобраться в том, как работает чудодейственный механизм шведской компании, буквально гипнотизирующий покупателя на новые «остро необходимые покупки». С момента, когда мы переступаем через порог магазина, мы попадаем в круговорот самых гениальных приемов манипуляций, призванных заставить нас купить даже ненужные товары. Все: от фирменных фрикаделек до книжных полок. Продажам способствует наглядность товара. В ИКЕА существуют импровизированные экспозиционные комнаты, в которых наглядно выставлены композиции из товаров, якобы убеждающих в необходимости покупки. Ассортимент товаров демонстрируются в специально созданных интерьерах, создающих иллюзию жилого помещения с интересным дизайнерским решением: приём, на мой взгляд, практически беспроблемный, ввиду того, что совершенно невзрачный на первый взгляд и абсолютно вроде бы ненужный покупателю товар весьма часто привлекает внимание покупателя благодаря окружающей обстановке, заставляющей себя приобрести [4, С. 128]. Стоит сказать о том, что залог успеха у компании – низкая цена и частые распродажи. Всех нас сразу подкупает факт того, что если товар такой дешевый, то почему бы не купить «на всякий случай», вдруг пригодится дома или вы решите это кому-нибудь подарить. Так, вещь за вещь телега наполняется товарами, не являющимися крайне необходимыми. Также следует отметить всепоглощающий хаос в металлических ящиках для дешевой мелочи посередине проходов. Тактика мерчендайзеров проста: ведь чем неряшливее накиданы, к примеру, подушки, тем сильнее кажется, что это дешевый товар. Так вот и создается видимость повышенного спроса и популярности товара. Без всякого сомнения, весь подход к ценовой политике ИКЕА заключается в точно подмеченном высказывании Кампрада: «Чем продать 60 стульев по высокой цене, лучше снизить цену и продать 600 стульев». Вот уж что стоит отметить – так это полная изоляция. ИКЕА всегда специально располагает свои магазины в далеких труднодоступных местах. Такая изоляция – не просто смелая уверенность шведов в том, что до них «и так доберутся», а самый настоящий продуманный креатив маркетинговой

компании ИКЕА. То есть, согласно центру исследования, подобный прием только устраняет конкурентов, заставив уехать от них как можно дальше, превращая поход в магазин в настоящее мероприятие с «экскурсией по залам, сувенирами и полноценным приемом пищи». Мало найдется людей, которые будут совершать часовую поездку, добираясь до магазина, чтобы просто посмотреть на витрины [9, С. 93]. Тем более что у ИКЕА витрин нет. В общем, поездка в магазин заканчивается покупкой хоть какой-нибудь безделушки в отделе со скидками, лишь бы вознаградить себя за те труды, которые пришлось преодолевать, приехав сюда, дабы не уехать с пустыми руками. Почти все плутали в знаменитых лабиринтах ИКЕА. И это не ошибка дизайнера, а продуманный лабиринт, в котором есть только один вход и один выход. А чтобы добраться из начала в конец – придется обойти всю площадь, хочется этого или нет, попутно разглядывая товар. Правда, есть две скрытые от большинства глаз лазейки, проскользнув между которыми, можно сократить путь. Но и тут не все так просто – короткий путь ведет прямым к знаменитым фрикаделькам в бистро. Постоянная доступность еды придает сил и бодрости, а главное – не дает заскучать. А что еще нужно для хорошего покупателя? Ведь сытые веселые люди менее бдительны и с большей вероятностью потратят деньги. В общем, задумка в том, чтобы держать внутри магазина как можно дольше. В магазине сделано все для того, чтобы покупатели потеряли счет времени – это одна из уловок больших магазинов. Нет окон, нет часов, не понятно – вечер сейчас или день. Кротчайший путь к нашим кошелькам лежит через наши желудки – и ИКЕА это знает, ведь мало какие компании владеют этим оружием так же хорошо. Ведь если кто-то сможет отвести глаза от рекламы, то вряд ли устоит перед ароматом, стоящим во всем магазине. В магазине насосами нагоняют запах в отделы с посудой и мебельных гарнитур. Все это для того, чтобы лишний раз напомнить о том, как вкусно будет пахнуть у вас в доме благодаря готовке с их новым выставочным образцом и хитом продаж – кастрюлей или кухонной подставкой под ножи. Ведь раз уж вы здесь – почему бы ее не купить? [8]

А вот сейчас стоит рассказать про самую действенную манипуляцию века. Невозможно не упомянуть о том, как компания приняла решение о продаже мебели в разобранном виде. В те времена это считали нонсенсом. Но и этому странному, на первый взгляд, но поистине гениальному решению поспособствовали весьма серьезные проблемы, с которыми столкнулась ИКЕА – появились достаточно существенные проблемы с доставкой. В частности, раньше мебель традиционно собиралась прямо на фабриках, но в ходе транспортировки, она зачастую повреждалась: отваливались ножки и прочая фурнитура, разбивались стеклянные дверцы и встроенные зеркала, поверхность царапалась. Естественно, покупатель отказывался платить деньги за поврежденную мебель, а это было чревато убытками для компании. И, к тому же, собранная мебель требовала

гораздо больше места, что требовало значительного увеличения затрат на доставку [5, С. 33]. И как следствие, сейчас все товары продаются в разобранном виде. Как только вы разберетесь с непонятной инструкцией на несколько листов и соберете очередную тумбу из отдельных деталей – вы полюбите ее словно свое «детище», а все из-за того, что собрали ее собственноручно. Ведь людям всегда будут нравиться вещи, в которые они вложили свое время и силы. И ИКЕА, прекрасно понимая это, пользуется этим лучше всех, заставляя работать над своими вещами. Так что маркетологи всего мира стали называть этот прием манипуляции «эффектом ИКЕА», заставляя думать, что все усилия стоили того.

Нельзя упустить тот факт, что название «ИКЕА» был аббревиатурой, состоящей собственных инициалов основателя Ингвара Кампрада (IK), названия семейной фермы Elmtaryd (E) и названия ближайшей деревни Agunnaryd (A). А также, получив на кассе длинный чек, невольно поражаешься хитрым названиям товаров, которые тоже не случайны и не являются набором букв. Их придумывает не обычный человек, а специальное приложение, генерирующее название специальным образом. Названия продуктов компании состоят из одного слова, зачастую шведского происхождения. Хотя есть несколько заметных исключений, основная часть продукции названа в соответствии со специально разработанной системой [7].

Но не стоит думать, что все уловки созданы лишь для того, чтобы продать нам как можно больше хлама, залежавшегося на полках. Ведь ИКЕА действительно славится своими качественными и очень стильными товарами, которые будут служить долгие годы. Можно найти вещь под абсолютно любой интерьер и любой случай. Качественная и безопасная продукция по невысокой цене – вот, к чему стремятся производители. Неудивительно, что почти в каждой квартире есть хотя бы что-нибудь из этого магазина – пусть даже безделушка, подаренная кем-то другим. Это и является удачей – идеально спланированная тактика, качество товаров должного уровня и невысокая цена [1, С. 130]. Многие магазины стараются подражать ИКЕА, подглядывая за новинками и идеями, но ни у кого не получилось занять нишу, в которой расположился эта прекрасная и идейная компания.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Золенко Г.В. Поиск резервов качества как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // *Наука и общество*. 2014. № 2 (17). С. 130-133.
2. Игнатова Г.В. Влияние резервов качества на повышение конкурентоспособности предприятия // *Наука и общество*. 2015. № 2 (21). С. 103-110.
3. Иноземцева В.В. Проблемы и перспективы использования человеческого потенциала в современных российских организациях // *Экономические, институциональные и технологические проблемы повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях внешних вызовов: Материалы международной*

научно-практической конференции. Редакционная коллегия: Н.С. Яшин, Т.С. Мельникова, С.Ю. Седова, А.А. Сытник. 2015. С. 93-94.

4. Казарин С.Н. Коммерческие инновации в оптовой и розничной торговле // И помнит мир спасенный: Сборник научных трудов по итогам Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. Ответственный редактор Н.С. Яшин. 2015. С. 128-129.

5. Крылова Н.Н. Оценка конкурентоспособности производственно-сбытовой деятельности предприятия // Управление ассортиментом, качеством и конкурентоспособностью товаров и услуг: Материалы Международной научно-практической конференции. 2015. С. 33-36.

6. Макарова С.Н. Толерантность как профессиональное качество будущего специалиста сервисной сферы в условиях европейской интеграции высшего образования // Современные проблемы науки и образования. 2008. № 4. С. 109-111.

7. Официальный сайт ИКЕА // Консультант Плюс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ikea.com/ru/ru/> (дата обращения: 17.01.2019 г.)

8. Секреты клиентоориентированности // руководство по приобретению преданных клиентов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.al24.ru/wp-content/uploads/2013/12/%D0%B0%D0%BD%D0%B4_1.pdf (дата обращения: 17.01.2019 г.)

9. Сервис публикации документов DOCME // UP KLIENTMARKET 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.docme.ru/doc/1314771/up-klientmarket-2015> (дата обращения: 17.01.2019 г.)

10. Системный маркетинг для бизнеса AD.WIZE // Маркетинг ИКЕА: как завоевать сердца миллионов клиентов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://azinkevich.com/vzglyad-na-ikea-so-storony-marketinga/> (дата обращения: 17.01.2019 г.)

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

К.А. Градов, студент

Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Беларусь

Научный руководитель: А.Л. Ходенков

Аннотация. Маркетинговая деятельность на предприятии — это комплекс действий по поддержанию жизнеспособности предприятия, но руководство каждого отдельно взятого предприятия решает на какие именно аспекты маркетинговой деятельности им необходимо обратить внимание.

Ключевые слова: Маркетинг, предприятие, продвижение, цена, место, рынок, продукт, товар, услуга, конкуренция, спрос, потребление.

Abstract. Marketing activity in company mean complex of certain actions for maintenance viability of the enterprise, but the management of each separately taken enterprise decides on what aspects of marketing activity they need to pay attention.

Keywords: Marketing, enterprise, promotion, price, place, market, product, good, service, competition, demand, consume.

Прежде всего необходимо понять про какую часть маркетинговой деятельности идёт речь, т.к. маркетинг - это огромный снежный ком, вобравший в себя почти все процессы, связанные с реализацией товаров и услуг предприятия. Краткое классическое определение маркетинга подразумевает удовлетворение нужд потребителей с выгодой для самого предприятия. В связи с тем, что маркетинг столь обширные вид деятельности появились разные трактовки и концепции маркетинга. Очень известное определение составляющих маркетинга выдвинули в 1960 году, 4P (product, price, place, promotion). В русском варианте это звучит примерно, как: продукт – это удовлетворение потребителя в плане качества и многофункционального решение некий его потребностей. Цена – тут всё просто и понятно, сколько средств требуется для приобретения определённых товаров и услуг. Место - доведение продукта до потребителя в плане хранения, транспортировки, обработки товара. И последнее Продвижение - скорее всего когда человек слышит слово маркетинг он всегда представляет себе этот пункт, продвижение - это комплекс действий направлений непосредственно на доведение информации о преимуществах товара потребителю и стимулировать сбыт в том числе реклама, пиар. Все эти модели создавались и преобразовывались под нужды, разных народов, которые «подгоняли» их под свой уклад жизни и так что бы им прежде всего было удобно, и конечно же управление должно было быть результативным [6, с. 15].

Сам по себе маркетинг начинал зарождаться, когда появились первые рыночные отношения. Можно конечно привести банальный пример который существовал ещё в древние века люди на торговых точках зазывали к себе покупателей, это в некотором роде метод продвижения своей продукции. Но как современная прикладная наука маркетинг конечно получил свою настоящую форму с переходом государства на рыночные отношения. Конкуренция - часть капиталистического рынка, это один из факторов необходимого развития предпринимательской деятельности в экономике, тип взаимоотношений между производителями по поводу установления цен и объемов предложения товаров на рынке что и способствует использованию такого инструмента как маркетинг.

Особенности развития маркетинга в Республике Беларусь не сильно отличаются от западных соседей с одной лишь незначительной деталью, это развитие в разы заторможено. Логика проста, маркетинг это один из основных инструментов которым пользуются все хозяйствующие субъекты на современном рынке, но рыночные отношения пришли в Республику Беларусь намного позже чем к нашим соседям. Так как Республика Беларусь не является первопроходцем или новатором в сфере

рыночных отношений то и основные принципы, и инструменты, функционирующие на современном рынке, нашему государству остаётся только перенимать и догонять то что уже изучено и используется сегодня. Фундаментальные понятия того как правильно использовать маркетинг для поддержания функционирования предприятия распространённый с использованием зарубежных источников литературы, опыта и на территории Республики Беларусь. Проще всего объяснить разницу используя сравнение среднестатистического коммерческого предприятия работающего на территории Республики Беларусь и коммерческое предприятие западных стран. Во-первых, оба предприятия назначат цену за свой продукт исходя из получения по крайней мере минимальной прибыли, ориентируясь при этом на рыночные цены своих конкурентов. Но в тоже время никто не запрещает использовать такую стратегию как демпинг или иные похожие варианты. Во-вторых, оба предприятия будут следить за тем чтобы у товара, который они предлагают действительно имелось функциональное назначение чтобы на него был спрос. В-третьих, сделать так чтобы о товаре узнало, как можно больше потенциальных потребителей, что по сути является продвижением своего товара. Можно сделать вывод что оба предприятия действительно так или иначе подпадают под категорию хозяйствующих субъектов на прямую или косвенно, но использующих одну из маркетинговых концепции, а именно 4P [8, с. 38].

Также необходимо обозначить развитии маркетингового подхода в сфере услуг. Маркетинг услуг подразумевает то что услуги, которые предоставляет предприятие при помощи продвижения доходят до клиентов. Но в конечном итоге этот процесс призван помочь клиентам оценить качество предоставляемой услуги, что вы для них делаете и как.

Услуга - любая деятельность, которую одна сторона может предложить другой, но есть особенность, а именно представление может быть связано с материальным продуктом.

Выделяют следующую классификацию услуг:

1. Предоставляемые на основе использования оборудования или труда.
2. Требующие присутствия клиента.
3. Удовлетворяющие личные потребности или нужды бизнеса.
4. Услуги частных или общественных предприятий.

Особенность предоставления услуг в том, что они отличает от реальных товаров, могут оказывать некий эффект, но без физической формы, но сразу необходимо сказать, что эти правила работает не во всех случаях:

Неосвязаемость услуг предполагает, что в некоторых случаях это лишь эффект от проделанной работы, то есть предоставленной услуги в лучшем случае можно просто ощутить. В пример тому это услуга по

ремонту в конечном счёте вы же можете увидеть, что какая-то функция того над чем была проведена работа восстановилась или улучшилась. Но саму услугу увидеть всё равно нельзя и имеется ввиду не сам процесс работы, а именно услуга.

Невозможность хранения услуг означает, что их нельзя хранить с целью последующей реализации. Например, перевозки, очень важно правильно представить картину. Да вы перевезли некий товар, и он хранится в другом месте, но это не сама услуга хранится, а её результат. Здесь прежде всего идёт привязка ко времени. Так что и в этом случае работают оба правила как неосвязаемости, так и невозможности хранения услуги подчёркиваю именно услуги.

Неотделимость от того, кто предоставляет услугу. Контакт неотъемлемая часть предоставления услуги. Если вы хотите, чтобы вас лечил врач, то нужно общаться с врачом. Тут тоже очень наглядно подойдёт пример с перевозками. Ведь пока услуга не будет завершена вы будете связаны с тем предприятием которая предоставила вам это услугу.

Изменчивость означает непостоянство качества услуги. Например, качество услуги всегда зависит от компетенции человека если это ремонт, от знаний если это юрист, от скорости если это вид транспорта, и так далее и тому подобное [10, с. 101].

Специфика маркетинга услуг определяется чертами самих услуг или особенностью сегмента рынка. Необходимо обозначить позиций на рынке для проведения эффективной политики продвижения услуг и формирования списка потенциальных клиентов. Способы продвижения услуг тоже будут отличаться от продвижения товаров. В основном это будет выглядеть как воспевание качеств и заслуг специалистов, которые будут проделывать непосредственно предложенную услугу, ну или в некоторых случаях конкретный результат услуги. Условно маркетинг в сфере услуг можно разделить на две характерные категории внешний и внутренний маркетинг. Внешний маркетинг определяет работу компании по подготовке и определению цены, распределению и предложению услуги потребителю, выбор вектора поиска потенциальных клиентов, и, если это не услуги одноразовой потребности по также необходимо наладить обратную связь с уже имеющимися клиентами. Внутренний маркетинг обеспечивает работу по обучению и мотивации работников компании, нацеливанию на повышение качества и обслуживания клиентов.

На маркетинговую стратегию предприятия влияет очень много различных внешних факторов. Наглядный пример это очень известный рекламный ход, который используется по всей Республике Беларусь слоган «купляйце беларускае» так за счёт доли патриотизма потребителям продвигают продукцию родной страны. Но тут всё можно объяснить экономическим состоянием страны на сегодняшний день развития. Республика Беларусь не может позволить себе много импортных товаров.

Это также сказывается и на качестве продукции, ведь нельзя подвергать сомнению своё государство никто не отменял такое понятие как ГОСТ которое сохранилось на постсоветском пространстве.

Также следует обратить внимание на развитии интернет-маркетинга. Интернет-маркетинг – философия, стратегия и инструментарий информационной маркетинговой деятельности и взаимодействия в компьютерных сетях, взятые в комплексе и позволяющие исследовать рынок и его сегменты, продвигать, продавать и покупать товары, идеи и услуги, управлять взаимоотношениями с клиентом и его опытом, работать с интернет-сообществами.

Сегодня недостаточно просто выложить в интернет информацию о своей фирме, её услугах и ждать, пока к тебе польётся поток покупателей. Современный бизнес требует создания более функционального сайта, который позволит получить эти услуги, задать уточняющие вопросы и т.д. Чтобы избежать пролистывания длинной страницы и не утомлять этим пользователя, можно показывать информацию в виде дерева с краткими сведениями о пунктах, нажатие на "кнопки" которых раздвигает страницу по вертикали и показывает более подробную информацию. Интернет закладывает новый характер коммуникаций, включая следующие аспекты:

- появление интернета как новой коммуникационной среды дало её участникам возможность интерактивного доступа к информации и персонального общения с обратной связью;
- технологическая база www – новые компьютерные информационные гиперсредства;
- многонаправленность модели общения;
- перемещение по среде с помощью программ просмотра (браузеров);
- возможность для компаний предоставлять собственное информационное содержание (корпоративные Web-серверы);
- возможность клиентам создавать собственные независимые Web-серверы для обмена информацией по интересующим их тематикам; [7, с. 56]
- клиент становится активным поставщиком информации о своих потребностях. Возникает новая модель маркетинга "grass roots" – корни травы.

Подытожив можно сказать, что маркетинг — это прикладная наука которой пользуется предприятия осознанно или не совсем. В реалиях рынка Республики Беларусь, предприятия, также не отставая от тенденций развития зарубежных рынков используют и подстраивают под себя инструменты, которые предполагает маркетинг.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. <http://marketing.by>
2. <https://vuzlit.ru>

3. <https://kakzarabativat.ru/marketing/chto-takoe-marketing/>
4. <http://www.grandars.ru/student/marketing/marketing.html>
5. <https://utmagazine.ru/posts/10606-marketing>
6. Васильев Г.А. Рекламный маркетинг: Учебное пособие / Г.А. Васильев, В.А. Поляков. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 276 с.
7. Герасимов Б.И. Маркетинговые исследования рынка: учеб. пособие / Б.И. Герасимов, Н.Н. Мозгов. - М.: ФОРУМ, 2009. - 333 с.
8. Голова А.Г. Управление продажами: учебник / А.Г. Голова. - М.: Дашков и К, 2013. - 277 с.
9. Годин А.М. Маркетинг: учебник для экономических вузов по направлению "Экономика" и специальности "Маркетинг" / А.М. Годин. – Москва: Дашков и К°, 2010. – 671 с.
10. Дурович А.П. Маркетинг: курс интенсивной подготовки: [учебное пособие] / А. П. Дурович. – Минск: Современная школа, 2010. – 253с.
11. Еремин В.Н. Маркетинг. Основы и маркетинг информации: учебник / В.Н. Еремин. – М.: КноРУс, 2014. – 648 с.
12. Казуцик А. А. Основы маркетинга: учебник / А. А. Казуцик. - Минск: Беларусь, 2011. - 246 с.

ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ КРЕАТИВНОЙ ИНДУСТРИИ И МЕСТО СРЕДНЕГО КЛАССА В НЕЙ

*К.М. Дахцигель, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассматриваются подходы к сущности категории «креативный класс». Определены критерии соотнесения социального слоя к среднему креативному классу. Выявлена роль креативного класса в создании основных секторов творческой (креативной) индустрии. Показана актуальность и значимость формирования креативного среднего класса для современной России. Сделан вывод о том, что развитие креативных секторов, является прямым результатом активизации новых групп интеллектуально-творческих ресурсов, которые получают большую популярность в контексте глобализации.

Ключевые слова: средний класс, креативный класс, креативная индустрия, экономика D.I.Y.

Annotation. The article discusses the approaches to the essence of the category "creative class". The criteria for the correlation of the social stratum to the middle creative class are defined. The role of the creative class in creating the main sectors of the creative (creative) industry is revealed. The relevance and significance of the formation of a creative middle class for modern Russia is shown. It is concluded that the development of creative sectors is a direct result

of the activation of new groups of intellectual and creative resources that are gaining great popularity in the context of globalization.

Keywords: middle class, creative class, creative industry, economics D.I.Y.

В постиндустриальном обществе, с его высокой ролью новых технологий и открытий в разных областях деятельности человека, ценится уже не формальный уровень образования, а способность к созданию нового, к самостоятельной творческой деятельности. Отсюда, определенный уровень интеллекта, как правило, является атрибутом нового среднего класса.

Основным ресурсом современной экономики креативности являются творческие люди, способные генерировать инновации. Когда эти люди собираются в одном месте, формируют среду, созидательный и кооперативный эффекты от их взаимодействия умножаются многократно.

В результате в информационном обществе появляется новый класс (так называемые технократы), представители которого на политическом уровне выступают в качестве слоя консультантов, экспертов, технических специалистов, которые входят в число главных функционеров управления [1]. Д. Белл пишет, что если в предыдущем столетии доминирующие фигуры были бизнесмены и промышленные лидеры, то в новых условиях на первый план выдвигаются ученые, математики, экономисты и создатели новых компьютерных технологий. И доминирующие институты нового общества, в том смысле, что они будут решать проблемы творчества, станут интеллектуальными институтами - наукой, культурой и образованием. В то же время Д. Белл считал, что это с научного сообщества должен стать системой моральных принципов современного общества.

Сегодня креативный класс является глобальным, он подвижен, мобильность – его основная черта. Представителям креативного класса важнее комфортные условия для реализации. И дело не только в инфраструктурных удобствах. Например, уровень привлекательности того или иного города для креативного класса прямо соответствует уровню толерантности на этой территории, то есть наличия атмосферы, поддерживающей и стимулирующей разнообразные формы идентичности и самовыражения. Там, где отсутствует культурное разнообразие, механизмы производства инноваций не заработают.

Креативному классу важны определенные формы культурной активности. Это не городские праздники с салютами, но возможность реализовать свою самостоятельность [7].

Представители среднего класса могут свободно потреблять идеи, информацию, ценности, созданные экспертами для «масс», и создаваться ими самими в рамках своей референтной группы (рис. 1).

Эти сектора стали прямым результатом активизации новых групп ресурсов, которые пользуются большим спросом в контексте глобализации, чем раньше, и сегодня они становятся одним из ключевых факторов в структурировании современных обществ.

В ситуации, когда нет политической, творческой, духовной свободы для самовыражения, креативный класс, а не становление консолидирующей силы для среднего класса, маргинализируется, уклоняется от участия в общественно-политической или культурной жизни государства возникает.

Модернизация экономики
Стимулирование инновационности

Расширение исторического центра;
коммерциализация наследия



Рисунок 1 - Перечень видов креативных индустрий [5]

Креативный класс характеризуется творческим стремлением не только к познанию и профессиональной деятельности, но и к определению основ социального порядка, культуры. Определяющей чертой представителей творческого класса является социальная творческая субъектность как желание и способность быть факторами в процессах социокультурного развития. Эти люди не чувствуют необходимости в жестком руководстве со стороны государства. Им не нужна его «направляющая и направляющая рука», а поддержка в создании благоприятных условий для развития и самореализации. В противном случае его совокупный культурный потенциал уменьшается.

Основная проблема реализации политики в сфере культурных индустрий - высокая дисперсность этой сферы. Производство и

потребление здесь чрезвычайно разнообразно, они плохо фиксируются существующей статистикой. Тем не менее, в России этот рынок огромен. Согласно данным Росстата о структуре расходов российских домохозяйств, в первом квартале 2017 года на услуги учреждений культуры они потратили 2,6% своего бюджета, на отдых и увлечения - 2,4%, на услуги образования - 1,8%, а на медицинские и санитарно-оздоровительные услуги - 1,5%. Но если последние два вида услуг представляют собой сравнительно хорошо оформленные рынки, то сфера культуры, креативной активности, плохо или почти не оформлена.

Согласно исследованию 2017 года «Практики проведения досуга и участие в культурных мероприятиях» [7], в стране существуют обширные сферы самодетальности и культурного потребления, которые медийно очень рассеяны и потому почти незаметны. Например, востребованность музыкального контента сопоставима с объемом потребления телевидения: 58% слушают музыку постоянно или часто, а никогда намеренно не слушают музыку только 9% (телевизор не смотрят 8%). Хотя музыку слушают почти все, 74% опрошенных никогда не посещают специальные музыкальные мероприятия. При этом самостоятельная музыкально-певческая активность жителей России чрезвычайно высока, но она протекает мимо музыкальных групп, кружков и хоров: в них участвуют 4%, хотя на музыкальных инструментах играют 13% россиян. Зато в караоке поют уже 9%, за столом с друзьями - 17%, а о том, что напевают себе под нос, признались 30% респондентов.

Экономика D.I.Y. («сделай сам») - вообще один из самых массовых сегментов самодетальности жителей России: 38% респондентов довольно часто сами занимаются ремонтом или что-то чинят, столько же делают это время от времени и только 24% являются в этом отношении чистыми бездельниками. Разумеется, здесь нужно делать поправку на вынужденный характер этой деятельности. Но даже безотносительно к хозяйственной необходимости ремонта 29% населения занимаются рукоделием и что-то мастерят. Основная часть делает это дома (89%), затем следуют гараж (11%) и дача (7%). Только для 7% эта деятельность - вид подработки, остальные занимаются этим в свое удовольствие или для семьи и друзей, то есть мы имеем дело с исключительно творческой установкой.

Если взять сферу путешествий и досуга, то она также основывается прежде всего на самостоятельной активности. Путешествуют по стране с той или иной степенью частотности 50% населения, из них за границу с получением визы - только 12%. 79% путешествующих организуют и планируют поездки сами, к услугам турфирм прибегают лишь 14%. Что касается выбора транспорта, то наибольшая группа путешественников предпочитают передвигаться на своем автомобиле (43%), самолетом же пользуются 23%. Иными словами, организация туризма и путешествий - сфера самостоятельной активности наших граждан.

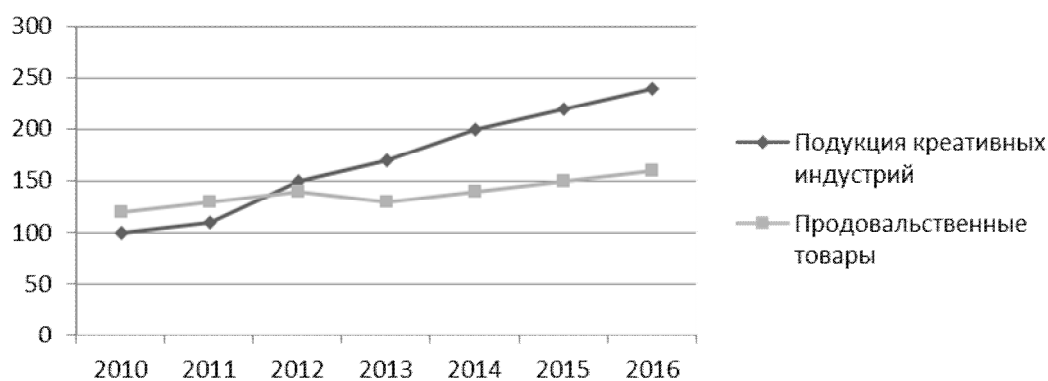


Рисунок 2 - Потребительский спрос на продукцию креативных индустрий в России

Для большинства стран, ориентированных на создание интеллектуальных экономик, ведомых знанием, характерен высокий имидж интеллектуального труда и образования, применяемых для различных областей экономической и социальной жизни. Как итог - несомненные конкурентные преимущества данных стран и серьезные проблемы для стран с догоняющими экономиками. Образование сегодня является мощным фактором формирования среднего креативного класса, а значит, высококлассного человеческого капитала [3, 4].

Но данный фактор в России следует рассматривать не только как способствующий становлению креативного слоя общества, но и как тормозящий данный процесс: с одной стороны, очевидна потребность широких масс молодежи и представителей более старших возрастов в получении качественных знаний, соответствующих новым требованиям экономики знаний, но, с другой стороны, более качественное образование становится всё больше элитным, эксклюзивным в силу своей дороговизны [2].

В итоге, в условиях постиндустриального общества, когда интеллектуализация деятельности во всех сферах общественной жизни становится основной тенденцией, начинает формироваться творческий средний класс - класс интеллектуалов. Креативный класс является единственным элементом социальной структуры российского общества, который имеет определенный потенциал для того, чтобы стать субъектом доминирующей культуры с течением времени. Креативный средний класс, который различает творческую деятельность и творческое отношение к жизни, становится основным культуросозидающим субъектом в условиях постиндустриального общества.

Таким образом, в России есть огромный ресурс, связанный как с запросом на культурное потребление, так и на самодеятельную, творческую активность. А значит, культурным индустриям есть куда развиваться. В то же время создание в России привлекательной среды для креативного класса - важнейшая задача с точки зрения как удержания, так и привлечения этого главного ресурса современного развития.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Белл Д. *Грядущее постиндустриальное общество* / Д. Белл. М.: 1999. С. 124.
2. Варавва М.Ю. Система вузовской подготовки специалистов: имеются ли предпосылки для развития концепции опережающего образования в России // *Научно-методический электронный журнал «Концепт»*. 2017. Т. 3. С. 184-188.
3. Варавва М.Ю. Образование как важнейший институт формирования экономики знаний в современной России // *Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. Сборник научных трудов Тринадцатой Международной научно-практической конференции*. Оренбург, 2018. С. 47-51.
4. Варавва М.Ю. Интеллектуальная основа экономики знаний // *Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. Сборник научных трудов Тринадцатой Международной научно-практической конференции*. - Оренбург, 2018. С. 51-54
5. Горшков М.К., Тихонова Н.Е. *Средний класс в современной России* // *Общество и экономика*. 2014. № 6. С. 13-79.
6. Мареева С. *Образование среднего класса в России* / Глобальная энциклопедия государственного управления, государственной политики и управления. - Швейцария: SpringerInternationalPublishing, 2017. – С. 1-7.
7. RBC. Креативный класс: как творческие индустрии могут помочь росту экономики. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/opinions/economics/29/11/2017/1> (дата обращения 29.12.2018г.)

ТОРГОВЫЙ И МОБИЛЬНЫЙ ЭКВАЙРИНГ КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ КЛИЕНТОВ

*Е.Е. Донскова, магистрант,
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: О.Н. Черникова, к.э.н., доцент*

Аннотация. Статья раскрывает особенности торгового и мобильного эквайринга в Газпромбанке, перспективы и возможности мобильного эквайринга для начинающих предпринимателей.

Ключевые слова: эквайринг, торговый эквайринг, мобильный эквайринг

Abstract. The article reveals the features of acquiring and trading and mobile acquiring in Gazprombank, prospects and opportunities for mobile acquiring for start-ups

Keywords: acquiring, trade acquiring, mobile acquiring

В настоящее время торговлю и сферу услуг сложно представить без возможности рассчитаться за товары и услуги с помощью платёжных пластиковых карт [1, с. 134]. Поэтому изучение проблем использования

пластиковых карт для оплаты товаров и услуг в торговых организациях России представляется особенно актуальным.

Сегодня рынок платежных карт превратился в поле конкурентной борьбы между российскими банками. Операции по банковским карточкам относятся к числу наиболее доходных видов банковской деятельности. В среднем доход на единицу затрат в карточном бизнесе выше, чем по другим видам операций.

Параллельно с ростом числа банков-эмитентов идет постепенное расширение сети обслуживания международных карт. Происходит это, в основном, за счет увеличения числа пунктов выдачи наличной валюты. Благодаря действиям особо активных банков число пользователей международных пластиковых карт и сеть их обслуживания постоянно растут. В погоне за клиентами банки предлагают все новые виды карт и демократизируют условия их обслуживания.

Торговый эквайринг в последнее время является наиболее интенсивно развивающимся направлением карточного бизнеса в России. Все большее количество клиентов предпочитают расплачиваться с помощью платежных карт, заранее выбирая магазины, рестораны, салоны, туристические агентства и другие организации, обеспечивающие такую форму оплаты. Развитие эквайринга открывает ряд преимуществ для организаций и их клиентов [3, с. 18].

Эквайринг – это деятельность кредитной организации, связанная с организацией и работой сети по приёму карт к оплате товаров и услуг, безналичных расчетов а также выдачей наличных денежных средств держателям банковских карт. Основные виды эквайринга – интернет-эквайринг, торговый и обменный эквайринг.

Интернет-эквайринг (распространяется на совершение покупок через сеть Интернет при помощи специального интерфейса). Обменный эквайринг представляет собой выдачу наличных денег при помощи терминалов и банкоматов) [2, с 106].

Торговый эквайринг – это банковская услуга, которая позволяет всем торговым представителям принимать банковские карты вместо наличного расчёта при оплате товаров и услуг с помощью специального терминала.

Основной объект исследования организации оказания условий - услуги торгового эквайринга Оренбургского филиала ГПБ (АО) «Газпромбанк». Филиал Банка ГПБ (АО) в г. Оренбурге является представителем крупнейшего российского банка и уполномоченного банка ПАО «Газпром», который входит в тройку крупнейших российских банков по всем основным показателям.

Основные экономические показатели коммерческой деятельности Оренбургского филиала ГПБ (АО) «Газпромбанк» в 2015-2018 гг. показали некоторое снижение процентного дохода в связи с экономической нестабильностью ситуации и сокращение показателя обусловлено, прежде

всего, неблагоприятной конъюнктурой на рынке ценных бумаг и ухудшением кредитного качества заемщиков.

Для того чтобы рассчитать эффективность внедрения торгового эквайринга, было необходимо провести ежеквартальный анализ его эффективности. По данным за 4 квартал 2018г. проанализированы проекты с положительным и отрицательным чистым комиссионным доходом.

На основании данных о комиссионной ставке и сумме операций за квартал, рассчитывается процент средней комиссии (значение суммы комиссии за квартал делится на сумму операций за квартал). Коэффициент операционных затрат состоит из отношения операционных затрат (включающих в себя сервисные платежи, комиссии платежных систем, квартальные платежи платежным системам, отнесенные на торговый эквайринг, транзакционные расходы) к сумме операции за квартал.

Показатель маржи отражает разность среднего процента комиссии и коэффициента операционных затрат. Чистый комиссионный доход (ЧКД) состоит из произведения процента маржи к сумме операций за квартал.

В соответствии с вышеуказанными требованиями Банку необходимо провести мониторинг рынка на предмет выбора генерального партнера по предоставлению предприятиям торговли кассовых аппаратов, соответствующих всем требованиям 54-ФЗ с интегрированным эквайринговым решением Банка. Например ООО «Дримкас» - компания, профильная деятельность которой именно реализация кассовой техники с данным функционалом.

С учетом изложенного, необходимо детальное планирование реализации совместного проекта Банка и ООО «Дримкас», что обеспечит:

1. приобретение предприятием кассовой техники самостоятельно, а техническое сопровождение, ремонт, профилактику оборудования проводить ООО «Дримкас»;

2. снижение капитальных издержек Банка по установке оборудования Клиенту за счет средств Банка;

3. снизит торговую уступку по договору с Клиентом до минимального значения (около 1,8%);

4. позволит Банку предоставить Клиенту только процессинг Банка, платежный шлюз для проведения операций;

5. заключение договора Клиенту и Банку в упрощенном формате.

Банк обеспечивает предприятию возможность проведения операций по реализации товаров (работ, услуг) с использованием банковских карт и осуществляет переводы денежных средств. В соответствии с требованиями норм Федерального закона «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа» № 54-ФЗ от 22.05.2003 торгово-сервисные предприятия с 01.07.2017 обязаны обеспечить передачу в момент расчета всех фискальных данных в виде фискальных документов,

сформированных с применением контрольно-кассовой техники, в налоговые органы через оператора фискальных данных.

Широкий сегмент торговых предприятий будет заинтересован оптимизировать текущие операционные расходы на уплату торговой уступке Банку и соответственно снизит уровень собственных издержек.

К недостатку можно отнести расходы единоразовые по приобретению кассы с платежным модулем (от 45 тыс. руб.)

Рекомендации Банку внести в Договор об осуществлении переводов денежных средств при реализации товаров (работ, услуг) с использованием банковских карт пункт «3.3.22. Заключить договор на техническое, постгарантийное обслуживание оборудования с ООО «Дримкас».

Также для повышения оказаний услуг товарного эквайринга необходимо банку для организаций предложить систему мобильного эквайринга для удобства обслуживания клиентов.

Мобильный эквайринг имеет также преимущества и недостатки в сравнении с традиционным торговым эквайрингом (таблица 1).

Мобильный эквайринг является разновидностью торгового, однако с рисками и коммерческими условиями, характерными для интернет-эквайринга. У каждого из способов есть своя сфера применения, стоимость решения и риски.

Таблица 1- Сравнительный анализ торгового и мобильного эквайринга в Оренбургском филиале ГПБ (АО) Газпромбанка для сегмента Клиентов (страховые агенты, услуги по доставке, пассажирские перевозки в такси)

Показатели для клиентов банка	Торговый эквайринг с POS-терминалом	Мобильный эквайринг mPos терминалом
Терминал	POS-терминал, автономный или подключенный к кассовому аппарату	mPos –вставленный в смартфон. Продавец самостоятельно показывает магнитную полосу
Разовые расходы	15.000 рублей, при покупке автономного терминала компактных размеров со встроенным модемом или 1000 рублей за аренду	Терминал выдается бесплатно или выдается по цене до 1600. Необходим смартфон
Текущие расходы	Чековая лента, расходы на связь	Расходы на связь
Тарифы банка	1,5%-3%	2,5-3%
География приема платежей	Только в пределах торговых точек, где установлен терминал	В любой точке на территории РФ.

Для начинающего деятельность бизнеса мобильный эквайринг является:

- способом запустить проект с «низкого старта», т.е. быстро, практически с нулевыми издержками и комиссией от 2.5%. Все что нужно — это смартфон и мини-терминал.

- возможностью оснастить терминалами сотрудников в офисе и «в полях» всех без исключения и даже бесплатно. Будет лучшим решением, поскольку габариты такого терминала намного меньше, чем обычный

терминал в магазине.

Таким образом, из данных таблицы 1 следует, что мобильный эквайринг удобнее посредством емкости оборудования, расходы меньше чем при торговом эквайринге. Технология мобильного эквайринга позволяет предпринимателю не зависеть от местоположения его торговых объектов.

В ближайшем будущем мобильный эквайринг будет наиболее популярен, т.к. большинство представленных на рынке терминалов способны считывать только магнитную полосу карты. Описанные недостатки мобильного эквайринга не критичны, поскольку технология развивается и уровень безопасности эквайринга возрастает [3, с. 20].

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Попов А.А., Черникова О.Н. Методы оценки эффективности исследования систем управления [Текст] / А.А. Попов, О.Н. Черникова // Наука Красноярья. 2017. – Том: 6. № 2-2. – С. 127-136.

2. Романова М.В. Эквайринговое обслуживание: Учебное пособие / М.В. Романова. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2014. - 211 с.

3. Танаева Т.Н., Учинина Т.В., Усанова Н.В. Мобильный и торговый эквайринг // Вестник Пензенского государственного университета архитектуры и строительства. 2013. №6. С. 12-20.

СЕГМЕНТАЦИЯ КЛИЕНТОВ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА КАК БАЗА РАЗРАБОТКИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*А.П. Зотенко, Ю.В. Митрофанова, магистраны
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: А.А. Попов, к.воен.н., профессор*

Аннотация. В статье описано общее состояние IT-рынка, представлен опыт сегментации базы клиентов одной из компаний IT-рынка, проведенной на основе RFM-анализа, и показан выбор маркетинговой стратегии предприятия на основе этой информации.

Ключевые слова: состояние рынка, сегментация клиентов, RFM-анализа, маркетинговая стратегия предприятия

Annotation. The article describes the General state of the IT market, presents the experience of segmentation of the customer base of one of the IT market companies, based on RFM analysis, and shows the choice of marketing strategy of the enterprise based on this information.

Keywords: market conditions, customer segmentation, RFM-analysis, enterprise marketing strategy

Каждая отрасль экономики имеет определенную специфику, которую необходимо учитывать при разработке программ развития компаний, функционирующих в определенной отрасли. Рынок информационных технологий (ИТ-рынок) – один из стремительно меняющихся рынков, поэтому проблема стратегического развития ИТ-компаний стоит достаточно остро и должна решаться с учетом условий функционирования и динамики развития данного сектора, в том числе и в отношении временных рамок стратегического развития.

При рассмотрении тенденций развития ИТ-рынка в России и в Оренбургской области в частности, возникает необходимость анализа эволюционного и кризисного аспектов его динамики, а также оценки его особенностей. Проведение подобного анализа позволяет спрогнозировать, насколько это возможно, направления развития активных участников рынка.

На протяжении истории своего развития он всегда демонстрировал двузначные темпы роста, однако в последний год темпы роста снизились и прогноз на ближайшие годы выглядит сдержанным. Традиционно к этому рынку относят сегменты вычислительной техники, компьютерной периферии, программного обеспечения и ИТ-услуг.

В настоящее время происходит постепенное слияние различных сегментов ИТ рынка, развитие комплексных интеграторских услуг, сращивание ИТ-услуг с инженерной и строительной инфраструктурой. Таким образом, несколько размываются границы рынка, соответственно, оценки размера ИТ-рынка также периодически пересматриваются и изменяются. Например, по данным исследовательской компании PMR, объем российского ИТ-рынка в 2017 году составил 711,6 млрд руб. (€16,8 млрд). По данным Минэкономразвития, в 2018 году объем рынка составил 658 млрд. руб.

Динамика последних лет свидетельствует о планомерном сокращении в структуре рынка ИТ доли производства оборудования и нарастании доли программного обеспечения.

Рынок системной интеграции условно можно поделить на два больших направления: поставка оборудования и внедрение ИТ-систем. Сегмент системной интеграции, связанный с поставкой и наладкой сложных аппаратных средств, сейчас падает. Объем закупок нового оборудования, как показывает опыт многих Российских компаний, сильно снизился. Так же как и замедлился темп строительства новых центров обработки данных. Однако рынок системной интеграции в контексте внедрения систем растет, и это подтверждается исследованием IDC. Связано это с тем, что крупные компании обладают большим количеством интеграционных систем, каждая из которых выполняет ту или иную функцию. Умение правильным образом интегрировать системы, заменять

их на унифицированные решения является драйвером развития анализируемого рынка.

Перспективными направлениями развития ИТ станут облачные вычисления, мобильные приложения, информационная безопасность, новые человеко-машинные интерфейсы, нейротехнологии [6, с.122].

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» оценивает ИТ-рынок, составляя рэнкинг крупнейших отечественных ИТ-компаний. По итогам 2018 года суммарная выручка компаний-участниц рэнкинга увеличилась всего на 2% и составила 451,4 млрд. руб. (в 2017 году – на 21,5%, в 2016-м – на 30,7%). По мнению агентства, застой на рынке ИКТ связан как с сокращением инвестиций в нефинансовые активы, так и с завершением масштабных инфраструктурных проектов, которое привело к падению числа и объема заказов на интеграцию с масштабными поставками оборудования и софта.

По оценкам «Эксперт РА», прирост суммарной выручки участников рэнкинга в сегменте поставок оборудования и программного обеспечения в рамках интеграционных проектов оказался в 2018 году отрицательным и составил минус 13% (против +22% в 2017 году). Из всех видов ИТ-деятельности поставки оборудования и ПО пока единственное направление, где изменение общей выручки участников рэнкинга было отрицательным.

Наибольшая доля выручки участников рэнкинга в 2018 году приходится на сегмент ИТ-услуг. Суммарно консалтинг и интеграция, поддержка и обучение принесли ведущим ИТ-компаниям 207,3 млрд рублей (46% от их общей выручки) [3].

Самыми заметными темпами развивается направление разработки программного обеспечения: по результатам 2018 года прирост суммарной выручки участников рэнкинга здесь составил 16%, а её объем - почти 50 млрд рублей.

В связи с обозначенными выше тенденциями такие направления, как обеспечение защиты баз данных, внедрение ИТ-методов бизнес-планирования, использование интернет-пространства в предоставлении услуг как коммерческими, так и государственными организациями, становятся весьма актуальными.

Это отражает текущие тенденции формирования единого информационного пространства и повышения эффективности взаимодействия разного рода предприятий.

В современных условиях использование информационных технологий становится существенной предпосылкой формирования конкурентного преимущества для любой компании, вне зависимости от сферы и масштаба деятельности [5, с. 311]. Однако значительные издержки, обозначенные необходимостью иметь в штате сотрудников высококвалифицированных ИТ-специалистов, подрывают саму

возможность укрепления конкурентоспособности компаний. Соответственно, передача процесса оказания ИТ-услуг профессиональным участникам ИТ-рынка позволит не только сократить прямые и косвенные издержки потребителя информационных технологий, но и будет способствовать распространению международных стандартов ИТ-сообщества.

Немаловажной для потребителя российского ИТ-рынка становится и цена за осуществление услуг.

При желании российского бизнеса максимально сократить затраты на функционирование компании при планировании бюджета, вложения в информационные технологии рассматриваются как нежелательные и излишние, что препятствует развитию ИТ-инфраструктуры.

Возникает противоречие: повышение эффективности функционирования коммерческих компаний при минимальных затратах на обеспечение этого функционирования. Таким образом, на сегодняшний день мы не можем говорить об оптимальном сопровождении ИТ-инфраструктуры российского бизнеса.

Очевидно, что при выборе поставщика ИТ российские компании прежде всего ориентируются на цену предоставления услуг. Репутация ИТ-компаний стоит на втором месте, а на третьей строчке – рекомендации клиентов компании.

Значимым фактором становится и позиция ИТ-поставщика в общем рейтинге подобных компаний (рис. 1).

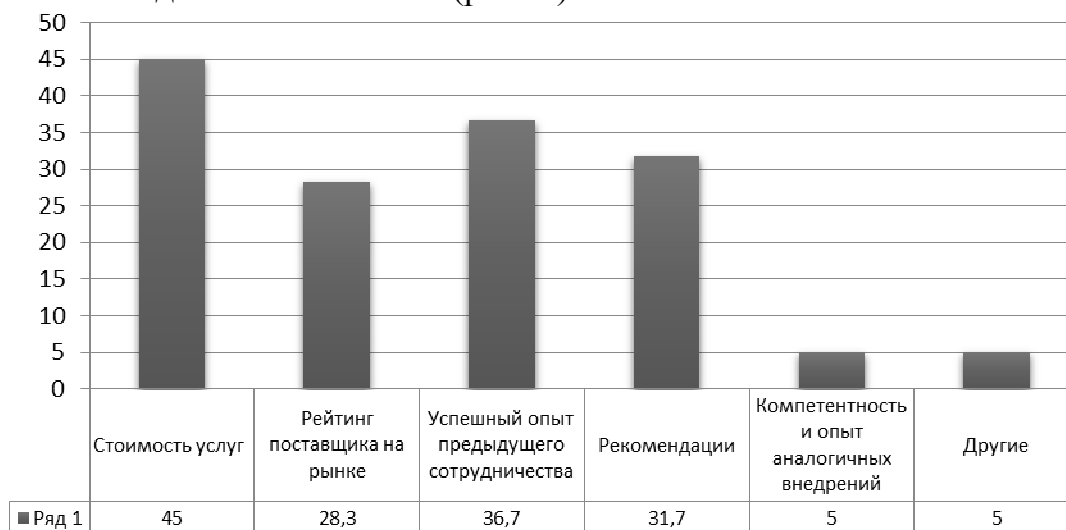


Рисунок 1 – Критерии отбора поставщиков ИТ-услуг (по итогам исследования проведенного CNewsAnalytics, 2018 г.) [3].

Если рассматривать структуру рынка ИТ-аутсорсинга г. Оренбурга, то можно выделить следующие группы поставщиков ИТ-услуг:

– крупные компании, предоставляющие масштабные решения в области информационных технологий, ИТ-консалтинг и ИТ-сопровождение бизнес-решений;

– компании среднего и малого бизнеса, позиционирующие себя как поставщики определенного перечня ИТ-услуг, таких как диагностика и настройка компьютеров, установка программного обеспечения, тестирование и внедрение новых программ, организация эффективного механизма обмена информацией;

– частные поставщики ИТ-услуг (физические лица), осуществляющие ограниченный перечень ИТ-услуг.

Каждая из выделенных групп имеет своих потребителей. Так, крупные компании чаще ориентированы на работу с крупными производственными предприятиями, формирующими основную долю оборота рынка ИТ, которым необходимо решать вопросы реализации комплексной ИТ-концепции. Обязательными моментами при этом являются техническое *взаимодействие* подразделений предприятий, *сопровождение* бизнес-процессов в реализации информационных технологий, обеспечение *элементарной работоспособности* ИТ-инфраструктуры предприятия, информационная безопасность самой компании и ее клиентов, адаптивное развитие ИТ-инфраструктуры с учетом условий внешней среды.

Вторая группа ориентирована на обслуживание предприятий малого и среднего бизнеса. Средние предприятия вполне функциональны на ИТ-рынке, они нацелены на более частое обновление своей информационной инфраструктуры. Таким предприятиям важно обеспечить себе конкурентные преимущества в рамках развития ИТ-рынка и расширить базу потенциальных клиентов.

Кроме того, они менее бюрократичны, а значит, принятие решений об обновлении ИТ-инфраструктуры происходит быстрее. Конечно, ИТ-предприятия среднего размера значительно проигрывают в отношении к первой группе по уровню доходов, но являются быстрорастущим сегментом ИТ-рынка.

Третья группа представлена отдельными специалистами, которые осуществляют поставку ИТ-услуг согласно конкретным потребностям частных клиентов. Нередко работа осуществляется без оформления частной бизнес-практики, поэтому оценить рынок таких специалистов невозможно – остается только отмечать его существование как некую данность.

Таким образом, может быть предложена следующая схема сопоставления текущих тенденций развития ИТ-рынка и возможностей развития ИТ-компаний (рис.2).

Одной из предпосылок выработки стратегии развития компании является ограниченное число клиентов по отношению к тому спектру

услуг, который она предоставляет [4, с. 129]. Решающим фактором здесь становится накопленная информация о потенциальных и реальных клиентах компании. RFM-анализ (анализ базы данных клиентов компании) позволяет, опираясь на сведения о давности действий клиента по отношению к компании (R), частоте обращений к компании (F) и индивидуальной доходности (M), прогнозировать поведение клиента в будущем.

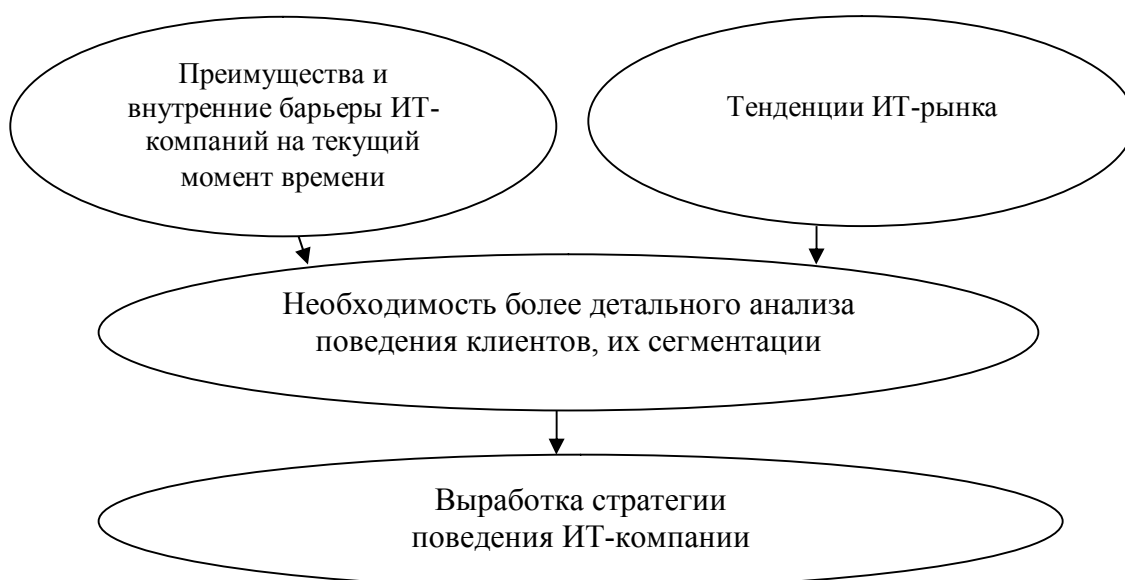


Рисунок 2 - Последовательность анализа и определения направлений развития ИТ-компаний

Такого рода анализ достаточно редко используется в практике работы российских компаний и практически неизвестен отечественным исследователям проблематики повышения эффективности менеджмента. Тем не менее он дает возможность:

- сегментировать клиентов на основании степени их активности по отношению к компании [2, с. 23];
- соотнося затраты по группам клиентов, определить целесообразность присутствия отдельных из них в клиентской базе, оценить возможность сокращения затрат по стимулированию клиентов;
- разработать целевые программы повышения лояльности клиентов, осуществлять точечное планирование систем стимулирования потенциальных клиентов.

RFM-анализ является одним из самых распространённых методов исследования в данной сфере.

RFM-анализ основан на трех показателях:

Recency – в нашем случае понимается как дата последней совершаемой покупки клиента.

Frequency – количество совершаемых покупок данного клиента за весь период времени.

Monetary – затраченные денежные средства клиента за весь период совершаемых его покупок [1, с. 52].

Во время расчета данного анализа мы определяем, из скольких частей надо разбить по каждому из этих показателей для оценивания клиентов, например, из 4-ех групп. Где в одной части будут находиться «наихудшие» клиенты по тем или иным показателям, в нашем случае это группа D. Во другой части – «средние» клиенты, в нашем случае это группы B и C. В третьей – «наилучшие» клиенты, группа A.

Для оценки клиентской базы, будем использовать в процентном соотношении от 1 до 5, для большей гибкости и различным подходам к тем или иным клиентам.

Для того чтобы проделать RFM-анализ, мы воспользуемся программным обеспечением Microsoft Excel и готовой таблицей с базой данных клиентов.

В табл. 1 представлены исходные данные для сегментации базы клиентов ООО «ААА». Данные определены за период с 1 января 2018 г. по 1 января 2019 г.; отчетной датой анализа выбрано 1 января 2019 г.

Таблица 1 - Исходные данные для сегментации базы клиентов ООО «ААА» в период 1 января 2018 г. –1 января 2019 г.

Клиент	Количество покупок за период	Последняя дата обращения	R (на 1 января. 2019 г.; в днях)	Общая стоимость покупок за период, руб.
ООО 1	8	22.10.2018	47	68900
ООО 2	6	24.11.2018	14	90000
ООО 3	3	21.07.014	140	20000
ООО 4	2	1.05.2018	221	42000
ООО 5	1	30.06.2018	161	15000
ООО 6	1	10.02.2018	301	13000
ООО 7	1	8.12.2018	0	14200
ООО 8	2	19.09.2018	80	24500
ООО 9	2	17.09.2018	82	13600
ООО 10	1	22.11.2018	16	5000
ООО 11	2	27.05.2018	195	23000
ООО 12	3	30.07.2018	131	36000
ООО 13	1	8.10.2018	61	6000
ООО 14	2	19.03.2018	264	15000
ООО 15	1	11.08.2018	119	9450
ООО 16	1	10.04.2018	242	6300
ООО 17	1	12.03.2018	271	15900

При распределении показателей RFM-анализа по критерию давности обращения клиента значения расставляются равномерно по квинтелям от большего числа, по показателям частоты заказа и доходности – равномерно по квинтелям от меньшего числа (табл. 2).

Проведенный анализ показал, что наиболее проблемными моментами клиентской базы становятся разовое обращение клиентов за ИТ-услугами и значительная давность заказов. Можно сделать вывод, что

в компании ООО «Инфо-Солид» практически отсутствует разработанная практика закрепления клиентов на более долгосрочный период, например путем разработки индивидуальных систем стимулирования групп клиентов. Некоторые итоги анализа подведены в табл. 3.

Таблица 2- Распределение показателей RFM-анализа

Клиент	R	F	M	RFM
ООО 1	5	5	4	554
ООО 2	5	4	5	545
ООО 3	3	2	2	322
ООО 4	2	2	3	223
ООО 5	3	1	1	311
ООО 6	1	1	1	111
ООО 7	5	1	1	511
ООО 8	4	2	2	422
ООО 9	4	2	1	421
ООО 10	5	1	1	511
ООО 11	2	2	2	222
ООО 12	3	2	2	322
ООО 13	4	1	1	411
ООО 14	1	2	1	121
ООО 15	4	1	1	411
ООО 16	1	1	1	111
ООО 17	1	1	1	111

Анализируя выделенные группы клиентов, целесообразно подойти к формированию стратегий поведения компании в отношении каждой группы отдельно.

Группа А. К этой группе относятся клиенты, которые достаточно часто обращаются к услугам ООО «ААА», однако частота обращения не свидетельствует о значительной их доходности для компании. Основная задача – повлиять на объем поступлений средств от данной группы клиентов. Для этого стоит проанализировать доходность отдельных ИТ-услуг компании ООО «ААА» и разработать систему комплексного ИТ-консалтинга клиентов этой группы.

В группу В входят относительно активные и доходные клиенты общей группы клиентов, которые заинтересованы в собственном развитии, в том числе с использованием ИТ. Поскольку ключевыми трудностями большинства клиентов ООО «ААА» являются проблемы взаимоотношений с потребителями и оценка рыночной среды, компания планирует обратиться к реализации и внедрению ИТ-проектов с целью решить обозначенные проблемы заказчика. Такие проекты могут затрагивать:

- программное анкетирование и массовые опросы потребителей (например, программная технология анкетирования потребителей Simple Anketter);

- сегментирование рынка и использование программных продуктов, позволяющих составить карту позиционирования товара и его положение относительно сегментов рынка и товаров конкурентов;

- использование программного обеспечения для построения прогнозов несезонных и сезонных продаж;
- работу с клиентами (CRM-система).

Таблица 3– Распределение клиентов ООО «ААА» по параметру давности заказа

М (доходность клиента)	R	
	Активные клиенты	«Спящие» клиенты
Низкая	Группа А: ООО 7 (511) ООО 10 (511) ООО 15 (411) ООО 13 (411) ООО 9 (421) ООО 8 (422)	Группа D: ООО 17 (111) ООО 16 (111) ООО 6 (111) ООО 14 (121) ООО 12 (322) ООО 11 ООО 3 (322) ООО 5 (311)
Значительная	Группа В: ООО 1 (554) ООО 2 (545)	Группа С: ООО 4 (223)

Группа С представлена в нашем исследовании одним клиентом – ООО 4, степень доходности которого оказалась значительной, но обращение к услугам ООО «ААА» достаточно редкое. Тем не менее это не означает, что внимание к данной группе клиентов следует ограничить.

Группа клиентов D – потенциальные претенденты на исключение из списка клиентов. Обращение их за услугами носит преимущественно случайный характер, при этом данные клиенты склонны покупать разные ИТ-услуги у разных поставщиков. Это создает значительные трудности для компании ООО «ААА», так как:

- возникает система обязательств компании, связанная с ответственностью за качество работы ИТ-инфраструктуры клиента вне зависимости от степени участия в обеспечении ее работоспособности на предшествующих и последующих этапах;

- компания ограничена в реализации права выполнить работу качественно, так как вынуждена участвовать в системе взаимодействия компании-заказчика с непрофильными компаниями, имеющими персонал низкой квалификации, нести временные затраты по согласованию технических вопросов.

Как видно из представленного анализа, создание проекта стратегического развития становится реальной необходимостью для компаний вследствие значительной динамики рынка ИТ-услуг и меняющегося характера потребностей ключевых его клиентов. В этой связи основными целями реализации проекта стратегического развития компании являются закрепление существующих клиентов путем расширения и диверсификации услуг самой компании, а также

корректировка направления развития компании в соответствии с реалиями рынка информационных технологий и ИТ-аутсорсинга.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Баженов Р.И., Векслер В.А., Гринкруг Л.С. RFM-анализ клиентской базы в прикладном решении 1С: Предприятие 8.3 // Информатизация и связь. 2014. №2. С. 51-54.
2. Голубков Е.П. RFM-анализ: методика и практика применения // Маркетинг в России и за рубежом. 2013. № 6. С. 11-24.
3. Рейтинг IT-компаний на российском рынке. - Режим доступа <https://raexpert.ru> (дата обращения – 18.12.2019)
4. Попов А.А., Черникова О.Н. Методы оценки эффективности исследования систем управления [Текст] / А.А. Попов, О.Н. Черникова // Наука Красноярья. 2017. – Том: 6. № 2-2. – С. 127-136.
5. Трипкош В.А. Место и роль технологий распознавания ситуаций при разработке и принятии управленческих решений в информационно-управляющих системах предприятий и организаций / В.А. Трипкош, С.С. Акимов // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. Сборник научных трудов тринадцатой Международной научно-практической конференции. Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2018. – С. 310-315.
6. Черникова О.Н. Наставничество в корпоративных программах развития персонала // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. Сборник научных трудов тринадцатой Международной научно-практической конференции. Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2018. – С. 218-226.

НОВЫЕ МЕТОДЫ МАРКЕТИНГА И ВОЗМОЖНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В НЁМ В НАСТУПИВШЕМ ГОДУ

*Д.А. Калинин, студент
Минский филиал РЭУ Г. В. Плеханова, Беларусь
Научный руководитель: В.И. Донцова, к. э. н., доцент*

Аннотация. Ничто не стоит на месте, и маркетинг не является исключением. В современном мире появляются новые методы данной сферы деятельности. И некоторые обязательные методы современного маркетинга описаны в данной статье.

Ключевые слова: маркетинг, методы, цели, система, изменения.

Annotation. Nothing stands still and marketing is no an exception. In the modern world there are new methods of this sphere of activity. And some of the obligatory methods of modern marketing are described in this article.

Keywords: marketing, methods, goals, system, changes.

Все в нашей жизни меняется, что накладывает свой отпечаток на все сферы деятельности. Не остается в стороне и маркетинг, ведь для его эффективности необходимо следить за тенденциями на рынке товаров и услуг, изменениями в потребностях и желаниях потенциальных клиентов. Если маркетинг не будет меняться, то все затраты производителя на продвижение продукции будут впустую.

В настоящее время появились новые методы маркетинга:

- Интегрированный маркетинг
- Маркетинг отношений
- Разрешительный маркетинг

Основой маркетинга является интегрированный маркетинг

Интегрированный маркетинг – это эффективная система управления, состоящая не только из продукта, его ценовой политики и каналов продаж, следующих после выпуска, но и мероприятий по промоушену и паблисити.

Маркетинговая система объединяет работу всех подразделений компании и ставит перед каждой из них единые цели:

- определение потребности рынка в продукте посредством изучения спроса и предложения;
- генерация различных идей по изготовлению продукции, ее модернизации, ценовой политики, поиск каналов сбыта и донесение всей нужной информации о продукции до будущего потребителя;
- внедрение на рынок, что подразумевает нахождение своей ниши и своих клиентов при этом, постоянно работая над увеличением количества потребителей и над завоеванием большей доли рынка продаж в своей сфере;
- удержание позиций на рынке и постоянное взаимодействие со всеми его составляющими.

Если обобщить все выше написанное, то маркетинг на сегодняшний день является процессом, который позволяет утолить «жажду» потребителей в определенном товаре или услуге.

Комплекс мероприятий интегрированного маркетинга напрямую зависит от объемов производства и целей, которые преследует учредитель компании. В небольшой компании все решения принимает руководитель самостоятельно или его заместителем, тогда как на крупном предприятии используются определенные маркетинговые модели, эффективность которых можно проверить только по полученному итоговому результату. Когда поставленные задачи решены без особых затруднений, значит, подобраны самые подходящие мероприятия и интеграция маркетинга прошла успешно.

На современном этапе совмещение интересов реализатора продукта и покупателя не имеют ничего общего с рекламой. Если изучение желаний клиентов сформулированы неверно, то скорее всего не стоит ожидать

слияния спроса с предложением. Некондиционный товар потеряет свою ценность и его перестанут покупать люди. Сегодня большинство маркетологов уверены, что нужно выпускать то, что ожидают покупатели, но никак не стоит стараться продать то, что уже выпустили.

Наш рынок готов ко многому, в том числе и к организации интегрированного маркетинга. Это не проблема для специалистов. Суть интегрированного метода – это его эффективность, а не просто отличие маркетинга инновационного от тех мероприятий, что использовались для продвижения продукции в прошлом веке. Исследования подтверждают, что в случае низкой интеграции маркетинга растраты на то, чтобы вывести новую торговую марку на рынок, увеличиваются в несколько раз.

Маркетинг отношений (relationship marketing) – менеджмент построения долгосрочных взаимовыгодных отношений с ключевыми партнерами, взаимодействующими на рынке: поставщиками, дистрибьюторами и покупателями. Маркетинг отношений изначально стратегически направлен на построение долгосрочных взаимоотношений, на то, чтобы удержать как потребителей, так и партнеров, что стоит гораздо меньше, чем их приобретение, ведь долгосрочные отношения – это решающий фактор конкурентоспособности.

Цель маркетинга отношений – это установление длительных индивидуальных привилегированных отношений. В фундаменте которой используются высокий уровень обслуживания и не завышенные цены. Маркетинг взаимоотношений направлен на установление тесных экономических, технических и социальных связей с партнерами, которые позволяют повысить показатели прибыли, позволяет снизить транзакционные издержки и сэкономить уже имеющиеся ресурсы предприятия.

Маркетинговая система взаимоотношений включает в себя:

- компанию
- потребителей
- наемных работников, агентов
- поставщиков продукции, сырья и материалов
- дистрибьюторов
- дилеров
- маркетинговые агентства
- и всех, с кем компания установила взаимовыгодные рыночные

отношения

При правильно выстроенном маркетинге отношений компания не останется один на один с конкурентом. В борьбу за покупателя включаются совместно с компанией-производителем целая система рыночного взаимодействия в целом.

Основными элементами маркетинга отношений являются:

1. Создание реального превосходства предложения для партнеров

2. Формулирование выгоды для партнеров от взаимодействия
3. Нахождение правильных (выгодных, имеющих схожие цели, взгляды и пр.) партнеров
4. Повышение лояльности партнеров

Отношения – это философская категория, но маркетинг отношений – это конкретные действия и измеримые параметры. Маркетинг отношений имеет четыре измерения:

- долгосрочность обязательств или гарантии (две или более сторон должны гарантировать друг другу развитие долгосрочных контактов, обоюдные интересы должны совпадать);
- способность видеть ситуацию со стороны;
- взаимность (всякие долгосрочные отношения между сторонами предполагают некоторую часть уступок, благосклонность к другим в обмен на такое же расположение);
- доверие (отражает степень уверенности одной стороны в честности и порядочности другой; является в конечном счете скрепляющим элементом в отношениях на долгие годы).

Маркетинг отношений стремится к формированию уникального актива компании, называемого маркетинговой системой взаимодействия. Маркетинг отношений был выведен в отдельное направление маркетинговой науки в 70-80-х годах прошлого века.

Разрешительный маркетинг

Вид маркетинга, под которым имеется в виду взаимодействие с потенциальными клиентами только при наличии явного или неявного разрешения с их стороны на это. Явным разрешением является галочка напротив соответствующего пункта в анкете или соглашении, подписка на рассылку, запрос дополнительной информации и т. п. В свою очередь неявным разрешением считается поиск информации в поисковых системах и показ контекстной рекламы.

Суть разрешительного маркетинга заключается в том, что у потребителей спрашивают разрешение на послание им информации о товаре. Разрешительный маркетинг предлагает потребителю стать добровольным участником их маркетинговой кампании. Разрешительный маркетинг является ожидаемым, персональным и актуальным. Ожидаемым, так как клиент ожидает информацию; персональный, так как работает с потребителями индивидуально; актуальный, так как потенциальные клиенты заинтересованы в данной продукции.

Какие изменения в маркетинге могут произойти в следующем году

Люди постоянно меняются, меняются их запросы, требования и желания, что ведет к изменениям в мире маркетинга. Как считает Джон Холл, один из ведущих маркетологов мирового уровня, 2019 год преподнесет много сюрпризов, а именно:

1. Доверие к рекламе будет снижаться гораздо быстрее, чем в последние 2-3 года. Люди становятся все более нетерпимыми к традиционным методам рекламы. Больше всего они доверяют своим знакомым, сайтам производителей, информационным статьям и обзорам. Более того, к концу 2019 года количество пользователей, которые блокируют всплывающую рекламу на различных интернет ресурсах, увеличится до 30%.

2. Возрастет ценность креативности. Люди стали уважать и ценить не только собственные ценности, им интересно открывать для себя что-то новое и неизведанное. Уже сейчас необычные идеи привлечения клиентов работают намного эффективнее, чем реклама, которая вызывает резонанс с аудиторией.

3. Над контентом будет работать команда специалистов из различных областей, а не только пиарщики и маркетологи. Это один из самых больных вопросов во многих компаниях, которые провели четкие границы между отделами. Чтобы начать взаимодействовать персоналу придется совершить титанические усилия. В 2019 году топ-менеджеры наконец-то поймут, что для дела лучше всего способствовать взаимодействию различных отделов, а не вставлять палки в колеса. Такой способ поможет снизить затраты на маркетинговую кампанию, оплату труда, а также улучшит отношения между подчиненными.

4. Маркетологи будут уделять больше внимания новым технологиям. Современный пользователь услуг или покупатель охотно идут на контакт, но только в том случае, если продающая компания общается с ними по новым и удобным каналам. Например, уже сейчас поисковые системы всю разрабатывают программы для голосовых поисковых запросов, так как потребитель просто ленится набирать буквы в поисковике, им проще нажать пару кнопок и задать параметры поиска голосом.

5. И пятое, наверное, самое важное изменение, которое может затронуть область маркетинга – это возвращение к личному контакту с аудиторией. Автоматизация – это круто, полезно, удобно, но именно общение с живым человеком приносит наибольшую прибыль.

Итак, еще раз кратко пробежимся по данным современным методам маркетинга и подытожим вышесказанное.

Интегрированный маркетинг – нацелен на улучшение координации любых действий в сфере продвижения товаров на рынке. Подразумевает постоянное взаимодействие всех компонентов “4P” маркетинг-микса, что позволяет представлять бренд и его продукцию более согласованно и последовательно.

4P marketing:

- Product
 - Товар
 - Номенклатура продукта

- Качество
- Дизайн
- Характеристики
- Название
- Упаковка
- Размеры
- Обслуживание
- Гарантии
- Возврат
- Price
 - Цена
 - Прейскурант
 - Скидки
 - Надбавки
 - Периодичность платежей
 - Условия кредита
- Promotion
 - Продвижение
 - Стимулирование сбыта
 - Реклама
 - Служба сбыта
 - Связи с общественностью
 - Прямой маркетинг
- Place
 - Место
 - Каналы распределения
 - Охват рынков
 - Ассортимент
 - Размещение
 - Управление запасами
 - Транспорт

• Маркетинг отношений – позволяет учесть требования всех лиц, участвующих в торговых отношениях, начиная от рядового сотрудника и заканчивая конечным потребителем. Лучше всего реализовать маркетинг отношения позволяет программа управления отношениями с покупателями или CRM. Это абсолютно новый метод, который подразумевает использование различных баз данных, что позволяет управлять и отслеживать все контакты и взаимодействие с потребителем.

• Разрешительный маркетинг появился в процессе развития современных технологий, которые позволяют осуществлять интерактивные коммуникации с покупателем. Что это такое? Это приглашение потенциально заинтересованных лиц непосредственно в компанию для получения более подробной информации о продукте.

Таким образом, данные три метода способны улучшить финансовый контроль за программой маркетинга, а также повысить её эффективность и отдачу.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Национальная экономическая энциклопедия (URL:www.vocable.ru)
2. Файловый архив студентов (URL:www.studfiles.net)
3. Учебные материалы онлайн (URL:www.studwood.ru)
4. Маркетинговый словарь (URL:www.marketch.ru/marketing_dictionary)
5. URL:business-ideal.ru/integrirovannyj-marketing-sut
6. URL:www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_m/relationship_marketing/
7. URL: https://psyera.ru/marketing-otnosheniy_7941.htm
8. URL: https://revolution.allbest.ru/marketing/00542302_0.html

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

***В.Н. Касилович**, магистрант*

*Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Минск, Республика Беларусь*

Научный руководитель: Ю.Н. Бусыгин, к.э.н., доцент

Аннотация. В статье рассмотрены основные аспекты и понятия маркетинга малых предприятий. Выделены проблемные области маркетинга малых предприятий. Выявлены подходы, особенности и концепции маркетинговых стратегий малых предприятий.

Ключевые слова: маркетинг, принципы маркетинга, концепция маркетинга, малое предприятие, эффективность, маркетинговые технологии.

Abstract: the article reviewed the main aspects and concepts of marketing of small enterprises. Identified problem areas of marketing of small enterprises. The approaches, features and concepts of marketing strategies of small enterprises are revealed.

Keywords: marketing, marketing principles, marketing concept, small business, efficiency, marketing technologies.

В настоящее время маркетинг играет огромную роль важнейшего стратегического инструмента в системе управления хозяйственной деятельности современного предприятия, как способа повышения эффективности деятельности, достижению поставленных целей и максимизации получения прибыли [4].

Любая маркетинговая деятельность должна быть направлена на достижение поставленных целей организации, что является важным условием для успешной деятельности любого предприятия и повышения его конкурентоспособности на современном рынке.

Такая серьёзная роль, отведённая маркетингу в жизни предприятия, объясняется ужесточением конкурентной борьбы, товарной конкуренции, быстрым появлением на рынках новых видов товаров и услуг, развитием научно-технического прогресса. Всё это предъявляет повышенные требования к поиску, исследованию новых методов и форм маркетинга для достижения поставленных целей в совершенствовании продукции и услуг предприятия в интересах потребителей, а также стимулировании сбыта с целью получения максимальной прибыли в долгосрочном периоде.

Бытует мнение, что маркетинг необходим и приносит пользу исключительно только крупному бизнесу. Поскольку только крупный бизнес ввиду своих возможностей, в состоянии применять в практике различные маркетинговые стратегии, которые приносят ему пользу. Как пример – применение крупным бизнесом стратегии экономии «на масштабах», экономический эффект которой, позволяет не только повысить прибыльность бизнеса, но и существенно увеличить соответствующий бюджет на маркетинговую деятельность всего предприятия. Однако реальность показывает, что маркетинг не только полезен, но и жизненно необходим как малому, так и среднему бизнесу, поскольку данные виды предприятий являются более гибкими субъектами на рынке нежели предприятия крупного бизнеса ввиду того, что находятся в наибольшей близости к своему потребителю. Такие важные преимущества малых и средних предприятий, позволяют уделять максимальное внимание каждому потребителю и адекватно, быстро реагировать на происходящие вызовы и изменения на рынке при минимальных потерях ресурсов при их дефиците, и главное - затратах времени. Времени, которые теряют крупные предприятия при прохождении и согласовании своих управленческих решений. Ведь существует прямая зависимость между размерами организации, сложностью её организационной структуры и уровнем бюрократии – как скорости принятия управленческих решений, что по-своему качественно влияет на всю деятельность предприятия и реализации всей его маркетинговой стратегии. Данные обстоятельства ставят перед менеджментом организации серьёзную задачу в правильности методов, управленческих подходов в реализации стратегического и операционного маркетинга при детальной проработке и внедрению всего «комплекса маркетинга» предприятия [1, 2].

Маркетинговая деятельность малых предприятий в значительной степени отличается от деятельности крупных или средних предприятий. Отличается она не только масштабами деятельности, но и

концептуальными базовыми подходами как главного элемента маркетинговой деятельности, что, в свою очередь, определяют стратегию поведения предприятия на рынке [5].

Одним из требований к таким базовым подходам является защита от возможности влияния крупных компаний, стремящихся к монополизации всего рынка, где важным инструментом и условием для выживания малого бизнеса является разработка собственной концепции с внедрением маркетинговой политики как философии выживания на рынке и достижении стратегических целей предприятия.

Выработка и разработка концепции маркетинга малого предприятия зависит от запросов, нужд и размеров целевых рынков, а также возможностей более успешного удовлетворения потребителей в сравнении с конкурентами в качестве основы базовой стратегии предприятия. Современная концепция маркетинга предприятия сводится не просто к максимальному удовлетворению нужд потребителя, а основывается на знании формирования потребительского спроса, его изменениях и перспективах, а уже потом в его максимальном удовлетворении [6, 7].

Кратко суть концепции маркетинга можно выразить в четырёх основных понятиях: интегрированном маркетинге, нуждах потребителей, целевом рынке и рентабельности. Концепция маркетинга предприятия является единым системным документом развития предприятия, объединяющим цели, принципы, подходы и функции маркетинга как определяющие саму цель существования маркетинга на предприятии. Формируя правильный подход к цели коммерческого предприятия, не зависимо от его величины, необходимо осознавать, что главной задачей является не только получение сверхприбыли, а формирование своего лояльного потребителя как дальнейшего гаранта получения данной прибыли, выживания и успешной коммерческой деятельности всего предприятия на рынке [3, 4].

Менеджменту малого предприятия необходимо понимать, что разработка маркетинговой концепции возможна только после определения стратегии поведения предприятия на рынке, чему предшествуют необходимые маркетинговые исследования внутренней и внешней среды предприятия. Для этого необходимо владеть релевантной информации о целевом рынке, его потребностях, экономической ситуации, конкурентах, товарах субститутах и т.д.

Задача данных исследований – определение начальной маркетинговой стратегии поведения предприятия на рынке, принятие решения о том, какими методами и способами возможно достигнуть и удержать желаемую позицию на рынке, обеспечив при этом достижение поставленных целей в заданном горизонте планирования предприятия.

Современная маркетинговая стратегия малого предприятия должна представлять собой высокоэффективную систему, позволяющую вести

управление производством, сбытом продукции и услугами с наибольшей экономической эффективностью как для потребителя, так и для производителя, используя для этого самые современные технологические и инновационные методы, позволяющие привести предприятие к максимальным возможностям в зависимости от сложившейся ситуации на рынке, учитывая при этом негативные влияния различных факторов среды.

Потребность в маркетинговом развитии предприятия непосредственно связана не только с экономическим развитием самого предприятия, но и с развитием системы стратегического управления, расширением горизонтов планирования, развитием производственно-сбытовой деятельности и выходом на новый технологический уровень, что является логическим этапом эволюции развития самого предприятия.

Выход любого предприятия на рынок связанно с определёнными ограничениями с которыми оно сталкивается на пути своего естественного развития. Проблема маркетинга малых предприятий заключается в нехватке либо ограниченности использования ресурсов, что делает маркетинг более сложным и накладывает на него определённый отпечаток и ограничения. В первую очередь, это касается финансовых возможностей самого предприятия. Заняв определённую нишу на рынке и имея уже в собственном распоряжении устойчивую прибыль, только четверть малых или средних предприятий имеют возможности образовывать в своём штате для своих нужд специальные отделы маркетологов для решения маркетинговых задач в рамках предприятия. Роль маркетологов на малом предприятии зачастую приходится исполнять руководителю, однако не каждый владелец малого бизнеса чётко для себя представляет себе, что такое маркетинг. Это по-своему вносит определённый отпечаток на всю маркетинговую деятельность предприятия виде партизанского, интуитивного, стихийного маркетинга и т.д.

Учитывая гибкость и небольшие размеры малого бизнеса, у предприятий такого класса есть весьма важное конкурентное преимущество перед большим и средним бизнесом в виде способности быстро реагировать на условия меняющегося рынка. Данный факт, помимо повышения конкурентоспособности, позволяет малому предприятию увеличивать свою устойчивость на рынке при снижении рисков, с которыми связанная любая предпринимательская деятельность на рынке.

Огромная конкуренция на рынке, прямая зависимость от покупателей и спроса, а также постоянная необходимость в контроле и снижении своих издержек, не позволяет малому бизнесу стоять на месте в своём развитии и игнорировать тенденции развития рынка. Высокая реакция на действия, отсутствие бюрократии, а также возможности быстрого внедрения и изменения инноваций в малых предприятиях, как следствие применение адаптивной стратегии, делают их отличными от

среднего и крупного бизнеса, предоставляя тем самым конкурентное преимущество перед последними.

Ещё одной отличительной особенностью малого предприятия является возможности комфортной работы в небольших, но привлекательных рыночных нишах, в которых деятельность более крупного бизнеса является малоэффективной. Работа в малых нишах позволяет малому бизнесу нивелировать рынок спроса экспериментальными либо небольшими партиями товара, являющимися модифицированными, новыми или специально разработанными для определённого потребителя товарами. Данная стратегия малому предприятию позволяет оттачивать в малых нишах свои маркетинговые технологии, что, в последствии, позволит выйти в рыночную нишу крупных и средних предприятий без дополнительных капиталовложений.

Из этого следует, что грамотное внедрение в хозяйственную деятельность маркетинговых технологий, как одной из основной функции бизнеса, необходимо и способствует достижению поставленных целей и является главным конкурентным преимуществом, используя при этом сам масштаб предприятия.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бусыгин Д.Ю. *Практика инновационного финансово-инвестиционного менеджмента: учеб. пособие* / Д.Ю. Бусыгин, Ю.Н. Бусыгин, Н.А. Антипенко. – Минск: БГАТУ, 2016. – 116 с.
2. Бусыгин Д.Ю. *Необходимость формирования интегрированной отчетности при стратегическом управлении компании* / Д.Ю. Бусыгин, Н.А. Антипенко // *Бухгалтерский учет и анализ*. – 2018. - № 5. – С. 48-51.
3. Друкер Питер, Ф.: *Энциклопедия менеджмента.: Пер. с англ.* – М.: Издательский дом "Вильямс", 2004. – 432 с.
4. Котлер Филип, Армстронг Гари. *Основы маркетинга. 12-е издание.: Пер с англ.* – М Издательский дом «Вильямс», 2009. – 1072 с
5. *Маркетинговые исследования и ситуационный анализ: учебник* / И.И. Скоробогатых, под ред., Д.М. Ефимова – Москва: КноРус, 2019.
6. *Информационные системы и технологии в экономике и маркетинге (для бакалавров). Учебник: учебник* / М.В. Лашина. – Москва: КноРус, 2019.
7. Синяева И.М. *С38 Маркетинг в малом бизнесе: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080111 «Маркетинг»/ И.М. Синяева, СВ. Земляк, В.В. Синяев. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. - 287 с.*

ОСОБЕННОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ДИЗАЙНА КАК ИНСТРУМЕНТА МАРКЕТИНГА

С.В. Коваль, студент

Новосибирский государственный технический университет, Россия

Научный руководитель: А.А. Емельянович, к.э.н

Аннотация. Любой бизнес предполагает продажу какого-либо продукта (услуги или товара) с целью получения доходов и прибыли. Востребованность этого продукта на рынке определяет в конечном итоге успешность бизнеса. Когда речь идет о товаре, часто его успешное продвижение зависит от визуальных и технических характеристик. Эти характеристика по совокупности и формируют такое понятие как промышленный дизайн. На современном рынке промышленный дизайн стал мощнейший инструментом маркетинга, являясь малозатратным, но при этом высокоэффективным средством продвижения продукции. В работе автором рассмотрен этот феномен на примере популярного продукта – девайса.

Ключевые слова: девайс, инструменты маркетинга, маркетинг, промышленный дизайн, рынок высокотехнологичной продукции, смартфон.

Abstract. Any business involves the sale of a product (service or product) in order to generate revenue and profits. The demand for this product on the market ultimately determines the success of the business. When it comes to a product, often its successful promotion depends on the visual and technical characteristics. These characteristics together form such a concept as industrial design. In today's market, industrial design has become a powerful marketing tool, being a low-cost, but highly effective means of promoting products. The author considers this phenomenon on the example of a popular product – a device.

Keywords: device, marketing tools, marketing, industrial design, high-tech market, smartphone.

Промышленный дизайн является именно той составляющей, которая обеспечивает востребованность любого продукта в целом, и, в частности, продукции рынка девайсов. Девайсы, используемые в повседневной жизни, относятся к высокотехнологичной, т.е. технически сложной продукции, для производства которой необходимы прогрессивные технологии.

Целью исследования является определение функции промышленного дизайна и его значения на рынке высокотехнологичной продукции на примере смартфонов Samsung.

В соответствии с целью поставлены следующие задачи:

- исследовать теоретические аспекты и природу промышленного дизайна для рынка высокотехнологичной продукции;
- проанализировать эволюцию промышленного дизайна модельной линейки смартфонов Samsung;
- представить прогноз изменений в промышленном дизайне в следующих моделях мобильных устройств компании Samsung.

Автором выдвигается гипотеза: промышленный дизайн, являясь показателем технологичности продукции, стал важным элементом ее продвижения и инструментом для манипуляции сознанием потребителей.

Быстрое развитие рынка цифровой электроники активно поддерживается самими производителями для постоянного обеспечения спроса на выпускаемый товар, его конкурентоспособности, а в конечном итоге – для наращивания оборотов производителей и обеспечения им сверхприбылей. Современные технологии и особенности развития рынка высокотехнологичных товаров, для которых характерна глобализация и взаимодействие компаний в рамках экономических союзов, привело к изменению роли промышленного дизайна в продвижении продукции компаний.

Изначально первоочередную задачу одного из направлений дизайна - промышленного дизайна – сформулировал в 1969 году Томас Мальдонадо, член Коллегии Индустриального дизайна США: улучшить внешние достоинства объектов, производимых в промышленности [5].

Роль промышленного дизайна, несмотря на значительный срок (в 2017 году – 110 лет) существования самого явления, до недавнего времени рассматривалась только в качестве компонента совокупных затрат компании, как элемент маркетинга, но не как один из существенных элементов стратегии компании, определяющий во многом ее поведение на рынке, конкурентное положение и дальнейшие перспективы.

При этом промышленный (или, в ряде источников – индустриальный) дизайн, по мнению ряда экспертов, «составляет до 50% ценности для потребителя, включая цену, добавляемую промышленным брендом, а корпоративные инвестиции в промышленный дизайн в среднем составляют всего 0,5% от всего объема затрат на выпуск нового продукта, и даже в передовых компаниях максимальные затраты на дизайн не превышают 5%» [3]. Таким образом, промышленный дизайн является эффективным инструментом продвижения продукции на рынке, требующим минимальных затрат. Здесь необходимо отметить, что инвестиции в это направление деятельности одинаковы у предприятий различных масштабов: малых, средних и крупных.

На рынке высокотехнологичных товаров промышленный дизайн, как область дизайна, является «направлением художественно-технической деятельности, целью которой является определение формальных качеств

производимых изделий, их структурных и функциональных особенностей и внешнего вида. Таким образом, промышленный дизайн в наши дни включает в себя не только дизайн упаковки, форму и внешний вид изделий, но и их эргономические свойства, экодизайн, структурные и функциональные особенности» [6, с.164]. Набор наиболее важных с этой точки зрения характеристик продукта зависит от его назначения и связанных с этим предпочтений потенциальных или действующих потребителей. Кроме того, на него может оказывать влияние национальный менталитет, культурные ценности.

«Экспертами Института промышленности Кембриджского университета выделяют четыре направления промышленного дизайна:

1. Технический дизайн, использующийся для решения технических вопросов, например, в проектировании сложных технических изделий (ПО, цифровые модели и т. д.)

2. Пользовательский дизайн, направленный на придание эстетической целостности и функционального удобства для пользователей.

3. Рекламный дизайн (оформление рекламы, придание общего стиля).

4. Идентификационный дизайн, способствующий приданию продукции фирменного стиля и отличию ее продукции от конкурентов [6, с. 164]».

В настоящее время, промышленный дизайн решает пять задач [5]:

1. Удобство эксплуатации продукта.
2. Удобство обслуживания.
3. Внешние качества продукта.
4. Работа с брендом.
5. Снижение затрат на оборудование и производство.

Автор настоящей работы считает целесообразным добавить шестую задачу промышленного дизайнера при разработке нового продукта: он должен быть «в тренде», то есть соответствовать моде, лучше - предвосхищать ее благодаря тщательному анализу тенденций, сложившихся на рынке.

Что касается пятой задачи, то она связана с внутренними издержками и предполагает необходимость ориентации при разработке продукта на такие конструкции, материалы, процессы сборки и прочие факторы, которые избавят компанию-производителя от существенных затрат, позволят оптимизировать их. Здесь прямое указание на конечную цель любого производителя – максимизация прибыли через удовлетворение ожиданий и нужд потребителя.

Первые четыре и сформулированная автором настоящей работы шестая задачи представляют собой в чистом виде продвижение, то есть маркетинг, который, как известно, выполняет порой и негативные

функции: формирование излишних потребностей, алчности, игра на других, не самых привлекательных человеческих качествах.

Высокая эффективность индустриального дизайна как инструмента продвижения объясняется с точки зрения нейромаркетинга - концепцией маркетингового воздействия в розничной торговле, которая опирается на исследования психологии потребителей и позволяет управлять процессом покупки через чувства и эмоции клиентов [4, с. 110]. Применяя системный подход к оценке промышленного дизайна, как направления деятельности, его необходимо рассматривать не просто как безобидное и эффективное средство для повышения удобства использования и положительного эстетического восприятия того или иного товара потенциальными потребителями, но как метод достижения поставленной производителями цели по увеличению количества продаж. Метод этот базируется на междисциплинарных принципах, включающих теорию дизайна, психологии, инженерии. С этой точки зрения промышленный дизайн можно классифицировать как инструмент манипуляции сознанием потребителя. Шендо М.В. и Свиридова Е.В. предлагают следующую классификацию уловок, помогающих манипулировать сознанием потребителя, отраженную на рисунке 1:



Рисунок 1 – Пути достижения сознания потребителя [4, с. 111]

Очень хорошо взаимосвязь задач промышленного дизайна с представленной выше классификацией, представленная в таблице 1,

иллюстрируется при анализе рынка мобильных устройств, например, рынка смартфонов.

Вышеприведенный анализ справедлив для товаров, которые прямо ориентированы на пользователя. Именно у таких товаров большее значение имеют интерфейс, эстетические качества товара, функциональность. Работа дизайнера в этом случае начинается с момента проведения маркетинговых исследований и выявления потребностей еще на стадии идеи продукта и продолжается до выхода на рынок.

Второй группой товаров, к которым также применимы требования к дизайну, но более приоритетными являются технические требования, является товары с «направленностью на технологии» [5]. Здесь также существуют определенные эргономичные и эстетические требования, но подход к самому процессу дизайна менее жесткий и требует значительно меньших усилий, дизайнер «встраивается» в проект уже, как правило, после того, как достигнут результат по техническим характеристикам и параметрам продукта.

Таблица 1 – Промышленный дизайн как инструмент манипуляции сознанием потребителя при продвижении продукции

Задача промышленного дизайна	Реализация	Путь достижения сознания потребителя
Удобство эксплуатации	Пользовательский интерфейс (требования: безопасность, простота, понятность, чем сложнее продукт – тем понятнее устройству)	Физиология: зрение. Психология: страхи (желание чувствовать себя в безопасности, потребность в самореализации, самоуважении), особенности человеческой памяти (приятные эмоции), различное восприятие у мужчин (важны цифры и факты) и женщин (важны эмоции и детали)
Удобство обслуживания	Детали продукта должны нести информацию о процедурах, необходимых для обслуживания, в идеале – устранение необходимости обслуживания [5]	Физиология: мультисенсорные способности. Психология: страхи, желание чувствовать себя в безопасности.
Внешние качества продукта	Зрительная дифференциация товара: привлекательный продукт ассоциируется с имиджем.	Физиология: мультисенсорные способности. Психология: потребность в самореализации, самоуважении, слабости (алчность, лезть, азарт, любопытство).
Работа с брендом	Симпатия к бренду служит одним из факторов выбора продукта, бренд, отраженный на продукте, ассоциируется с философией и миссией компании.	Физиология: зрение. Психология: потребность в самореализации, самоуважении, слабости (алчность, лезть).
Соответствие моде и/или ее предвосхищение	Либо товар должен соответствовать аналогам, либо быть передовым, необычным, оригинальным, предвосхитившим ожидание, либо с отсылкой к «ретро»	Физиология: мультисенсорные способности. Психология: поведение и его шаблоны, слабости (любопытство), особенности восприятия, памяти.

Розанова Н.М. и Мигалев Я.А. на основании анализа историй развития крупных компаний Apple (www.apple.com), Sony (www.sony.com), Braun (www.braun.com), и личного опыта наблюдения за рынком высокотехнологичной продукции, выделяют несколько стратегий конкурентной борьбы в условиях современного рынка посредством промышленного дизайна [6, с. 168]:

1. Использование промышленного дизайна в качестве основного инструмента дифференциации товаров одного производителя от товаров его конкурентов и пресечение попыток копирования.

2. Комплексный подход к применению промышленного дизайна.

3. Искусственная конкуренция с использованием промышленного дизайна как главного дифференцирующего фактора.

4. Использование промышленного дизайна для повторной продажи морально устаревших технических средств (обновление облика с целью подчеркнуть новизну совершаемой покупки).

5. Привязка к бренду.

6. Самореклама изделия».

Особенностью рынка мобильных устройств, является принадлежность его продукции и к товарам, направленным на потребителя, и к товарам, направленным на технологии. То есть одинаково ценными для продукта являются и его технические характеристики, и дизайн.

При этом, учитывая быстрое развитие технологий на этом рынке, компании, являющиеся его лидерами, выпускают новый продукт на рынок каждые два года, соответственно, дизайнеры компаний должны быть готовы регулярно представлять на рынок новую модель, которая как минимум соответствовала бы ожиданиям пользователя, а для повышения конкурентоспособности продукции – предвосхищала их.

Резюмируя выше сказанное, можно сделать следующие выводы:

1. Роль промышленного дизайна значительно усилилась за последние двадцать лет благодаря мировой глобализации рынка, унификацией технологий и технических параметров товаров.

2. Для товаров с непосредственной направленностью на потребителя промышленный дизайн стал одним из наиболее эффективных инструментов продвижения, позволяющих, с одной стороны, придать товару исключительные свойства в глазах потребителей по сравнению с продукцией-аналогами других производителей, с другой стороны, не требующий значительных инвестиционных вложений.

3. Задачи современного промышленного дизайна для продукции, направленной на потребление, прямо связаны с формами манипулятивного воздействия на людей с учетом физиологических и психологических факторов.

4. Для потребительских товаров работа промышленного дизайнера требуется с момента зарождения идеи продукта до момента вывода продукции на рынок.

Как было сказано выше, наиболее ярко проиллюстрировать роль и значение промышленного дизайна для успешности производителя и продукции можно на примере рынка мобильных устройств. В качестве исследуемой компании автором была выбрана компания SAMSUNG, в качестве объекта промышленного дизайна – смартфоны компании.

Компания Samsung была основана в 1938 году в Корее, в городе Тэгу. Ее основателем – Бьонг Чхуль Ли (Byung-Chull Lee) – корейский предприниматель. Финансовое состояние основателя компании на момент ее рождения составляло 30 тысяч вон или 2 тысячи долларов.

Название Samsung (на корейском «три звезды»), согласно одной из версий, было принято в честь троих сыновей Бьонга. На момент основания основной сферой деятельности компании было производство рисовой муки. Через тридцать лет с момента существования - в 1969 году - компания совершила прорыв в технической области, начав совместно с японским производителем электроники Sanyo выпускать полупроводники. Позднее был открыт цех по сборке черно-белых телевизоров.

С 1973 года производство перешло на масштабное изготовление бытовой техники, сотрудничество двух компаний превратилось в корпорацию Samsung Electronics. Офис компании был переведен из Тэгу в Сувон, где был возведен завод бытовой техники. Годом позже к корпорации присоединилась корейская компания Semiconductor Co, что стало началом масштабного производства холодильников и машин для стирки.

В 1979 году было начато производство видеомагнитофонов, в 1983 – персональных компьютеров. С 1983 года производство было частично переведено в США: открыт завод по изготовлению микроволновых печей. В 1998 году было запущено производство цифровых телевизоров и DVD-проигрывателей. А в 1999 году компанией был создан первый мобильный телефон.

На текущий момент Samsung представляет собой транснациональную корпорацию, заводы которой расположены в 60 странах мира, численность сотрудников - более полумиллиона человек. Под фирменным брендом выпускается различная продукция: от бытовых приборов до продукции автомобилестроения.

Компания является главным конкурентом Apple на рынке мобильных устройств формата смартфона, на примере которого будут проиллюстрированы особенности организации промышленного дизайна.

Эволюцию промышленного дизайна наиболее наглядно можно рассмотреть на примере смартфонов Samsung модельного ряда Galaxy S

которые стали революционными для компании в рамках промышленного дизайна.

Таблица 2 – Развитие промышленного дизайна в индустрии мобильных устройств

Модель	Краткие характеристики	Изменения относительно предыдущей модели
Samsung galaxy s 5	Дисплей: 5.1 дюйма, 2560x1440, AMOLED Процессор: – восьмиядерный Exynos 7420 с частотой 1.5+2.1 ГГц Камеры – 16 Мп и 5 Мп; Аккумулятор – 2550 мАч	Увеличение дисплея, улучшение точно, частоты пикселей. Процессор восьмиядерный впервые был выпущен компанией Samsung. Увеличилась частота камеры. Аккумулятор стал более емкий. Добавлена влагозащита по стандарту ip-64. Устройство стало монолитным, добавилась металлическая рамка.
Samsung galaxy s 7	Дисплей: 5.1 дюйма Процессор – восьмиядерный Exynos 8890 с частотой 1.6+2.3 ГГц Камеры – 12 Мп и 5 Мп Аккумулятор – 3000 мАч.	Процессор был улучшен. Увеличилась чувствительность камеры, аккумулятор стал более емкий, за счет более энергозатратного процессора. Устройство стало стеклянным, камера стала выходить из корпуса на 0.1 мм
Samsung galaxy s 9	Дисплей: 5.5 дюйма Процессор – восьмиядерный Exynos 8890 с частотой 1.6+2.3 ГГц Камеры – 16 Мп и 5 Мп Аккумулятор – 3100 мАч Влагозащита по стандарту ip-68	Благодаря процессору Qualcomm Snapdragon 845 стал самыми быстрыми среди смартфонов на Android Могут снимать видео в 1080p с частотой 960 fps, способен начать съемку не по обычному таймеру, а при срабатывании датчика движения Устройство стало безрамочным.

Компания Samsung всегда следует трендам рынка, задавая модные тенденции по ряду технических характеристик, например, форм-фактор мобильного устройства. Исходя из тенденций, можно сделать предположение, что 10 модель смартфона компании будет практически безрамочной с остаточным отверстием под камеру, которое совсем незаметно при использовании темной темы, объем аккумулятора увеличится из-за нового чипс-сета (процессора), что позволит легко функционировать на просторах сетей 5G.

Технологические изменения смартфонов данной компании осуществляются раз в 2 года, реализуемые технические и технологические изменения от модели к модели, не представляют реальной ценности для рядового потребителя, так как не дополняют основных функций смартфона, но существенны с точки зрения увеличения финансового капитала компании. Любые технологии носимого устройства рассчитаны на 5 лет и производитель, выпуская смартфон, не скрывая сообщает об этом в рекламе, продолжая при этом каждый год выпускать устройства телекоммуникации, внушая ценность внесенных изменений

потенциальным потребителям. Целесообразность такого подхода обоснована экономическими целями: через воздействие при помощи СМИ и дорогой скрытой рекламы, через демонстрацию «радикальных» изменений внешнего вида устройства, формируется привычка у пользователей к необоснованному следованию за модными тенденциями, что обеспечивает стабильное наличие спроса на продукцию компании и получение ею доходов и сверхприбылей.

Рынок цифровых товаров, один из самых развивающихся рынков высокотехнологичной продукции. Научно-технический прогресс не стоит на месте, компаниям в настоящее время приходится придумывать всё новые и новые функции смартфонов, для того чтобы удовлетворить потребности покупателей, что с каждым днем становится всё сложнее, так как у современного человека появляются новые предпочтения, которые ему хочется увидеть в девайсе.

Но именно эти новинки, не всегда реально необходимые с точки зрения эксплуатационных свойств товара, являются мотиваторами для потенциальных покупателей при принятии ими решения о приобретении того или иного продукта, модели, а также выбора производителя этого товара (выбор бренда).

Промышленный дизайн играет важную роль в определении ключевых факторов успеха нового продукта, ведь среднестатистический покупатель приобретет тот товар, который привлекателен внешне, удобен в использовании и обладает относительно высоким качеством и об этом широко заявляется в различных коммуникационных источниках.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Аширова Э. *Samsung Mobile от SH-100 до Galaxy S7 - история за полторы минуты. Специальный проект RG.RU DIGITAL. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://rg.ru/2016/02/20/samsung-pokazal-istoriiu-svoih-telefonov-za-poltory-minuty.html>*
2. *Революционный Samsung Galaxy S10: дата выхода, цена и слухи. Сайт Rutab.net [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rutab.net/b/smartphones-reviews/2018/10/25/revolyucionnyu-samsung-galaxy-s10-data-vyhoda-cena-i-sluhi.html/>*
3. Розанова Н.М., Мигалев Я.А. *Анализ эффективности стратегий конкурентной борьбы с использованием промышленного дизайна. // JOURNAL OF ECONOMIC REGULATION (Вопросы регулирования экономики). – Том 5. - № 4. – 2014. – С. 75-91.*
4. Розанова Н.М., Мигалев Я.А. *Промышленный дизайн как фактор конкурентоспособности высокотехнологичных товаров в условиях современного рынка // TERRA ECONOMICUS. - № 3. – Том 12. – 2014. – С. 162-183.*
5. *Роль промышленного дизайна в создании продукта для рынка электроники. Электронный журнал Habr. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://habr.com/company/promwad/blog/244067/>.*
6. Шендо М.В., Свиридова Е.В. *Маркетинговые инструменты манипуляции потребительским сознанием. // Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. - № 3. – 2018. – С. 110-118.*

7. Эволюция телефонов Samsung [Электронный ресурс]: – Режим доступа: https://pikabu.ru/story/yevolyutsiya_mobilnikov_samsung_1810135

8. Samsung Galaxy S10: первое знакомство с будущим флагманом. SMARTFONOFF. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://smartfonoff.mobi/samsung-galaxy-s10.html>.

ВИРУСНЫЙ МАРКЕТИНГ, КАК ИННОВАЦИЯ ДЛЯ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ

К.А. Кузьменко, студентка

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Научный руководитель: Г.В. Игнатова, к.э.н., доцент

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению такого инновационного подхода в маркетинговой деятельности, как вирусный маркетинг. Для современных компаний данный вид маркетинга имеет большое значение, так как он не требует больших затрат, а эффект от его воздействия велик. В эпоху цифровой экономики использование вирусного маркетинга для продвижения товара будет наилучшим решением.

Ключевые слова: вирусный маркетинг, рекламная кампания, маркетинг, успешный маркетинг, реклама, социальные сети, рекламные видеоролики.

Abstract. The article is devoted to the consideration of such an innovative approach to marketing, such as viral marketing. For modern companies, this type of marketing is of great importance, since it does not require large expenditures, and the effect of its impact is great. In the digital economy, using viral marketing to promote products will be the best solution.

Keywords: viral marketing, advertising campaign, marketing, successful marketing, advertising, social networks, promotional videos.

Маркетинг – это организационная функция и совокупность процессов производства, продвижения и предоставления товаров и услуг покупателям, а также управление взаимоотношениями с ними с целью извлечения прибыли для компании [9]. Маркетинг, безусловно, является социальным процессом. Необходимость использования маркетинга организациями любой сферы экономики неоспорима [7, С. 33]. Именно поэтому хотелось бы подробно рассмотреть такой вид маркетинга, как вирусный маркетинг. Его название звучит устрашающе, но на деле ничего опасного в нем нет.

Под инновацией подразумевают нововведение, которое обеспечивает высокий темп роста эффективности процессов или продукции,

востребованное рынком на данном этапе [3, С. 18]. Вирусный маркетинг является инновацией на современном рынке.

Вирусный маркетинг – это обобщенное название разнообразных методов распространения рекламы с максимальной скоростью, где главными распространителями информации являются ее получатели [8]. Когда рекламодатели только задумываются о данном виде маркетинга и его внедрении, им кажется, что это сложная, непредсказуемая и дорогостоящая маркетинговая тактика. Но данное суждение не является до конца верным. В некотором роде они правы, но тем не менее именно вирусные кампании дают максимальный результат за короткий промежуток времени.

В условиях роста рыночной конкуренции, современным компаниям, которые планируют долгое существование на рынке уже недостаточно формировать свою маркетинговую стратегию только на основе традиционных инструментов маркетинговых коммуникаций [4, С. 93]. Именно поэтому многие компании в настоящее время достаточно активно применяют инновационные способы продвижения своих товаров и услуг. Вирусный маркетинг в данной сфере занимает далеко не последние позиции. Это непосредственно связано с господством цифровой экономики в настоящий период времени [5, С. 128].

Цифровая (электронная) экономика – это экономическая деятельность, которая основана на цифровых технологиях, связана с электронной коммерцией и электронным бизнесом. Вирусный маркетинг не мог бы появиться не в эпоху цифровых технологий. Это связано, в частности, с популярностью социальных сетей. Социальная сеть – это так называемая платформа, онлайн-сервис или веб-сайт, которые предназначены для построения, отражения и организации социальных взаимоотношений в Интернете. В данном определении ключевым словом является слово «взаимоотношения». Ведь именно благодаря связи людей через Интернет вирусный маркетинг максимально эффективен.

При помощи данного инструмента маркетинга, потенциальным клиентам дается основная информация о товаре или услуге, компании и многом другом через непосредственных получателей информации [2, С. 130]. Получатель маркетингового сообщения является одновременно и его распространителем. Благодаря этому, информация в системе вирусного маркетинга, «разлетается» по интернет-сетям, как вирус в человеческом организме, с огромной скоростью. Для привлечения людей, обычно, такой «вирус» создают с яркой, творческой и необычной идеей.

В основном, в качестве «вируса» используют рекламные видеоролики, рекламные фотографии и флеш-мультфильмы. Вирусный маркетинг – это то же «сарафанное радио», но с использованием интернет-технологий. Именно люди становятся причиной распространения рекламы, передавая друг другу информацию через такие социальные сети, как:

ВКонтакте, Instagram, Twitter, Facebook, YouTube и др. Люди рекламируют рекламодателя, даже не подозревая об этом. Буквально за 3-5 минут, одна вирусная реклама способна «посетить» миллионы интернет-сёрферов.

Что же нужно для создания вирусного маркетинга? Для начала следует определить, на какую целевую аудиторию рассчитан данный продукт. Немаловажным фактором будет регион проживания людей, а также их возраст. Если компания запускает продукт, который будет интересен людям от 18 до 30 лет, то правильным выбором будет запуск рекламы в Instagram и ВКонтакте. Если необходима более взрослая аудитория, то неплохим вариантом будет социальная сеть «Одноклассники». В YouTube можно разместить любую рекламу, так как там есть контент, подходящий для людей всех возрастов.

Также в настоящее время для компаний очень важно создавать такую рекламу, которая будет соответствовать последней моде, иначе говоря, трендам. Следует определить, что популярно, что интересует интернет-серферов на данный момент времени. Например, необычные короткие ролики обретают все большую популярность. Они легкие для просмотра, интересные и ими просто делиться. Содержание может быть интригующим, шокирующим или смешным. Чтобы такое видео быстро «разлетелось» по Интернету, следует заранее подумать о способах им поделиться для простых людей. Главное правило: чем больше людей распространят информацию, тем больше людей о ней узнают. Это так называемый замкнутый круг. Вирусная реклама, при помощи людей, будет «бродить» по Интернету до тех пор, пока люди не потеряют к ней интерес.

В чем преимущество данного вида распространения информации? Никто никого ни о чем не просит, никто никого не нанимает. То есть, платить людям за распространение информации совершенно не нужно. Заплатить придется лишь за ее запуск в Интернет. Если рекламное сообщение понравилось пользователям, то они по собственной инициативе начинают его пересылать своим знакомым.

Эффективность вирусного маркетинга можно заслуженно назвать высокой. Это связано с тем, что результаты его воздействия сильно превосходят затраты на его подготовку и осуществление. Грамотно созданный «вирус» получает мгновенное массовое распространение в информационных каналах, повышая привлекательность продвигаемого на рынок товара и имидж компании. Следовательно, конкурентоспособность и стабильность данной компании тоже возрастает.

Далее следует рассмотреть некоторые примеры использования вирусного маркетинга. Одним из первых примеров, зафиксированных в сети Интернет, является акция компании Hotmail. К каждому письму, написанному пользователем, присоединялось сообщение компании, призывающее получателей e-mail зарегистрировать бесплатную почту на Hotmail'e.

Одно из наиболее успешных использований вирусного маркетинга – вирусные видеоролики Old Spice, которые были записаны в ходе рекламной кампании 2010 года. Вирусная кампания длилась 3 дня. В ходе нее актёр из рекламного ролика отвечал в коротких видеосообщениях на вопросы интернет-серферов. Данная вирусная реклама заняла первое место по посещаемости YouTube, обеспечив более 61 миллиона просмотров. Суть акции Old Spice заключалась в том, что после выпуска вирусного ролика рекламщики отбирали комментарии, которые направляли посетители микроблога бренда в Twitter, канала в YouTube и других ресурсов, и по наиболее интересным из них записывались 30-секундные видеоролики, в которых персонаж рекламной кампании (Old Spice Guy) отвечал в шутливой форме конкретному пользователю. Интересно то, что в данных ответах не содержалось прямой рекламы продукта. Всего за три дня было выпущено около двух сотен таких видеороликов. Такие ответы были записаны как для знаменитостей (Деми Мур), так и для обычных интернет-серферов. В результате проведения этой кампании удалось привлечь внимание пользователей к бренду Old Spice. Это доказывает резкий и стремительный рост числа поисковых запросов с упоминанием данного бренда. Самый большой плюс для компании состоял в том, что фактически они ничего не потратили на продвижение своего товара, так как, в отличие от телевизионной рекламы, эта кампания Old Spice не потребовала оплаты эфирного времени.

Российским примером успешного вирусного маркетинга служит сайт для журнала StarHit, который был реализован с помощью технологии WOW-call (автоматизированный звонок из видеоролика). Суть данного проекта заключалась в том, чтобы дать посетительницам промосайта возможность почувствовать себя настоящими звездами. Девушки оставляли на промосайте свои личные данные (имя, номер мобильного телефона, фотография, цвет волос), нажимали на кнопку «ОК», после чего запускался видеоролик. В данной видеоролике, на совещании редакции StarHit решался вопрос, кого ставить на обложку. Один из предложенных вариантов был сделать обложку с фотографией участницы. Чтобы получить согласие, Андрей Малахов звонил участнице прямо из видео. Кампания проводилась 4 месяца, и её результатами стали более 170 000 уникальных пользователей промосайта, около 165 000 звонков и почти 3000 работ, опубликованных в блогах и социальных сетях.

Применение прогрессивного вирусного маркетинга в деятельности различных компаний постепенно начинает приобретать обыденный характер [1]. Этот вид маркетинга не только эффективен, но и доступен. Его успех основывается, в первую очередь, на оригинальном творческом замысле маркетингового послания. Вирусный маркетинг не требует больших затрат, а эффект от его воздействия велик. Именно поэтому данная инновация так популярна у современных компаний.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бернет Дж., Мориарти С. *Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Пер. с англ. Под ред. Божук С.Г. – СПб: Питер, 2001. С. 359.*
2. Золенко Г.В. *Поиск резервов качества как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Наука и общество. 2014. № 2 (17). С. 130-133.*
3. Игнатова Г.В. *Совершенствование СМК с помощью применения методов бережливого производства на примере компании ТБМ // Актуальные проблемы управления: теория и практика. Материалы VI Международной (очно-заочной) научно-практической конференции. 2016. С. 18-23.*
4. Иноземцева В.В. *Проблемы и перспективы использования человеческого потенциала в современных российских организациях // Экономические, институциональные и технологические проблемы повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях внешних вызовов. Материалы международной научно-практической конференции. 2015. С. 93-94.*
5. Казарин С.Н. *Коммерческие инновации в оптовой и розничной торговле // И помнит мир спасенный: Сборник научных трудов по итогам Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. Ответственный редактор Н.С. Яшин. 2015. С. 128-129.*
6. Костарева А.М. *Применение инновационных подходов в маркетинговой деятельности современных фирм // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XVI междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2012.*
7. Крылова Н.Н. *Оценка конкурентоспособности производственно-сбытовой деятельности предприятия // Управление ассортиментом, качеством и конкурентоспособностью товаров и услуг: Материалы Международной научно-практической конференции. 2015. С. 33-36.*
8. *Свободная энциклопедия Википедия, статья «Вирусный маркетинг», 2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Вирусный_маркетинг (дата обращения: 05.02.2019 г.)*
9. *Свободная энциклопедия Википедия, статья «Маркетинг», 2019. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Маркетинг> (дата обращения: 05.02.2019 г.)*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ

*А.А. Макаренко, магистрант
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Минск, Республика Беларусь
Научный руководитель: Ю.Н. Бусыгин, к.э.н., доцент*

Аннотация. В период актуальной цифровой эпохи, которая является нестабильной и быстроразвивающейся, роль интернет-маркетинга в современном маркетинге заслуживает особого внимания. Ежедневно колоссальная часть людей использует интернет в целях общения, поиска информации, просмотра видеofilмов и прослушивания аудиофайлов

посредством социальных сетей. В статье обосновывается актуальность применения инструментов интернет-маркетинга в деятельности современных компаний. Рассматриваются положительные и отрицательные стороны, особенности интернет-маркетинга.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, контекстная реклама, вирусный маркетинг, продвижение в социальных сетях.

Abstract. In the current digital age, which is unstable and rapidly growing, the role of Internet marketing in modern marketing deserves special attention. Every day, a huge number of people use the Internet to communicate, search for information, watch videos and listen to audio files on social networks. The article substantiates the relevance of the use of Internet marketing tools in the activities of modern companies. We consider the positive and negative aspects, especially online marketing

Keywords: internet marketing, contextual advertising, viral advertising, promotion in social networks.

В настоящее время, сложно представить современную компанию без интернета и без собственного сайта. Интернет-технологии увеличили возможность эффективного сотрудничества с партнерами и клиентами: заключение сделок, совершение покупок, обратную связь, интернет-продажу и др.

Интернет-маркетинг является важной составляющей успеха любой организации, и имеет место быть полезным для любого аспекта бизнеса вне зависимости от размера организации. Маркетинг в интернете – это процесс продвижения бренда, продукта или услуги через всемирную «паутину».

К элементам интернет-маркетинга относятся: наличие продуктов для продажи, стоимость, место продажи и совокупность мероприятий по развитию сбыта. Существенное назначение интернет-маркетинга – максимальный результат, полученный от потенциальной аудитории виртуальной площадки.

Маркетинг в интернете выполняет функции, оказывающие влияние на раскрутку бренда и увеличение продаж определенного продукта или услуги:

1. Изучение потребности аудитории, что позволяет организации реализовать сбыт продукта. Спрос не нужно формировать, необходимо узнать потребность человека и направить действия для удовлетворения данной потребности.

2. Изучение ценообразования, которое обусловлено высокой конкуренцией в сети интернет.

3. Изучение рекламы и поиск оптимальных способов маркетинговой деятельности для стимулирования сбыта [1,2].

Интернет-маркетинг включает в себя следующие инструменты:

1. Поисковая оптимизация (SEO)
2. Контекстная реклама
3. Маркетинг в социальных сетях (SMM)
4. Вирусный маркетинг
5. Медийная реклама

Разберём более детально каждый инструмент интернет-маркетинга.

Поисковая оптимизация (SEO) предполагает регулярные изменения в содержании сайта организации для того, чтобы по ключевым запросам этот сайт занял лидирующее положение в выдаче поискового механизма. Разумеется, чем выше сайт находится в поисковой строке, тем больше пользователей перейдут по ссылке на него и тем больше вероятность, что в дальнейшем эти пользователи станут потребителями этой организации.

Контекстная реклама – вид рекламы, содержание которой частично или полностью соответствует интересам и запросам пользователей поисковых сайтов. Этот тип рекламы применяется для точного поиска и привлечения целевой аудитории. Данный инструмент рационально использовать на первоначальном этапе продвижения продукта организациям, которые только начали свою деятельность, так как контекстная реклама является одним из самых быстрых способов получения потенциальных клиентов [3].

Маркетинг в социальных сетях, или SMM, является формой интернет-маркетинга, которая включает в себя создание и распространение контента в социальных сетях для достижения целей маркетинга и брэндинга современной компании. SMM - это хороший способ найти потенциальных клиентов для организаций любого размера. Маркетинг в социальных сетях направлен на достижение таких целей, как: увеличение посещаемости сайта, повышение узнаваемости бренда, создание идентичности и позитивного имиджа бренда, увеличение дохода за счет привлеченной аудитории [4].

Вирусный маркетинг - это бизнес-стратегия, которая использует существующие социальные сети для продвижения продукта. Его название относится к тому, как потребители распространяют информацию о продукте среди других людей в своих социальных сетях, почти так же, как вирус распространяется от одного человека к другому. Чем быстрее распространяется маркетинговое сообщение, тем больше вероятность того, что оно станет вирусным. Сегодня информация, передаваемая с помощью мобильных технологий, безусловно, самая быстроразвивающаяся в мире.

Вирусный маркетинг полезен как самостоятельный маркетинговый инструмент или как часть более крупной кампании, которая использует несколько видов маркетинга. Это особенно привлекательно для небольших предприятий или компаний, потому что вирусный маркетинг может быть более дешевой альтернативой традиционным маркетинговым усилиям.

Медийная реклама – рекламные сообщения в виде картинок, как статичных, так и анимированных, видео, которые находятся на страницах различных сайтов. Данный инструмент используется в первую очередь для продвижения имиджа продукта или услуги и раскрутки бренда [3].

Для того, чтобы сделать вывод, рассмотрим преимущества и недостатки каждого из инструментов интернет-маркетинга.

Таблица 1 - Преимущества и недостатки инструментов интернет-маркетинга

Название инструмента	Плюсы	Минусы
Поисковая оптимизация SEO	стоимость, длительный эффект	ожидание результата, зависимость от требований поисковых систем
Контекстная реклама	функционирует с момента запуска, быстрый результат, гарантированное размещение	высокая стоимость, необходимость постоянного непрерывного контроля, краткосрочный период
Маркетинг в социальных сетях SMM	широкая аудитория, низкая стоимость на старте, отслеживание конкурентов, аналитика результатов	увеличение стоимости после старта, частые нововведения, высокая конкуренция
Вирусный маркетинг	минимальные вложения, эффективность, возможность контроля	отсутствие долгосрочного периода
Медийная реклама	быстрый результат, широкий охват	краткосрочность, стоимость

Выбор того или иного метода должен стать результатом сравнения инструментов интернет-маркетинга с характеристиками и особенностями реализуемого продукта или услуги.

Важно отметить, что границы и возможности интернета постоянно расширяются, электронные носители информации так же изменяются, соответственно и интернет-маркетинг будет только развиваться. В таких условиях внедрение инструментов интернет-маркетинга наряду с использованием традиционных крайне важно. Уже сейчас можно уверенно говорить о том, что интернет-маркетинг не просто перспективен, но и очень популярен и с каждым днем увеличивается число пользователей (организации, компаний), желающих продвигать свою продукцию в Интернет среде.

Использование различных инструментов интернет-маркетинга позволяет добиться высокого уровня коммуникации с потенциальными и реальными потребителями товаров и услуг. Какой именно из инструментов будет наиболее эффективным определить сложно. Это зависит от целей организации, особенностей товара, целевой аудитории. Так же значительным фактором является бюджет рекламной кампании [5].

Безусловно важно, что аудитория в Интернете увеличивается ежедневно, поскольку информация в глобальной сети распространяется с огромной скоростью. И компании, активно внедряющие в свою деятельность маркетинг, реализуемый в Интернете, имеют явные конкурентные преимущества.

На мой взгляд, наиболее целесообразно выбрать несколько наиболее приемлемых инструментов интернет-маркетинга, рассматривая их не по отдельности, а в тесной взаимосвязи.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Антипенко Н.А. Инструменты дополненной реальности как эффективные элементы политики продвижения в электронной коммерции / Н.А. Антипенко, В.Ю. Белоновская // *Инновационная экономика, стратегический менеджмент и антикризисное управление в субъектах бизнеса: сборник статей I Международной научно-практической конференции (5 июня 2018 г.)*. – Орел: Орловский государственный аграрный университет имени Н.В. Парахина, 2018. – С. 476-481.

2. Ильин Н.П. Повышение эффективности процедур интернет маркетинга // *Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета*. – 2016. – № 45. – С. 172-176.

4. Интернет-маркетинг. Эффективные инструменты развития бизнеса [Электронный ресурс] / Тренинговый портал Беларуси «Аспект» – 2017. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://ta-aspect.by/internet-marketing-effektivnye-instrumenty-razvitiya-biznesa/> (дата обращения: 21.01.2019)

5. Кеннеди Дэн С, Уэли-Филлипс Ким Жесткий SMM. Выжать из соцсетей максимум. – М.: Альпина Паблишер, 2019 – 344с.

6. Кожушко О., Чуркин И. Интернет-маркетинг и digital-стратегии. Принципы эффективного использования: Учебное пособие/ О. Кожушко. – М.: Новосибирский государственный университет, Интелсиб, 2017 – 328 с.

БЕНЧМАРКИНГ: ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДОСТИЖЕНИЙ ЛИДЕРОВ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Д.А. Мартинкевич, Е.А. Чуешкова, студенты
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Республика Беларусь
Научный руководитель: Л.И. Тищенко, старший преподаватель*

Аннотация. В статье исследуется роль бенчмаркинга в системе управления организацией, анализируется зарубежный и опыт российских предприятий применения этого инструмента маркетинговой деятельности. Проведено обобщение основных этапов процесса бенчмаркинга.

Ключевые слова: Маркетинговые исследования; бенчмаркинг; анализ превосходства; конкурент.

Annotation. The article explores the role of benchmarking in the organization's management system and analyzes foreign and experience of Russian enterprises in the use of this marketing tool. A summary of the main stages of the benchmarking process.

Keywords: Marketing research; benchmarking; excellence analysis; competitor.

С обострением конкурентной борьбы и возрастающей необходимостью инновационных изменений, в России активизируется исследование и применение успешной мировой практики усовершенствования организационных бизнес-процессов. В конкурентной среде показатели эффективности должны быть сравнимы с аналогичными показателями других компаний, действующих в той же отрасли. Эти компании выступают или непосредственными конкурентами, или эталоном, примером для подражания, образцом превосходства. Анализ превосходства можно образно охарактеризовать как маяк, как ориентир на лучшие результаты других предприятий при стремлении улучшения себя. Концепция анализа превосходства используется в качестве инструмента поиска информации, необходимой для обеспечения преимуществ в конкурентном соперничестве на рынке и является фундаментом бенчмаркинга. Бенчмаркинг можно определить как сравнительный анализ эффективности компаний, основанный на наборе взаимосвязанных показателей. Предприятие может проводить бенчмаркинг практически любого вида деятельности, который поддается измерению [1,с.41].

Известная история активного использования бенчмаркинга началась в 1972 году. В Кембридже в Институте стратегического планирования исследовательская и консалтинговая организация (которая в Европе известна как PIMS), изучая влияние маркетинговой стратегии на прибыль, убедилась, что для того, чтобы повысить уровень конкурентоспособности, необходимо узнать опыт соперников, имеющих успех в аналогичной бизнес-среде. А уже в 1979 году американская компания «Ксерокс» использует бенчмаркинг конкурентоспособности для сравнительной оценки затрат и качества собственных товаров и японских. Применение анализа превосходства обеспечило ежегодный прирост производительности на 10%.

В Японии, без сомнения, умеют копировать лучшие мировые достижения, тщательно исследуя рынки европейских и американских товаров и услуг, выявляя их сильные и слабые стороны, преимущества и возможности совершенствования. И не случайно, что термин «бенчмаркинг» по содержанию соотносится с японским словом «dantotsu», которое означает «усилие, беспокойство, постоянное желание лидера стать еще успешнее». Перевод «benchmark» с английского воспринимается как «начало отсчета, зарубка». Наряду с представленными определениями, в деловой литературе можно найти множество иных осмыслений бенчмаркинга. В том числе, как «способа оценки организационных стратегий и целей в сравнении с первоклассными предприятиями для гарантированного долгосрочного пребывания на рынке», или как «..исследование технологии, технологических процессов и методов организации производства и сбыта продукции на лучших предприятиях партнеров и конкурентов в целях повышения эффективности собственной

фирмы». Встречается и более распространенная трактовка: метод сбора и сравнительного анализа эффективной деятельности одной компании с показателями других, более успешных предприятий. В практической управленческой деятельности бенчмаркинг рассматривается как процесс по формированию перспективной стратегии предпринимательства, базирующейся на лучшем опыте партнеров и конкурентов на национальном и международном, отраслевом и межотраслевом уровнях.

Из-за такого избытка определений, бенчмаркинг может показаться довольно трудоемким видом организационной деятельности. Но на практике этот процесс обеспечивается четко прослеживаемыми базовыми функциями управления:

- регулярное проведение сравнения своей организационной деятельности (функций, процессов) с подобной деятельностью лидеров;
- выявление пробелов в деятельности своей компании после проведенного сравнения;
- поиск инновационных (креативных) направлений для внесения улучшений в работу своей компании;
- систематический мониторинг внедряемых улучшений у конкурентов и партнеров;
- отслеживание прогрессивных показателей и постоянная корректировка достигнутых результатов.

Бенчмаркинг в конкурентной борьбе можно воспринимать и как метод, и как инструмент стратегического управления современной компанией. Он вынуждает менеджеров искать ответы на вопросы:

- кто вокруг нас уже достиг высокого уровня конкуренции?
- почему же собственное предприятие не принадлежит к лучшим?
- тогда что же требует улучшения, изменения, или, наоборот, сохранения на предприятии, чтобы стать лучшим?
- каким образом можно внедрить конкурентоспособную стратегию, чтобы стать лучшим среди лучших?

Как правило, бенчмаркинг проводится по определенной технологической схеме, в основу которой заложены базовые этапы.

Начальным этапом этой технологии должно быть исследование внутренней среды компании с обязательным определением ключевых факторов собственного успеха (КФУ). Здесь не всегда удастся объективно оценить свою организацию в целом или составные элементы организационной системы. Требуется определить, что в товаре или услугах компании является самым востребованным у клиентов (например, качество, низкая цена или уровень гарантийного обслуживания). Затем выявляется бизнес-процесс, который в наибольшей степени влияет на КФУ. Если выяснилось, что качество и цены находятся на одинаковом уровне с конкурентами, то нужно сосредоточиться на усовершенствовании гарантийного обслуживания. Критическая оценка собственных сильных и

слабых сторон повысит объективное понимание значимых потенциальных возможностей. Определив их, необходимо заняться вопросом о том, какие изменения нужно внедрить в организации, чтобы их использовать [2, с.99].

Очередным этапом становится поиск компании-эталона, в которой интересный для своей компании процесс осуществляется эффективнейшим образом. Сбор необходимой информации ответственный и трудоемкий, ведь нужно выяснить в деталях организацию этого процесса у лидеров и сопоставить его со своими оценочными критериями. Выбранные для сравнения лидеры должны быть не только первоклассными сами по себе, но и иметь высокую степень сопоставимости с собственной компанией.

Этап анализа полученной информации должен стать процессом осмысления, сравнения и определения способов, как можно ликвидировать разрыв между своей компанией и фирмой-эталонем. Этот период предъявляет высочайшие требования к творческим и аналитическим способностям участвующих в процессе анализа превосходства. Ведь от них требуется умение не только осознавать сходства и различия, но и устанавливать их взаимосвязи. Кроме того, необходимо четко определить воздействия, угрозы внешней среды, которые в перспективе могут осложнить сравнения и фальсифицировать полученные результаты. Здесь можно предложить следующую схему соблюдения правил:

1. постоянное сопоставление полученных данных;
2. контроль качества информационных источников;
3. наблюдение за оказывающими влияние внутренними и внешними факторами, которые могут исказить сравнение;
4. выявление недостатков в работе по сравнению с лучшими методами и понимание причин, которые объясняют появление проблем;
5. проведение анализа, при помощи которого можно выбрать между производством за счет собственных ресурсов и поставкой со стороны при сомнениях относительно «слабых звеньев» подразделений или процессов.

После чего необходимо внедрить в своей компании самые полезные достижения лидера таким образом, чтобы его достижения послужили стимулом для дальнейшего инновационного развития собственной организационной системы. В ином случае анализ превосходства превратится в стратегию побежденного. Выявленный потенциал для улучшения нужно реализовывать посредством конкретных мероприятий. Важно помнить, что примитивное копирование чужих достижений не приведет к желаемому успеху.

Решающим этапом считается этап мониторинга процесса. Осуществление мониторинга происходит в двух плоскостях: во-первых, можно следить за развитием установленных оценочных показателей результатов работы предприятий и, во-вторых, необходимо проверять достижение промежуточных целей и соблюдение планов по ресурсам и срокам. И обязательно нужно учитывать, что методы и процессы

подвергаются постоянным изменениям. То, что вчера воспринималось как лучшее достижение, сегодня может стать стандартным, обычным критерием. Зная эту изменчивость внешней среды, необходимо систематически отслеживать и сверять полученные показатели. Следовательно, анализ превосходства – это не единовременное действие, он должен быть в качестве системной управленческой функции.

Считаем необходимым подчеркнуть, что цена, которую придется заплатить за перестройку бизнес-процессов, имеет принципиальное значение. В бенчмаркинге надо обязательно «взвешивать» стоимость внедрения лучшего опыта и потенциальную выгоду. Если улучшение бизнес-процессов потребует, например, 1 млн долларов, но прибыль с лихвой покроет затраты, то, как говорится в народе, «овчинка выделки стоит». Как свидетельствует практика, иногда даже небольшие нововведения могут оказаться неэффективными и неперспективными. Ценность бенчмаркинга состоит не только в том, что отпадает необходимость изобретать «велосипед». Внимательно изучая достижения и ошибки других, можно разработать собственную модель «велосипеда», которая будет максимально эффективна на дорогах личного бизнеса.

На основании проведенного исследования причин провалов и разочарований после применения бенчмаркинга, можно очертить типичные опасные «ловушки», которые рекомендуется знать и избегать:

1. Проведения бенчмаркинга ради самого бенчмаркинга;
2. Акцента лишь на сравнении показателей, а не на процессах и деятельности, которые могут обеспечить улучшение результатов;
3. Ожидания того, что бенчмаркинг может быть кратковременным процессом, который можно прекратить через 1-2 года;
4. Затрат чересчур большого количества времени на отдельную часть процесса в ущерб другим ключевым элементам деятельности;
5. Выборочного улучшения процессов, которые имеют только отрицательные расхождения в показателях качества;
6. Требований информации без желания поделиться ею с другими и ожидания, что другие будут охотно предоставлять закрытую коммерческую информацию.

Разумеется, что польза для компании, которая использует образцовые современные достижения на рынке, очевидна. А есть ли стимул образцовым компаниям делиться своими достижениями? И здесь выявляется, что мотивы для обмена информацией между конкурентами имеют место быть, и они разные. Многие, например, считают престижным выступать в качестве компании-эталона. Тем более что этот имидж не только повышает их инвестиционную привлекательность, но и позволяет на разных уровнях лоббировать свои интересы. Японские менеджеры мудро уверяют, что если компания кого-то учит, то при этом совершенствуется и сама. Широкому распространению бенчмаркинга

способствует поддержка на государственном уровне. В 1994 году США, Англия, Италия, Германия, Швеция учредили Глобальную сеть бенчмаркинга (Global Benchmarking Network, GBN— www.globalbenchmarking.org), как сообщество независимых бенчмаркинговых центров. Сегодня она уже объединяет аналогичные центры примерно 20 стран мира. С 2004 года Россия стала членом GBN (в нее вступила Всероссийская организация качества). В США существует премия по качеству Мэлкома Болдриджа с 1987 года, которая поощряет активное использование инструментов бенчмаркинга. В Германии с 1996 года Экспортная академия в Ройтлингене организует ежегодный конкурс бенчмаркинга. Законодательство США не накладывает никаких юридических ограничений проведения бенчмаркинга. Но вот в европейских странах, наоборот, 85 статья договора запрещает подписание соглашений с другими предприятиями, которые могут препятствовать свободной конкуренции или нанести ущерб европейскому рынку [3, с.98].

А как относятся к бенчмаркингу российские менеджеры? Исследуя опыт российских компаний, можно привести достаточно убедительных примеров применения бенчмаркинга в различных отраслях бизнеса. Бенчмаркинг применяют и крупные (РЖД, Сбербанк), и средние, и мелкие компании. Положительный опыт успешного использования бенчмаркинга имеют Газпром, РНК "Лукойл", АвтоЗИЛ, РАО "ЕЭС России", ЮКОС [4, с.186]. Правда, охотнее российские компании используют конкурентный бенчмаркинг. И еще одну особенность использования бенчмаркинга российскими компаниями хочется отметить: интерес и внедрение у себя опыта более успешных конкурентов западных компаний. Скорее всего, потому что они охотно делятся информацией и предлагают свои практики для внедрения. А вот российские компании свой достойный опыт боятся обнародовать, формируя своеобразный «комплекс засекреченности».

Кстати, использование этого инструмента повышения конкурентоспособности в зарубежных странах регулируется и иницируется на высоком уровне, создаются специализированные компании для поиска партнеров по бенчмаркингу. А в России подобная практика используется почему-то робко. На фоне этого отношения особое уважение и авторитет заслуживает Всероссийская организация качества, которая пропагандирует развитие бенчмаркинга в России. Ежегодное солидное государственное мероприятие «Премия правительства в области качества» также способствует использованию этого инструмента. Ведь Премия предоставляет возможность лауреатам укрепить свой привлекательный рыночный имидж, стать эталоном для сравнения с другими предприятиями, зарекомендовать себя как надежного производителя, способствует расширению клиентских и новых партнерских отношений. В 2018 году 11 российских компаний награждены Премией в области качества за достижение высоких результатов

обеспечения качества продукции и услуг, за внедрение высокоэффективных методов менеджмента качества.

Какие же проблемы тормозят применение бенчмаркинга в маркетинговой деятельности российских компаний? Одной из них является проблема досконального изучения конкурентов. Это весьма сложная задача. Например, получена информация, что опасный конкурент увеличил клиентскую базу. Но за счет чего: успешного рекламного проекта, эффективной системы мотивации персонала, удобного расположения офиса, инноваций в обслуживании или каких-то других изменений? Для цивилизованного выяснения такой результативности конкурента маркетологи анализируют прайс-листы и рекламные предложения конкурентов, опрашивают клиентов, выясняют их мнение о товарах и услугах конкурентов, их сильных и слабых сторонах. Иногда обычных и доступных источников информации для оценки конкурентов недостаточно, и тогда используется маркетинговая разведка. Современным инструментом поиска партнеров по эталонному сопоставлению являются бенчмаркинговые ресурсы сети Интернет. Европейский фонд управления качеством EFQM (www.efqm.org) предоставляет российским менеджерам широкие возможности в обмене лучшей бизнес-практики и установлению контактов между потенциальными партнерами по бенчмаркингу. Используются для бенчмаркинга такие внешние ресурсы, как LinkedIn, Twitter, Facebook.). Профессиональные блоги и вики, дискуссионные форумы, YouTube и Slideshare предоставляют динамичные и доступные источники для сбора информации, взаимодействия и обмена данными.

Боязнь бенчмаркинга у российских компаний можно оправдать также и относительной «неопытностью» менеджмента, и переоценкой собственного опыта, и нежеланием терять время на исследования, и завышенным самомнением понимания рынка и конкурентов, и нежеланием платить высокую цену за информацию. Тормозят развитие бенчмаркинга в России и недостаточность системного подхода к его организации; отсутствие реально работающих ассоциаций и союзов бенчмаркинга; неосведомленность предпринимателей о потенциальных возможностях применения этого инструмента маркетинга в компании; непроработанная специфическая методология его проведения. Кроме того, российские компании, обладающие уникальными достижениями эффективных практик управления бизнес-процессами, не обнаруживают стимулов для их обнародования и передачи опыта. И как же велик контраст с западной практикой, где компании разных видов деятельности мотивированы и гордятся открыто своими достижениями и в рамках профессиональных ассоциаций, и клубов бенчмаркинга! По результатам исследований «Куперс и Либранд» фирмы, применяющие бенчмаркинг, повышают производительность на 49 % и темпы роста продаж на 69 %.

Недооценка эффективности метода происходит и по причине непонимания того, что бенчмаркинг – это легальный метод, а не промышленный шпионаж. Кроме этого, часто относят бенчмаркинг к методу маркетинговых исследований в узком понимании и применяют только в рамках рекламной кампании, для создания нового продукта, организации дистрибуции. Таким образом, к сожалению, невозможно пока констатировать, что работа по организации и осмыслению практик бенчмаркинга носит целостный и системный характер. Это, безусловно, тормозит развитие бенчмаркинга в России. Между тем, его применение может способствовать получению информации о самых передовых достижениях в области бизнеса, внедрению и применению передового российского и зарубежного опыта в практику компании.

Обобщая изложенные в статье данные, можно оценить бенчмаркинг как эффективный метод оценки и повышения конкурентоспособности организации. Этот инструмент незаменим при формировании стратегии организационной концепции, направленной на развитие стремления к системному, непрерывному самосовершенствованию и обмену достижениями, реализации концепции всеобщего управления качеством – Total Quality Management (TQM). Используя девиз немецкой «Rose plastic»: «тот, кто больше не стремится стать лучше, уже не может быть успешным», можно оценить роль бенчмаркинга в формировании конкурентоспособной маркетинговой стратегии современного предприятия. Но он требует постоянного поиска и оценки инновационных творческих идей с последующей адаптацией их к специфической среде существования организации, изучения и внедрения лучших достижений, новшеств и конкурентных преимуществ [5, с.93].

На наш взгляд, сегодня бенчмаркинг нужно рассматривать с позиции конкурентно-интеграционного механизма на основе партнерских выгодных и перспективных взаимоотношений между субъектами хозяйственных взаимоотношений и отказа от борьбы и соперничества. Такой подход к бенчмаркингу сместит акценты на освоение, адаптацию и обмен лучшим опытом в конкретных условиях для взаимного развития.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бусыгин Д.Ю. EVA как один из важнейших финансовых показателей эффективности маркетинговых стратегий по привлечению дополнительного капитала в развитие компании / Д.Ю. Бусыгин, Ю.Н. Бусыгин, Н.А. Антипенко // Бухгалтерский учет и анализ. 2018. № 1.С. 39-45.

2. Кузьменчук, И.В. Оценка силы рыночной конкуренции на рынке строительных услуг / И.В.Кузьменчук, В.А. Ганэ //Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: сб. материалов VIII междунар. науч.-практич. конф./Сост. Кривцов В.Н., Горбачёв Н.Н.–Минск: Евразийский центр развития интеллектуальных ресурсов, 2014. С. 99-100.

3. Марчук В. И., Видус А. В., Платонова Д. А. Бенчмаркинг как инструмент повышения конкурентоспособности развития предприятий в России и за рубежом//

Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2014. Т.26.–С. 96–100.

4. Меркушова Н.И., Старун А.В. Бенчмаркинг: практика использования на российских предприятиях и проблемы применения // Молодой ученый. 2014. №15. С. 185-187.

5. Тищенко Л.И. Инновационная деятельность как фактор повышения конкурентоспособности страны / Л.И.Тищенко, И.В. Кузьменчук // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: сб. материалов VIII междунар. науч.-практич. конф./Сост. Кривцов В.Н., Горбачёв Н.Н. – Минск: Евразийский центр развития интеллектуальных ресурсов, 2015. С. 92-94.

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

А.Е. Радина, студент

Саратовский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Научный руководитель: Г.В. Игнатова, к.э.н., доцент

Аннотация. Маркетинг – это деятельность, которая позволяет непосредственно влиять на нашу жизнь. В России велико значение транспортного маркетинга, и оно значительно выше, чем в других странах мира в силу большой территории и в силу больших транспортных коммуникаций. Не стоит забывать, что современное состояние рынка транспортных услуг и также его развитие является важнейшим показателем эффективности функционирования экономики. Как известно, понятие о маркетинговой деятельности постоянно меняются. Однако эта деятельность задает и регулирует те действия по созданию, продвижению и предоставлению товара или услуги потребителям.

Ключевые слова: Маркетинг, маркетинговая деятельность, транспортные услуги, современные компании.

Abstract. Marketing is an activity that allows you to directly influence our lives. In Russia, transport marketing is of great importance, and it is much higher than in other countries of the world because of the large territory and because of the large transport communications. Do not forget that the current state of the transport market and its development is an important indicator of the efficiency of the economy. As you know, the concepts of marketing activities are constantly changing. However, this activity defines and regulates those actions to create, promote and provide a product or service to consumers.

Keywords: Marketing, marketing activities, transportation services, modern companies.

Транспортировка товара имеет важнейшее экономическое значение в сфере услуг, ведь она позволяет обеспечивать связи между всеми отраслями экономики, а также координировать их работу [1, С. 93].

Что касается России, то в ней значение транспортного маркетинга намного выше, чем в других странах мира исходя из наличия большой территории и больших транспортных коммуникаций. Транспортные услуги, как правило, рассматриваются как средство осуществления различных торговых операций. В то же время, широкий спектр транспортных услуг, оказываемых предприятием транспортного сектора и представляющих независимый вид деятельности, имеет свои особенности, а также особенности маркетинговой деятельности [5, С. 128].

Транспортный маркетинг, как правило, представляет собой большое число мероприятий, которые направлены на удовлетворение потребностей потребителей в транспортных услугах, а также связанных с ними услугах, которые повышают качество основных услуг. Это деятельность по продвижению транспортных услуг на рынке.

Маркетинг в транспортной компании, в первую очередь, осуществляет деятельность по продаже, направленную на предоставление услуг от продавца к потребителю, что является достаточно важным звеном в удовлетворении потребностей заказчиков. В то же время, маркетинг может рассматриваться с одной стороны, как процесс организации и управления всей деятельностью компании, так и деятельности направленной на предоставление таких услуг, которые отвечают потенциальному спросу. Центральная фигура – это потребитель, который предъявляет определенные требования к транспортным услугам [2, С. 130]. Таким образом, основными направлениями маркетинговых исследований на транспорте можно свести к двум основным направлениям: максимальное удовлетворение интересов потребителей транспортных услуг и также организации спроса на транспортные услуги [3, С. 33].

Также результатом деятельности современных транспортных компаний будет являться предоставление различных услуг, связанных с транспортировкой товара и пассажиров, с экспедиторскими услугами. Услуги в широком смысле включают не только транспортировку, но и доставку, помещение на склад, хранение и упаковку. Таким образом, транспортные услуги оказываются одним из наиболее важных видов услуг. Также существуют смежные услуги для загрузки, выгрузки, экспедиторской работы, хранения и многого другого. Кроме всего этого, транспортные услуги могут включать в себя коммерческие услуги: лизинг зданий, земельных участков, складов, техническое обслуживание, ремонт автомобилей и многое другое. В последние годы очень активными темпами развиваются транспортные, страховые услуги и юридические консультации [4, С. 93].

Цены на услуги транспорта варьируются тарифами, которые меняются в зависимости от видов транспорта, перевозимых грузов, транспортных зон. Выбор определенного тарифа меняется исходя из конкретных условий доставки груза и перевозки пассажиров. При этом

цены на услуги формируются на рынке и могут быть изменены через стабильные промежутки времени [7, С. 109].

Однако цены на транспортные услуги могут быть снижены. Так делают в тех случаях, когда требуется большое количество объема услуг или существует нужда в массовых перевозках. За счет таких ситуаций прибыль увеличивается путем повышения производительности труда и снижения издержек. В то же время, на отдельно взятые заявки должны быть повышенные тарифы.

Комплексное исследование рынка транспортных услуг включает в себя изучение лучших вариантов доставки товаров и действий перевозчиков как внутри страны, так и за ее пределами [10, С. 109]. Максимально оптимальное планирование доставки товаров и рационализация транспортировки являются одними из важнейших направлений в оптимизации сферы обращения и также решении задач маркетинговой деятельности. Оптимизация потоков материалов является одним из важнейших направлений для нахождения и устранения ненужной, иррациональной транспортировки продукции, которая должна быть максимально полезной для всех.

Существуют отдельные принципы маркетинга, которые способны найти широкую область применения при формировании материальных потоков, и также они могут применяться при планировании перевозок грузов. Что как раз касается, в особенности, формирования объективного потребительского спроса на транспортировки. В особых случаях и условиях реального сокращения объема транспортных перевозок необходимо увеличивать объем работы по развитию сферы транспортных услуг, а также развитию нетрадиционных форм хозяйственной активности с целью получения и увеличения дополнительной прибыли. В определенных рамках соответствующих служб, в структуре управления по транспортному маркетингу обязаны быть организованы отделы, которые занимались бы изучением рынка транспортных услуг, а также формированием спроса и его отслеживанию на перевозки.

Стоит обратить особое внимание на необходимость повышение качества транспортных услуг за счет внедрения новых транспортных технологий [3, С. 18]. Стоит понимать, что особенно важно, чтобы дополнительная прибыль была получена не за счет роста цен, а за счет расширения объемов дополнительных услуг и повышению эффективности качества обслуживания.

Важно понимать, что маркетинговые подходы к организации работы на дорогах имеют множество различных форм. Исходя из этого, можно понять, что это связано с созданием внутреннего рынка автомобильных услуг, а также расширением и развитием автомобильного транспорта на рынке, его страхования, лизинговыми операциями и т.д. [9, С. 157].

Не стоит забывать, что в условиях роста объема деятельности автотранспорта в условиях роста количества транспортных средств, улучшение методов обслуживания потребителей происходит за счет расширения зоны транспортного обслуживания.

Стоит принять во внимание, что во многих крупных и посреднических организациях система транспортировки товаров сформирована с учетом расстояния и времени, затраченного на транспортировку. Наличие местного и междугороднего трафика предъявляет различные требования к их обслуживанию.

Также на практике существует два способа транспортного обслуживания потребителей. Первый способ таков: происходит доставка собственным транспортом. При всех этих условиях обслуживающий персонал является членом посреднической организации. Второй способ базируется на использовании транспорта коммерческого транспортного агентства, предлагающего договорные услуги посреднической структуре.

Достаточно часто бывает, что в отдельно взятых случаях товары могут быть удалены из складов промежуточных организаций собственного транспорта, а это является не самым эффективным методом доставки материалов.

Также не стоит забывать о том, что решение о создании собственного транспортного хозяйства или использовании транспортных средств специализированных агентств принимается руководством оптово-посреднической компании. В этой ситуации все возможные расходы и доходы рассчитываются для обслуживания собственного транспорта.

В основном доставка товаров потребителям может быть организована в зависимости от их местоположения, и частота доставки товаров зависит от потребностей заказчика. Доставка может проводиться либо ежедневно, либо еженедельно, либо раз в месяц, в зависимости от заранее согласованного плана договора о доставке с заказчиком.

Стоит обратить внимание, что минимальный уровень обслуживания учитывается, если производится только единичная поставка товара. Однако потребителям могут быть предложены дополнительные услуги, которые связаны не только с поставкой товаров, но и также с предоставлением дополнительных услуг за размещение и хранение товаров на складе потребителя, маркировку товаров, предоставлением с новых продуктов, разработку и подбор товарного ассортимента продукции и другие услуги. Во многом уровень всего обслуживания зависит от количества потребителей и их местоположения.

Также важно помнить, что при разработке маршрутов поставок следует не забывать учитывать особенности географического региона, в котором будет предоставляться услуга: местонахождение потребителей в зоне обслуживания; возможность использования транспортных средств.

Потому что необходимо рассчитать время пути с учетом того, когда будет необходимо доставить товар заказчику с учетом заключенного договора.

Исходя из учета этих характеристик по доставке товаров, потребителям будет гораздо удобнее повысить уровень обслуживания и организовать общую слаженную систему доставки товаров. На данный момент ни одна из существующих оптово-посреднических компаний не может успешно работать и существовать на рынке без квалифицированного маркетинга. И в то же время, маркетинговые элементы в крупных компаниях не могут быть востребованы как для средних, так и для малых предприятий [8, с. 24].

Подводя итоги, можно сказать, что маркетинг очень сильно влияет на нашу жизнь. Благодаря ему реализуются сбыт, хранение и доставка товаров и услуг до потребителей. А транспорт является важнейшей сферой экономики не только для России, но и для других стран мира. Поэтому важно помнить, что грамотная и квалифицированная маркетинговая деятельность в сфере транспортных услуг помогает добиться максимального успеха как большим, так и малым со средними компаниями. Благодаря этому можно повысить уровень эффективности производства на конкретном предприятии и повысить конкурентоспособность компании во внешней среде.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Дерунова Е.А. Организационно-экономический механизм управления инновационной деятельностью в АПК // *Вестник ИрГСХА*. 2012. № 52. С. 93-99.
2. Золенко Г.В. Поиск резервов качества как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // *Наука и общество*. 2014. № 2 (17). С. 130-133.
3. Игнатова Г.В. Совершенствование СМК с помощью применения методов бережливого производства на примере компании ТБМ // *Актуальные проблемы управления: теория и практика: Материалы VI Международной (очно-заочной) научно-практической конференции. Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова*. 2016. С. 18-23.
4. Иноземцева В.В. Проблемы и перспективы использования человеческого потенциала в современных российских организациях // *Экономические, институциональные и технологические проблемы повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях внешних вызовов: Материалы международной научно-практической конференции. Редакционная коллегия: Н.С. Яшин, Т.С. Мельникова, С.Ю. Седова, А.А. Сытник*. 2015. С. 93-94.
5. Казарин С.Н. Коммерческие инновации в оптовой и розничной торговле // *И помнит мир спасенный: Сборник научных трудов по итогам Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. Ответственный редактор Н.С. Яшин*. 2015. С. 128-129.
6. Крылова Н.Н. Оценка конкурентоспособности производственно-сбытовой деятельности предприятия // *Управление ассортиментом, качеством и конкурентоспособностью товаров и услуг: Материалы Международной научно-практической конференции*. 2015. С. 33-36.

7. Макарова С.Н. Толерантность как профессиональное качество будущего специалиста сервисной сферы в условиях европейской интеграции высшего образования // *Современные проблемы науки и образования*. 2008. № 4. С. 109-111.

8. Маркетинг: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Н. М. Кондратенко [и др.]; под общ. ред. Н. М. Кондратенко. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2017. 300 с.

9. Симонов А.В. Использование сценарного планирования как инструмента системы контроллинга в современных экономических реалиях // *Саратовской области - 80 лет: история, опыт развития, перспективы роста: Сборник научных трудов по итогам Международной научно-практической конференции: в 3-х частях. Ответственный редактор: Н.С. Яшин*. 2016. С. 157-158.

10. Филиппова И.А., Арсенов В.В. Влияние предоставления финансовой отчетности в соответствии с МСФО на финансовую состоятельность и привлекательность предприятий в России // *Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития: Сборник материалов III Международной научно-практической конференции*. 2016. С. 109-111.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

А.А. Rogozina, студент

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Научный руководитель: С.Н. Данилова, к.э.н., доцент

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные вопросы, касающиеся конкурентоспособности региона и подходов к её оценке. Проведена оценка конкурентоспособности Саратовской области, выставлен рейтинг по основным социально-экономическим показателям. Проведено сравнение показателей конкурентоспособности Саратовской области с некоторыми регионами Приволжского федерального округа. Выявлены пути повышения конкурентоспособности Саратовской области.

Ключевые слова: Конкурентоспособность региона, социально-экономическое развитие региона, конкурентные преимущества, методы оценки конкурентоспособности.

Annotation. This article discusses the main issues related to the competitiveness of the region and approaches to its assessment. The assessment of competitiveness of the Saratov region is carried out, the rating on the main social and economic indicators is exposed. A comparison of the competitiveness of the Saratov region with some regions of the Volga Federal district. The ways of increasing the competitiveness of the Saratov region are revealed.

Keywords: Competitiveness of the region, socio-economic development of the region, competitive advantages, methods of assessing competitiveness.

В современном мире обеспечение конкурентоспособности экономики государства во многом зависит от экономического развития регионов. Особенно вышесказанное актуально в условиях нестабильного экономического положения, которое осложняется последствиями мирового финансового кризиса, поскольку именно конкурентоспособность становится решающим фактором, который способен обеспечить инновационное развитие России в целом и стратегическое развитие ее регионов.

Поэтому необходимо ответить на ряд вопросов, а именно: что такое конкурентоспособный регион, как измерить и сравнить уровень конкурентоспособности различных регионов, каким образом можно повысить уровень конкурентоспособности региона.

К исследованию вопросов о конкурентоспособности территорий обращались многие авторы. Остановлюсь на нескольких наиболее точных, по нашему мнению, трактовках понятия конкурентоспособности региона.

Так, А.З. Селезнев рассматривал данную категорию, как обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику [4, с.30].

По мнению Л.С. Шеховцевой, конкурентоспособность региона – это продуктивность (производительность) использования региональных продуктов, и в первую очередь рабочей силы и капитала, по сравнению с другими регионами, которая реализуется в величине валового регионального продукта (ВРП) на душу населения, а также в его динамике [8, с. 20].

А. Воротников предлагает следующую формулировку понятия конкурентоспособности региона: «Роль и место региона среди других регионов России в отношении способности обеспечить высокий уровень благосостояния населения и реализовать имеющийся экономический потенциал» [1, с.95].

На основании вышесказанного, под конкурентоспособностью региона предлагаю понимать его способность обеспечить эффективность использования имеющихся в регионе экономических ресурсов, динамику роста уровня и качества жизни населения и доходов предпринимателей.

Подчеркнем, что в рыночном пространстве участвуют все регионы, которые конкурируют между собой за привлечение инвестиций, высококвалифицированных кадров, предпринимательских ресурсов, за право создания особых экономических зон на своей территории и др.

Одерживает победу в конкурентной борьбе тот регион, который смог выделиться среди других регионов, предъявляя свои сильные и устойчивые конкурентные преимущества. Именно наилучшая комбинация

таких преимуществ позволит привлечь инвесторов, предпринимателей, туристов, а также другие целевые группы, в которых заинтересована территория.

Только таким образом регион может получить на рынке лидирующую позицию, что позволит ему в будущем извлечь максимальную выгоду для развития территориальной организации хозяйства и производительных сил [7, с. 422]. Следовательно, межрегиональная конкуренция стимулирует развитие конкурентных преимуществ и способствует решению задач государства по росту уровня жизни населения и увеличению ВВП [6, с. 49].

Именно поэтому, в настоящее время важнейшими условиями устойчивого развития региональной экономики являются надёжные конкурентные позиции регионов и повышение уровня их конкурентоспособности.

Из вышесказанного следует отметить, что повышение конкурентоспособности региона рассматривается не только как инструмент развития его экономики, но и как главный принцип повышения уровня и качества жизни его населения.

Механизм формирования конкурентоспособности региона представлен на рисунке 1.

Сложность и многоаспектность категории конкурентоспособность региона, с одной стороны, определяют необходимость ее измерения, с другой – отображают многообразие подходов к ее оценке. Среди методических подходов к оценке уровня социально-экономического развития региона можно выделить:

- количественные методы оценки, основанные на макроэкономических показателях для анализа предпосылок социально-экономического развития региона;
- оценки регионов по занимаемому месту (рейтинговые) для анализа экономических характеристик региона;
- оценки целесообразности использования элементов социально-экономического потенциала для анализа конкурентных преимуществ региона.

Причём, каждая из этих групп методик оценки имеет свои разновидности.

В рамках каждого из подходов рассматриваются различные факторы, оказывающие непосредственное влияние на конкурентоспособность территориальных образований [2, 114]. Среди наиболее важных можно выделить такие факторы, как: состояние реального сектора экономики; инвестиционная привлекательность; природно-ресурсный потенциал; инфраструктурная обеспеченность; инновационная деятельность; качество трудовых ресурсов и жизни населения и многие другие.

Одним из способов определения конкурентных преимуществ региона является определение уровня его конкурентоспособности в сравнении с другими субъектами, занимающими более высокие конкурентные позиции в экономическом пространстве.

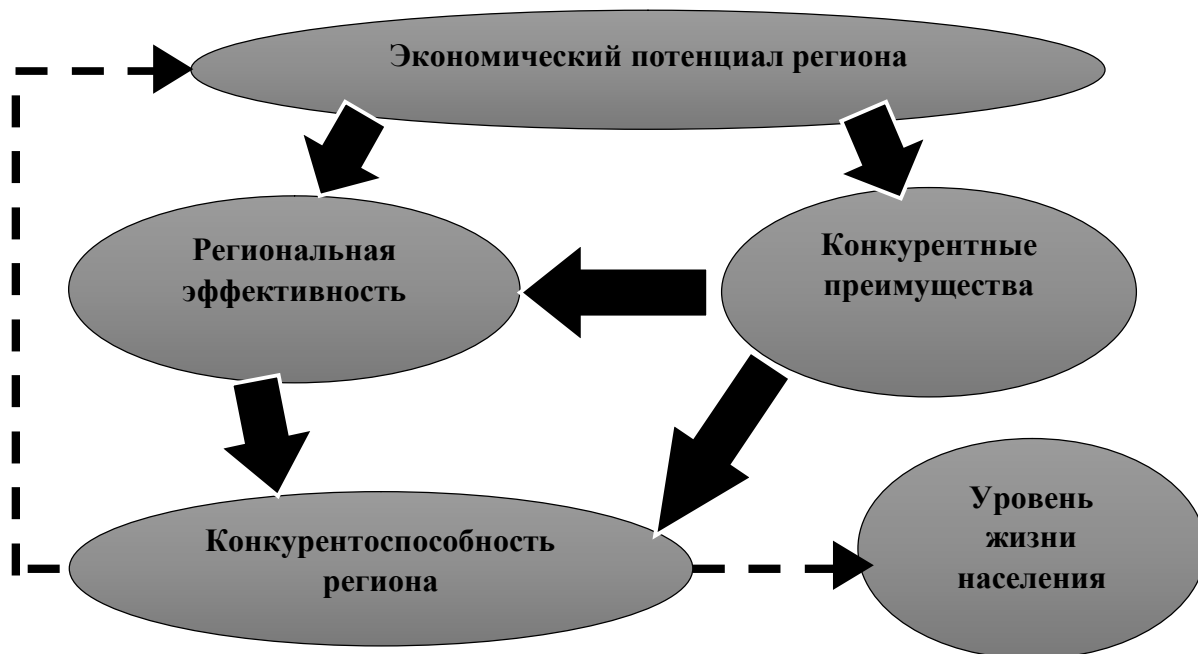


Рис. 1. Формирование конкурентоспособности региона

В отечественной и зарубежной литературе представлены различные подходы к исследованию конкурентоспособности территорий. Среди них: поведенческий (А. Маршалл), структурный (Creedy J., Edgeworth F.Y.), функциональный подход (Шумпетер Й.), институциональный подход (Веблен Т.), теория конкурентных преимуществ (Портер М.), пространственное исследование конкурентоспособности (Roberts В., Murray А., Кругман П.) [5, с. 112].

В соответствии с подходами предлагаются различные методы анализа конкурентоспособности территорий: кластерный, построение сравнительных многоугольников, таблиц, диаграмм, а также наиболее распространенный ранговый метод.

Однако нельзя отрицать тот факт, что ни экономическая теория, ни хозяйственная практика, не готовы предложить достаточно полный и четко очерченный набор показателей, объективно и убедительно характеризующих конкурентоспособность того или иного региона.

Применяемый в данной работе ранговый метод сводится к выявлению наиболее значимых признаков конкурентоспособности и их интегрированию. Преимуществом использования метода ранговой оценки является комплексная оценка конкурентоспособности определенного региона. Он позволяет обозначить уровень социально-экономического

развития регионов и качество жизни населения. Предлагаемая система показателей позволяет проанализировать конкурентоспособность регионов по отдельным факторам, понять, за счет каких элементов он лидирует, либо отстает.

Таблица 1 - Статистические показатели для оценки конкурентоспособности региона

Показатели		Саратовская область	Самарская область	Республика Татарстан
Уровень экономического потенциала региона	ВРП в расчете на душу населения, руб.	263774	397857	499779
	Инвестиции в основной капитал в расчете на душу населения, тыс. руб.	58451	80121	165720
	Степень износа основных фондов, %	56,2	55,1	45,2
Привлекательность региона для населения	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	23548	28295	30224
	Уровень безработицы, %	5,1	4,1	3,8
	Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.	19411	26800	32614
Уровень развития инфраструктуры	Протяженность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием, км	17033	16639	29123
	Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на 1 жителя, кв. м	28,3	25,6	25,7
Уровень предпринимательской активности	Число субъектов малого и среднего предпринимательства, единиц	3724	6161	7185
	Оборот розничной торговли (в фактически действовавших ценах) на душу населения, руб.	319374	187020	206769
Инновационная экономика региона	Число разработанных передовых производственных технологий, ед.	12	33	64

Недостатком представленного метода оценки является то, что итоговое рейтинговое число характеризует положение региона только на дату составления отчетности, и оно может в разы отличаться от среднего показателя за исследуемый период.

Оценка конкурентоспособности Саратовской области была проведена в сравнении с двумя другими регионами Приволжского федерального округа (Самарская область и республика Татарстан), исходя из возможностей отечественной статистики, и руководствуясь принципами простоты и надежности. В основе расчетов был использован ряд показателей, описанный в методике оценки конкурентоспособности исследователей: Фридмана Ю.А., Речко Г.Н., Писарова Ю.А. [5, с. 116].

Для данного исследования было отобрано одиннадцать ключевых, на наш взгляд, показателей, характеризующих пять основных значимых факторов.

Изучив данные по регионам ПФО, взятые с сайтов официальной статистики, а так же из документов отчетности исполнительных органов субъектов, представленных на их официальных сайтах, вся информация была сведена в таблицу 1.

Ознакомившись с показателями конкурентоспособности регионов, мы можем присвоить им ранги (таблица 2).

Таблица 2 - Ранжирование регионов

Показатели		Саратовская область	Самарская область	Республика Татарстан
Уровень экономического потенциала региона	ВРП в расчете на душу населения, руб.	3	2	1
	Инвестиции в основной капитал в расчете на душу населения, тыс. руб.	3	2	1
	Степень износа основных фондов, %	3	2	1
Привлекательность региона для населения	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	3	2	1
	Уровень безработицы, %	3	2	1
	Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.	3	2	1
Уровень развития инфраструктуры	Протяженность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием (на конец года), км	2	3	1
	Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на 1 жителя, кв. м	1	3	2
Уровень предпринимательской активности	Число субъектов малого и среднего предпринимательства, единиц	3	2	1
	Оборот розничной торговли на душу населения, руб.	1	3	2
Инновационная экономика региона	Число разработанных передовых производственных технологий, ед.	3	2	1

Каждому региону по каждому из показателей присваивается ранг среди других из расчета наилучшего, высокого (первого) ранга для субъекта с наилучшими значениями показателя.

Рассчитаем интегральный ранг по всем одиннадцати показателям, как среднеарифметический балл всех выставленных ранее рангов:

$$\text{Саратовская область: } \frac{3+3+3+3+3+3+2+1+3+1+3}{11} = 2,53;$$

$$\text{Самарская область: } \frac{2+2+2+2+2+2+3+3+2+3+2}{11} = 2,26;$$

$$\text{Республика Татарстан: } \frac{1+1+1+1+1+1+1+2+1+2+1}{11} = 1,17.$$

Таким образом, Саратовская область является наименее конкурентоспособным из выбранных нами регионов. Первое место в рейтинге занимает республика Татарстан, а второе – Самарская область.

Саратов занимает первое место только по двум показателям: общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на 1 жителя и оборот розничной торговли на душу населения.

Однако, стоит обратить внимание на такой показатель, как валовой региональный продукт. Именно он позволяет говорить об эффективности той или иной экономики. ВРП (подобно ВВП) демонстрирует, насколько лучше (или, наоборот, хуже мы стали жить) с учетом стоимости текущего производства конечных товаров и услуг на территории страны.

В нашем исследовании среди трёх субъектов, показатель ВРП Саратовской области занимает последнюю строчку, однако в рейтинге регионов по ВРП занимает твердое 7-е место (из 15) в Приволжском федеральном округе – не в лидерах, но и не в аутсайдерах, почти так же, как и на национальном уровне.

Несмотря на то, что Саратовская область по итогам анализа конкурентоспособности регионов, приведенного выше, оказалась на третьем месте, необходимо отметить факторы ее конкурентоспособности, которые при правильном их применении позволят решить многие экономические и социальные проблемы. Среди них можно выделить:

1. Высокий кадровый и научный потенциал. Численность экономически-активного населения области составляет 1,242,1 тыс. чел, из них 78,7% имеет высшее и среднее профессиональное образование.

Область представлена комплексом крупных научно-исследовательских и проектных институтов, научно-производственных предприятий и объединений: 20 учебных заведений высшего образования; 48 инновационных предприятий; 7 институтов и филиалов РАН; 27 отраслевых НИИ и организаций.

2. Развитая транспортная инфраструктура. В Саратовской области происходит формирование транспортного узла, включающего в себя инфраструктурные объекты железнодорожного и автомобильного транспорта, водные магистрали, объекты гражданской авиации и транспортные терминалы, магистральные нефте- и газопроводы.

3. На территории Саратовской области находится более 600 свободных инвестиционных площадок различного назначения. В нашем регионе много свободных земель сельскохозяйственного назначения и свободных производственных площадок с сопутствующей инфраструктурой. Кроме того, функционируют 5 промышленных парков, обеспечивающих значительные преимущества для инвесторов.

4. Инфраструктура поддержки инноваций. Основой научно-инновационного потенциала области является вузовская, академическая, отраслевая наука, а также научные подразделения промышленных организаций. На базе ведущих ВУЗов Саратовской области действуют технопарки. Проводятся выставочно-ярмарочные мероприятия в сфере инновационной деятельности, обеспечивающие обмен знаниями, нововведениями, опытом, а также осуществляют поиск новых рынков.

5. Невостребованные запасы минерально-сырьевых ресурсов. В области известно свыше тысячи месторождений и проявлений полезных

ископаемых, более 30 видов минерального сырья. Реально разрабатывается лишь 17 видов полезных ископаемых, используемых предприятиями области, которые в общей сложности потребляют 37 видов различного минерального сырья. 20 видов сырья ввозится из других регионов, хотя проявления и даже месторождения некоторых из них в области имеются (глины бентонитовые, пески стекольные).

Также, Саратовская область занимает 1 место в Поволжье по количеству перспективных и прогнозных ресурсов углеводородного сырья.

6. Высокая обеспеченность области электроэнергией (Балаковская АЭС, Саратовская ГЭС, ТЭЦ).

Вместе с тем, все перечисленные и многие другие «врождённые» факторы конкурентоспособности Саратовской области являются недостаточными для того, чтобы область могла конкурировать на равных с регионами-лидерами ПФО. Более того, для успешного формирования конкурентных позиций региона необходимы совместные усилия региональных властей, бизнеса и общественных организаций.

В направлении повышения конкурентоспособности Саратовской области уже ведётся огромная работа. Так, еще в апреле 2017 года было подписано соглашение о создании Саратовской агломерации, куда вошли город Саратов, а также три муниципальных района: Саратовский, Энгельсский и Татищевский. Планируется, что реализация данного проекта позволит повысить инвестиционную привлекательность региона, улучшить состояние экономики и создать новые рабочие места. Однако нельзя допускать, чтобы всё закончилось на подписании соглашения. Для приобретения новых конкурентных преимуществ и реального развития области, необходимы целенаправленные действия для развития агломерации.

Также, на основании Постановления Правительства РФ от 27.09.2017 №1166 на территории Саратовской области создана первая территория опережающего экономического развития – моногород Петровск.

В марте 2018 года Минэкономразвития РФ включило в федеральный реестр проекты трех первых резидентов ТОСЭР - предприятие «ГМТ РосАгро» (реализует 2 проекта: по строительству завода по производству сжиженного газа, а также строительство тепличного комплекса для выращивания овощей); ООО «Старт» (займется организацией производства биодизельного топлива без применения спиртов (метанола, этанола); Петровский завод автозапчастей (на его базе планируется организовать производство тормозных шлангов для грузовиков «КАМАЗ»).

Создание подобных проектов даст толчок к развитию нового высокотехнологичного бизнеса, приходу инвесторов, созданию рабочих мест. А реализация проектов, в дальнейшем даст положительный эффект от развития смежных областей – сельского хозяйства, логистики, малого

бизнеса, а также будет способствовать увеличению товарооборота, что в конечном итоге скажется на дополнительных поступлениях в бюджет области.

Подводя итог, необходимо отметить, что динамичность и изменчивость конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка непосредственно влияет на конкурентоспособность любого региона. Именно поэтому региональные власти должны использовать различные инструменты для того, чтобы вывести свой регион на новый уровень. Необходимы направленные действия по усилению существующих, выявлению и созданию новых конкурентных преимуществ субъекта, результатами которых станут устойчивый рост благосостояния населения, рост реальных доходов и создание благоприятной социальной и экономической среды.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Воротников А. Конкурентоспособность регионов и задачи региональных властей в области корпоративной политики // *Всероссийский экономический журнал*. - 2001. - №7. - С. 94 - 97.

2. Жданов С.А., Данилова С.Н., Ивер Н.Н., Тэйслина О.Г. Методы оценки и пути повышения конкурентоспособности муниципальных образований региона. Саратов, 2010.

3. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2018: Статистический сборник. / Росстат. - М., 2018. - 751 с.

4. Селезнёв А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. М.: Юристъ - 1999. - 384 с.

5. Фридман Ю. А., Речко Г. Н., Писаров Ю. А. Алгоритм оценки конкурентоспособности региона // *Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки*. - 2014. - №. 4. - С. 111–124

6. Шарипов Т.Ф. Контроллинг как методологическая основа эффективного планирования управления деятельностью предприятия // *Интеллект. Инновации. Инвестиции*. 2010. № 3. С. 46-51.

7. Шарипов Т.Ф. Модернизация как инструмент развития планирования на предприятии // *Вестник Оренбургского государственного университета*. 2013. № 13(149). С. 418-424.

8. Шеховцева Л.С. Методология разработки стратегии развития окраинного региона страны в условиях ОЭЗ // *Прогнозирование и стратегии развития Особой экономической зоны России: Межвузовский сборник научных трудов/ Калининградский университет*. — Калининград, 2000. С. 20-32.

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ОТРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ

И.А. Торсунов, студент

Минский филиал РЭУ им. Плеханова, Беларусь

Научный руководитель: С.А. Зенченко к.т.н., ст.н.с., профессор

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные направления маркетинговой деятельности современных компаний, а также проблемы, с которыми сталкиваются организации в условиях открытой экономики. Также рассматривается маркетинг в B2B сегмент. Рассмотрен пример успешной маркетинговой деятельности компаний Tesla и Xiaomi.

Ключевые слова: Маркетинг, экономика, B2B, Tesla, Xiaomi, глобализация.

Abstract. This article describes the main directions of marketing activities of modern companies, as well as the problems faced by organizations in an open economy. Marketing in the B2B segment is also considered. The example of successful marketing activity of Tesla and Xiaomi companies is considered.

Keywords: Marketing, economy, B2B, Tesla, Xiaomi, globalization.

С точки зрения обывателя, социально-экономическое и политическое развитие современного мира все больше и больше может напоминать хаос: постоянные изменения в политическом секторе, курсах валют, локальные и глобальные экономические кризисы, крахи и взлеты корпораций, появление новых тенденций под влиянием развития современных технологий, подогреваемых НИОКР и многое другое.

Подобные наблюдения невольно наталкивают на мысль, что выживание в данной системе в большей степени зависит от воли случая. Но, как и любая система, экономика, политика и социум подчиняются жестким законам и правилам, которые были описаны в трудах «классиков» экономической теории многими десятилетиями ранее. Отличается лишь скорость и средства реакции на изменения, в частности, благодаря развитию ИТ-технологий и тенденций к глобализации.

На первый взгляд, абсолютный хаос в маркетинговой деятельности компаний. В действительности, все действия компании по данному направлению подчиняются определенным законам. Наиболее распространенная форма маркетинговой деятельности заключается в концепции 4P: price, product, place, promotion.

Целью данной статьи является исследование современных тенденций в продвижении продукта, в маркетинге B2B сегмента, маркетинга в

условиях глобализации, а исследование маркетинга высокотехнологичных компаний на примере компаний Tesla и Xiaomi.

Маркетинг в интернете.

Одним из самых распространенных способов собрать информацию является анализ активности в социальных сетях. В подобный анализ включает в себя: сбор информации о сообществах, интересующих каждого конкретного пользователя, его лайки и активности в группах, отмеченные геолокации, а также связи человека с другими пользователями с последующим анализом его друзей по всем вышеперечисленным пунктам. Анализ собранной информации нацелен на выделение из всех рассматриваемых пользователей интересующую нас целевую аудиторию с последующей сегментацией ее по различным факторам.

Современные достижения ИТ позволяют не просто собирать информацию о каждом пользователе из социальных сетей, но и персонализировать предложение для конкретного человека. Это стало возможным благодаря программам на базе искусственного интеллекта и машинного обучения. Целью программ является такой анализ данных о целевых аудиториях, в результате которого будут сформированы структурированные базы данных со сформированными связями между параметрами. Под связями между параметрами понимается определение формы зависимости – когнитивной карты, что позволяет маркетологу моделировать влияния на каждый конкретный фактор и определять последствия. Сферы применения данной технологии крайне обширны: реклама, персонализация предложений, повысить эффективность

Также в последнее время сформировалась тенденция отхода от реализации продукта через розничные сети или собственные магазины, и переход на интернет-платформы. Наибольшей популярностью пользуются агрегаторы товаров, где можно купить практически любую вещь, начиная от предмета обихода для бытовых задач (полотенце, мочалка) и заканчивая редкими запчастями для спецтехники. На данный момент, самыми популярными агрегаторами являются: Amazon, Aliexpress, Ebay и Walmart [2].

Маркетинг в B2B сегменте.

В данный момент существует тенденция у компаний к выносу некоторых этапов техноёмких производств на аутсорс. Это объясняется следующими факторами:

- Дороговизна производственного оборудования;
- Дороговизна разработок собственных конструкторских решений;
- Сложность и затратность управления большими производствами.

Данная практика применяется компаниями не только реального сектора экономики, но и ИТ сегмента. Компании, занимающиеся созданием программного продукта все чаще прибегают к услугам сторонних организаций при создании базовых компонентов программ.

Как следствие, данная тенденция привела к развитию организаций, специализирующихся на конкретной узконаправленной задаче. В таких организациях создание маркетинговой стратегии затрудняется тем, что предприятие удалено от конечного потребителя, так как выпускает чаще всего полуфабрикат. Поэтому, предприятию необходимо проводить маркетинговые исследования не только по направлению исследований потребителя услуги (организации-заказчика), но и по направлению исследований клиентов организации-заказчика.

Целью подобных исследований для B2B предприятий является прогнозирование изменений рынка, так как в результате этих изменений зачастую требуется изменение процесса производства, а иногда – смена оборудования.

Маркетинг в условиях глобализации.

Отдельного внимания заслуживает маркетинг в условиях глобализации экономических систем, что непременно приводит к появлению транснациональных корпораций (ТНК). Хотя, справедливости ради, следует отметить, что вопрос появления этих явлений напоминает извечный спор о том, что было первым: яйцо или курица. Существует множество теорий о скрытом влиянии ТНК в политических и социальных сферах.

Факт появления ТНК и глобальных корпораций в корне поменял подходы к конкуренции. Теория абсолютных преимуществ А. Смита описала тенденцию стран в развитии международной торговли, обусловленная неравенством распределения различного рода ресурсов и возможностей.

«Основное правило каждого благоразумного главы семьи состоит в том, чтобы не пытаться изготовить дома такие предметы, изготовление которых обойдется дороже, чем при покупке их на стороне... То, что представляется разумным в образе действия любой частной семьи, вряд ли может оказаться неразумным для всего королевства. Если какая-либо чужая страна может снабдить нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы в состоянии изготовить его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом [3, с. 443]»

Благодаря открытости рынков, многие компании получили возможность расширения своего влияния на новые регионы, а также получили доступ к новым возможностям. Постепенно, многие страны стали лидерами в разных отраслях, благодаря комбинации абсолютных преимуществ различных рынков. Подобный «портфель глобальных преимуществ» привел к ситуации, когда в некоторых отраслях появился практически непреодолимый барьер входа на рынок для новичков.

В данной ситуации, одной из главных задач маркетинга среднего и малого бизнеса является максимально возможная градация целевой аудитории и определение конкретных потребностей каждого сегмента. Благодаря этому организация может производить конкретный продукт для конкретной аудитории и прочно укрепиться в данном сегменте за счет концентраций усилий только на этом направлении.

Задачей маркетолога в данной ситуации является поддержание постоянной обратной связи с целевой аудиторией, чтобы как можно быстрее отреагировать на изменение предпочтений.

Что же касается крупного бизнеса, маркетинг в данных компаниях сталкивается с задачей иного рода. В результате открытости экономики, быстрорастущая организация вынуждена искать рынки за пределами одного государства, что делает практически невозможным концентрацию производства на узконаправленном продукте. В результате различий в культуре, образе жизни и обиходе, уровня заработка и прочих факторов, организация вынуждена в целях экономии концентрироваться на наиболее массовом продукте. Безусловно, каждый продукт проходит этап адаптации к новому рынку, в процессе которой могут быть изменены некоторые свойства, но как правило, эти изменения крайне незначительны, так как в случае масштабного изменения компании потребуется вкладывать значительные средства в оборудование, его переналадку для производства модифицированного продукта.

Как следствие, одной из основных задач маркетинга является сбор информации о целевой аудитории в условиях, когда портрет конечного потребителя крайне размыт. Решением данной проблемы является создание отделов маркетинга на каждом отдельном рынке.

Маркетинг высокотехнологичных компаний.

Производство высокотехнологичного продукта всегда являлось весьма непростым процессом: необходимость модернизации, постоянная гонка технологий и разработок, дороговизна нововведений, интеллектуальная собственность и прочие факторы привели к тому, что рынок таких продуктов стал практически недоступным, так как с течением времени сформировались практически непреодолимые барьеры входа.

Тем не менее, существуют примеры компаний, которые разрушили данный барьер не только благодаря разработкам, но и грамотной комбинации этих разработок с маркетинговой деятельностью.

Одной из таких организаций является концерн Tesla Motors.

Компания была основана в 2003 году Мартином Эберхардом и Марком Тарпеннингом [5]. Долгое время компания активно разрабатывала свой прототип, пытаясь решить основную проблему всех электрокаров: запас хода. Уже в 2008 году компания пустила в серию свою первую модель Tesla Roadster. На данный момент, компания является лидером рынка электрокаров, производя ежегодно около 230000 автомобилей [4].

Успех компании заключается в комбинировании факторов инноваций в производстве и технологий, а также привлеченному капиталу с IPO. Тем не менее, одним из важных достижений компании является успех позиционирования на рынке относительно конкурентов.

Главным конкурентным преимуществом продукции является полный отказ от стандартных видов топлива и переход на электричество. Также компания сделала ставку на позиционирование автомобилей как умного продукта, первой реализовав в промышленном масштабе идею автопилота.

Однако, инертность аудитории в переходе на новые виды транспорта стала большим барьером, который компания косвенно смогла преодолеть благодаря ошибке конкурентов.

В 2015-2017 годах разгорелся «дизельный» скандал вокруг концерна Volkswagen, суть которого заключалась в подмене данных касательно выбросов углекислого газа. Учитывая тенденцию мировой общественности к повышению экологичности продуктов, факт обмана сильно подорвал доверие к производителям автомобилей на обычных видах топлива.

В этот период Tesla начала активно продвигать продукт путем рекламных компаний в интернете, участием в выставках, а также с помощью медийности руководителя компании Илона Маска, которые регулярно выступал с громкими заявлениями, говоря о достижениях компании.

Цель всей рекламной компании заключалась в том, чтобы сформировать образ компании, как высокотехнологичного производства будущего, играя на эмоциональной составляющей публики.

Изменение отношения публики к компании крайне наглядно отразилось и на фондовом рынке. Акции компании выросли на половину, несмотря на то, что в целом цены на акции других автомобильных компаний начали падать в следствии «дизельного» скандала.

Благодаря грамотной стратегии позиционирования электрокаров на рынке, разработкам в области аккумуляторов для автомобилей и игре на общей перспективе сегмента электрокаров, капитализация компании Tesla Motors превысила капитализацию концернов BMW, General Motors, Ford Motor и стала самой дорогой автомобильной компанией США [1].

До недавнего времени, автомобили компании были для узкой целевой аудитории в силу своей дороговизны, что формировало представление о компании как о производителе эксклюзивных автомобилей-концептов. Исследования рынка 2013 показало, что подавляющее большинство людей относится к автомобилям марки как к предметам роскоши, а не как к машине для повседневной жизни.

Для преодоления данного стереотипа компания в начале 2014 года начала разработку Model 3, где акцент был смещен в сторону доступности для каждого. Автомобиль был поставлен на конвейер в 2017 году. Стоимость данного авто в базовой комплектации составляет 35 тыс.

долларов для рынка США. Для сравнения, гибридный автомобиль Toyota Prius в базовой комплектации стоит 23 тыс. долларов. К концу 2018 года число проданных автомобилей данной модели превысило отметку в 100 тысяч экземпляров.

Другим ярким примером успеха компании благодаря маркетинговой деятельности является организация Xiaomi.

Основанная в 2010 году, компания весьма амбициозно нацелилась на рынок смартфонов и начала свой путь с создания собственной операционной системы MIUI, а уже в 2011 анонсировали выход собственного смартфона MI-One, главным преимуществом которого было соотношение цены и качества с наполнением [6]. Именно упор на доступную цену за функциональность и качество стал главным конкурентным преимуществом компании, которое она продвигается до сих пор.

С тех пор компания выпустила множество моделей телефонов, а также открыла собственное производство ноутбуков, смарт-часов, наушников, фитнес-браслетов, роботов-пылесосов, планшеты и очистителей воздуха. В 2018 году смартфоны компании вошли в топ 10 самых продаваемых по всему миру.

Следует отметить, что организация в течении всего времени проводила агрессивные рекламные кампании, зачастую напрямую указывая на недостатки конкурентов. Ярким примером подобных действий стала рекламная акция на продажу сета компьютера, телефона, смарт часов и наушников по цене одного iPhone X. Подобные рекламные «нападения» стали уже традицией на каждой презентации нового продукта Xiaomi.

Справедливости ради следует отметить, что при всех насмешках над продуктами конкурентов, компания часто копирует их решения в направлении функционала, наполнения и дизайна. К примеру, копирование безрамочных смартфонов, добавление эмодзи в базовый функционал и многое другое. Подобные действия часто приводят к скандалам и искам со стороны конкурентов, и последующие длительные судебные разбирательства.

Также компания выстроила крайне эффективную систему обратной связи с клиентами. Постоянные опросы в Weibo (аналог Twitter), обсуждения и анонсы новых операционных систем и сбор отзывов о проблемах, пожеланий пользователей позволил компании четко понимать, чего хотят от их продукта и, соответственно, подстроиться под эти желания.

Следующим фактором успеха являются продажи через интернет. В самом начале продаж смартфонов руководство компании отказалось от создания собственных магазинов, работы с розничными сетями и магазинами спец техники, а продавало продукцию исключительно через интернет, что позволило компании сконцентрировать усилия на отладке

систем почтовых отправлений. Как следствие – компания стала лидером продаж смартфонов в Китае, заняв 15% рынка в 2016 году.

Выводы

На сегодняшний день все большее значение в маркетинге приобретают ИТ-разработки. Постепенный уход от реальных продаж к продажам в интернете, изменение методов и средств анализа предпочтений целевой аудитории вынуждает предприятия адаптироваться и перестраивать свои модели бизнеса.

Для B2B сегмента все большую важность приобретает исследование не только ближнего окружения в виде заказчиков услуг по производству полуфабриката, но и исследование непосредственных клиентов заказчика, с целью определения тенденций среди конечных клиентов и сокращения времени реакции на эти изменения, упреждая тем самым изменения требования заказчиков.

Помимо этого, общая тенденция к глобализации и открытости рынков привела к ситуации, когда организации начинают соперничать не только с локальными конкурентами, но и со всем миром. Это привело к концентрации среднего и малого бизнеса на узконаправленных сегментах, а крупного бизнеса – наоборот, в производстве общедоступного продукта.

В особенной степени эти изменения затронули высокотехнологичные производства. Многие крупнейшие компании стали продавать свою продукцию в основном через интернет. Также сместился и вектор соперничества в ценообразовании.

Следует отметить, что крупнейшие компании стали значительно агрессивнее по отношению к конкурентам, не стесняясь зачастую напрямую противопоставлять свою продукцию аналогам на презентациях, указывая на недостатки продукции конкурентов. Не редки стали случаи откровенного копирования, которые зачастую приводят к судебным разбирательствам.

В целом, следует отметить, что из-за жесткой конкуренции компании вынуждены пользоваться каждой возможностью, которая могла бы позволить доминировать над конкурентами: информационная осведомленность, разработки и ноу-хау, ценовое позиционирование, аналитика целевой аудитории и постоянный контакт с ней.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Тесла стала самой дорогой автомобильной компанией США [Электронный ресурс]. URL: <https://is.gd/Vhbnbd> . Дата доступа: 01.02.2019*
2. *Рейтинг интернет магазинов [Электронный ресурс]. URL: <https://7choice.net/shop> Дата доступа: 23.01.2019*
3. *Смит, Адам Исследование о природе и причинах богатства народов [пер. с англ. П.Клюкина] / Адам Смит. – М.: Эксмо, 2016. – 1056 с.*
4. *Статистика проданных автомобилей [Электронный ресурс]. URL: <https://is.gd/pWf0NK> . Дата доступа: 01.02.2019*

5. История компании Tesla [Электронный ресурс]. URL: <https://is.gd/PWCJYP>.
Дата доступа: 27.01.2019

6. История компании Xiaomi [Электронный ресурс]. URL: <https://is.gd/gXrNUI>.
Дата доступа: 03.02.2019

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ИГРОВОЙ ИНДУСТРИИ: ДИЛЕММА ЭТИКИ И БИЗНЕСА

А.Д. Ударцев, студент

Новосибирский государственный технический университет, Россия

Научный руководитель: А.А. Емельянович, к.э.н

Аннотация. В статье описано текущее положение игровой индустрии в мире, показаны каналы продвижения игр, которые были до активного вовлечения интернета в этот процесс и изменения, которые произошли благодаря тому, что большинство покупок игр теперь совершается в интернете. А также описаны основные способы для рекламы игр на различных платформах.

Ключевые слова: маркетинг, игровая индустрия, реклама в игровой индустрии.

Abstract. The article describes the current position of the gaming industry in the world, shows the channels for the promotion of games that were before the active involvement of the Internet in this process and the changes that have occurred due to the fact that most purchases of games are now made on the Internet. And also describes the main ways to advertise games on various platforms.

Keywords: marketing, gaming industry, advertising in the gaming industry.

Игровая индустрия появилась совсем недавно, около 40 лет назад, и с тех пор сумела вырасти уже до годового бюджета размером 134,9 миллиардов долларов в 2018 году [1]. Разработчики тратят на создание игр до нескольких сот миллионов долларов, и так же для того, чтобы игры стали популярными и хорошо продавались, они вкладывают большие деньги в рекламу этих игр. Это такой же бизнес, как и любой другой, но уже с большими рисками, так как до конца разработки не понятно, станет ли игра популярна среди игроков или же они не станут её покупать и тогда разработчик может разориться. Немногие компании могут позволить себе выпустить провальную игру, это либо маленькие, так называемые инди команды, когда все работают на энтузиазме и ожидании будущих доходов, или же крупные игровые корпорации, для которой убытки от одной игры перекроются доходами с других игр. Вообще для того, чтобы

рекламировать игру, есть все те же каналы, что и у других компаний, но тут присутствует своя специфика. Частично это связано с тем, что сама игровая индустрия очень быстро меняется. И если 10 лет назад большинство продаж было на физических носителях, магазины оформляли под выход новых игр, заказывали стойки с различными рисунками, анонсировали игры порой за несколько лет до выхода и в течении этого времени постоянно подогревали интерес игроков с помощью различных новостей, видео с небольшой частью самой игры, интервью разработчиков, то сейчас есть несколько крупных платформ, где разработчики выкладывают свои игры и людям не надо никуда ходить, просто достаточно купить игру в приложении на своём компьютере, в связи с этим основной бюджет маркетингу приходится уже не на оффлайн, а на онлайн сферу.

Сейчас до сих пор используются многие способы рекламы игры, как и раньше, но гораздо меньше денег стали тратить на распространение информации о игре в оффлайн среде, и всё больше денег вкладывается именно в распространение информации о игре в интернете.

Способ распространения рекламы офлайн методом подходит далеко не каждой игре, и не каждая компания разработчиков сможет его взять себе на вооружение, так как это достаточно дорого и игры должны быть на широкую аудиторию. Так же трудно оценить результат, иногда он конечно очевиден, если дать только оффлайн рекламу и получить много новых игроков, но не всегда так бывает.

Контекстная реклама также используется разработчиками, но она больше подходит компьютерным играм, так как мобильные игры обычно ищут через встроенные приложения на телефоне, консольные игры могут искать через браузер, но покупать их в большинстве либо в коробочных изданиях, либо через приложения на самих консолях. А игры на компьютеры продают многие, это и сами разработчики, и специальные платформы, через которые есть возможность играть и большое количество различных магазинов. Поэтому конкуренция в контекстной рекламе достаточно высока. Но обычно рекламу дают уже не разработчики, а компании, которые занимают перепродажей игр, так как они специализируются именно на продажах.

Следующий способ – это реклама с помощью социальных сетей, её можно разбить на 2 подблока. Первый блок – это таргетинговая реклама, когда можно максимально точно подобрать целевую аудиторию, которой будет показываться реклама игры, но если настроить неправильно, то можно все деньги потратить просто так, не приведя ни одного игрока. Такой способ выбирают обычно для игр, которые находятся в самой социальной сети, так называемых браузерных, когда для того, чтобы играть ничего кроме браузера не требуется.

Второй блок – реклама в различных сообществах и у популярных людей. Для того, чтобы разместить такую рекламу, нужно будет для начала её тщательно подготовить, так как реакция пользователей будет мгновенная, и если сделать её очень не качественно, это заметят и у потенциальных игроков сразу возникнут негативные эмоции по отношению к этой игре и их уже гораздо сложнее будет привлечь в будущем, чем тех, кто ни разу не слышал о игре. Ну и так же тут цена за рекламу бывает неоправданно высока.

Пресс-релизы – такой способ подойдёт не для всех игр, так как, несмотря на то, что они зачастую оплачиваются для того, чтобы их выложили на своих ресурсах, они должны быть чем-то интересны пользователям, или его могут вообще не прочесть, и если игра не имеет каких-либо новых, интересных геймплейных особенностей, то шанс того, что им заинтересуются игроки становятся гораздо меньше. А также пресс-релиз стоит тщательно подготовить, так как его могут заметить и другие игровые издания, выложить его у себя и изменить что-то будет уже очень сложно.

Обзоры на игровых ресурсах тоже могут быть одним из методов продвижения игр, они могут быть как платные, так и бесплатные, если это игры, которые разрабатывают крупные студии, то они будут бесплатными, и более того, о них будут стремиться написать первыми все игровые издания. Но если это небольшая игра, которую разрабатывает не самая популярная студия, то с них могут попросить денег за рекламу. Охват аудитории зависит от популярности таких ресурсов, и он может быть очень узким и тематическим, но может быть и очень широким, если это известное СМИ. Но порой в таких обзорах показывают много недостатков и небольшую часть достоинств, конечно во многом это зависит от самой игры, от того, насколько качественно она будет сделана. Такой способ в основном подходит для игр, которые выпускаются на компьютеры и консоли, так как многие игроки на этих платформах изучают игры перед покупкой, смотрят оценки критиков, читают обзоры, делают они это и из-за того, что игры продаются, а не скачиваются бесплатно, как на телефонах, и цены их могут доходить до нескольких тысяч рублей.

Следующий способ – это реклама у блогеров на youtube. Сейчас есть очень большое количество блогеров, которые снимают обзоры на игры и то, как они их проходят. Некоторым достаточно будет просто того, что разработчики им вышлют игру на почту, а кому-то придётся заплатить, чтобы в неё поиграли, это зависит от того, насколько блогер популярен, что это за игра (если это игра с монетизацией только внутренними транзакциями и игроки, которые вкладывают в неё деньги приобретают дополнительные возможности в увеличении своих характеристик, то скорее всего блогеру заплатят за её рекламу, а если это игра, которую требуется 1 раз купить перед тем, как в неё играть, или же также

бесплатная игра, но с внутренними транзакциями, которые позволяют пользователю менять только что-то визуальное в этой игре, то с большей вероятностью её могут снять и бесплатно). Так же это зависит от состояния игрового рынка на данный момент. Так как не все интересные и популярные игры выпускают в одно время и между ними могут быть большие промежутки, которые блогерам необходимо чем-то заполнять, иначе зрители могут от них попросту уйти, в такие моменты обычно снимаются видео с любимыми играми. Такой способ эффективен для всех платформ, но наиболее популярен для игр на компьютерах и консолях, так как блогеров, которые бы снимали свои обзоры и прохождения мобильных игр кратно меньше.

Есть так же возможность продвижения приложения с помощью СРІ сетей, это когда рекламодатели дают своё предложение, например, игру, и вознаграждение, которое вебмастер (человек, который возьмёт на себя продвижение) получит за её установку пользователями. Далее вебмастера сами определяют каналы, через какие они будут её продвигать (это могут быть любые, вышеописанные способы) и получают деньги за тех людей, которые по их ссылкам установили игры. Такой способ зачастую подходит для мобильных приложений, так как их установка бесплатна и пользователей достаточно просто замотивировать это сделать. Но тут не всегда можно контролировать какими способами вебмастер пользуется. Он может указать один способ и даже дать доказательство его использования, но также параллельно использовать другие методы, которые были запрещены, поэтому таким видом продвижения издатели пользуются крайне редко.

Также есть мотивированный трафик, это скорее подраздел предыдущего пункта, так как вебмастерам могут разрешить с помощью него привлекать людей в игры, но обычно это запрещено. Мотивированный трафик – это люди, которые устанавливают приложение за определённое вознаграждение, обычно это просто деньги, но может быть так же и валюта другой игры и т.д., и т.п. Пользователи, которые установили игру таким способом редко задерживаются в ней, таким образом разработчики зачастую просто хотят поднять рейтинг приложения, так как чем он будет выше, тем больше людей заметят его и установят сами. Но данный способ подходит только для мобильных игр, ибо игры на прочих платформах в основном платные, и глупо будет платить людям больше денег, чем можно будет получить от них за покупку. А на других условиях замотивировать их будет очень трудно.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Состояние рынка / DTF — игры, кино, сериалы, разработка, сообщество [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://dtf.ru/gameindustry/35162-finansovye-itogi-2018-goda>*

ЭФФЕКТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

*В.Е. Шумилов, магистрант 1 курса
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Республика Беларусь*

*Научный руководитель: В.В. Данилов.
Академия управления при Президенте Республики Беларусь*

Аннотация. Социальные сети во второй половине 2010-х годов стали самыми могущественными мировыми СМИ. По числу постоянных и активных пользователей, такие сети как Facebook, Instagram, Вконтакте не сравнятся никакие ассоциации и сообщества. Представители бизнеса имеют возможность извлекать огромную прибыль от таких ресурсов сети.

Ключевые слова: маркетинг в социальных сетях; SMM; социальные сети; маркетинг.

Abstract. Social networks in the second half of the 2010th years became the most powerful world media. On number of regular and active users, such networks as Facebook, Instagram, VKontakte will not be compared any associations and communities. Representatives of business have an opportunity to derive huge profit on such resources of network.

Keywords: marketing in social networks; SMM; social networks; marketing.

SMM (Social Media Marketing) - это взаимодействие между компанией и ее целевой аудиторией через социальные сети с целью получить от потенциальных и уже существующих клиентов полезные действия.[1]

Рассматривая социальную сеть как канал для маркетингового взаимодействия стоит учитывать, что самые крупные сайты для общения сегодня являются рекордными по величине медиа-ресурсами. Еще никогда ранее не существовало столь глобальных площадок, в которых десятки миллионов пользователей находились в режиме онлайн с целью общения с друзьями, получения новых знакомств или обмена сообщениями с представителями той или иной организации.

Благодаря заполненным в аккаунтах пользователей данных, любой пользователь сможет найти интересующего его человека используя фильтры по возрасту, географическому месту нахождения, профессиональной области, интересам и другим параметрам. Часто нужную аудиторию людей по более узким интересам и особенностям можно обнаружить в тематических сообществах. Помимо того, сами социальные сети отличаются друг от друга своей ключевой тематикой. Например, Instagram учитывает предпочтения тех, кто ценит фотоконтент

ведет личный блог при помощи фотографий и подписей к ним, Youtube позволяет делать почти то же самое, но уже в формате видеороликов, а LinkedIn является пространством для общения в рамках деловой профессиональной тематики.

С учетом огромного разнообразия форматов и тем социальных сетей, а также ввиду их огромной популярности, почти для каждого бизнеса найдется по крайней мере одна социальная сеть, в которой проводят свое время представители подходящей целевой аудитории. Более того, сегодня существует довольно большой слой населения, который предпочитает получать ответы на свои вопросы в формате видео или фото, что часто делает такие социальные сети конкурентами поисковых систем. Например, многие пользователи сети интернет вводят поисковой запрос в поисковых системах Яндекс или Google, только после того, как им не удалось найти ответ на свой вопрос среди роликов Youtube.

Сильный уровень вовлечения пользователей в социальные сети и их многообразие делает подобные ресурсы универсальными. Компании различного размера из различных ниш, ориентированные на различные сегменты потребителей регулярно находят своих целевых клиентов в той или иной социальной сети.

Социальные сети с наибольшей отдачей используются в маркетинге тогда, когда предлагаемый продукт требует предварительного изучения, обучения использованию, активов контента различного формата для наиболее четкого представления о самом решении и его результатах, дальнейшего. К наиболее подходящим нишам относятся сферы красоты, моды, образования, программного обеспечения, туризма.

Если же нюансы продукта понятны потребителю и не требует специального изучения перед покупкой (например - вызов сантехника в случае поломки крана или магазин продуктов), то присутствие информации об организации и ее услугах все-равно может оказаться эффективным каналом привлечения покупателей, сравнимым с поисковыми системами.

В техническом плане социальные сети упрощают процесс общения. Пользователь имеет возможность выходить на связь в течении дня при помощи смартфона, аккаунта в той или иной социальной сети и мобильного интернета, к которому имеет доступ каждый житель города. Это делает сеть не только всеобъемлющим каналом коммуникации, но и доступным для общения с клиентами практически в любое время, в любом месте.

Помимо того, соцсети предоставляют широкий диапазон возможностей, для того, чтобы общаться и произвести впечатление на целевую аудиторию. К ним относится разнообразие форматов, которое помимо текстов и изображений включает в себя видео, аудио, а также интерактивные приложения. Такое качество позволяет создавать активы

контента, которые наиболее полно раскрывают суть каждого предложения или оповещения исходя из особенностей аудитории или специфики продвигаемого продукта [2].

Социальные сети облегчают процесс оценки человеческого капитала как сложной экономической категории, которая имеет качественные и количественные характеристики. При оценке человеческого капитала в экономической литературе используется большое разнообразие подходов и методов. При определении величины человеческого капитала применяют как стоимостные, так и натуральные оценки [3].

Еще одним полезным качеством является технологичность соцсетей, которая постоянно предлагает упрощение процесса общения и автоматизацию рутин связанных с обработкой клиентов, их сегментацией и другими манипуляциями. Использование чат-ботов и подобных методов автоматизации во многих случаях позволяет брендам ускорить процесс общения без финансовых затрат и, тем самым, повысить качество сервиса. Как правило это происходит без увеличения расходов со стороны компании, поскольку предоставление наиболее комфортных условий пользования является приоритетом разработчиков самой социальной сети.

Сегодня мы наблюдаем раскрытие потенциала социальных сетей как одного из самых современных средств массовой информации. Постоянное технологическое развитие, цифровизация многих сфер жизни и растущая популярность соцсетей среди населения цивилизованных стран увеличивает и без того широкий охват потенциальных потребителей, которым легко воспользоваться для развития бизнеса. Постоянные обновления с каждым разом делают социальные сети все более эффективным и комфортным средством взаимодействия с потребительской аудиторией большого, среднего и малого бизнеса, а также некоммерческих и неформальных объединений в любой сфере деятельности.

Настройкой маркетинга внутри социальной сети компании пользуются, чтобы выполнить две главные цели:

- наладить общение с новыми и постоянными клиентами через социальную сеть как через удобный канал связи;
- продвигать бренд компании увеличивая охват аудитории путем распространения рекламных материалов и ознакомительного контента среди пользователей той или иной социальной сети.

Наибольшей эффективности при организации маркетинговой активности в социальных сетях удастся достигнуть в тех случаях, когда полный цикл общения подчинен оптимальной последовательности взаимодействий с клиентом и соответствует воронке продаж. Лучшие результаты в стимулировании продаж достигаются, когда пользователь социальной сети может познакомиться, узнать новости о бренде, ознакомиться с торговыми предложениями, оплатить покупку, задать

вопрос о использовании товара и получать дальнейшее обслуживание и поддержку.

Организаторы крупных социальных медиа понимают пользу от присутствия представительств предприятий на своих ресурсах, поэтому создают удобный функционал для работы бизнеса в социальной сети.

Прогрессивные методы работы социальные сети предлагают для рекламирования продуктов или услуг - самого первого элемента во всей цепочки взаимодействий с целевой аудиторией. Одной из основных услуг, которые предоставляют владельцы соцсетей - является возможность адресовать рекламные сообщения той части аудитории, которая соответствует определенным параметрам. Это оказывается значительно дешевле и эффективнее, чем знакомство и индивидуальное общение с каждым найденным потенциальным клиентом. Такой подход обычно называется таргетингом по тому или иному набору демографических или поведенческих параметров. Как правило, он приносит значительное увеличение отдачи от рекламы в сравнении с размещением баннеров на тематических сайтах или контекстной рекламой, которая предлагает решение сразу после ввода запроса в поисковую строку.

Не менее полезна социальная сеть и на этапе вовлечения того сегмента аудитории, представители которой считают ценность от предлагаемого товара или услуги полезной для себя, но еще не разбираются в теме достаточно, чтобы совершить покупку. В данной ситуации особенности социальных сетей оказываются очень полезными. Вовлекающий контент, если он содержит развлекающие и вдохновляющие элементы в своем содержании, потребляется владельцами аккаунтов значительно активнее чем подписчиками из e-mail списка, телефонными контактами и прочими видами коммуникации. Из-за наличия комфортного функционала, пользователям соцсетей проще давать обратную связь, отклик на предложения или задавать вопросы тогда, когда им это удобно.

Некоторые социальные сети, такие как Вконтакте и Фейсбук среди прочего функционала предлагают услуги приема платежей. Поэтому любой бизнес, продающий физические товары или любые виды услуг, может создать полноценное веб-представительство в рамках социальной сети. Этим пользуются представители микробизнеса, которые не обладают достаточными ресурсами для поддержки сложных сетевых ресурсов, но достаточно востребованы для того чтобы привлекать покупателей.

Менеджерам, сопровождающим покупателя после покупки и предлагающим дополнительные услуги намного легче поддерживать общение в рамках ресурса представляющего собой комплекс различных средств коммуникации, начиная с мессенджера и заканчивая интерактивными приложениями и функционалом, позволяющим сделать видеозвонок.

С точки зрения стратегического маркетинга, появление и стремительное развитие социальных сетей не внесло ничего абсолютно нового в методы общения с аудиторией. Однако, если рассматривать социальные сети как инструмент операционного менеджмента, то они значительно преобразовали и улучшили технику взаимодействия с клиентами. Социальные сети с каждым годом становятся все более полезными для маркетологов, поскольку объединяют в себе по крайней мере два ценных качества - невероятную по размерам интернет-площадку, на которой присутствует огромная доля населения и набор инструментов для коммуникации, намного более эффективный обычных электронных писем, телефонных звонков и обмена сообщениями в отдельных простых приложениях и мессенджерах.

Как показала многочисленная практика работы маркетологов в социальных сетях, успешность продвижения бренда в рамках той или иной социальной сети зависит от обязательного наличия четырех составляющих маркетинговой активности и качества их исполнения. [4]

Этап 1. Отслеживание упоминаний о бренде

Отслеживание (прослушивание) обратной связи позволяет управлять мнением целевой аудитории о компании. Процесс работы представляет собой поиск упоминаний о бренде или его продукте. В случаях, когда сообщение пользователя связано с негативным опытом по отношению к компании - представителю бренда важно установить с ним контакт, проявить эмпатию из-за сложившейся ситуации и предложить решить проблему. В случае, если проблемы покупателя возникли из за технических особенностей продукта, важной составляющей грамотного маркетинга является классификация возникшей проблемы и последующая передача сотрудником заявки на ее устранение в соответствующий отдел компании.

К современным стандартам работы можно отнести несколько нормативов, связанных с исполнением отслеживания упоминаний и принятия соответствующих мер для того, чтобы образ бренда имел наиболее дружелюбный характер для существующих и потенциальных клиентов.

Оптимальным временем реагирования на отзыв, оставленный за рамками официального сообщества является двенадцати часовой интервал. Поэтому важно настроить рабочие процессы службы поддержки таким образом, чтобы проверка проводилась два раза в день.

Не менее важным является обработка события после его обнаружения. Важно, чтобы специалист из сервиса поддержки в достаточной мере разобрался в специфике бизнеса для того чтобы безошибочно определить в чем конкретно заключается проблема и какой из внутренних отделов бизнеса способен ее решить.

Как показывает практика, бренду удается сохранить восприятие на хорошем уровне в случае, когда жалоба клиента или посетителя оказывается решенной в течение 24 часов после публикации. Важное значение имеет скорость реагирования внутренних отделов на поступившую жалобу. Целесообразно выделять в рабочем графике специалистов резервное время, рассчитанное на срочное устранение неполадок.

Этап 2. Создание имиджа бренда

Этап представляет собой установление авторитета компании среди пользователей целевой аудитории. Для этого маркетолог управляет созданием ценного контента, а также способствует его распространению в пределах социальной сети. Успешность работы данного этапа измеряется количеством подписчиков и степенью их доверия. Достижению успеха способствует понимание маркетологом потребностей аудитории, креативность дизайнеров, адаптация единиц контента под поисковый алгоритм конкретной социальной сети.

Огромное значение на данном этапе продвижения имеет качество командной работы специалистов из отдела контента и менеджеров социальных сетей. Если процесс кооперации настроен оптимальным образом, то результаты окажутся положительными. Идеальным результатом качественной коллаборации становятся уникальные единицы контента, которые наиболее полно описывают ценность предложения бренда и при этом легко воспринимаются пользователями социальных сетей, даже если цепочка возможных взаимодействий оказывается довольно сложной и разветвленной. Как правило, на начальном этапе создания концепта для социальной сети, результативность оценивают в сравнении с достигнутыми результатами в других социальных сетях или среднему показателю других каналов общения с аудиторией и построения имиджа. Затем, команда создателей контента и SMM-менеджеров работает над оптимизацией результатов путем изучения реакций аудитории, выявления эффективных приемов взаимодействия и улучшения контента.

Этап 3. Нетворкинг

Суть нетворкинга заключается во взаимовыгодном партнерстве с другими личностями и организациями, пользующимися авторитетом у подходящей целевой аудитории. Ими могут быть блогеры, известные личности, эксперты в специфической сфере, предприниматели и бренды. Упоминание бренда партнером и публикация качественного рекомендательного сообщения для своей аудитории о партнере значительно повышает авторитет и увеличивает охват. Результат работ зависит от особенностей аудитории партнера, создания правильного вовлекающего контента для сообщения.

Важную роль в данном процессе играет журналист или PR-менеджер бренда. Задачи связанные с развитием сети полезных в продвижении

бренда контактов заключаются в определении того, какое мнение необходимо сформировать о компании и поиске подходящих партнеров для этой задачи. Техническая сторона задачи часто выполняется в коллаборации со специалистами из отдела контента, для того чтобы придать смысловому содержанию должный вид. Достижение результатов работы над нетворкингом несколько отличается от обычного создания имиджа. Нетворкинг и журналистика направлены скорее на использование третьей стороны в процессе продвижения. Чаще всего, нет возможности оптимизировать проделанную работу или улучшить контент, особенно если дело касается редкого события или эксклюзивного интервью. Соответственно - результат в большей степени зависит от умения специалистов оперативно достигать поставленной цели, умения договариваться и вести взаимовыгодное партнерство со сторонними организациями. Плюсом данного этапа может являться значительный рост популярности бренда, после незатратного и разового события.

Этап 4. Сопровождение продаж

Этап заключается в генерации заявок и продаж для новых и постоянных покупателей, пользующихся социальными сетями. Осуществляется процесс продаж путем создания сообщений, в которых содержится одно из коммерческих предложений бренда. На качество работы влияет соответствие предложения тематике информационного контента бренда и соответствие потребностям аудитории.

Практическую часть обработки заказов и обращений выполняют отдел SMM-маркетинга и отдел продаж. Однако, повышение эффективности данного этапа целиком и полностью зависит от качества переноса оптимизированной брендом воронки продаж в пространство конкретной социальной сети с учетом специфики ее аудитории и техническими особенностями площадки. На этом этапе в процессе работы SMM-менеджеры взаимодействуют с аналитиками и тестировщиками бренда. Поскольку конечная цель любого коммерческого предприятия заключается в получении прибыли, отдел аналитики на последнем этапе имеет все данные для того, чтобы сделать вывод о проделанной работе. При запуске продвижения в новой социальной сети, важные ключевые показатели эффективности сравниваются с успехами, достигнутыми в других социальных сетях или при помощи других каналов продвижения. На данном этапе непрерывно происходит тестирование, выдвинутых с целью повышения показателя конверсий буквально на каждом шагу продвижения посетителя к статусу покупателя.

Современные поисковики для определения популярности того или иного бренда обращают внимание на различные факты, указывающие на заинтересованность людей в продуктах или услугах предоставляемых бизнесом. Организаторам поисковых сервисов это необходимо для того, чтобы оценить, насколько ценно предприятие для тех пользователей,

которые ищут ответ на свой вопрос или решение сформулированной проблемы. Одной из важнейших показателей высокого уровня заинтересованности, учитываемых в поисковых алгоритмах является активность пользователей в официальных группах и сообществах бренда той или иной социальной сети. По этой причине совместная работа SMM-менеджера и SEO-специалиста часто приводят к повышению результатов работы каждого и к более эффективному продвижению бизнеса в интернет-пространстве.

Имеет значение также взаимодействие других каналов общения с клиентами. Например покупателю, который прежде вел переписку с менеджером по продажам через электронный почтовый ящик может быть удобнее общаться с представителем бренда посредством переписки в чате социальной сети. Ситуация может быть абсолютно противоположной. Не имеет значения, какой именно канал связи предпочитает посетитель, главное – чтобы он знал о каждом способе коммуникации, а также выбрал наиболее комфортный и часто используемый.

Благодаря распространению социальных сетей и их богатому функционалу в плане передачи информации, данные ресурсы оказались эффективным каналом взаимодействия с аудиторией потенциальных и существующих клиентов. Организация маркетинга упрощает и удешевляет процесс взаимодействия с покупателями при продвижении бренда и осуществлении продаж.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Халилов Д. *Маркетинг в социальных сетях*. 2-е изд. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 240 с. URL: <http://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/mif/social-media-marketing>
2. Губский А. *Возникновение и развитие Интернет-маркетинга*. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://topmarketing.by/internet-marketing/voznikновение-i-razvitie-internetmarketinga.html>
3. Данилов В.В. *Формирование базы данных для оценки человеческого капитала научно-педагогических работников ВУЗа* / В.В. Данилов, Д.Ю. Бусыгин // *Бухгалтерский учет и анализ*. – 2018. - № 8. – С. 47 - 51.
4. *Прогноз развития глобального и российского рекламных рынков*. ZenithOptimedia. <http://www.adme.ru> (дата обращения – 08.02.2019)

Секция 4

Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

*Д.С. Анциферов, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: Е.В. Лаптева, к.э.н., доцент*

Аннотация. В статье рассматривается понятие ВРП, особенности подсчета этого показателя, отличие от ВВП, характеризующего национальную экономику в целом. Основная часть работы посвящена анализу динамики изменения валового регионального продукта в основных ценах на примере Оренбургской области в 2008-2016 гг. Выделены ключевые виды экономической деятельности, вносящие основной вклад в его формирование, также проведен прогноз на основе среднего абсолютного прироста.

Ключевые слова: ВРП, вид экономической деятельности, основные цены, прогноз.

Abstract. The article discusses the concept of GRP, especially the calculation of this indicator, the difference from GDP, which characterizes the national economy as a whole. The main part of the work is devoted to the analysis of the dynamics of changes in the gross regional product at basic prices on the example of the Orenburg region in 2008-2016. Highlighted the key economic activities that make the main contribution to its formation, also conducted a forecast based on the average absolute growth.

Keywords: GRP, type of economic activity, basic prices, forecast.

В целях грамотного формирования экономической политики государства необходимо различные явления социально-экономической жизни страны отображать в виде показателей. Показатели делятся на два типа: показатели потока и запаса. Одним из наиболее значимых показателей первой группы выступает валовой внутренний продукт (ВВП), рассчитанный в масштабах экономики всего государства. Для прогнозирования развития регионов применяют валовой региональный продукт (ВРП).

Валовой региональный продукт (ВРП) – обобщающий показатель экономической деятельности региона, характеризующий процесс

производства товаров и услуг для конечного использования. Одновременно ВРП представляет собой валовую добавленную стоимость, созданную резидентами региона, и определяется как разница между выпуском и промежуточным потреблением, ВРП рассчитывается в текущих основных ценах и в постоянных ценах [2].

ВРП можно назвать идентичным ВВП в том плане, что он показывает стоимость конечных товаров и услуг, произведенных резидентами в пределах данного региона, но ВВП нельзя получить путем сложения ВРП всех регионов, поскольку существуют явления, учитываемые только в масштабах всей национальной экономики. На практике проблемы подсчета возникают в следующих случаях:

- выделение средств из федерального бюджета на услуги, оказываемые обществу в целом;
- существование экстрарегиональной территории;
- отсутствие информации о некоторых операциях на региональном уровне;
- сложность процедуры отнесения услуг банков и других финансовых посредников к конкретным потребителям услуг [3].

Для оценки рыночного выпуска товаров и услуг применяется два вида цен: цена производителя и основная цена.

Рыночный выпуск по отраслям экономики оценивается в основных ценах. Если на основе отчетности данные о выпуске представлены в ценах производителя, то для оценки его в основных ценах необходима следующая корректировка:

Выпуск в основных ценах = Выпуск в ценах производителя - налоги на продукты, включенные в цену производителя + субсидии на продукты

Валовой региональный продукт на стадии производства определяется путем суммирования валовых добавленных стоимостей видов экономической деятельности в основных ценах, то есть без учета чистых налогов на продукты.

Таблица 1 - Динамика ВРП Оренбургской области в основных ценах

Годы	ВРП в основных ценах, млрд. руб.	Абсолютный прирост (убыль), млрд. руб.		Темп роста, %		Темп прироста, %	
		цеп.	базис.	цеп.	базис.	цеп.	базис.
2008	430,02	-	-	-	-	-	-
2009	413,4	-16,62	-16,62	96,14	96,14	-3,86	-3,86
2010	458,15	44,75	28,13	110,82	106,54	10,82	6,54
2011	553,32	95,18	123,3	120,77	128,67	20,77	28,67
2012	628,56	75,24	198,54	113,6	146,17	13,6	46,17
2013	717,01	88,45	286,99	114,07	166,74	14,07	66,74
2014	731,28	14,27	301,26	102	170,06	2	70,06
2015	774,96	43,68	344,94	105,97	180,21	5,97	80,21
2016	772,1	-2,86	342,08	99,63	179,55	-0,37	79,55

При исчислении итоговых показателей выпуска и ВРП по экономике региона следует перейти к ценам потребления (рыночным ценам), то есть к сумме объемов добавленных стоимостей отраслей, производящих товары, рыночные и нерыночные услуги в основных ценах, прибавить величину налогов на продукты и вычесть субсидии на продукты. На федеральном уровне помимо этого к итоговой величине добавляется величина налога на импорт и вычитается условно исчисленная оплата услуг финансовых посредников [7].

В период 2008-2016 гг. ВРП Оренбургской области менялся неравномерно [1, 2, 8, 9].

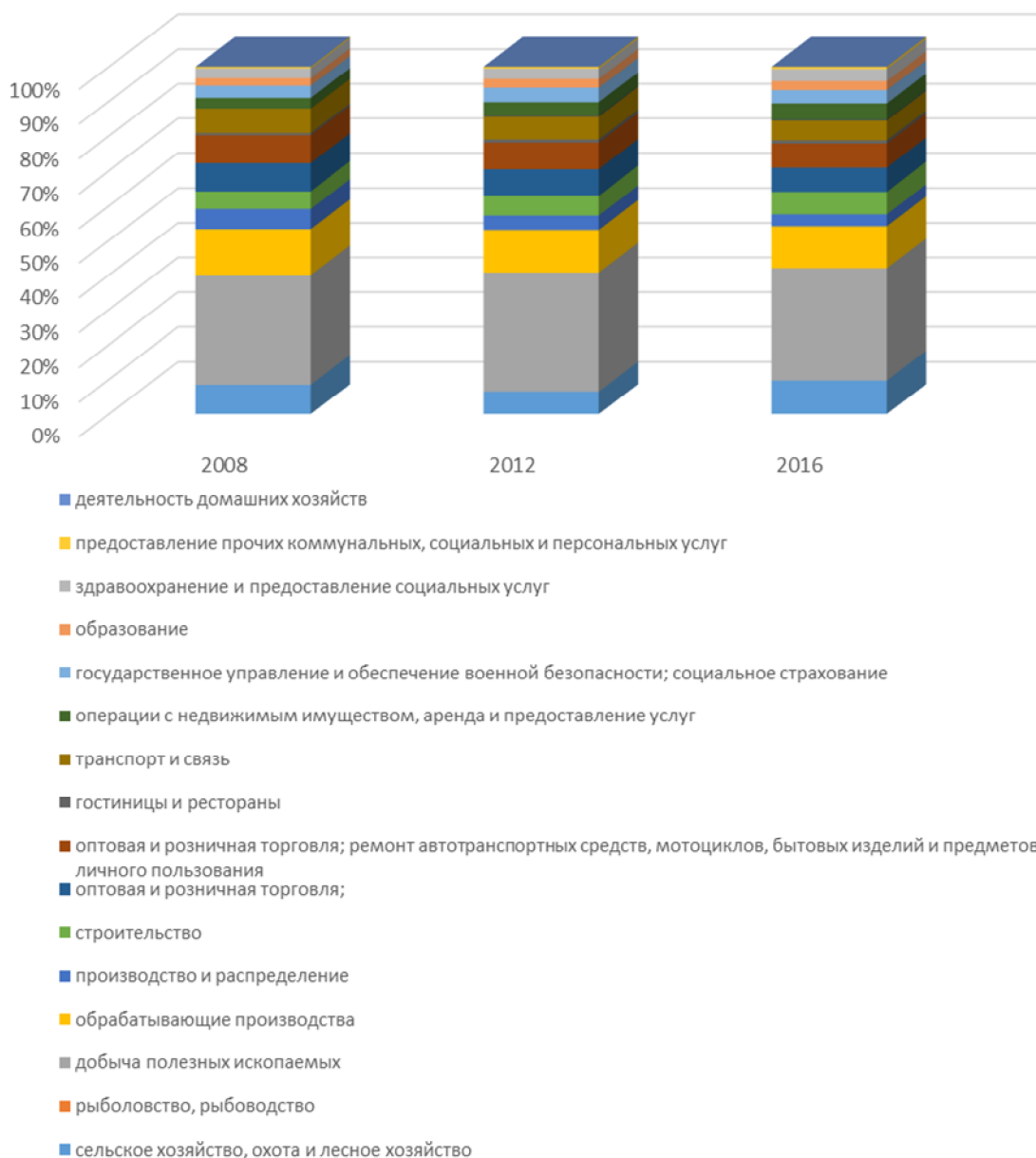


Рисунок 1 – Структура ВРП Оренбургской области в основных ценах по видам экономической деятельности, %

На показатель ВРП основное влияние оказывает промышленность, сельскохозяйственное производство, инвестиционная активность [6].

Из приведенных в таблице данных видно, что наибольший абсолютный прирост ВРП наблюдался в 2011, 2012, 2013 годах по сравнению с предыдущими годами. Что касается прироста относительно базисного 2008 года, после убыли в 2009 году отмечается неуклонный рост ВРП в последующих годах, в итоге за указанный промежуток с базисного периода наибольшим приростом ВРП отмечен 2015 год со значением в 344,94 млрд. рублей.

На основе данных таблицы 1 был осуществлен расчет средних величин динамики, который показал, что за 2008-2016 гг. ВРП региона в основных ценах в среднем ежегодно повышался на 42,76 млрд. рублей или на 7%.

Средний уровень ВРП Оренбургской области в основных ценах за 9 лет составил 608,76 млрд. рублей.

На основе данных за 2008, 2012 и 2016 годы был проведен анализ структурных сдвигов, который показал, какие направления экономической деятельности внесли наибольший вклад в формирование ВРП региона [4, 5].

Из рисунка 1 видно, что в структуре ВРП в основных ценах среди всех видов экономической деятельности в рассматриваемых годах наибольший удельный вес занимала добыча полезных ископаемых, также существенна доля сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства и обрабатывающего производства.

Рыболовство, рыбоводство, деятельность домашних хозяйств не вносят вклад в формирование ВРП региона, их доля равна 0 %.

В целом процентное соотношение в структуре производства валового регионального продукта из года в год меняется несущественно. Наибольшие изменения происходили в добыче полезных ископаемых, в структуре произошло увеличение в 2012 году на 2,8 % по сравнению с 2008, в 2016 – сокращение на 2,4 % относительно 2012 года.

В рамках статьи был осуществлен прогноз ВРП в основных ценах Оренбургской области на 2017-2019 гг. Результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Прогноз на основе среднего абсолютного прироста

Годы	Период упреждения (L)	Прогнозные значения
2017	1	$\hat{Y}_{2017} = 772,1 + 42,76 \times 1 = 814,86$
2018	2	$\hat{Y}_{2018} = 772,1 + 42,76 \times 2 = 857,62$
2019	3	$\hat{Y}_{2019} = 772,1 + 42,76 \times 3 = 900,38$

На основе проведенного прогноза можно предположить, что в 2019 году ВРП Оренбургской области в основных ценах будет равен 900,38 млрд. рублей.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бесплатные данные, статистика, анализ, визуализация и публикация [Электронный ресурс]: - knoema.com -URL:<https://knoema.ru/atlas/Российская-Федерация/Оренбургская-область/Валовой-региональный-продукт> (дата обращения: 20.11.2018).
2. ЕМИСС [Электронный ресурс]: URL:<https://www.fedstat.ru> (дата обращения: 20.11.2018).
3. Иванов Ю.Н. Экономическая статистика: Учебник / 4-е изд., перераб. и доп. М. : НИЦ Инфра-М, 2013. - 668 с.
4. Ковалев В.В. Социально-экономическая статистика: Учебник. СПб:СПбГУ, 2014. – 328 с.
5. Лаптева Е.В. Динамический анализ и прогнозирование основных экономических показателей развития банковского сектора Российской Федерации // Материалы международной научно-практической конференции «Статистические методы в гуманитарных и экономических науках». 2016. - С. 177-179.
6. Лаптева Е.В., Портнова Л.В. Практикум по статистике: теория статистики и экономическая статистика. Оренбург: ИПК Университет, 2016. 227 с.
7. Мелкумов Я.С. Социально-экономическая статистика: Учебное пособие. М. : ИНФРА-М, 2008. – 236 с.
8. Портал Правительства Оренбургской области [Электронный ресурс]: URL:<http://www.orenburg-gov.ru> (дата обращения: 20.11.2018).
9. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: URL:<http://orenstat.gks.ru/> (дата обращения: 20.11.2018).

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ И РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Р.Ю. Ванцев, студент

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Научный руководитель: С.Н. Данилова, к.э.н., доцент

Аннотация. Данная статья посвящена статистическому анализу социально-экономического развития РФ, а также вариационному анализу межрегиональной дифференциации регионов ПФО. В ходе анализа выявлены проблемы социально-экономического развития РФ. Проведённое исследование позволило определиться с перечнем действий со стороны органов государственной власти и бизнес сообщества, которые будут направлены на стабилизацию и рост экономики страны.

Ключевые слова: российская экономика, социально-экономическое развитие, межрегиональная дифференциация, инвестиции, доходы населения.

Abstract. This article is devoted to the statistical analysis of socio-economic development of the Russian Federation, as well as the variational

analysis of interregional differentiation of the Volga Federal district. The analysis revealed the problems of socio-economic development of the Russian Federation. The study allowed us to determine the list of actions on the part of public authorities and the business community, which will be aimed at stabilization and growth of the country's economy.

Keywords: Russian economy, social and economic development, interregional differentiation, investments, population incomes.

Огромное количество заблуждений и домыслов привело к предельному упрощению взгляда на российскую экономику, как внутри страны, так и за ее пределами. Реальная ситуация намного сложнее, и увидеть ее можно, только разобравшись в базовых аспектах российской экономической ситуации. Поэтому считаем необходимым провести статистический анализ социально-экономического развития Российской Федерации, оценить межрегиональную дифференциацию субъектов Приволжского Федерального округа (ПФО) и предложить направления преодоления выявленных в ходе анализа проблем.

В первую очередь проанализируем экономическое развитие Российской Федерации на основе главных макроэкономических показателей (таблица 1) [5, с. 8].

Таблица 1 - Основные макроэкономические показатели Российской Федерации

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Валовой внутренний продукт, на душу населения, тыс. руб.	509,6	542,1	568,5	586,6	626,8
Расходы на конечное потребление, млрд. руб.	52274,3	56510,7	58445,4	61060,2	64762,8
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	13450,2	13902,6	13897,2	14748,8	15966,8
Среднедушевые денежные доходы населения, руб. в месяц	25928	27767	30467	30747	31477
Индекс потребительских цен, в процентах к предыдущему году	106,5	111,4	112,9	105,4	102,5

В период с 2013 по 2017 год в экономике РФ произошли значительные изменения. Данные таблицы 1 наглядно свидетельствуют, что в 2014 г. ВВП на душу населения по сравнению с предыдущим годом вырос на 6,38 %, в 2015 г. на 4,87 %, в 2016 г. на 3,18 %, в 2017 г. на 6,85 %, по сравнению с 2016 годом. В 2014 году виден наиболее высокий темп роста ВВП на душу населения. Однако затем российская экономика столкнулась с серьезным валютно-финансовым кризисом, грозящим перерасти в глубокий экономический кризис. Вследствие этого произошло сокращение темпов роста ВВП на душу населения с 2014 по 2016 год. В 2017 году данный показатель вновь значительно увеличился, что может свидетельствовать о том, что экономика РФ вошла в период восстановительного роста после двух непростых лет.

В период с 2014 по 2016 годы вслед за обесценением национальной валюты произошло резкое удорожание продуктов питания, после чего ускорился рост цен на непродовольственные товары и платные услуги населению. В 2015 году заметен наиболее высокий рост потребительских цен, ИПЦ вырос на 12,9 % по сравнению с 2014 годом. Данное изменение обусловлено существенно более резкой и сильной девальвацией рубля, снижением мировых цен на нефть, а также введенными Россией контрсанкциями в сфере продовольствия [3, с. 8]. Тем не менее, после резкого скачка темпы роста стали снижаться и в 2017 году повышение ИПЦ по сравнению с предыдущим годом составило 2,5 %.

Такой показатель, как доля инвестиций в основной капитал в основном имеет положительную динамику, но все же наблюдались аномальные изменения (в 2015 г. показатель находился в стадии стагнации). Проведенный нами анализ показывает, что в 2016 году ежегодный прирост инвестиций в основной капитал составлял 851,6 млрд. руб., в 2017 году 1218 млрд. руб., т.е. объем вложений в объекты основного капитала для создания нового дохода в будущем путем использования их в производстве, растет, однако, по нашему мнению, этого недостаточно для устойчивого экономического развития страны.

Что касается среднедушевых денежных доходов населения, можно отметить, что в начале исследуемого периода наблюдалось их ежегодное увеличение, так в 2014 г. доходы населения по сравнению с предыдущим годом выросли на 7,09 %, а в 2015 на 9,72 %, однако в 2016 г. наблюдалось резкое снижение темпов роста данного показателя (по сравнению с 2015 г. увеличился лишь на 0,92 %). К концу рассматриваемого периода не удалось стабилизировать среднедушевые денежные доходы населения, что, безусловно, негативно влияет на экономическую ситуацию в стране.

В 2014г. виден наиболее высокий рост расходов на конечное потребление, когда прирост данного показателя по сравнению с 2013 годом составил 4236,4 млрд. руб. Ухудшение экономической ситуации в конце 2014 года негативно отразилось на темпах прироста расходов на конечное потребление в период с 2015-2017 годов.

Таким образом, в период 2014-2016 гг. можно отметить сокращение темпов роста по всем показателям, что говорит об экономической стагнации Российской Федерации, т.е. характер социально-экономического развития российской экономики отображает её снижающийся потенциал. Тем не менее, по нашему мнению в 2017 году российская экономика после двух непростых лет вошла в новую восстановительную фазу.

По мнению ведущих экономистов, с которыми мы согласны, для обеспечения экономического развития необходимо преодолевать ресурсную зависимость экономики страны, привлекать инвестиции в человеческий капитал, реализовывать инновационные проекты.

Специфические условия развития РФ, значительное влияние территориального фактора при протекании большинства социально-экономических процессов, определяют необходимость проведения анализа межрегиональной дифференциации регионов РФ на примере ПФО, основываясь на показателях экономического развития. Одним из основных показателей, характеризующий не столько достигнутый уровень, сколько перспективы и потенциал дальнейшего роста является объем инвестиций в основной капитал (таблица 2) [5, с. 8].

В 2017 г. по сравнению с 2016 г. мы видим уменьшение объёма инвестиций в основной капитал на душу населения в Приволжском Федеральном округе на 0,2 %. К регионам, имеющие наиболее высокий рост рассматриваемого показателя, относятся: Ульяновская область (19,7 %), Пензенская область (11,6 %), Республика Мордовия (11,4 %) и Оренбургская область (11 %). Регионом-аутсайдером с 2016 по 2017 гг. являлась Республика Башкортостан, сокращение инвестиций в основной капитал на душу населения здесь составляло 21,5 %.

Таблица 2 - Инвестиции в основной капитал на душу населения по регионам Приволжского Федерального округа, тыс. руб.

Регион	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Темп роста, %, 2017г. к 2013г.	Темп роста, %, 2017г. к 2016г.
Приволжский федеральный округ	77340	80208	82956	82215	82084	106,1	99,8
Республика Башкортостан	65529	69653	78046	87271	68532	104,6	78,5
Республика Марий Эл	66971	68639	58737	39788	35156	52,5	88,4
Республика Мордовия	65877	58585	65272	65135	72552	110,1	111,4
Республика Татарстан	137262	141106	159800	164172	163920	119,4	99,8
Удмуртская Республика	54488	60353	53942	57435	55254	101,4	96,2
Чувашская Республика	48418	43145	45036	40558	42453	87,7	104,7
Пермский край	83290	78737	85826	90910	93294	112	102,6
Оренбургская область	75970	76804	84709	83968	93200	122,7	111
Кировская область	44605	46991	42862	44031	44942	100,8	102,1
Нижегородская область	85488	84503	71991	71300	75671	88,5	106,1
Пензенская область	60210	60437	65852	48282	53906	89,5	111,6
Самарская область	83972	100176	94376	80122	81143	96,6	101,3
Саратовская область	50335	55083	56270	56913	58744	116,7	103,2
Ульяновская область	60452	61008	63060	56224	67288	111,3	119,7

Анализ показателя инвестиций в основной капитал на душу населения регионов ПФО в 2013 – 2017 гг. показал, что несколько территорий значительно опережают другие по объему инвестиций в основной капитал, одним из явных лидеров является Республика Татарстан (среднее значение – 153252 тыс. руб.). Регионами-аутсайдерами являются

Чувашская Республика (среднее значение – 43922 тыс. руб.) и Кировская область (среднее значение – 44686 тыс. руб.).

Таблица 3 - Дифференциация регионов Приволжского Федерального округа по размеру инвестиций в основной капитал на душу населения

Год	Мах	Min	Размах	Среднее значение	Дисперсия	Стандартное отклонение	Коэффициент вариации
2013	137262	44605	92657	70204,8	549395753	23439,19	33%
2014	141106	43145	97961	71801,4	624996721	24999,93	35%
2015	159800	42862	116938	73269,9	851129056	29174,12	40%
2016	164172	39788	124384	70436,4	1028362870	32068,10	46%
2017	163920	35156	128764	71861,1	1017667675	31900,90	44%

В 2017 году коэффициент вариации составил 44 %, что говорит о высокой дифференциации среди регионов ПФО по размеру инвестиций в основной капитал на душу населения (таблица 3).

Одним из главных социально-экономических показателей является среднедушевые денежные доходы населения (таблица 4) [5, с. 8].

Таблица 4 - Среднедушевые денежные доходы населения, руб.

Регион	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Приволжский федеральный округ	21864	24020	26287	25708	25877
Республика Башкортостан	23892	25971	27730	28134	28442
Республика Марий Эл	14517	16374	18513	18672	19017
Республика Мордовия	14433	16134	17855	17698	18065
Республика Татарстан	26161	29830	32155	32614	31719
Удмуртская Республика	18660	21197	24454	23883	23925
Чувашская Республика	15264	16681	18289	17877	17892
Пермский край	26054	28315	32043	28405	28655
Кировская область	18012	20329	22149	21303	21560
Нижегородская область	24503	27930	30839	30614	30742
Оренбургская область	18628	20724	22954	22035	22689
Пензенская область	17815	19601	21819	21040	21611
Самарская область	26865	26062	27739	26800	26988
Саратовская область	16035	17941	20075	19411	19825
Ульяновская область	18580	21541	22779	22485	23133

Проведя статистический анализ среднедушевых денежных доходов населения среди регионов ПФО, мы видим, что в период 2013 – 2017 гг. наблюдается повышение показателя на 4013 руб. Рост среднедушевых денежных доходов населения обеспечивался за счет увеличения данного показателя в Республике Марий Эл (в 1,31 раза) и Удмуртской Республике (в 1,28 раза). В 2013г. регионами с наиболее низкими значениями среднедушевых денежных доходов населения являлись: Республика Мордовия, Республика Марий Эл, Чувашская Республика, Саратовская область. В 2017 г. ситуация практически не изменилась. К числу лидеров в

2013 г. по среднему денежному доходу населения относились: Самарская область (26865 руб.), Республика Татарстан (26161 руб.) и Пермский край (26054 руб.).

В 2017 г. Республика Татарстан стала явным лидером среди регионов ПФО по среднему денежному доходу населения (31719 руб.). Также в число лидеров вошла Нижегородская область (30742 руб.). Для определения межрегиональной дифференциации по показателю «среднедушевые денежные доходы населения» в регионах ПФО воспользуемся методикой вариационного анализа (таблица 5).

Таблица 5 - Среднедушевые денежные доходы населения

Год	Max	Min	Размах	Среднее значение	Дисперсия	Стандартное отклонение	Коэффициент вариации
2013	26865	14433	12432	19959	20828328,8	4563,8064	23%
2014	29830	16134	13696	22045	22342580,2	4726,7939	21%
2015	32043	17855	14188	24242	25530759,5	5052,7972	21%
2016	32614	17698	14916	23641	23794759,3	4877,9872	21%
2017	31719	17892	13827	23876	21852331,2	4674,6477	20%

Коэффициент вариации в 2017 году составляет 20%, что говорит о значительном уровне межрегиональной дифференциации по среднему денежному доходу населения в ПФО.

Таким образом, экономическое развитие регионов Российской Федерации с каждым последующим годом характеризуется усилением тенденций по дифференциации экономического пространства страны, которое проявляется в образовании специфически развивающихся отсталых субъектов РФ и неравномерности их расположения по территории страны.

По нашему мнению, для преодоления экономической дифференциации субъектов РФ необходимо реализовать следующие меры:

- определить набор инструментов, позволяющих стимулировать регионы в поиске и использовании собственных резервов саморазвития;
- разработать и принять долгосрочные программы, в том числе и на муниципальном уровне, обеспечивающие возможность стабильного экономического развития дотационных регионов;
- способствовать оживлению инвестиционной деятельности в отсталых регионах;
- сформировать бюджетную систему, направленную на поиск дополнительных источников финансирования для преодоления неразвитости регионов.

Таким образом, на основе исследования макроэкономических показателей Российской Федерации, нами было выявлено замедление темпов роста практически по всем рассматриваемым показателям, что

говорит о нахождении национальной экономики в стадии кризиса. В 2017 году экономика страны немного «оклемалась» после геополитического шока и вышла на стадию восстановления, тем не менее, необходимо провести ряд преобразований и реформ в национальной экономике для её стабилизации и роста.

Проведенный анализ экономического развития РФ, а также анализ межрегиональной дифференциации регионов ПФО, позволил нам определиться с перечнем действий со стороны органов государственной власти и бизнес сообщества, которые будут направлены на стабилизацию и рост экономики страны:

1. диверсификация бюджетных средств: формирование максимального количества источников получения дохода;
2. создание дополнительных экономических, правовых и административных стимулов для российских инвесторов;
3. организация дополнительных рабочих мест: для повышения занятости населения;
4. контроль обменного курса валюты, уменьшение ставки государственных и банковских кредитов;
5. информирование населения и предприятий: о текущей обстановке, о прогнозах и перспективах, о рекомендациях по преодолению проблем;
6. создание и обновление промышленной сферы, оборудования, технологий;
7. поддержка ключевых отраслей экономики, при необходимости – корректировка распределения бюджета.

Считаем, что использование предложенных мер позволит добиться высоких показателей социально-экономического развития России и ее регионов.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Воробьева Ю.П. Социально-экономическое развитие региона: особенности и факторы государственного регулирования // Гуманитарные научные исследования. 2017. № 9
2. Ларионов И.К., Сильвестров С.Н. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: учебник. М.: Дашков и К, 2018. 876 с.
3. Министерство экономического развития Российской Федерации: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации. - от 30 апреля 2015 г. Электрон. дан.– Режим доступа: <http://econpotu.gov.ru> (Дата обращения 27.01.2019).
4. Степанов А.Г. Государственное регулирование экономики региона: монография. М.: Финансы и статистика, 2017. 240 с.
5. Федеральная служба государственной статистики: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. - 1995 – 2018. Электрон. дан.– Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (Дата обращения 25.01.2019).

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

*А.Д. Кулакова, студент
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: С.Н. Данилова, к.э.н., доцент*

Аннотация. В данной статье раскрывается сущность и задачи формирования территорий опережающего социально-экономического развития, сравниваются льготные режимы специальных площадок с общими условиями, а также проводится анализ эффективности существования данных территорий и их значимости, проводится их классификация.

Ключевые слова: инвестиции, классификация, региональное развитие, территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), экономическая активность.

Abstract. This article reveals the essence and objectives of the formation of territories of advanced socio-economic development, compares the preferential regimes of special sites with the General conditions, and analyzes the effectiveness of the existence of these territories and their significance, their classification.

Key words: investments, classification, regional development, territories of advanced social and economic development (TOSER), economic activity.

В любом государстве есть центральные регионы, развитие которых не требует дополнительных вложений, но, вместе с этим, есть и другие, которые находятся на «иждивении» центра. Задача государства сгладить имеющийся дисбаланс регионального развития и повысить экономическую эффективность функционирования всей территории страны.

В Российской Федерации на 2018 год насчитывается примерно сорок субъектов, существование которых затруднительно без значительных дотаций со стороны государства, они не способны самостоятельно развиваться под влиянием различных факторов [9, с. 40].

Для того чтобы активизировать деловую активность, и поднять экономику данных регионов, и, следовательно, всей страны, было принято решение создать специализированные зоны с льготными налоговыми условиями, упрощёнными административными процедурами и другими преференциями, которые помогут привлечь инвестиции.

Отметим, что выделение особых территорий внутри страны, которые имеют необходимую для старта производства инфраструктуру и

предоставляют льготные налоговые, таможенные и административные режимы, является широко распространенным в международной практике инструментом привлечения крупных инвесторов [6, с. 52].

Такие площадки создаются, как правило, по инициативе государства и служат для повышения конкурентоспособности регионов (муниципальных образований) на международном и межрегиональном уровнях, для стимулирования развития территории страны, приоритетных отраслей промышленности и сферы услуг, а также для расширения экспорта. В РФ подобного рода площадками являются особые экономические зоны и территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР).

Впервые ТОСЭР в России начали формироваться в 2015 году (на Дальнем Востоке, моногородах и ЗАТО) в соответствии с федеральным законом от 29.12.2014 № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» [1].

ТОСЭР, создаваемые в регионах Российской Федерации призваны служить целям «выравнивания» социально-экономических показателей регионов России за счёт создания условий для их опережающего роста, а именно [9, с. 41]:

- повышения конкурентоспособности экономики региона на международном и межрегиональном уровнях;
- стимулирования ускоренного развития отдельных регионов;
- стабилизации и улучшения социально-демографических показателей регионов;
- улучшения «качества жизни» в регионах;
- развития приоритетных отраслей промышленности и сферы услуг;
- реализации программ импортозамещения;
- наращивания экспортного потенциала российской продукции и высокотехнологичных услуг.

В ходе создания ТОСЭР в регионах Российской Федерации решаются следующие задачи:

1. Формирование на территориях необходимой для их опережающего развития инфраструктуры.
2. Создание благоприятного инвестиционного климата и привлечение инвестиций, в том числе иностранных.
3. Реализация государственно-частного партнёрства.
4. Создание импортозамещающих производств с экспортным потенциалом.
5. Создание новых высокотехнологичных рабочих мест.
6. Развитие человеческого потенциала на территории.
7. Улучшение качества жизни граждан.

Согласно закону 473-ФЗ особенностями ТОСЭР являются:

- данная территория создаётся на срок до 70 лет;

- на территории ТОСЭР разрешена добыча и переработка полезных ископаемых;
- инвестиционными площадками выступают индустриальные парки;
- обязательно создаются управляющие компании, которым переданы функции регулятора ТОСЭР;
- возможность привлечь к трудовой деятельности квалифицированный иностранный персонал без учета квот и других ограничений.

В таблице 1 представлены льготы для резидентов ТОСЭР.

Таблица 1 - Льготы, предоставляемые резидентам территории опережающего социально-экономического развития [6, с. 23]

Страховые взносы	Общие условия	Для ТОСЭР
Налог на прибыль	20%	5% (5 лет)
Налог на имущество	2,2%	0%
Земельный налог	1,5%	0%
Страховые взносы	30%	7,6% (10 лет)

Создаваемые ТОСЭР должны соответствовать следующим общим установленным критериям [8, с. 322]:

- наличие подтвержденного спроса инвесторов на реализацию проектов в этой территории;
- наличие необходимых ресурсов;
- наличие потенциала роста социально-экономических показателей;
- проработанность инфраструктурного обеспечения.

Создание ТОСЭР в регионе, моногороде или ЗАТО должно быть обосновано с точки зрения наличия в нем соответствующих ресурсов (человеческих, научных, технологических, производственных и управленческих) и экономического потенциала.

Крайне важным при формировании и функционировании ТОСЭР является максимальное соответствие имеющихся в регионе, моногороде или ЗАТО ресурсов, потенциала социально-экономического развития установленным федеральными и региональными законодательными и нормативными актами критериям. Именно степень соответствия во многом определяет будущую инфраструктуру ТОСЭР, её направленность, импортозамещающий и экспортный потенциал, а также объёмы инвестиций и количество создаваемых новых рабочих мест (основные установленные показатели эффективности ТОСЭР).

По состоянию на 01.01.2019г. в Российской Федерации уже действуют 67 ТОСЭР, в том числе: 17 на Дальнем Востоке (включая Свободный порт Владивосток), 22 в моногородах и одна ТОСЭР в ЗАТО атомной отрасли (Саров, Нижегородской области) и др.[10]. Стоит отметить, что проекты в ТОСЭР разнообразны, это и судостроение, и нефтехимия, и газохимия, переработка природных ресурсов, инвестиции в сельское хозяйство, транспорт и логистика. В основном, преобладают

несырьевые производства.

Резидентам создаваемых ТОСЭР государство предоставляет льготные налоговые, таможенные и административные режимы и способствует созданию необходимой инфраструктуры [10], в том числе: энергетической; коммунальной; инженерной; социальной; инновационной; инвестиционной; транспортной; логистической; управленческой; информационной.

При выборе резидентов территорий опережающего социально-экономического развития, Правительство РФ, прежде всего, ориентируется на совпадение интересов – бизнеса и государства. Для резидентов ТОСЭР инфраструктурное обеспечение площадок под размещение будущих производств имеет ключевое значение. Финансовое обеспечение размещения объектов инфраструктуры территории опережающего социально-экономического развития осуществляется за счет средств федерального бюджета, бюджета субъекта Российской Федерации и местных бюджетов, а также внебюджетных источников финансирования. В этой связи необходимо учитывать ограниченность выделяемых на эти цели средств в связи с дефицитами Федерального и региональных бюджетов [12].

Резидентами ТОСЭР в общем случае могут стать компании и предприниматели, удовлетворяющие следующим условиям:

- осуществление установленных для предприятий данной ТОСЭР видов деятельности согласно перечню ОКВЭД;
- планирование вложения инвестиций в проект на сумму не менее требуемой для данной ТОСЭР;
- планирование создания для данной ТОСЭР не менее установленного числа новых рабочих мест.

Потенциал региона в части создания в нём территории опережающего социально-экономического развития может быть оценен, как уже имеющиеся на территории ресурсы с одной стороны, и неиспользуемые в полной мере региональные и муниципальные возможности, с другой.

Согласно закону 473-ФЗ, ТОСЭР могут создаваться в различающихся по геополитическим, географическим, экономическим, социально-культурным и демографическим признакам регионах Российской Федерации, что требует и различных подходов к созданию в них ТОСЭР. Множество подходов к классификации и рейтингам регионов открывает широкое поле возможностей и для систематизации по определенным существенным признакам создаваемых в них ТОСЭР. Однако до настоящего времени системного подхода к классификации ТОСЭР предложено не было.

Так, Е.А. Мякишевой [7], Е.Н. Ванчиковой [12] в научных исследованиях предложены классификации ТОСЭР в Российской

Федерации по региональному и административному признаку, но, по нашему мнению, такая градация не отражает всей специфики и существенных отличий различных регионов и муниципальных образований, а также характеристик самих создаваемых ТОСЭР и их резидентов, и, следовательно, требует уточнения.

Наиболее перспективным с точки зрения учёта специфики территории, в которой создаётся ТОСЭР, представляется также предложенная классификация по признакам «Ведомственная принадлежность», «Размер проживающего в ТОСЭР населения», «Инфраструктурная обеспеченность», «Экспортный потенциал», «Уровень кластеризации», «Уровень технологической и производственной кооперации».

Необходимо отметить, что классификация ТОСЭР по геополитическому признаку не исчерпывается только ассоциациями экономического взаимодействия внутри Российской Федерации. Большое значение имеет и политико-экономическое положение региона, в котором создаётся ТОСЭР.

Так, Северо-Западный Федеральный округ Российской Федерации фактически является «окном в Европу». Сибирский Федеральный округ из «кладовой» России и сугубо «внутренней» территории превращается в пограничный регион России и один из «локомотивов» роста экономики. Особое значение приобретает субъекты Российской Федерации, входящие в Дальневосточный Федеральный округ – он практически напрямую взаимодействует со странами азиатско-тихоокеанского бассейна и, тем самым, задаёт «восточный» вектор развития России. Крайне важным для России остаются южные регионы, а после присоединения Крыма этот геополитический район приобретает стратегическое значение.

Отраслевая и территориальная принадлежность ТОСЭР также определяет дополнительные особенности их функционирования. Например, для целей стратегического управления ТОСЭР в ЗАТО атомной отрасли особое значение имеют качество институтов развития, позволяющих быстро и эффективно сформировать ТОСЭР, создать необходимую инфраструктуру и наполнить её «профильными» резидентами. Региональные и особенно муниципальные власти (моногородов и ЗАТО), как правило, не имеют достаточного опыта взаимодействия с инвесторами, компаниями-резидентами и федеральным центром – в части создания и запуска ТОСЭР [8, с. 321].

Кроме того, несмотря на имеющийся потенциал, регионам РФ с расположенными в них моногородами и ЗАТО не всегда удаётся оперативно изыскать в региональном бюджете средства на создание необходимой для ТОСЭР инфраструктуры. При этом необходимо иметь в виду, что часть средств на создание ТОСЭР выделяет федеральный центр, часть – региональный бюджет, часть – инвесторы и будущие резиденты.

Особенно эта проблема обострилась в связи с финансовым кризисом, и, как следствие, дефицитами бюджетов всех уровней [16]. Специалисты отмечают необходимость учёта при создании ТОСЭР в ЗАТО атомной отрасли отраслевой, ведомственной и режимной специфики этих муниципальных образований.

Кроме того, несмотря на общую обеспеченность основными ресурсами и инфраструктурой (дороги, энергетика и пр.) в ЗАТО атомной отрасли, их развитость и доступность для формирования ТОСЭР оставляет желать лучшего.

Создание в России таких зон способно решить и проблему моногородов. Моногород – это город, экономическая деятельность которого тесно связана с каким-либо крупным предприятием (либо группой компаний). Поэтому становится важным создать условия для стабильного развития городов путём привлечения инвестиций и создания новых рабочих мест, не связанных с деятельностью градообразующих предприятий [5, с. 31].

Основной проблемой создания благоприятных условий для будущих резидентов ТОСЭР остаются скорость и стоимость подключения к электрическим и тепловым сетям, системам водоснабжения и водоотведения, а также развитость социальной и жилищной инфраструктуры.

Таким образом, дифференциация подходов к формированию стратегий развития регионов Российской Федерации позволяет учитывать качественный состав их ресурсного потенциала, отраслевую специализацию, а также геополитические, климатические, социоэтнические особенности и другие факторы.

Несмотря на имеющиеся проблемы и не решённые пока вопросы в части создания и стратегического управления ТОСЭР, развитие именно этих «точек роста» в регионах Российской Федерации представляется наиболее перспективным в плане опережающего инновационного и социально-экономического развития [9, с. 49].

Таким образом, ТОСЭР является веянием новых условий российской экономики, когда требуется значительный приток инвестиций и развитие самого большого региона России – Дальнего Востока, а также отстающих в экономическом плане моногородов. Поэтому создание подобных территорий, в рамках которых действует сбалансированный комплекс факторов, направленный на стимулирование устойчивого развития производства, логистики, услуг на инновационной основе, позволяет отстающим регионам нарастить производственный потенциал и, в дальнейшем, показать устойчивые результаты.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Федеральный закон от 29 декабря 2014г. № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» (ред.

27.12.2018) // Справочно-правовая система «Гарант»: <http://base.garant.ru/70831204/#ixzz5eIbl5T9V>

2. Булавенко О.А., Селиванова В.С. ТОСЭР как средство развития экономики // Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета. - 2017. - Т. 2. - № 2 (30). - С. 113-115.

3. Габбасов Р.Р. Территория опережающего социально-экономического развития // Научный альманах. - 2017. - № 3-1 (29). - С. 46-48.

4. Громышова О.С. Территория опережающего социально-экономического развития как инструмент активизации инвестиционной деятельности // В сборнике: Научный форум: Экономика и менеджмент Сборник статей по материалам XVI международной научно-практической конференции. - 2018. - С. 23-27.

5. Данилова С.Н., Петров А.М., Тэйслина О.Г. Государственное регулирование развития территорий с особым статусом. Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2018. № 4 (73). С. 75-79.

6. Магомедова П.А., Османова Х.О., Дудина О.И. Территория опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) как способ повышения инвестиционной привлекательности регионов РФ // Агропродовольственная политика России. - 2017. - № 4 (64). - С. 52-59.

7. Мякишева Е. А. Методическое обеспечение стратегического управления ТОСЭР : дис. ... канд. экон. наук; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. Пермь, 2015.

8. Потапова А.Н., Жирова В.Н. О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации // В сборнике: Современные социально-экономические процессы: проблемы, закономерности, перспективы сборник статей IV Международной научно-практической конференции. - 2018. - С. 321-323.

9. Пучкин М.Б., Аврамчикова Н.Т. Классификация территорий опережающего развития в регионах Российской Федерации // Менеджмент социальных и экономических систем. - 2017. - Т. 2. - № 2 (6). - С. 41-49.

10. Рейтинг ТОСЭР [Электронный ресурс]. URL: <http://toserrf.ru>

11. Сиднева А.М. Правовое регулирование экономической деятельности на территориях экономического развития // Вестник Казанского юридического института МВД России. - 2018. - № 1 (31). - С. 35-41.

12. Формирование ТОСЭР как инструмент зонирования институциональной среды ведения бизнеса. Актуальные проблемы развития региональных социально-экономических систем [Электронный ресурс] / Е. Н. Ванчикова, В. С. Платонов, А. В. Рушкова, А. В. Пролубников // Изв. Юго-Западного гос. ун-та. - 2016. - № 4 (21). URL: https://www.swsu.ru/izvestiya/serieconom/archiv/4_2016.pdf

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СМЕРТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Д.Т. Кулишева, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: Е.В. Лаптева, к.э.н., доцент*

Аннотация. Статья посвящена статистическому анализу смертности населения в Российской Федерации. Автором изучена динамика данного

показателя, осуществлено его прогнозирование на 2018-2020 год. На основе полученных данных сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: Смертность, население, динамика, прогнозирование, анализ.

Annotation. The article is devoted to the statistical analysis of mortality in the Russian Federation. The author studied the dynamics of this indicator, carried out its prediction for 2018-2020. On the basis of the data obtained, the relevant conclusions are drawn.

Keywords: Mortality, population, dynamics, forecasting, analysis.

К концу XX века в России сложился особый тип воспроизводства населения, характеризующийся низкой рождаемостью и высокой смертностью населения. Это привело к сокращению численности населения с 1992 по 2010 гг. Благодаря естественной убыли населения страна потеряла более 4,5 млн. человек. Часть этих потерь покрывало положительное сальдо миграции, которое, в свою очередь, незначительно превышая естественную убыль населения, с 2010г. обеспечивает увеличение численности населения. На 1 января 2017г. население нашей страны составляло 146450019 человек, а умерло 1826125 человек.

Если посмотреть на количество смертей за последние 6 лет, то мы можем заметить положительную динамику. Однако если посмотреть на статистику смертности населения по миру, мы находимся на 9 месте, как страна с самой высокой смертностью.

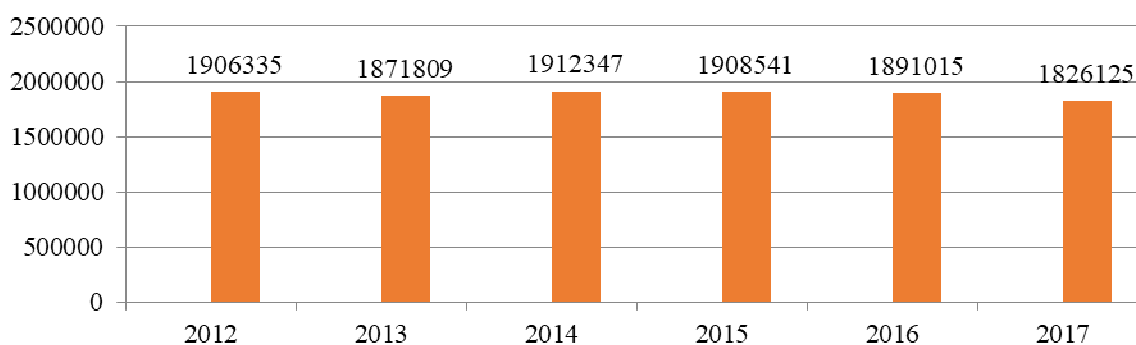


Рис. 1 –Динамика количества смертей населения по России

Если взглянуть на рис.1, мы можем проследить динамику смертности населения в РФ. На основе полученных данных можно сделать вывод о том, что число смертей за последние 6 лет довольно стабильно и не превышает 2000000 человек.

Также нужно взглянуть на основные причины смерти. На рис. 2 мы видим, что большинство людей в нашей стране умирают от инфекционных и паразитных болезней и меньше всего от внешних причин.

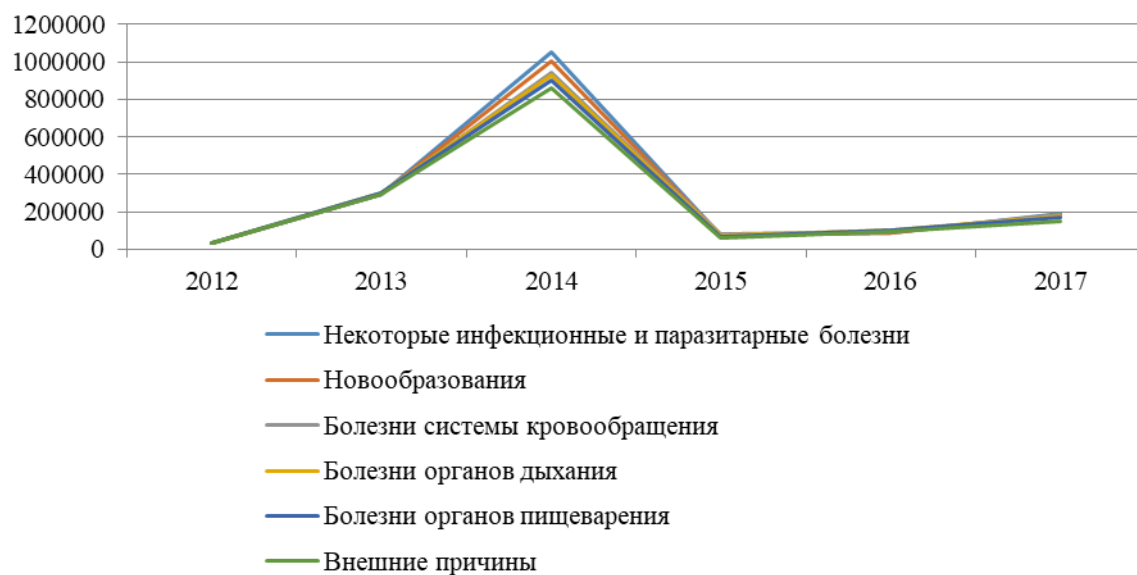


Рис.2 – Динамика количества причин смерти населения в РФ

Для полного исследования данных необходимо проанализировать абсолютные, относительные и средние показатели динамики. Расчет абсолютного прироста, темпа роста и прироста цепным и базисным способом.

Таблица 1 – Динамика смертности населения в Российской Федерации.

Год	Число смертей в РФ	Абсолютный прирост		Темп роста, %		Темп прироста, %	
		Цепной	Базисный	Цепной	Базисный	Цепной	Базисный
2012	1906335	-	-	-	-	-	-
2013	1871809	-34526	-34526	98%	98%	-2%	-2%
2014	1912347	40538	6012	100%	102%	0%	2%
2015	1908541	-3806	2206	100%	100%	0%	0%
2016	1891015	-17526	-15320	99%	99%	-1%	-1%
2017	1826125	-64890	-80210	96%	97%	-4%	-3%

Проанализируем численность населения, прибывшего на территорию Оренбургской области.

По данным таблицы 1 можно сказать, что с 2014 по 2017 год наблюдаются ежегодные уменьшения числа смертей населения в России. Наибольшая положительная динамика наблюдается в 2017 году, когда число умерших сократилось на 64 890 человек, что составило 4% по отношению к 2016 году.

В 2014 году по сравнению с предыдущим годом, наблюдается тенденция увеличения числа смертей среди населения России и составляет 40 538 человек- 2%.

Прежде чем переходить к определению тенденции и выделению тренда необходимо выяснить существует ли тенденция вообще в величине числа зарегистрированных смертей в Российской Федерации. Для этого

можно воспользоваться наиболее часто используемым на практике методом - построение прямой, линейной, полинома второго порядка, степенной, экспоненциальной и логарифмической функции. На основе полученных данных из рис. 3, мы можем заметить, что прямая направлена вниз. Это характеризует то, что количество смертей с каждым годом уменьшается и положительно влияет на демографию нашей страны. По данной диаграмме мы можем построить таблицу с указанием коэффициентов детерминации.

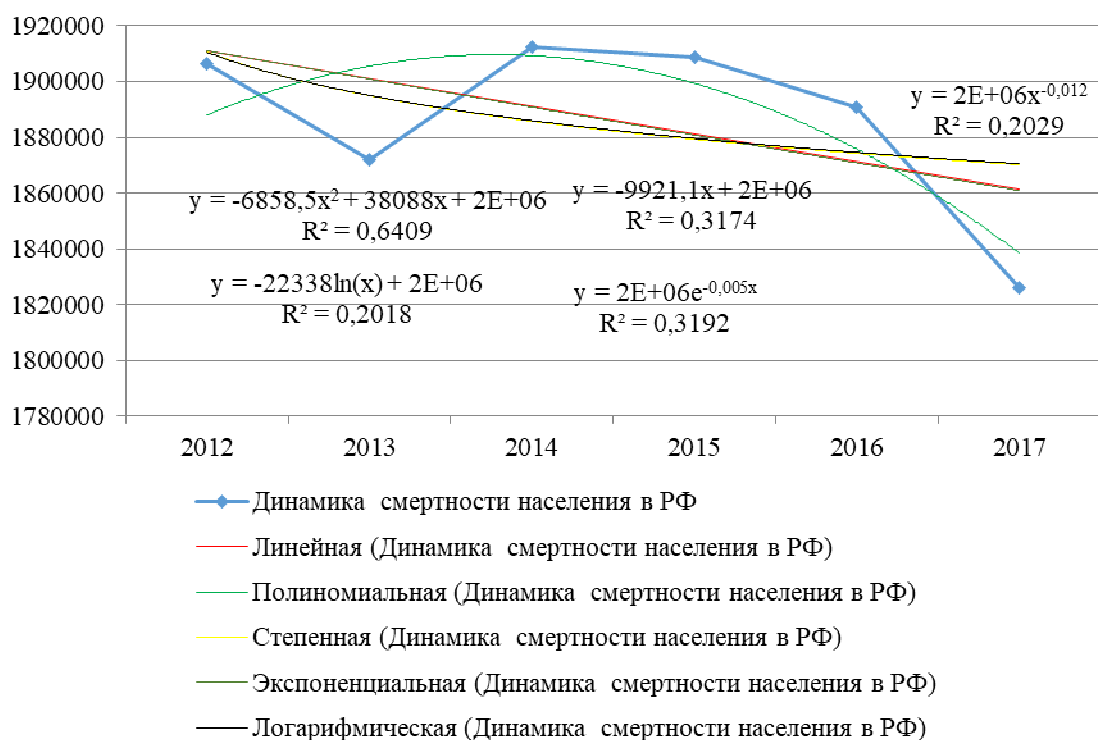


Рис. 3 – Динамика смертности населения в РФ, тренды развития

Таблица 2 - Типы линий тренда с указанием коэффициента детерминации

Тип тренда	Уравнение	R ²
Линейный	$y = -9921,1x + 2E+06$	0,317
Логарифмический	$y = -2233\ln(x) + 2E+06$	0,201
Полиномиальный 2-ой степени	$y = -6858,5x^2 + 38088x + 2E+06$	0,640
Степенной	$y = 2E+06x^{-0,01}$	0,202
Экспоненциальный	$y = 2E+06e^{-0,005x}$	0,319

Для определения наилучшего уравнения тренда следует обратить внимание на наибольший коэффициент аппроксимации и наименьшую среднеквадратическую ошибку.

Оценку надежности уравнения регрессии в целом дает R², в результате расчетов в случае параболы значение данного показателя выше, чем у прямой. Именно такой тренд будем использовать для прития решений и прогнозирования.

Все полученные модели статистически значимы и пригодны для принятия решений. Степенной тренд значим по F-критерию Фишера, но параметр уравнения a_1 получен незначим, т.к. значение t-критерия Стьюдента получено очень маленьким, поэтому данная модель может быть использована для дальнейших расчетов, но не пригодна для прогнозирования, также и экспоненциальный тренд имеет один не значимый параметр. Параболический тренд получен, значим по F-критерию Фишера, все параметры значимы по t-критерию Стьюдента, следовательно, в дальнейших исследованиях будем использовать именно его.

Используя уравнение тренда, сделаем точечный и интервальный прогноз. Вычислим точечный прогноз – значение уровня тренда, получаемое при подстановке в уравнение тренда номера прогнозируемого года t_k .

Анализ динамики, выявление и характеристика основной тенденции развития дают основание для прогнозирования. Построим прогноз на 201-2020 гг., результаты представим в таблице 3.



Рис. 4 - Доверительная граница прогнозных значений смертности населения в РФ

Таблица 3 - Прогнозные значения величины числа умерших на 1 января, чел.

Годы	Нижняя доверительная граница прогноза	Прогноз	Верхняя доверительная граница прогноза
2018	1758905	1787292	1815679
2019	1694116	1722503	1750890
2020	1615610	1643997	1672384

Таким образом, при условии сохранения тенденции, количество смертей в Российской Федерации сократиться до 1672384 человек.

Таким образом, на основе всех полученных данных, можно сделать вывод о том, что число смертей в России будет сокращаться и дальше, но только в том случае, если государство позаботится о населении.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Данные Федеральной службы государственной статистики
2. Доклад о развитии человека 2004: Культурная свобода в современном многообразном мире. – М.: Весь Мир, 2004. – С. 190-193.
1. 3 Социально-экономическая статистика: Учебное пособие / Я.С. Мелкумов. - М.: НИЦ Инфра-М, 2012. - 236 с.
5. Социально-экономическая статистика: Учебник / Под ред. Ковалев В.В. - СПб:СПбГУ, 2014. - 328 с.:
6. Экономическая статистика: учебник / под ред. Ю.Н. Иванова. 5-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2018. — 584 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа <http://www.znanium.com>]. — (высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/7728.
7. Лаптева Е.В., Портнова Л.В. Практикум по статистике: теория статистики и экономическая статистика. Оренбург: ИПК Университет, 2016. 227 с.
8. Лаптева Е.В. Статистическое исследование сберегательной активности населения Российской Федерации // Вестник Оренбургского государственного университета, 2015. - №13(188).- С.53-59.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*А.О. Лазаренко, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: Е.П. Огородникова, к.э.н., доцент*

Аннотация. В статье приводится анализ численности и состава рабочей силы Российской Федерации. Приводится динамика уровня занятости и уровня безработицы. Рассматривается аспект распределения численности занятых и безработных по возрастным группам и по уровню образования. Осуществлен прогноз уровня безработицы в Российской Федерации на последующие периоды.

Ключевые слова: рабочая сила; уровень занятости; уровень безработицы; вид экономической деятельности; возрастная группа; уровень образования; содействия занятости населения.

Abstract. The article provides an analysis of the number and composition of the labor force of the Russian Federation. The dynamics of the level of employment and unemployment is given. The aspect of the distribution of the number of employed and unemployed by age groups and level of education is considered. The forecast of unemployment level in the Russian Federation for the subsequent periods is carried out.

Key words: labor force; employment rate; unemployment rate; type of economic activity; age group; level of education; employment promotion.

Актуальность рассматриваемой темы обусловлена тем, что в условиях рыночного реформирования России вопросы, связанные с безработицей, занятостью, их анализом и регулированием, являются важными проблемами и регламентируются законодательством. Как крайне сложный распределительный механизм, рынок труда обеспечивает соединение работников с рабочими местами, тем самым оказывая влияние и на производительность, и на темпы роста, и на многие другие параметры экономики. Безработица ведет к недоиспользованию такого важного ресурса, как человеческий капитал, углублению социальной дифференциации, значительному сокращению потенциального внутреннего продукта и национального дохода и даже социальным потрясениям в обществе.

П.В. Крючкова, К.С. Провков, М.Г. Решетников считают, что крайне важной для принятия управленческих решений на федеральном, региональном и местном уровнях является статистика рынка труда. Показатели занятости влияют на принятие бюджетных решений в доходной, и расходной части, решений по мерам социальной поддержки, миграционной политики, политики в сфере занятости, образования, здравоохранения, транспорта и др. [3, с. 11].

На рис. 1 приведены статистические данные о численности рабочей силы, занятых и безработных в Российской Федерации в 1992-2017 г. [5].

К рабочей силе относят лиц в возрасте от 15 лет и старше, которые считаются занятыми или безработными в рассматриваемый период. А.М. Кубланов, А.В. Борщева, М.С. Санталова считают, что термин «рабочая сила» на сегодняшний день следует заменить термином «человек труда», так как данный термин «свидетельствует о развитии человека, социально-экономическом совершенствовании отношения к человеку» [4, с. 34].



Рис. 1. Численность и состав рабочей силы Российской Федерации в 1992-2017 г., тыс. чел.

Как видим из рис. 1, общая численность рабочей силы приняла минимальное значение в 2000 г., а максимальное в 2016 г. в размере 76 636 тыс. чел. В 2017 г. произошло снижение на 527 тыс. чел. При этом численность занятых снизилась на 251 тыс. чел., а численность безработных на 276 тыс. чел. Средний темп роста численности занятых в 2000-2017 г составил 101,5%, а средний темп роста численности безработных составил 92,16%, что является положительной динамикой.

Отношение численности занятого населения к общей численности населения определенной возрастной группы определяет уровень занятости. Уровень занятости населения Российской Федерации представлен на рис. 2.

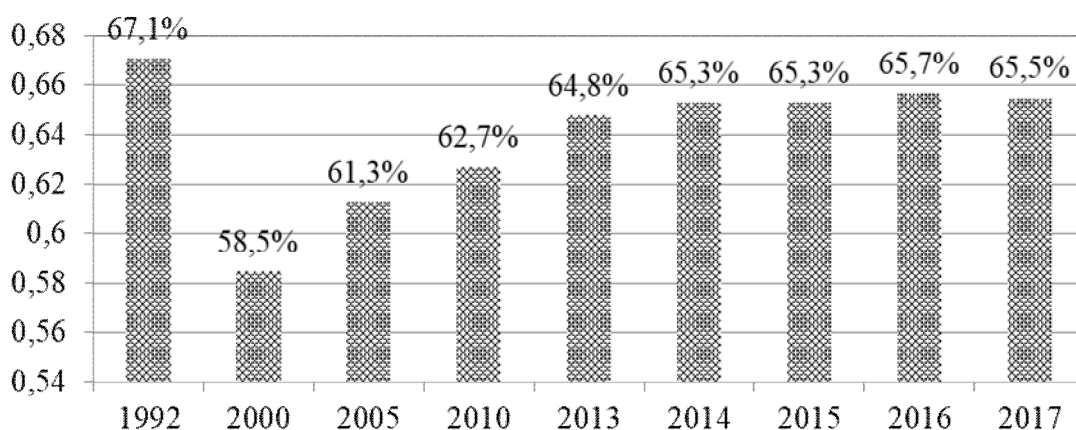


Рис. 2. Уровень занятости населения Российской Федерации, %

Уровень занятости населения принимал минимальное значение в 2000 г., но уже с 2005 г. составляет более 60%. В 2017 г. данный показатель равен 65,5%.

Уровень безработицы населения Российской Федерации в 1992-2017 г., определяемый как отношение численности безработных к численности рабочей силы определенной возрастной группы, представлен на рис. 3.

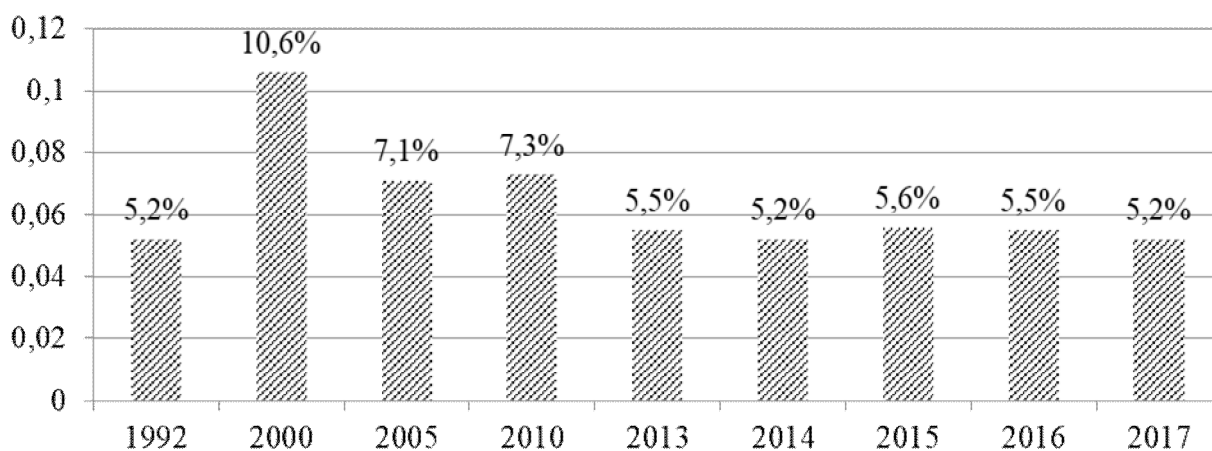


Рис. 3. Уровень безработицы населения Российской Федерации, %

Уровень безработицы населения Российской Федерации имеет тенденцию к снижению и в 2017 г. составил 5,2%, что является минимальным значением за рассматриваемый период. Численность занятого населения по видам экономической деятельности представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Среднегодовая численность занятых по видам экономической деятельности в 2017 г.

	Тыс. человек	В процентах к итогу
Всего	71746,2	100
торговля оптовая и розничная; ремонт транспортных средств и мотоциклов	13867,0	19,3
обрабатывающие производства	10258,8	14,3
строительство	6414,4	8,9
транспортировка и хранение	5253,6	7,3
сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	5059,3	7,1
образование	5439,2	7,6
деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	4443,1	6,2
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	3735,8	5,2

Наибольший удельный вес занимает численность занятых в оптовой и розничной торговле; ремонте транспортных средств и мотоциклов – 19,3%. На предприятиях обрабатывающих производств занято 14,3%, в строительстве – 8,9%. Согласно данным экспертов, на рынке трудовых ресурсов в ближайшем будущем возрастет спрос на веб-специалистов, разработчиков новых технологий, специалистов в области решения проблем финансовых задолженностей; увеличится спрос специалистов в промышленности, а также в сфере добычи нефти, где важен инновационно-активный персонал [4, с. 37] На рис. 4 и 5 приведено распределение численности занятых и безработных по возрастным группам и по уровню образования.

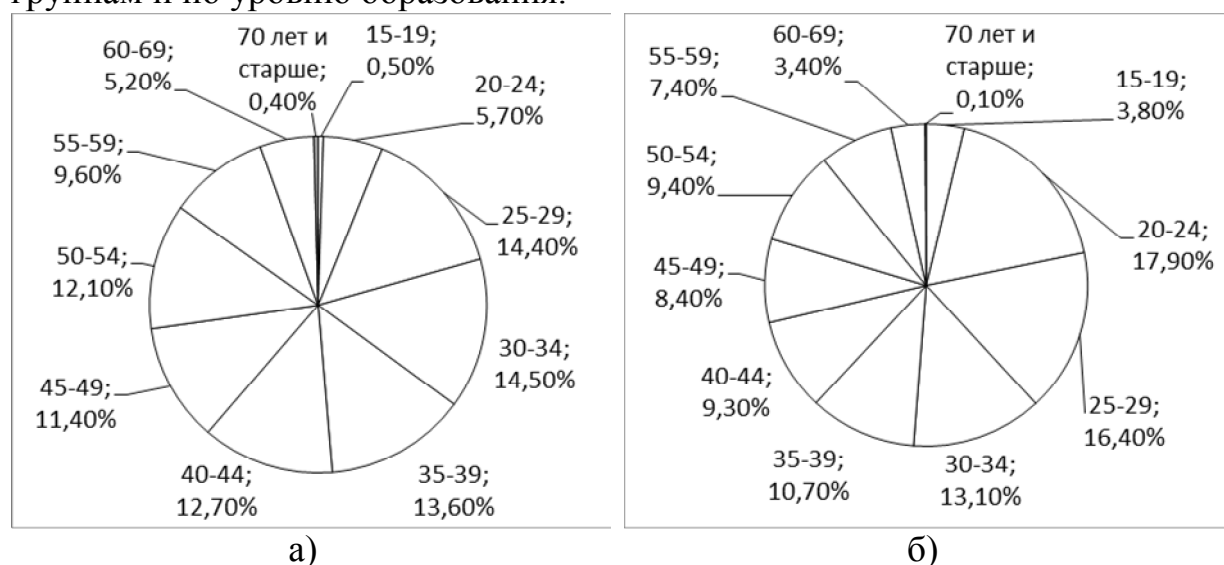


Рис. 4. Распределение численности а) занятых; б) безработных по возрастным группам в 2017 г., %

Наибольший удельный вес занятых (14,50%) приходится на возраст 30-34 г., немногим менее (14,40%) составляют занятые в возрасте 25-29 лет. Менее 1% составляют занятые после 70 лет и от 15 до 19 лет (0,40% и 0,50% соответственно). Средний возраст занятых 40,9 лет.

Основная доля безработных в России также приходится на возраст от 20 до 39 лет (58,1%). Средний возраст безработных 36,4 года.

З.Ф. Ибрагимова, Г.И. Япарова-Абдулхаликова считают, что «увеличение количества работающих людей пенсионного возраста не является плюсом для экономики. Это опытные работники, но их производительность находится не на самом высоком уровне в силу возраста, они не всегда готовы принять новые технологии и при этом занимают руководящие должности за счет большого опыта» [2, с. 38].

В современном мире качество рабочей силы, которая выступает фактором конкурентоспособности на рынке труда, во многом определяет образование.

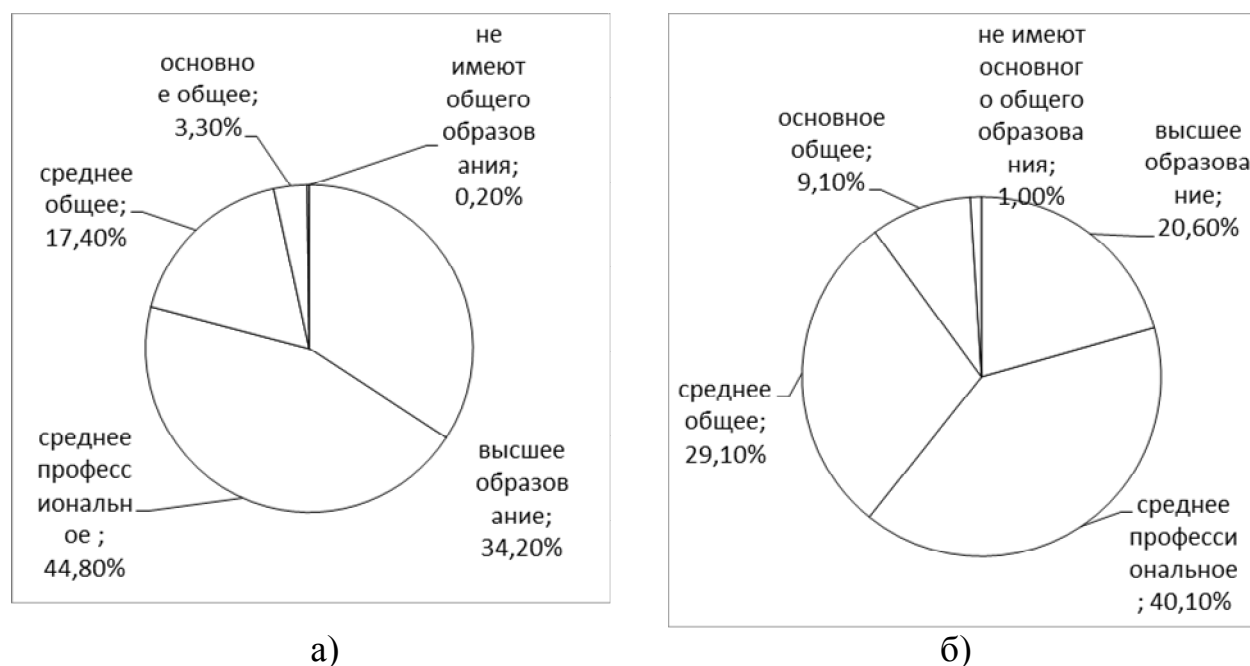


Рис. 5. Распределение численности а) занятых; б) безработных по уровню образования в 2017 г., %

Наибольший удельный вес среди занятого населения занимают граждане со средним профессиональным образованием (44,80%), довольно высокий уровень и граждан с высшим образованием (34,20%). Граждане, не имеющие общего образования составляют 0,20% занятых.

У безработных в России высокий уровень образования. Так, в 2017 году количество безработных граждан с высшим образованием составило 20,60% от общего количества не имеющих работы. В тоже время, их количество все равно ниже, чем людей со средним профессиональным или средним общим образованием (40,10% и 29,10% соответственно). Однако

устойчивая тенденция роста численности безработных с высшим образованием показывает, что в современной России образование не снижает риск безработицы.

В таблице 2 приведены данные о динамике уровня безработицы в Российской Федерации, начиная с 2000 г [6].

Таблица 2 - Динамика уровня безработицы в Российской Федерации в 2000-2017 г.

Год	Уровень безработицы, %	Абсолютный прирост (убыль), млн. т		Темп роста, %		Темп прироста, %	
		цепной	базисный	цепной	базисный	цепной	базисный
2000	10,6						
2001	8,8	-1,8	-97,2	83,0	83,0	-17,0	-17,0
2002	8,5	-0,3	-97,5	96,6	80,2	-3,4	-19,8
2003	7,8	-0,7	-98,2	91,8	73,6	-8,2	-26,4
2004	7,9	0,1	-98,1	101,3	74,5	1,3	-25,5
2005	7,1	-0,8	-98,9	89,9	67,0	-10,1	-33,0
2006	6,7	-0,4	-99,3	94,4	63,2	-5,6	-36,8
2007	5,7	-1	-100,3	85,1	53,8	-14,9	-46,2
2008	7	1,3	-99	122,8	66,0	22,8	-34,0
2009	8,2	1,2	-97,8	117,1	77,4	17,1	-22,6
2010	7,3	-0,9	-98,7	89,0	68,9	-11,0	-31,1
2011	6,5	-0,8	-99,5	89,0	61,3	-11,0	-38,7
2012	5,5	-1	-100,5	84,6	51,9	-15,4	-48,1
2013	5,5	0	-100,5	100,0	51,9	0,0	-48,1
2014	5,2	-0,3	-100,8	94,5	49,1	-5,5	-50,9
2015	5,6	0,4	-100,4	107,7	52,8	7,7	-47,2
2016	5,5	-0,1	-100,5	98,2	51,9	-1,8	-48,1
2017	5,2	-0,3	-100,8	94,5	49,1	-5,5	-50,9

По данным таблицы 2 можно сказать, что с 2000 по 2017 г. наблюдается снижение уровня безработицы в Российской Федерации. Наибольшая абсолютная убыль наблюдалась в 2001г. (-1,8%). Прирост происходил в 2004, 2008, 2009, 2015 г. Наибольший абсолютный прирост пришелся на 2008 г. и составил 1,3%. На основе данных таблицы 1 была построена линейная линия тренда, представленная на рис. 6, и осуществлен прогноз уровня безработицы, расчеты которого приведены в таблице 3.

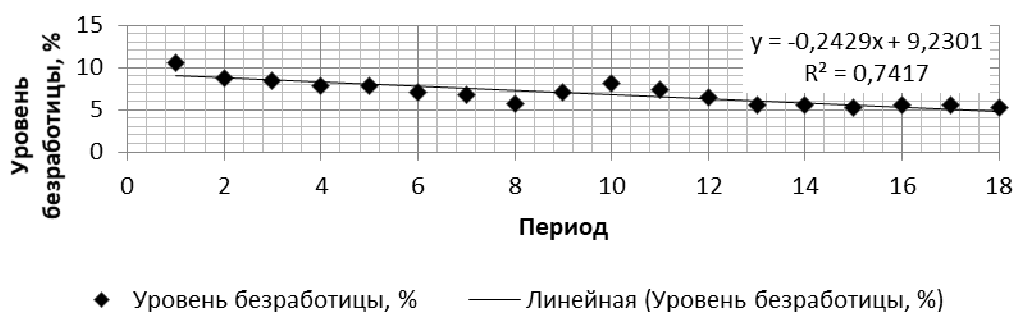


Рис. 6. Динамика уровня безработицы в Российской Федерации, %

Таблица 3 - Прогнозные значения уровня безработицы в Российской Федерации в 2018-2020 г.

Год	L	Прогноз на основе среднего абсолютного прироста	Прогноз на основе среднего темпа роста	Прогноз на основе линии тренда
2018	1	$=5,2+1*(-0,31765)=4,88$	$=5,2*0,964=5,02$	$=-0,2429*19+9,2301=4,62$
2019	2	$=5,2+2*(-0,31765)=4,56$	$=5,2*0,965^2=4,84$	$=-0,2429*20+9,2301=4,37$
2020	3	$=5,2+3*(-0,31765)=4,25$	$=5,2*0,966^3=4,67$	$=-0,2429*21+9,2301=4,13$

Приведенные расчеты прогнозных значений свидетельствуют о дальнейшем снижении уровня безработицы в Российской Федерации.

Е.А. Бартлин выделяет следующие приоритетные направления реализации государственной политики содействия занятости населения, способствующие обеспечению высокого уровня жизни населения:

- создать рыночную инфраструктуру;
- обеспечить инвестиционную привлекательность субъектам федерации;
- производить регулирование и контроль высвобождения трудящихся;
- проводить превентивную защиту трудовых прав работников;
- предоставлять качественные государственные услуги в сфере содействия занятости населения;
- создать эффективный механизм квотирования рабочих мест;
- производить дотирование и субсидирование хозяйствующих субъектов;
- создать эффективный механизм государственно-частного партнерства в занятости [1, с. 84].

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бартлин Е.А. Об экономическом механизме реализации государственной политики занятости в России // *Уровень жизни населения регионов России*. 2018. № 2 (208). С. 78-85.
2. Ибрагимова З.Ф., Япарова-Абдулхаликова Г.И. Структурный анализ безработицы в Российской Федерации // *Статистика и экономика*. 2017. № 4. С. 33-40.
3. Крючкова П.В., Провков К.С., Решетников М.Г. Возможности использования административных данных для формирования статистики рынка труда: пример г. Москвы // *Вопросы государственного и муниципального управления*, по. 2, 2018, pp. 7-29.
4. Кубланов А.М., Борщева А.В., Санталова М.С. Занятость и заработная плата населения как показатели социального качества жизни // *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент»*. – 2018. – №1. – С. 33-40.
5. *Россия в цифрах. 2018: Крат. стат. сб./Росстат* – М., 2018 – 522 с.
6. Федеральная служба государственной статистики. *Трудовые ресурсы*. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#

ФИНАНСИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ ИЗ ОБЛАСТНОГО И МЕСТНОГО БЮДЖЕТОВ

Н.Ю. Ланик, студент

*Саратовский Социально-Экономический Институт
РЭУ имени Г.В. Плеханова, Россия*

Научный руководитель: Е.Г. Щербань, к.э.н., доцент

Аннотация. Российская Федерация, согласно Конституции страны, является социальным государством. Его политика должна реализовываться для обеспечения условий достойной жизни и развития граждан. Она необходима для обеспечения охраны жизни и здоровья людей, социальных прав, свобод и гарантий; давать поддержку нуждающимся категориям населения. Всё это возможно при активном развитии системы социальных служб и органов. Однако, в современных условиях одной политики и организации недостаточно. Для функционирования самой системы социальной защиты – её органов, служб и комитетов, - а также для осуществления выплат пособий, субсидий, пенсий, необходимые денежные средства и источники их поступления. В статье исследованы система социальной защиты населения, уровни, источники и направления совершенствования на современном этапе.

Ключевые слова: социальная помощь, социальная защита, областной бюджет, местный бюджет, финансирование.

Abstract. The Russian Federation, according to the Constitution, is a social state. Its policy should be implemented to ensure conditions of decent life and development of citizens. It is necessary to ensure the protection of life and health, social rights, freedoms and guarantees; to give support to the needy categories of the population. All this is possible with the active development of the system of social services and bodies. However, in modern conditions, one policy and organization is not enough. For the functioning of the social protection system itself - its bodies, services and committees-as well as for the payment of benefits, subsidies, pensions, the necessary funds and their sources of income. The article investigates the system of social protection of the population, levels, sources and problems of financing of social protection of the population at the present stage of development of the Russian society.

Keyword: social assistance, social protection, regional budget, local budget, financing.

Совокупность средств и мероприятий, направляемых на охрану прав граждан РФ, а также удовлетворение их социальных нужд называется социальной защитой населения России. Ее проблемы в 2019 году по-прежнему остаются актуальными, что напрямую связано с недостаточным

финансированием данной сферы, пробелами в законодательстве и прочими аспектами. Несмотря на трудности, можно наблюдать положительные изменения. Положительным результатом стараний соработников считается удовлетворение острых нужд и улучшение финансового состояния граждан, повышение средней продолжительности их жизни, минимизация уровня заболеваемости, наркомании, подростковой преступности. В 2019 году система социальной защиты населения будет опираться на целый комплекс принципов, среди которых адресность попечительства, уважение к личности каждого гражданина, гибкость, законность и др.

Соцобеспечение появилось на территории России два века тому назад. Уже изначально оно подразумевало создание государственной системы, ответственной за обслуживание, а также материальную поддержку стариков, больных людей, больших семей. Финансирование происходило за счет поступлений из т. н. фондов потребления.

Суть социальной помощи разъясняется в ФЗ от 17.07.1999 № 178-ФЗ «О государственной социальной помощи» (ред. 01.01.2018): «Государственная социальная помощь – предоставление малоимущим семьям, малоимущим одиноко проживающим гражданам, а также иным категориям граждан, указанным в настоящем Федеральном Законе, социальных пособий, социальных доплат к пенсии, субсидий, социальных услуг и жизненно необходимых товаров» [6].

Социальная защита населения в РФ реализуется по-разному. Государство предоставляет одноразовые выплаты, регулярно начисляемые пособия, субсидии. Выдаются бесплатно школьные завтраки или обеды, гуманитарная помощь – поставка одежды, игрушек, продовольствия. Помощь, положенная очутившимся в затруднительном финансовом положении людям, осуществляется посредством применения средств из общих налоговых поступлений. Поддержка предусмотрена также для тех членов общества, реальная ежемесячная прибыль которых не соответствует параметрам действующей прожиточной нормы.

Помощь также может выражаться в прямом обслуживании лиц, лишившихся способности самостоятельно за собой ухаживать, подразумевает оказание врачебного (медсестринского), бытового, юридического сервиса на дому [1].

Предоставление услуг и привилегий гражданам на основе принципа распределения по потребностям называется социальной гарантией. Правительством РФ такими признаны, например:

- безвозмездный медицинский сервис;
- равноправный доступ к образованию;
- закрепление обязательного зарплатного минимума;
- пособия инвалидам, сиротам, неполным семьям;
- выплата денег при рождении ребенка.

Особой вариацией гарантий являются льготы. Их назначают отдельным категориям населения – инвалидам, участникам военных операций, ветеранам труда, детям-сиротам и др. Льготники ежемесячно получают пенсии. Эти люди могут безвозмездно пользоваться общественным транспортом (автобусами, электричками, трамваями, троллейбусами), бесплатно получать некоторые медикаменты при необходимости, путевки на курорты (по показаниям).

Соцстрахованием называют государственную/частную систему предоставления денежной помощи. Она выделяется из специальных платежей (принудительных или добровольных), при соблюдении равновесия между масштабами (ценой) услуги и размерами осуществленного вклада. Финансы поступают из фондов, сформированных за счет взносов работодателей и работающих лиц, правительственных субсидий [4].

Выполнение программ соцзащиты осуществляется посредством соблюдения определенных принципов. Во-первых, это принцип сочетания мер государственной политики и актов благотворительности, которая опирается на общепринятые ценности гражданской солидарности, сочувствия, взаимовыручки. Во-вторых, это принцип «гибкости», который означает рациональную смену ключевых приоритетов социальной стратегии во время переломного периода, дефицита финансов.

В рамках реализации социальной политики в субъектах РФ следует выделить три региональные модели социального обслуживания и защиты населения:

первая, основанная на строгой централизации управления социального обслуживания и защиты, характеризующейся сосредоточением управленческих функций на уровне региона;

вторая, предусматривающая централизацию управленческих функций, объединенных в одном министерстве или управлении для решения вопросов социального обслуживания различных категорий населения, финансирования деятельности учреждений защиты из регионального бюджета;

третья, модель комплексного подхода к решению вопросов социального обслуживания и защиты населения, привлекающая для управления и финансирования все уровни власти [3].

Предусмотрена дифференцированная ответственность за системное развитие и организацию социального обслуживания через взаимодействие всех учреждений государства, в том числе и в области финансирования социальной защиты.

Финансовое обеспечение системы социальной защиты населения производится на основе ряда нормативно-правовых актов, причём законодательное регулирование данной сферы в последнее время заметно укрепилось. Так, были приняты законы «О государственных пособиях

гражданам, имеющим детей», «О ветеранах», «Об основах социального обслуживания населения», «О социальном обслуживании граждан пожилого возраста и инвалидов» и др. Положения законодательных актов, регулирующих финансирование социальной защиты, учитывается при составлении проектов бюджетов, прогнозов развития.

Следует отметить, что законодательно установлены источники финансирования социального обслуживания населения. Так, согласно ст. 30 Федерального закона от 28.12.2013 N 442-ФЗ (ред. от 07.03.2018) «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» к источникам финансового обеспечения социального обслуживания относятся следующие (рис. 1). [7]

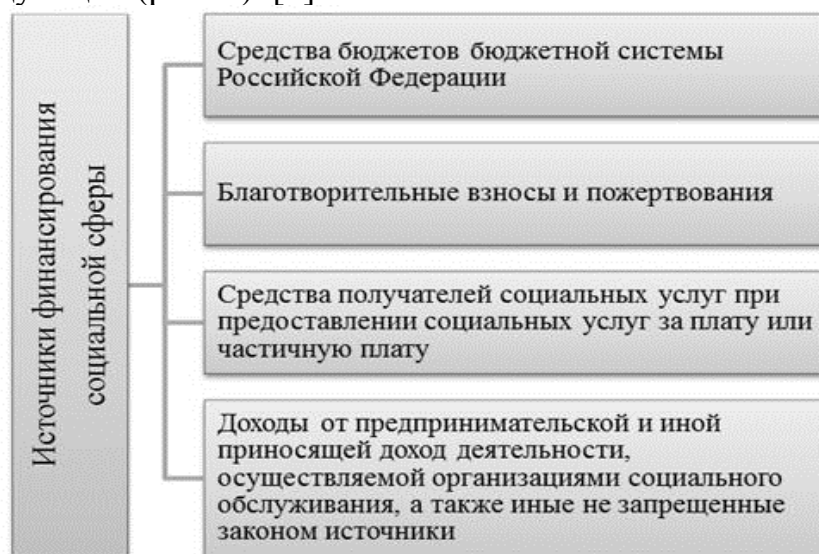


Рис. 1. Источники финансового обеспечения социального обслуживания

Согласно упомянутому выше закону финансирование организаций, оказывающих социальную помощь населению, осуществляется согласно бюджетному законодательству Российской Федерации. При этом финансирование осуществляется из бюджета того уровня, в ведении госорганов которого находятся данные организации. Так, финансирование деятельности организаций, осуществляющих социальное обслуживание населения и находящихся в ведении федеральных органов исполнительной власти РФ, осуществляется из средств федерального бюджета. Финансирование деятельности организаций социального обслуживания субъектов РФ и находящихся в ведении органов исполнительной власти субъектов РФ, осуществляется из средств региональных бюджетов. При этом, кроме бюджетного финансирования законом предусмотрено финансирование за счёт средств получателей социальных услуг, т.е. подразумевается, что социальную услугу могут также быть оплачены полностью или частично самими их получателями.

Перечисленные выше источники финансирования социального обеспечения могут передаваться в целевые фонды и выплачиваться

гражданам в виде субсидий, дотаций из областного или местного бюджета, а также в форме проведения закупок социальных услуг на контрактной основе.

Кроме перечисленных выше источников финансирования социальной защиты региональные и муниципальные и местные органы власти могут также привлекать и другие источники, например, для реализации совместных социальных проектов.

В случае, если социальные услуги были оплачены из средств их получателей, т.е. оказывались за плату, то порядок расходования имеет следующую специфику (рис. 2).

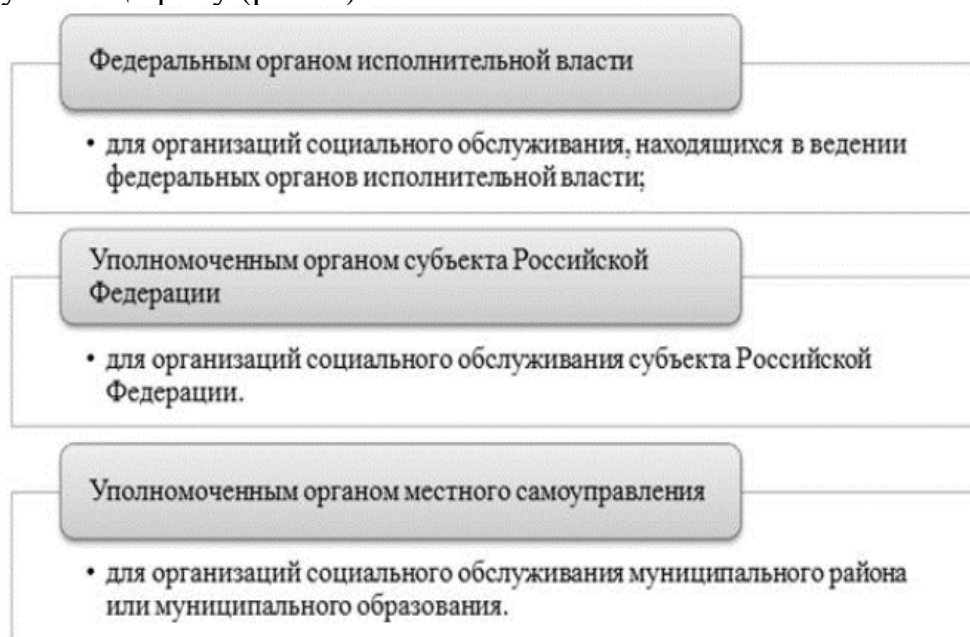


Рис. 2. Порядок финансирования средств, полученных от платных услуг

Примечательно, что средства, полученные в результате оказания платных услуг, могут расходоваться организациями, оказывающими услуги социальной помощи и поддержки, на развитие своей деятельности, расширение спектра оказываемых услуг, стимулирование своих работников.

Если организация субъекта РФ оказывает социальные услуги гражданину по индивидуальной программе, то ей выплачивается компенсация согласно нормативно-правовым актам данного субъекта. При этом оказываемые услуги должны быть из реестра поставщиков социальных услуг данного субъекта РФ, а сами организации не должны при этом участвовать в выполнении государственного задания (заказа).

Источники финансирования мероприятий по социальной защите населения представлены ниже (рис. 3).

Следует отметить, что бюджеты субъектов РФ и муниципальные бюджеты, наряду с федеральным бюджетом, являются основой

планирования финансирования социальной защиты. Без них функционирование системы социальной защиты было бы невозможным.

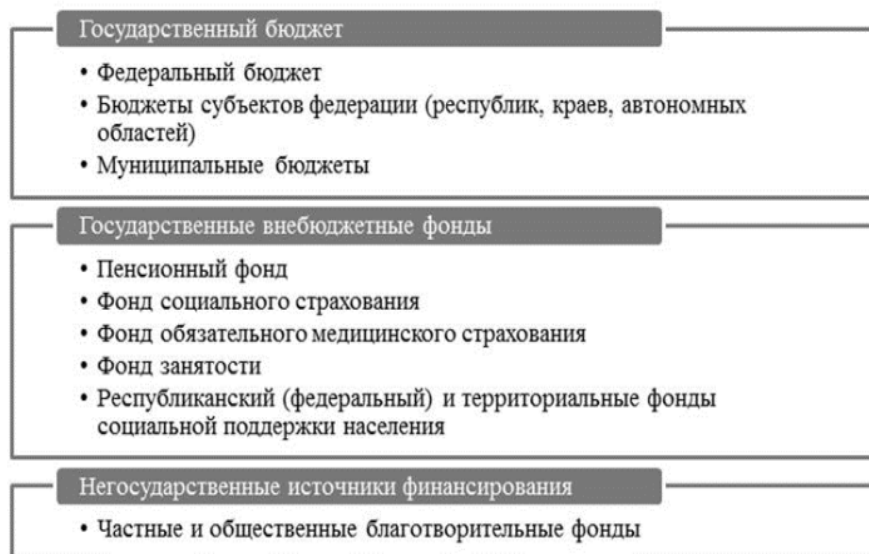


Рис. 3. Источники финансирования мероприятий по социальной защите населения

Также необходимо выделить, что мероприятия региональных и муниципальных фондов, если они касаются устранения экстремальных ситуаций, финансируются за счёт дополнительного сверхбюджетного направления средств в регионы и муниципалитеты из федерального фонда социальной поддержки населения. При этом финансирование направляется по направлениям первой необходимости (рис. 4).

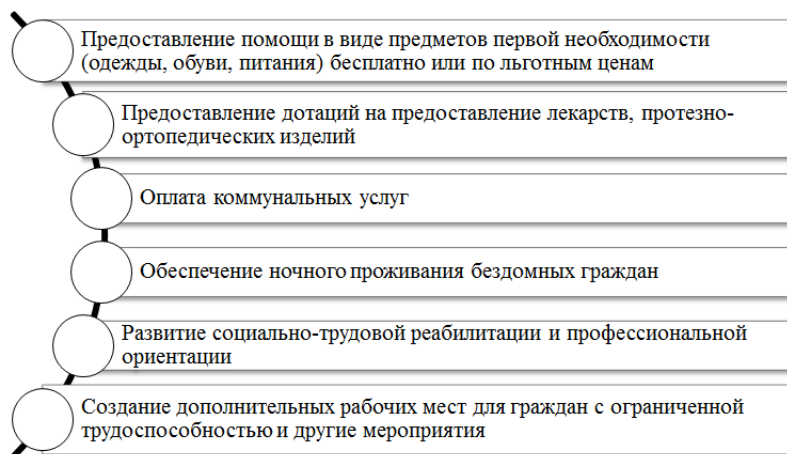


Рис. 4. Направления расходования средств социальных фондов субъектов РФ

Также отметим, что финансирование программ по оказанию помощи детям-инвалидам, сиротам, малообеспеченным и многодетным семьям, которые реализуются в регионах России, финансируются из Федерального (Республиканского) фонда.

Источниками финансовых средств для бюджетов разных уровней, включая областные и особенно местные бюджеты, являются налоги. Полномочия по финансированию социальной защиты населения

разграничены между органами государственной власти федерального, регионального и местного уровня (рис. 5) [2].



Рис. 5. Полномочия органов власти в финансировании системы социальной защиты населения

На федеральном уровне в системе финансирования социальной защиты действует Фонд финансовой поддержки субъектов РФ. Его средства формируются из налоговых поступлений, в которые не входят таможенные пошлины на ввоз товаров. 15% всех поступлений в бюджет от налоговых сборов поступает именно в Фонд финансовой поддержки субъектов РФ. Отметим, что государственная система распределения финансов устроена так, что более слабые регионы получают поддержку от более сильных. При этом Фонд финансовой поддержки субъектов РФ перераспределяет с финансовые средства по двум каналам (рис. 6).

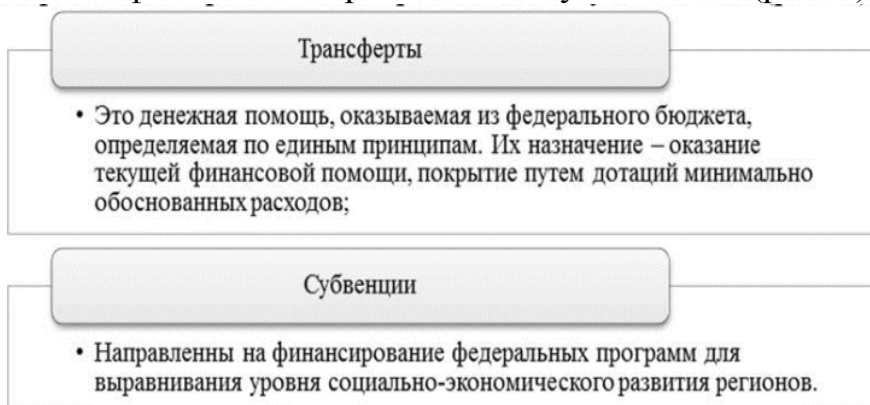


Рис. 6. Каналы перечислений средств Фонда финансовой поддержки субъектов РФ

Примечательно, что трансферты не являются средством целевого назначения. Фонд перечисляет бюджетные средства соответствующему субъекту РФ, который может направлять эти средства по своему усмотрению.

За последние 15 лет прослеживается тенденция перемещения «центра тяжести» социально-экономических процессов от центра к регионам. Роль региональных и местных бюджетов усиливается, а также расширяются сферы их использования. В сфере финансирования социальной сферы и направлений социальной защиты намечается отведение всё большей роли местному самоуправлению. Так, в ведение местных бюджетов находится доминирующая часть социально-культурных учреждений, в частности учреждений и организаций сферы здравоохранения, сферы образования, а также расходы на их содержание.

Также в ведении местных бюджетов находится проведение социально-культурных мероприятий, которые составляют большую долю расходов местных бюджетов. Так, в городских бюджетах расходы на проведение социально-культурных мероприятий находятся в диапазоне 30-50% от всех расходов муниципалитетов, а в бюджетах муниципальных районов, поселковых и сельских бюджетах эти расходы уже составляют 60-80%. В указанных бюджетах в их расходах на науку, образование, здравоохранение, что направлено на развитие медицинских учреждений, проведением и расширением сферы научных и проектных работ, которые финансируются их указанных выше бюджетов, - данные затраты возрастают наиболее динамично. [5]

Исследовав систему финансирования социальной защиты населения, её текущего состояния и функционирования, можно предложить несколько направлений её дальнейшей модернизации (рис. 7).

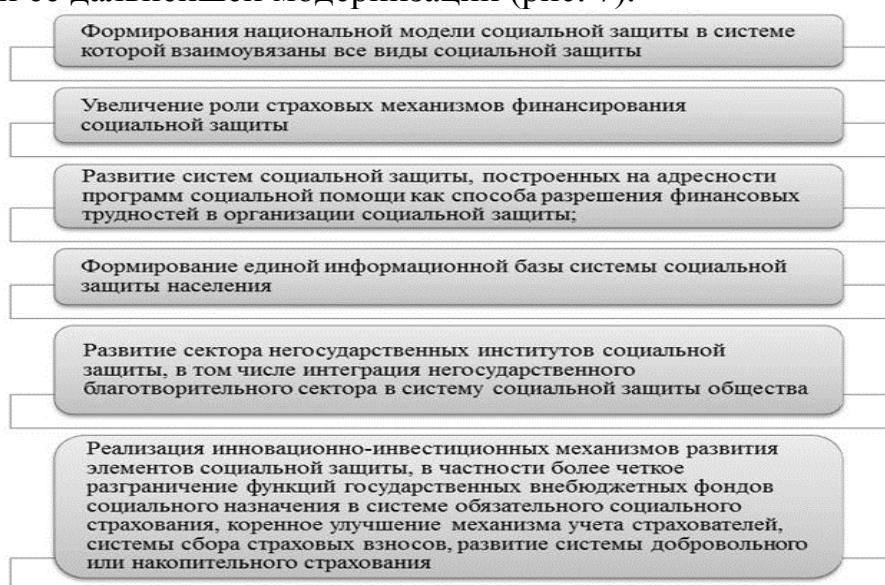


Рис. 7. Направления совершенствования финансирования социальной защиты населения

Все сказанное позволяет сделать вывод о том, что финансирование социальной защиты населения при различных неблагоприятных последствиях санкций, предкризисных явлений, природных стихий должно

строиться с учетом специфических особенностей экономического, социального, политического и культурного своеобразия российских регионов.

Модернизация финансирования системы социальной защиты населения предполагает участие в качестве субъекта всех ветвей и органов государственной власти в РФ, органов местного самоуправления, общественных организаций, региональных фондов.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Андреева Е.И., Бычков Д.Г., Феоктистова О.А. Об адресности бюджетных мер в сфере социальной поддержки населения // *Финансы*. 2015. № 8. С. 15–21.
2. Мачульская Е.Е. *Право социального обеспечения*. – М.: Норма, 2014.
3. *Официальный сайт Правительства России: [Электронный ресурс]*. Режим доступа: <http://government.ru>
4. Рукина С.Н. Развитие бюджетных отношений на муниципальном уровне // *Финансовые исследования*. 2016. № 1. С. 59–66.
5. *Социальная устойчивость региона: диагностика и проблемы развития*. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2017.
6. Федеральный закон от 17.07.1999 N 178-ФЗ «О государственной социальной помощи» (ред. 01.01.2018)
7. Федеральный закон от 28.12.2013 N 442-ФЗ (ред. от 07.03.2018) «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.05.2018)

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ДИНАМИКИ ЗАБОЛЕВАЕМОСТИ НОВОРОЖДЕННЫХ ДЕТЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*М.А. Пурывева, студент
Оренбургский Государственный Университет, Россия
Научный руководитель: Т.В. Леушина, к.э.н., доцент*

Аннотация. В статье рассмотрена одна из ведущих проблем современного общества, а именно заболеваемость новорожденных детей в Российской Федерации. С помощью различного рода статистических методов был проведён анализ основных показателей заболеваемости. Полученные результаты могут быть использованы в качестве основы для создания профилактических мероприятий в сфере здравоохранения новорожденных детей.

Ключевые слова: новорожденные, заболеваемость, валовый внутренний продукт, инвалидность, безработица

Abstract. The article considers one of the leading problems of modern society, namely the incidence of newborns in the Russian Federation. Analysis of the main indicators of the incidence was carried out using various kinds of statistical methods. The results can be used as a basis for creating preventive measures in the sphere of healthcare for newborns.

Keywords: newborns, morbidity, gross domestic product, disability,, unemployment

Для достижения прогресса и модернизации сферы здравоохранения населения необходимо изучение периода новорожденности, прежде всего неонатального периода, который, в свою очередь, является стартовым, определяющим потенциал здоровья человека на все последующие годы жизни [4]. Поэтому крайне актуальным является адекватный статистический анализ существующих закономерностей в динамике заболеваемости новорожденных.

Как правило, заболеваемость новорожденных отражается через абсолютный показатель числа родившихся больных детей [2]. Однако, проведение сравнительного динамического анализа необходимости использования относительного выражения числа распространенности заболеваний среди новорожденных детей, которое показывает отношение числа родившихся больных детей к общему числу родившихся за соответствующий период (рисунок 1).

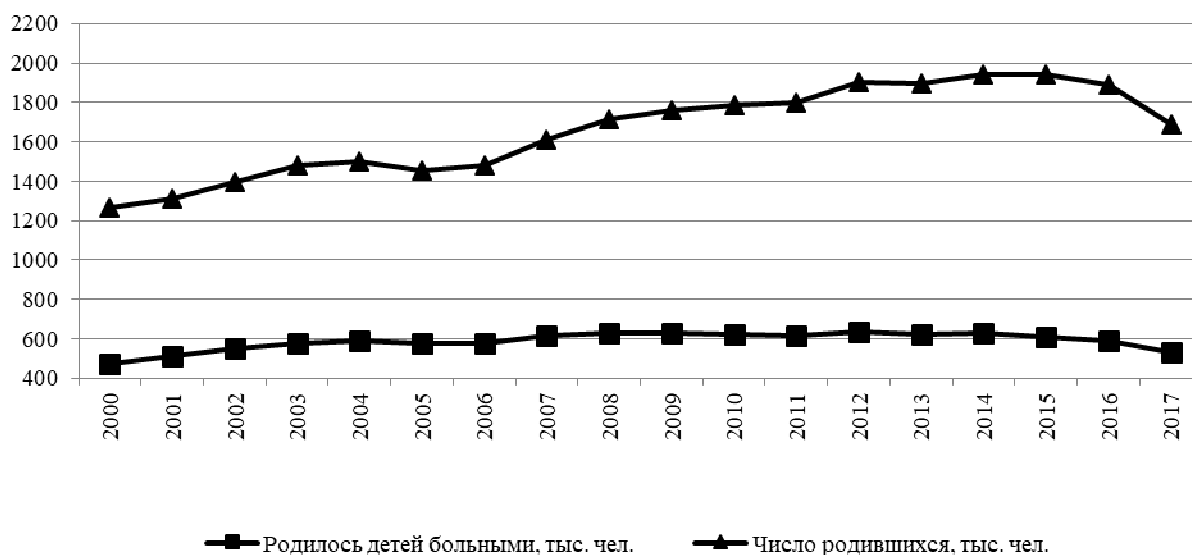


Рисунок 1 – Динамика числа всех детей, родившихся РФ и числа родившихся больными

Рисунок 1 свидетельствует о том, что в рассматриваемый период наблюдалась незначительная растущая тенденция числа родившихся в России, тогда как число больных новорожденных детей практически не изменялось.

Рассмотрим тенденцию в динамике коэффициента распространенности заболеваний среди новорожденных детей (рисунок 2).

Так, в 2000 году на 1000 человек новорожденных детей приходилось 375 больных детей, тогда как в 2017 г - 313 детей. Следовательно, в целом наблюдается плавное снижение распространенности заболеваний среди новорожденных детей в России. Максимальное значение анализируемого коэффициента за исследуемый период составило в 2005 г. 395,2 ‰, а минимальное – в 2016 г. - 312,6 ‰ (рисунок 2).

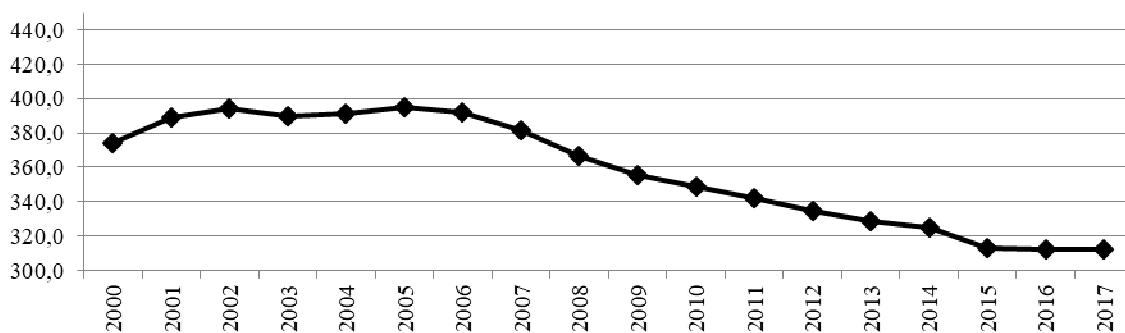


Рисунок 2 – Динамика коэффициента распространенности заболеваний среди новорожденных детей в РФ, в промилле

Таблица 1 – Анализ интенсивности изменения коэффициента распространенности заболеваний среди новорожденных детей в РФ

Период	Распространенность заболеваний среди новорожденных, промилле	Абсолютное изменение, ‰		Темп изменения, %		Темп прироста, %	
		базис.	цепн.	базис.	цепн.	базис.	цепн.
2000	374,3	-	-	-	-	-	-
2001	389,1	14,8	14,8	104,0	104,0	4,0	4,0
2002	394,4	20,1	5,3	105,4	101,4	5,4	1,4
2003	389,9	15,7	-4,5	104,2	98,9	4,2	-1,1
2004	391,0	16,8	1,1	104,5	100,3	4,5	0,3
2005	395,2	20,9	4,1	105,6	101,1	5,6	1,1
2006	392,0	17,7	-3,2	104,7	99,2	4,7	-0,8
2007	381,5	7,3	-10,5	101,9	97,3	1,9	-2,7
2008	366,4	-7,8	-15,1	97,9	96,0	-2,1	-4,0
2009	355,2	-19,0	-11,2	94,9	96,9	-5,1	-3,1
2010	348,8	-25,4	-6,4	93,2	98,2	-6,8	-1,8
2011	342,0	-32,3	-6,8	91,4	98,0	-8,6	-2,0
2012	335,0	-39,3	-7,0	89,5	98,0	-10,5	-2,0
2013	328,7	-45,5	-6,3	87,8	98,1	-12,2	-1,9
2014	324,7	-49,5	-4,0	86,8	98,8	-13,2	-1,2
2015	313,0	-61,3	-11,7	83,6	96,4	-16,4	-3,6
2016	312,6	-61,6	-0,3	83,5	99,9	-16,5	-0,1
2017	312,7	-61,6	0,0	83,5	100,0	-16,5	0,0

Для подробного изучения анализируемой тенденции проведем расчет абсолютных и относительных показателей динамики (таблица 1).

Данные таблицы 1 отразили, что наибольший рост коэффициента распространенности заболеваний среди новорожденных наблюдался в 2001 году по сравнению с 2000 г. (14,8 ‰), наибольший спад показателя приходится на 2008 год по сравнению с предыдущим годом (-15,1 ‰).

Можно отметить, что по сравнению с базисным периодом в 2017 году произошло снижение темпа заболеваемости новорожденных детей на 16,5 %, что составляет примерно 62 больных новорожденных ребёнка на 1000 родившихся. Рассмотрим средние показатели динамики за анализируемый период (таблица 2).

По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что численность больных новорожденных детей на 1000 родившихся в среднем за анализируемый период составляла 359 человек, причём ежегодно она снижалась в среднем на 4,4 ‰ или на 0,192 %.

Таблица 2 – Средние показатели динамики коэффициента распространенности заболеваний среди новорожденных детей в РФ

Средний уровень ряда, ‰	Средний абсолютный прирост, ‰	Средний темп роста, %	Средний темп прироста, %
358,1	-4,4	103,4	3,4

Для моделирования динамики методом аналитического выравнивания, с помощью критерия «восходящих» и «нисходящих» серий выявлена нестационарность изучаемого временного ряда, то есть можно утверждать, что тренд в динамике распространенности заболеваний среди новорожденных детей присутствует (рисунок 3).

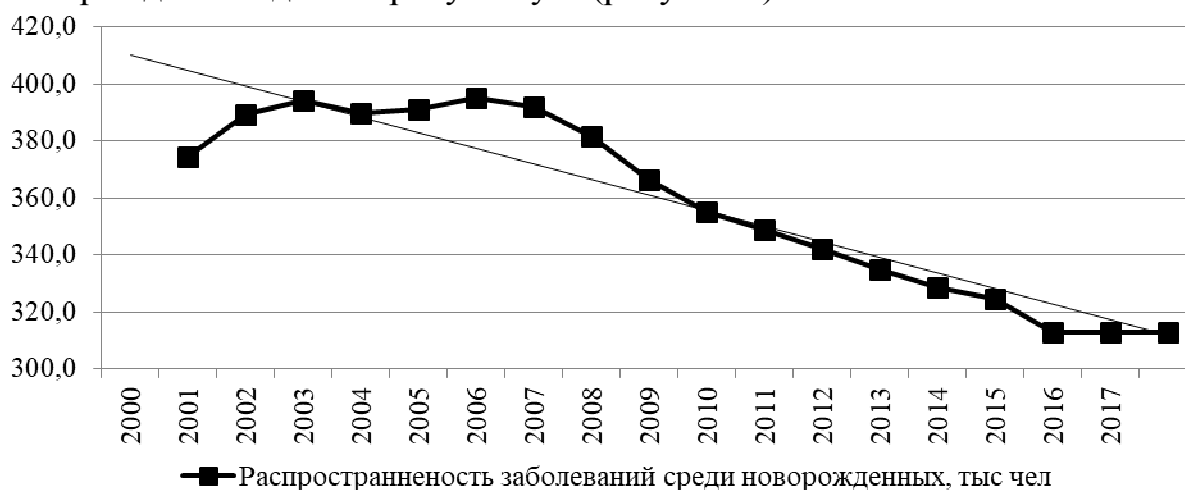


Рисунок 3 – Динамика коэффициента распространенности заболеваний среди новорожденных детей в РФ и линейный тренд

Уравнение тренда примет вид:

$$y = -5,479t + 415,67 .$$

Согласно этой модели, при сохранении имеющейся тенденции, с вероятностью 95 % можно утверждать, что средняя величина коэффициента распространенности заболеваний среди новорожденных детей в РФ за анализируемый период составил 415,67 тыс чел, а среднемесячное снижение числа больных новорожденных детей равно 5,5 на тысячу родившихся.

На основе графического анализа временного ряда исследуемого коэффициента, можно предположить наличие долгопериодической циклической колеблемости в общем комплексе колебаний. Рассчитанные основные показатели колеблемости отражены в таблице 3.

Таблица 3 – Показатели колеблемости

Показатель	Значение
Амплитуда колебаний	48,3 ‰
Среднее линейное отклонение	57,5 ‰
Среднеквадратическое отклонение	62,2 ‰
Коэффициент колеблемости	17,4 %

Расчетные показатели (таблица 3) позволяют сделать вывод о незначительном уровне колеблемости коэффициента распространенности заболеваний среди новорожденных детей в РФ.

Для проведения проверки модели на адекватность использовались статистика Дарбина-Уотсона и расчет значений асимметрии и эксцесса. В связи с тем, что расчетное значение Дарбина-Уотсона равно 1,71, сделан вывод о том, что автокорреляция в остатках отсутствует.

Расчетные значения асимметрии (-0,23) и эксцесса (-1,6), значительно меньше их критических значений при 5%-м уровне значимости (0,71 и 0,88 соответственно). Следовательно, распределение временного ряда можно считать нормальным, а модель адекватной и пригодной для дальнейшего анализа.

Средняя ошибка прогноза для линии тренда на исследуемый период составила менее 30 %. Таким образом, число больных новорожденных детей в 2018 году составит при сохранении имеющейся тенденции от 282 до 342 человек на 1000 родившихся.

Далее рассматривалось влияние на коэффициент распространенности заболеваний среди новорожденных детей (y) следующих показателей:

- ВВП на душу населения за 2000-2017 г. в РФ (x1);
- уровень безработицы за 2000-2017 г. по РФ (x2);
- заболеваемость населения по всем классам болезней 2000-2017 г. по РФ (x3);
- численность лиц, впервые признанные инвалидами за 2000-2017 г. по РФ (x4).

На основе предварительно построенной корреляционной матрицы сделаны следующие выводы:

1) связь обратная между распространенностью заболеваний среди новорожденных детей и такими показателями, как ВВП на душу населения, заболеваемость населения по всем классам болезней;

2) связь прямая между распространенностью заболеваний среди новорожденных детей и уровнем безработицы и численностью лиц, впервые признанные инвалидами.

Таблица 4 - Оценка множественной регрессии

Показатель	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение
Y-пересечение	393,92	20,65	19,07	0,0002
Уровень безработицы за 2000-2017 г. по РФ (x2)	-2.32	1,32	-1,75	0,1006
Численность лиц, впервые признанные инвалидами за 2000-2017 г. по РФ (x4)	0,02	0,007	-0,86	0,0018

Так как между факторами x1 и x3 выявлена мультиколлениарность, регрессионный анализ проводился методом пошаговой регрессии. Результаты оценки множественной регрессии отражены в таблице 4.

Полученные оценки регрессии (таблица 4) отразили незначимость фактора x2, в связи с чем итоговый анализ регрессии проведен с его исключением. В результате получено уравнение регрессии вида:

$$y=393,9+0,03x_4.$$

С помощью коэффициента ранговой корреляции Спирмена, равного 0,5, определено, что расчетное значение t-статистики меньше его критического значения (2,12) и, следовательно, гетероскедастичность в остатках построенной модели отсутствует.

Критическое значение t – критерия Стьюдента на 5%-м уровне значимости для параметра регрессии составило 2,1, а показателя значимости модели в целом - F-критерия Фишера - 3,55. Эти значения меньше табулированных, следовательно, уравнение регрессии в целом и коэффициент регрессии статистически значимы.

По проведенному статистическому анализу можно сделать следующие выводы.

Начиная с 2008 года, наблюдается стабильное снижение коэффициента распространенности заболеваемости новорожденных в РФ по сравнению с показателем базисного 2000 г. С увеличением численности лиц, впервые признанные инвалидами, распространенность заболеваний среди новорожденных детей увеличивается на 0,03 %. На

основе построенного выше линейного тренда, прогнозируемая численность больных новорожденных в расчете на 1000 человек родившихся составит 312 человек.

Полученные результаты могут быть использованы для проведения мероприятий по улучшению системы здравоохранения детей неонатального периода.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Баранов А.А. Профилактические основы развития приоритетного национального проекта в сфере здравоохранения в интересах детей / В.Р. Кучма. - *Здравоохранение Российской Федерации*. – 2008. - № 1. – С. 10-11.

2. Обухова О.В. Инструменты статистического наблюдения здравоохранения для оценки расходов по отдельным заболеваниям / О.В. Обухова // *Вопросы статистики*. – 2012. – № 1. - С. 58-62.

3. Стародубов В.И. Концепция федерального атласа «Региональные факторы и особенности состояния здоровья детского населения Российской Федерации» / А.А. Баранов, В.Ю. Альбицкий. - *Педиатрия*. – 2005. - № 1. – С. 10-13.

4. Юрьев В.К. Понятие здоровья, его оценка, социальная обусловленность / Г.И. Куценко, В.К. Юрьев, Г.И. Куценко. - *Общественное здоровье и здравоохранение*. – СПб., 2000. – Ч. 1, гл. 1. – С. 12-16.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Д.И. Рубина, студент

Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Научный руководитель: Е.Н. Ковалева, к.э.н.

Аннотация. Технологии SocialMediaMarketing (SMM) являются одной из наиболее актуальных тем в сфере продвижения. С развитием технологий все больший процент коммуникаций происходит через интернет в целом, и через социальные сети в частности. Высшие учебные заведения не всегда уделяют должное внимание маркетингу в социальных сетях. При этом абитуриенты – главная целевая аудитория – также представляют интерес для большинства социальных платформ, представленных в интернет-пространстве России, чем и обуславливается актуальность данного научного исследования.

Ключевые слова: университет, социальные сети, продвижение, SMM-маркетинг, контент-анализ.

Abstract. SocialMediaMarketing (SMM) technologies are currently one of the most relevant topics in the field of promotion. With the development of technology, an increasing percentage of communications occur through the Internet as a whole, and through social networks in particular. Higher education

institutions do not always pay due attention to social media marketing. At the same time, applicants - their main target audience, are also of interest to most social platforms represented in the Internet space of Russia, which is what determines the relevance of this scientific research.

Keywords: university, social networks, promotion, SMM marketing, content analysis.

В современном мире большое значение имеет интернет продвижение. Интернет является неотъемлемой частью жизни населения, являясь одним из самых перспективных направлений маркетинга. Продвижение услуг в интернете не требует больших затрат, но в тоже время является одним их эффективных способов обеспечения узнаваемости бренда и привлечения потенциальных клиентов. Одним из видов интернет-продвижения является создание страниц в социальных сетях, так как социальные сети имеют большую популярность в современном мире.

В Рунете действуют несколько социальных сетей, отличающихся целевой аудиторией, форматом контента и рядом других показателей. Одной из самых популярных социальных сетей в Российской Федерации является «ВКонтакте». Данная социальная сеть была запущена в 2006 году, на октябрь 2018 года согласно данным SimilarWeb занимает 4 место в глобальном рейтинге и 1 место в российском среди всех социальных сетей. «Одноклассники» (OK.ru). Данная социальная сеть была создана в 2010 году и на сегодняшний момент занимает 5 строчку в глобальном рейтинге и 2 в российском.

«Facebook» – одна из крупнейших социальных сетей в мире. Была создана в 2004 году и на октябрь 2018 года занимает 1 место в мире по охвату. В Российской Федерации данная социальная сеть занимает лишь 4 место. «Instagram» является одной из самых молодых, но в тоже время быстро развивающихся социальных сетей. Приложение было создано в 2010 году и на сегодняшний день занимает 2 место в мировом рейтинге и 3 в российском. Twitter – социальная сеть, созданная в 2006 году и на октябрь 2018 года, занимающая 3 строчку мирового рейтинга и 5 строчку российского.

Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова ведёт свои официальные группы в двух социальных сетях: ВКонтакте и Инстаграм. Всего в группе ВКонтакте 2030 участников. Если учитывать, что количество обучающихся на данный момент составляет около 1000 человек, можно сделать вывод о том, что в данной группе состоят не только студенты и сотрудники вуза, но и его выпускники.

В официальной группе университета размещено 238 фотоальбомов, содержащих фотоотчёты о различных мероприятиях университета. Всего альбомы содержат 39 984 фотографии. Раздел «Фото» ведётся с 2009-ого

года, альбомы постоянно пополняются. Стоит отметить высокое качество фото и освещение практически каждого вузовского мероприятия, что благоприятно влияет на информативность группы.

В целом визуальное и информационное наполнение официальной группы можно считать обширным и разнообразным, однако не полным и в какой-то мере неактуальным. Следует отдельно отметить высокий уровень освещаемости проводимых мероприятий, творческий и ответственный подход к ведению группы, наполнению контентом.

Статистика уникальных посетителей и просмотров официальной группы ВКонтакте «Студенческая Жизнь РЭУ им. Г.В. Плеханова (СФ)» за октябрь-декабрь 2018 г. Представлена на рисунке 1.

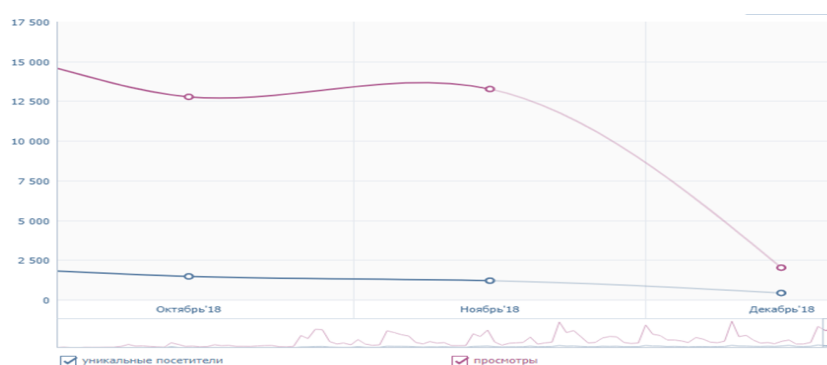


Рис. 1. Уникальные посетители и просмотры группы «Студенческая Жизнь РЭУ им. Г.В. Плеханова (СФ)» за октябрь-декабрь 2018 г.

Как показывает рисунок 1, за октябрь количество просмотров составило 12769, за ноябрь – 13260, и за декабрь – 2216. Количество уникальных посетителей за октябрь составило 1 465 пользователей, за ноябрь – 1197, за декабрь – 450. Данные показатели являются достаточно высокими, группе обеспечен большой охват и в следствие этого она получает большее количество уникальных посетителей [2].

Анализируя официальную группу «Студенческая Жизнь РЭУ им. Г.В. Плеханова (СФ)» ВКонтакте можно сделать вывод о том, что группе недостаёт основной информации об учебном заведении, отсутствуют такие виджеты как «Сообщения группе». С другой стороны, группа переполнена неактуальной информацией, которая создаёт большой информационный шум, в котором посетителю группы сложно ориентироваться.

Для устранения данных недостатков рекомендуется указать основные данные университета: его адрес, время работы, контактные телефоны приёмной комиссии, отделов высшего и среднего образования и т.д. Также стоит удалить ссылки на неактуальные мероприятия, оставить наиболее значимые из них. Рекомендуется скрыть из режима просмотра пользователя такие вкладки как «Обсуждения», «Музыка» и «Документы», так как они не содержат важной информации, а также создают визуальную и информационную перегрузку группы. Из раздела «Мероприятия»

рекомендуется убрать ссылки на устаревшие мероприятия. Необходимо добавить ссылку на официальный Инстаграм университета, так как не все участники осведомлены о его наличии.

По результатам проведенного опроса среди студентов университета и его анализа, по продвижению Смоленского Филиала РЭУ им. Г.В.Плеханова в социальных сетях, можно дать следующие рекомендации:

1. Необходимо развивать созданную группу университета в социальной сети «Instagram», так как опрос показал, что небольшое количество человек следит за данной группой. Это можно делать путем пополнения группы новой информацией о проведении любых мероприятий вуза [3].

2. В ходе оценки важности шести параметров таких как: основная информация о вузе, возможность задать вопрос и получить ответ, полнота, своевременность и креативность информации, актуальность рекламы, было выявлено, большинство студентов считают все данные параметры необходимыми при предоставлении информации в социальных сетях. Соответственно, при предоставлении любой информации в группах вуза, необходимо, чтобы информация предоставлялась вовремя, сопровождалась полным описанием и носила креативный характер, например, использование видео, афиши, фотографий и другого иллюстрированного материала. Нужно также предоставлять основную информацию о вузе, его деятельности и развитии. Если посты содержат в себе рекламную часть, соответственно реклама должна быть актуальной на момент предоставления информации.

3. Следует привлекать в социальных сетях студентов к участию во внеучебной деятельности университета, так как по результатам опроса для большинства студентов социальные сети не влияют на их участие в социальной активности. Это можно сделать посредством публикации информации о проведении волонтерских, праздничных и других мероприятий.

4. Практически половина опрошенных студентов считают необходимым создание группы филиала в других социальных сетях, таких как Facebook или Twitter. Возможно, это стало бы еще одним эффективным способом продвижения вуза в социальных сетях.

5. Группе вуза «ВКонтакте» не хватает как информации по учебе, так и развлекательного контента. Это говорит о том, что при публикации информации, следует периодически предоставлять информацию, связанную с учебной частью деятельности, и при этом не забывать информировать о праздниках, конкурсах, викторинах и другой развлекательной деятельности.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Лухменева Е.П., Калиева О.М. Особенности формирования и продвижения бренда вуза // Вестник ОГУ №13, декабрь 2012

2. Официальная группа Вконтакте Смоленского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова. Режим доступа: <https://vk.com/smolreu> (дата обращения 15.12.2018).

3. Официальный аккаунт в Инстаграм Смоленского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова. Режим доступа: <https://instagram.com/smolreu> (дата обращения 15.12.2018).

МЕТОДЫ ЭКОНОМИКО-ГЕОГРАФИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

*Е.Ю.Седлов, студент
ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет
им. И.Н. Ульянова», г. Чебоксары, Россия
Научный руководитель: А.В. Марков, к.э.н., доцент*

Аннотация. В статье анализируются методы экономико-географических исследований и их классификация. Выводятся конкретные способы их реализации в жизнедеятельности социума.

Ключевые слова: метод, регионоведение, экономическая география, сфера жизнедеятельности, районирование, социально-экономическая география.

Abstract. The article analyzes the methods of economic and geographical research and their classification. Concrete methods for their implementation in the life of society are derived.

Keywords: method, regional studies, economic geography, sphere of vital activity, regionalization, social and economic geography.

Экономическая география и регионалистика для синтеза и анализа различных задач использует искусство других наук, но в то же время обогащает знаниями свою сферу. Любая наука начинает свою деятельность, то есть исследование, с определения его объекта. Так и перед социально-экономической географией главной целью не является открытие новых территорий. Цели данной науки заключаются в анализе уже существующих местностей: регистрирование объектов, образующих источник естественных ресурсов, промышленных предприятий и населенных пунктов. Ввиду постоянной изменчивости общественного производства данная цель никогда не воплотится в реальность окончательно, поэтому, важен регулярный анализ данных объектов и конкретное отражение их деятельности. Для изучения одноименной тематике дисциплины используются различного рода методы исследования: системный анализ – рационализация и структурирование хозяйства, классифицирование и систематизация внутренних связей и закономерности взаимодействия элементов; сравнительный анализ, исторический анализ – изучение производственных сил в

пространственно-временном аспекте исследования и др.[2] А метод, в свою очередь, – это совокупность приемов сбора, представления и обработки информации, направленных на достижение определенных результатов теоретического и существенного характера.

Классификация методов экономической географии и регионоведения [3]:

1. По основной сфере:
 - Философские (общенаучные)
 - Экономические (балансовый: уравнивание количественной информации о исследованиях какого-либо объекта; экономико-математический моделирование)
 - Социологические (опрос населения)
 - Общегеографические (районирование, полевые комплексные исследования)
 - Информационные (кибернетические подходы)
 - Прогностические (Метод Дельфи: анонимный опрос, дающий наилучшее решение по вопросу)
2. По своей сущности:
 - а) Эмпирические методы:
 - Полевые (выезд на место)
 - Камеральные (камеральные)
 - Лабораторные (Использование специальных приборов)
 - б) Теоретические:
 - Метод аналогий (анализ данных с целью недопущения экономических потерь)
 - Дедукция (от общего к частному)
 - Индукция (от частного к общему)
3. Ввиду последовательности экономико-географических исследований:
 - а) Получение исходной информации:
 - Лабораторный способ
 - Дистанционный способ
 - Способ анкетирования
 - б) Анализ и обобщение информации:
 - Сравнительный (вследствие изучения объекта, производится анализ признаков)
 - Картографический анализ (основан на выявление информации при помощи карт)
 - Анализ оценок экспертов (относительно-субъективное мнение профессиональных специалистов)

- Анализ типологии и районирования (разделение страны на отдельные части с целью выявления производственной специфики и состояния экономики)
- Статический (синтез значения некоторого изучаемого признака объекта) [6].

На современном этапе развития компьютерных технологий и математического моделирования заметно расширился ассортимент способов решения различных экономических задач - как сложных, так и простых – с их помощью можно проводить расчеты и выводить итоги опросов населения, классифицировать и анализировать знания об улучшении и ухудшении состояния производства, прогнозировать будущие результаты экономической и социальной деятельности в географии и регионоведении; увеличилось число специалистов в области экономико-географического исследования, появилась возможность определения основных тенденций и выбора стратегий по распределению социальных и экономических структур [1].

Многообразие методов экономико-географического исследования доказывает, что необходимость их применения, безусловно, важна, так как они способствуют выведению рациональных решений экономико-географических проблем, также классификации пространственных закономерностей и систематизации знаний об экономико-географических объектах.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Марков А.В. Тенденции развития государственной поддержки малого бизнеса / В сборнике: Экономика и экология: тренды, проблемы, решения Материалы Международной научно-практической конференции. 2017. С. 135-138.
2. Петрова С.В. Реализация республиканской целевой программы "информационное общество" // В сборнике: Информационное пространство региона: история, современность и актуальные проблемы Сборник научных статей. отв. ред. Е. А. Ильина. 2015. С. 106-112.
3. Ромашова Т.В. Введение в экономическую и социальную географию. Курс лекций // Ассоциация образовательных и научных учреждений «Сибирский открытый университет». Томск: ТОИПКРО, 2000. – 312 с.
4. Региональная экономика: Учебник для вузов/ Т.Г. Морозова, М.П. Победина и др.; - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. - 472 с.
5. Экономическая и социальная география России: учебное пособие для вузов. - Ростов н/Д.: «Феникс» 2000. - 384 с.
6. Экономическая география и регионалистика: учебное пособие. 2-е изд.,- М.: Гардарики, 2004. - 148 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ НАСЕЛЕНИЯ

*А. Ю. Суворова, студент
Саратовский Социально-Экономический Институт
РЭУ имени Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: М.И. Абрамова, к. э. н., доцент*

Аннотация. В современном динамично развивающемся мире существуют группы населения, нуждающиеся в социальной поддержке. Очевидно, что любое социальное государство призвано заботиться о своих гражданах, в чём и состоит его первостепенная роль и задача. Процветание любого государства невозможно, пока существуют нерешённые проблемы отдельных слоёв населения. От состояния системы социальной поддержки населения зависит благосостояние и стабильное развитие общества. В статье исследованы проблемы социальной поддержки населения на современном этапе развития российской государственности, а также актуализированы меры повышения эффективности политики государства в данной сфере.

Ключевые слова: социальная помощь, социальная поддержка, проблемы социальной поддержки, государственная социальная политика, модели социальной защиты.

Abstract. In today's dynamic world, there are groups in need of social support. It is obvious that any social state is called upon to take care of its citizens, which is its primary role and task. The prosperity of any state is impossible as long as there are unresolved problems of certain segments of the population. The welfare and stable development of society depends on the state of the social support system of the population. The article studies the problems of social support of the population at the present stage of development of the Russian state, as well as measures to improve the efficiency of state policy in this area.

Keyword: social assistance, social support, problems of social support, state social policy, models of social protection, sphere.

Социальная поддержка и защита населения обусловлена проявлением природы человека как социального индивидуума и биологического вида. Социальная поддержка связана с такими факторами как природная и производственная среда, возраст человека, способность к труду, уровень здоровья.

Сама социальная защита населения является практической деятельностью в рамках реализации социальной политики государства,

опирающейся на соответствующее нормативно-правовое регулирование. Для реализации социальной защиты и поддержки граждан необходимы такие аспекты, как организаторская работа, материальные и финансовые средства [7].

Социальная защита рассматривается в научной доктрине в широком и узком смысле. В широком смысле социальная защита рассматривается как государственная политика с области обеспечения уровня жизни населения, гарантий и прав граждан страны. При этом учитывается согласованность интересов общества и государства. В узком смысле социальная защита рассматривается как меры по обеспечению социальной защищённости социально уязвимых категорий граждан, а также не обладающих трудоспособностью.

Примечательно, что социальное обеспечение появилось на территории России два века тому назад. При этом уже изначально оно подразумевало создание государственной системы, ответственной за обслуживание, а также материальную поддержку стариков, больных людей, больших семей.

Наряду с пенсиями по старости и инвалидности, соцобеспечение предусматривало выдачу специальных пособий роженицам, ухаживающим за младенцами женщинам (до 1-го года), гражданам, внезапно потерявшим трудоспособность или кормильца. Были разработаны программы по созданию учреждений типа домов для престарелых, сиротских приютов. Со временем первоначальные функции системы соцобеспечения несколько трансформировались, хотя львиная доля ее элементов мигрировала в современный аппарат соцзащиты [8].

Под политикой социальной защиты нужно понимать систему законодательных актов, мер и норм, которые применяются правительством для создания благоприятных жизненных условий для граждан, гарантии государственной поддержки на случай повышенных социальных рисков. Последние означают опасность возникновения обстоятельств, которые потенциально могут нанести серьезный ущерб благополучию человека из-за не зависящих от него факторов: увольнения; потери кормильца; инфляции; необратимых последствий возрастных изменений; получения травм; возникновения психических или соматических патологий, провоцирующих стабильную/преходящую нетрудоспособность и т. д.

В особом внимании соцслужб нуждаются инвалиды, безработные, дети-сироты, пенсионеры, матери-одиночки, военные ветераны, неполные семейства и др. Им положена всесторонняя помощь. Ее суть разъясняется в ФЗ от 17.07.1999 № 178-ФЗ «О государственной социальной помощи» (ред. 01.01.2018): «Государственная социальная помощь – предоставление малоимущим семьям, малоимущим одиноко проживающим гражданам, а также иным категориям граждан, указанным в настоящем Федеральном

Законе, социальных пособий, социальных доплат к пенсии, субсидий, социальных услуг и жизненно необходимых товаров». [3]

В Российской Федерации за данную сферу отвечает Министерство труда и соцзащиты. Стратегия реализации социальной защиты осуществляется благодаря функционированию органов социальной защиты. В 2018 году по этому направлению действовали, например, такие организации, как Ассоциация соцслужб, Пенсионный фонд и др.

Положительным результатом стараний соцработников считается удовлетворение острых нужд и улучшение финансового состояния граждан, повышение средней продолжительности их жизни, минимизация уровня заболеваемости, наркомании, подростковой преступности и пр.

Основным критерием для назначения поддержки от государства является величина совокупного дохода. Если она ниже установленной по региону величины, тогда человек или семья считаются нуждающимися.

Государственная социальная помощь населению назначается как: денежное довольствие, субсидии, компенсационные выплаты, гуманитарная помощь. Одной из форм государственной поддержки малообеспеченных людей является предоставление помощи в виде денежных средств, которые выдаются наличными либо путем перечисления на банковский счет. Яркими примерами являются субсидии, материальная помощь, компенсации. Государством четко оговорена величина денежного довольствия в зависимости от категорий граждан.

Поддержка на региональном уровне может оказываться в натуральном виде, поскольку финансовые средства бюджетов не всегда могут удовлетворить потребности всех нуждающихся. Предоставляется она согласно карточкам учета, ведомостям и спискам, которые составляются органами социальной защиты населения. Гражданам передаются продукты питания, топливо, медицинские препараты, обувь и одежда [9].

Денежные средства перечисляются человеку на безвозмездной основе. Они могут быть израсходованы по усмотрению гражданина, поэтому отчитываться перед государственными структурами за них нет необходимости. Величина поступлений определяется законодательно для каждой категории нуждающихся. Региональные власти дополнительно к федеральным выплатам вправе назначить доплату согласно местным нормативно-правовым актам.

Выплата субсидии имеет преимущественно целевое назначение. Использование средств возможно только на нужды, которые определены законодательно. Средства выдаются гражданам на безвозмездной основе. Процесс использования финансов контролируется соответствующим органом. Деньги выделяются в порядке очередности и перечисляются на банковский счет.

Можно определить компенсацию обратным характером предоставления. Это означает, что гражданин сначала израсходовал деньги на определенные цели, а потом обратился к госорганам за возмещением потраченных средств. Каждый случай возможности компенсировать затраты оговаривается законодательством, а для получения денег необходимо предоставить документальное подтверждение их использования.

Оказание поддержки малоимущим в натуральном виде предоставляется непосредственно местными органами власти через службы и органы соцзащиты. Нуждающимся предлагают получить одежду, обувь, средства личной гигиены, продукты питания. Для формирования фонда привлекаются простые граждане, состоятельные люди, организации, способные предоставить предметы первой необходимости и провизию [6].

Отличительной особенностью получения поддержки со стороны государства является адресный характер предоставления средств в денежном или натуральном виде. Поскольку претендовать на нее могут лишь малообеспеченные люди и граждане, столкнувшиеся с финансовыми трудностями по не зависящим от них причинам, надо не только подготовить необходимые документы, но и знать порядок предоставления поддержки.

Следует отметить, что рассмотренная выше система государственной поддержки в России наряду с преимуществами и оказываемым эффектом влияния на нуждающиеся в помощи категории населения имеет и свои проблемы. В качестве основной проблемы функционирования системы социальной поддержки населения в России является отсутствие единого федерального закона, регулирующего государственную политику в отношении нуждающихся в поддержке семей. На текущий момент существует лишь проект закона «Об основах государственной поддержки семьи в Российской Федерации» который был выдвинут более одиннадцати лет назад и до сих пор не принят. Данный проектный закон призван установить основные приоритеты социальной политики российского государства, обеспечить правовые основы социальной поддержки семьи, а также цели и принципы данной поддержки.

Несмотря на ряд предпринятых в последнее время российским правительством адресных мер в области социального обеспечения и помощи семьям с детьми, безработных, инвалидов, пенсионеров, всё же к настоящему моменту, накопился достаточно весомый пул нерешённых и наиболее проблем в данной сфере [5].

Так особо следует выделить проблему, связанную с функционированием и развитием пенсионной системы. И проблемы в этой сфере не ограничиваются установлением возрастного барьера выхода на пенсию. Существует здесь также проблема прозрачности, понятности и

эффективности использования пенсионных накоплений. Разные эксперты предлагают отказаться от обязательных пенсионных отчислений и предоставить гражданам самим решать, как использовать заработанные средства, дав им возможность вкладывать деньги в более выгодные инвестиционные программы и активы, нежели Пенсионный фонд России. Эти эксперты предлагают перейти на добровольные накопления. При таком подходе государственные структуры будут поставлены на одну доску с коммерческими и первым придётся конкурировать со вторыми и стремиться повышать эффективность своей деятельности, повышая этим благосостояние и социальную поддержку российских граждан [6].

Следует отметить, что решение данного комплекса проблем зависит как от эффективности функционирования всей экономики страны, так и от создания нового подхода в концепции пенсионного обеспечения.

Социальная сфера также обременена проблемами в сфере оказания социальной поддержки людям, которые волей обстоятельств оказались в трудной жизненной ситуации. Среди таких категорий людей можно выделить переселенцев, беженцев, бездомных и мигрантов.

Решение проблемы, связанной с наличием данных категорий граждан видится в организации специальных гостиниц, приютов и домов ночного пребывания. Причём решение данной проблемы, на наш взгляд, возможно только с помощью совместных усилий органов социальной защиты территориального уровня и прочих заинтересованных в решении указанных проблем служб – миграционной, правопорядка и т.д. Необходимо организовать социальную поддержку так, чтобы число отказов в помощи нуждающимся категориям, которые попали экстренную ситуацию, было минимальным [1].

В России также существует проблема, связанная с оказанием социальной поддержки населению по категориям, или категориальному признаку, связанным с тем статусом гражданина, который определён на законодательном уровне федерации и регионов. Например, данный подход определяет меры поддержки таким категориям как жертвы политических репрессий, сельские специалисты, труженики тыла, ветераны труда и другие. Тогда как другие меры социальной поддержки определяются при учёте нуждаемости, которая далеко не всегда определяется адекватно, ибо основана на оценке потребности в жилье, оценке имеющегося имущества, доходов граждан, что само по себе является субъективным фактором. [4]

Кроме того, большинство мер социальной поддержки должно финансироваться из региональных и муниципальных бюджетов, тогда как в данных источниках часто просто не хватает средств для оказания сколь-нибудь существенной помощи всем нуждающимся. Это происходит отчасти ввиду проблем формирования доходной части указанных бюджетов. Что касается федеральной поддержки социальной сферы, то она в зависимости от региона дифференцируется, и часто удельный вес такой

поддержки перераспределяется не в пользу наиболее нуждающихся в ней регионов [1].

Также проблемой социальной поддержки является наличие иждивенческого настроения, и в отсутствие у некоторых категорий населения стремления к улучшению своего благосостояния.

В целом, такое положение дел с низким уровнем благосостояния и качества жизни населения, на наш взгляд, является недопустимым для России, как для государства, которое претендует на место среди лидирующих держав мира. Эффективная социальная политика ведущих стран мира, и России в частности, должна обеспечиваться адекватной поддержкой для нуждающихся категорий граждан, своевременным реагированием государства на нужды и потребности людей, исключать социальное напряжение, конфликты, и должна обеспечивать успешное социально-экономическое развитие всего общества [2].

Современная научная литературы определяет, что эффективная система социальной поддержки должна базироваться на ряде принципов (рис. 1).

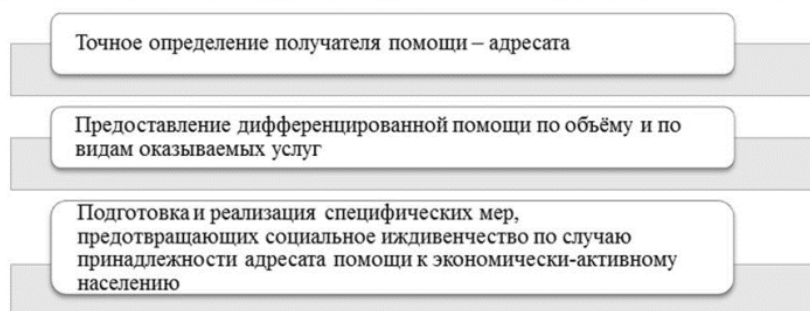


Рис. 1. Принципы эффективной системы социальной поддержки

Социальная поддержка, в идеальной модели, может реализовываться по схеме, представленной ниже (рис. 2).

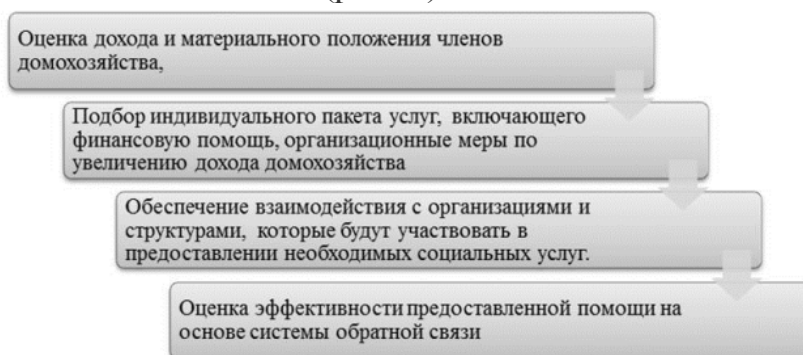


Рис. 2. Идеальная модель адресной помощи

Однако, в действительности адресная модель оказания социальной защиты реализуется далеко не полностью. Так, к настоящему моменту внедрены лишь отдельные компоненты данной системы, поэтому по факту деятельность системы социальной поддержки населения является лишь декларативной.

Вместе с тем, в России до сих пор не решена проблема социальной поддержки лиц, которые истинно нуждаются в помощи. И это при том, в мировой практике существует большое число методик, практики и опыта оценки нуждающихся.

Также в российской практике существуют только два подхода. Один – для получения пособий, другой – для получения льгот. При этом в первом используются прямые методы оценки доходов, а во втором – категориальный подход. Категориальный подход не является адресным, ибо применяется для категорий граждан, которые имеют определённые заслуги перед обществом, реальный доход при этом не учитывается. На муниципальном уровне делаются попытки соединить оба подхода. Однако эффективность от данных действий пока невысокая, так как наблюдаются негативные последствия (рис. 3).

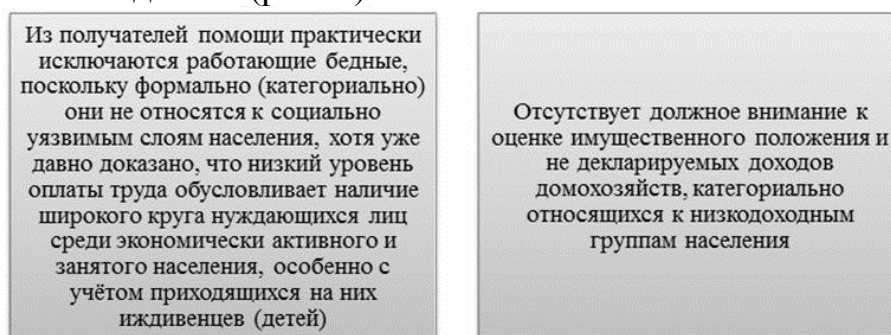


Рис. 3. Негативные последствия реализации подходов оценки нуждающихся в социальной поддержке

Адресная система социальной защиты имеет значительный недостаток – отсутствует дифференциация доходов при определении размера помощи и формировании на основе этого персональных данных, отражающих реальное материальное и имущественное положение граждан. Кроме того, в данной системе не определена и форма помощи домохозяйствам, т. е. выплата пособий, дифференцированных по размеру, а величина дохода на душу населения не достигает официального прожиточного минимума.

Также, для реализации адресных программ соцзащиты, отсутствуют специальные подразделения, которые призваны определять объём материальной помощи нуждающимся.

В целом следует отметить, что проводимая в настоящее время политика государства в области социальной поддержки населения является недостаточно эффективной в стратегическом плане. О таком положении дел говорят низкий уровень жизни большей части населения, высокий уровень социальной дифференциации, высокий уровень бедности, а также слабая социальная защищённость. Кроме того, теоретические предпосылки и реализуемые на практике меры часто расходятся между собой и вступают в противоречие, что приводит к перманентному состоянию

нерешённости многих проблем. При этом средства бюджетов разного уровня – федерального, регионального и местного – используются крайне нерационально.

Поэтому в настоящее время существует настоятельная потребность в совершенствовании системы социальной поддержки населения в России. Для этого, на наш взгляд, необходимо в ближайшей перспективе решить ряд задач (рис. 4).



Рис. 4. Перспективные задачи совершенствования системы социальной поддержки населения в России

Очевидно, что для решения имеющихся проблем нужна гибкая система социальной поддержки населения, направленная на защиту уязвимых категорий граждан и предотвращение негативных общественных тенденций. При этом социальная поддержка в России, на наш взгляд, должна опираться на такие направления и принципы развития как полисубъектность, рационализация, адресность и децентрализация. Реализация данных принципов позволит с одной стороны создать новые субъекты социальной политики – региональные органы, органы местного самоуправления, - а также активизирует участие негосударственных организаций. С другой стороны это позволит выявлять проблемы возможностей реального участия органов местного самоуправления, региональных органов власти и негосударственных организаций в решении социальных задач.

Таким образом, назревает вывод, что в российском государстве существует целый ряд насущных проблем в области социальной поддержки населения, и количество этих проблем весьма значительно. Поэтому в настоящее время государство должно всё больше внимания

уделять социальной сфере, т.к. данная сфера для населения является наиболее важной, ибо даёт человеку ощущение защищённости и уверенности в своём отечестве, желание развиваться и помогать стране в движении вперёд.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 г. (ред. от 21.07.2014).
2. Постановление от 15 апреля 2014 года № 296 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социальная поддержка граждан»
3. Замараева З. П. Ресурсно-потенциальный подход в системе социальной защиты населения: монография /З. П. Замараева; Перм. гос. ун-т. Пермь, 2009.
4. Абрамова М.И. Программа как инструмент государственного и муниципального управления // Развитие системы государственного и муниципального управления Сборник тезисов докладов и статей региональной межвузовской интерактивной он-лайн видеоконференции. 2012. С. 150-154.
5. Социальная работа: теория и практика / Под ред. Е.И. Холостова, А.С. Сорвина. М.: ИНФРА, 2014.
6. Социальная сфера в рыночных условиях / Под ред. д.э.н., проф. Е.Н. Жинцова, к.э.н., Ломанова. М.: ТЕИС, 2016.
7. Тарасова Л.А., Суркина Ф.Ж. Деятельность органов государственной власти в сфере социальной защиты населения // Молодой ученый. 2014. №14. С. 187-189.
8. Официальный сайт Государственной социальной поддержки граждан: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.socialnaya-podderzhka.ru/formy_socialnoj_podderzhki/
9. Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rosmintrud.ru/ministry/programms/3/2>
10. Официальный сайт Правительства России: [Электронный ресурс]. Режим до-ступа: <http://government.ru>

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ПО СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКЕ НАСЕЛЕНИЯ В РФ

*Е.В. Яковлева, студентка
Саратовский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: С.Н. Данилова, к.э.н., доцент*

Аннотация. В статье проведен анализ сложившейся ситуации в социальной сфере России. В процессе анализа выявлен ряд причин, определяющих необходимость совершенствования разработки и реализации государственной политики по социальной поддержке населения. Рассмотрены также возможные направления модернизации государственной политики по социальной поддержке наиболее нуждающихся категорий граждан.

Ключевые слова: социальная поддержка, уровень жизни, социальная дифференциация, пособия.

Abstract. The article analyzes the current situation in the social sphere of Russia. The analysis revealed a few reasons that determine the need to improve the development and implementation of the state policy on social support of the population. Possible directions of modernization of the state policy on social support of the neediest categories of citizens are also considered.

Keywords: social support, standard of living, social differentiation, benefits.

Российская Федерация – это социальное государство, которое осуществляет меры, направленные на создание благоприятных условий для жизни и развития человека [1]. Однако, эффективность проводимой политики по социальной поддержке населения, всё ещё остается недостаточно высокой по причине нерешенности ряда проблем, к которым относят:

- недостаточное финансирование социальной сферы;
- пробелы в законодательстве;
- несовершенство организации органов государственной власти, функционирующих в стране, а также управления ими.

Решение существующих проблем и улучшение ситуации в сфере социальной поддержки населения является возможным благодаря ее более эффективной реализации и повышению качества предоставляемых услуг. Осуществляемые преобразования в сфере социальной поддержки должны способствовать росту благосостояния наиболее уязвимых категорий граждан, путем предоставления им всех необходимых социальных благ и услуг. Так, предоставляемые населению меры социальной поддержки должны способствовать снижению социальной дифференциации и формированию имущественного равенства.

Модернизацию политики по социальной поддержке населения в РФ, по нашему мнению, следовало бы проводить в соответствии со скандинавской (шведской) моделью социальной политики, которая считается самой развитой и наиболее эффективной. Ведь в скандинавских странах государство выполняет не только регулирующую функцию, но и берет на себя функцию осуществления социальной политики. Дифференциация доходов в этих странах низкая из-за прогрессивной шкалы налогов на доходы. Социальной политикой охвачено все население страны, и она носит адресный характер. Государство несет основную ответственность за социальное благосостояние своих граждан и является главным производителем социальных услуг. В основе шведской модели лежат институты всеобщего равенства. Для этой модели характерна большая степень ответственности государства перед населением, которое

гарантирует их социальную защищенность и предоставляет им большой набор социальных услуг. Высокая эффективность скандинавской модели объясняется также значительными инвестициями в человеческий капитал, способствующими развитию наукоемких, экспортно-ориентированных видов производства, что является предпосылкой достижения высокой конкурентоспособности [3, с. 75].

В России теоретически возможно построение такого социально ориентированного государства, как Швеция, так как страна богата природными ресурсами, имеет огромный научно-технический потенциал, а также высококвалифицированную рабочую силу. Однако на практике, применение скандинавской модели социальной политики для модернизации России на данный момент практически невозможно, что связано с рядом причин:

1) Слабое перераспределение доходов от богатых к бедным.

2) Сильная поляризация доходов. Для наглядности на рисунке 1 представлены данные о распределении общей суммы начисленной заработной платы по 10-процентным группам работников организаций в 2017 году [5].

Так, представленные данные наглядно свидетельствуют, что в 2017 году средняя заработная плата первой децильной группы, то есть наименее оплачиваемых работников, была меньше средней заработной платы десятой децильной группы, то есть наиболее оплачиваемых работников, на 117990 рублей.

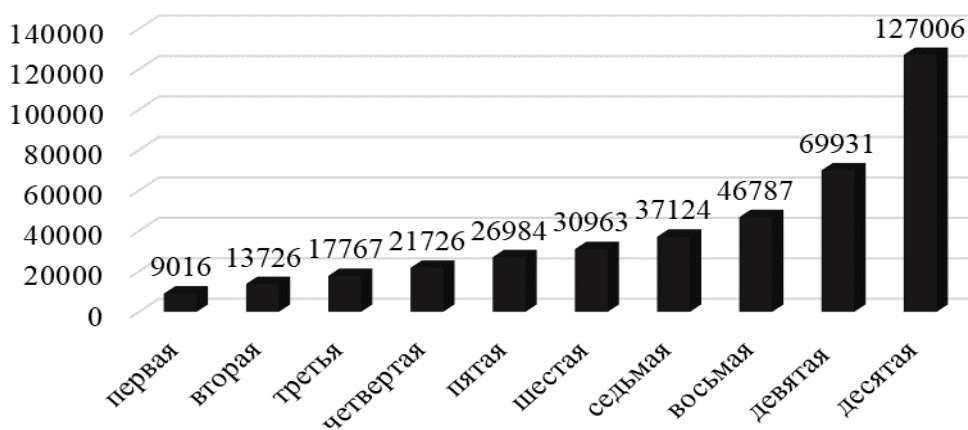


Рис. 1. Распределение общей суммы начисленной заработной платы по 10-процентным группам работников организаций в 2017 году

Проведем также анализ дифференциации федеральных округов РФ по среднему денежному доходу. Данные необходимые для анализа представим в виде таблицы 1.

По данным, представленным в таблице 1 видно, что в течение 2015-2017 гг. наибольший среднему денежный доход был в Центральном федеральном округе, а наименьшие среднему денежные доходы

были в Северо-Кавказском ФО и в Сибирском ФО. При этом, в 2017 году среднедушевой доход в Центральном ФО был больше среднедушевого дохода в Северо-Кавказском ФО на 16847 рублей, в Сибирском ФО – на 16939 рублей [5].

Таблица 1 - Среднедушевые денежные доходы по федеральным округам Р

ФО	2015	2016	2017
Центральный федеральный округ	38 767	39 371	40865
Северо-Западный федеральный округ	32 329	33 217	33891
Южный федеральный округ	25458	26 291	26984
Северо-Кавказский федеральный округ	23 024	23 451	24018
Приволжский федеральный округ	26 287	25 708	25877
Уральский федеральный округ	32 880	32 634	32944
Сибирский федеральный округ	23 569	23 722	23926
Дальневосточный федеральный округ	36 275	36 432	37070

3) Увеличение численности пожилых людей, инвалидов и остальных категорий граждан, являющихся получателями мер социальной поддержки (таблица 2).

Таблица 2 - Численность отдельных категорий граждан, имеющих право на меры социальной поддержки, в целом по Российской Федерации

Категории получателей	2015	2016	2017
инвалиды войны	96472	71979	100702
члены семей погибших	158861	131107	174599
дети-сироты, дети, оставшиеся без попечения родителей	360826	463986	481083
малоимущие граждане	4040102	4239090	3918460
инвалиды	3012229	3040150	4547764
пенсионеры	6429640	5683026	6768256

По данным, представленным в таблице 2, видно, что в период с 2016 по 2017 год уменьшилась численность малоимущих граждан на 320630 человек. Однако за тот же период выросло число инвалидов войны на 28723 человека, членов семей погибших на 43492 человека, детей-сирот на 17097 человек, инвалидов на 1507614 человек, а также пенсионеров на 1085230 человек [5]. Соответственно, данный рост численности граждан, нуждающихся в мерах социальной поддержки, может привести к значительной нагрузке на государственный бюджет.

4) Коррупция и бюрократизм на местах.

Осуществление стратегических целей, обозначенных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, требует достижения общественного согласия, содействия совершенствованию механизмов социальной адаптации и социальной поддержки населения, снижения социального неравенства. Институты, обеспечивающие решение этих задач, должны быть нацелены на гармонизацию действий рынков, государства, семьи и социальных сетей

по повышению уровня жизни населения и формированию в России общества равных возможностей [2].

Для осуществления этих преобразований, в свою очередь, необходимо модернизировать сектор социальных услуг, адресных программ для бедных и льготных категорий населения. Необходимо также обеспечить формирование системы социальной поддержки и адаптации, которая будет отвечать потребностям современного общества, и реализовывать функции социального развития, а также создавать доступные механизмы «социального лифта» для всех, в том числе и социально уязвимых категорий населения. Программы поддержки и социальной адаптации должны быть связаны с этапами жизненного цикла семьи и гражданина, развиваться на базе социального контракта, основанного на принципах партнерства, а также обнаружения на начальном этапе и вмешательства в социально опасные и трудные жизненные ситуации, которые ещё поддаются профилактике.

Для дальнейшего совершенствования политики по социальной поддержке необходимо:

- оставить в системе социальной поддержки только расходы на предоставление мер, направленных на предотвращение или смягчение последствий основных социальных рисков, влекущих снижение уровня доходов граждан. Так, из системы социальной поддержки следует исключить меры, предоставляемые гражданам по профессиональному признаку, то есть так называемый «социальный пакет» служащих и работников государственных организаций. Важно также отделить от расходов на социальную поддержку выплаты за заслуги перед государством и за военные заслуги;

- провести полную инвентаризацию и последующую оптимизацию мер социальной поддержки, исключив из них те, которые повторяют федеральные, а также объединить большое количество мер, которые получают одни и те же категории граждан. Так, нужно решить какова цель каждой конкретной меры социальной поддержки, и какие категории граждан являются приоритетными для субъекта РФ при перераспределении бюджетных средств. Кроме того, социальная поддержка населения должна быть направлена на смягчение последствий возможного риска, связанного со снижением доходов;

- принять решение об отмене права на получение мер социальной поддержки членами семьи получателя льготы как федерального, так и регионального уровней. Следует ввести ограничение, что правом на социальную поддержку могут воспользоваться только члены семьи из числа иждивенцев.

- внедрить единую методику оценки нуждаемости, которая будет учитывать состав семьи и ее доходов, оценивать нуждаемость и по доходам, и по обеспеченности имуществом. Это обеспечит

стандартизированный подход при назначении мер социальной поддержки, предоставляемых с учетом доходов, а также справедливые условия для всего населения страны;

- переориентировать существующую категориальную систему социальной поддержки в сторону адресности, осуществить проверку нуждаемости социально уязвимых групп населения, в связи с тем, что принадлежность получателя к той или иной категории граждан не всегда значит, что ему необходима, к примеру, материальная помощь;

- ввести универсальное пособие для малоимущих, которое будет предоставляться с учетом нуждаемости, и способствовать как выведению бедных домохозяйств на самообеспечение, так и на профилактику социального иждивенчества;

- перераспределить в пользу малоимущих существующие социальные выплаты, чтобы значительно снизить дефицит их доходов. Однако, только финансирования из регионального бюджета, в данном случае будет недостаточно. В связи с этим стоит рассмотреть дополнительные возможности поиска средств, чтобы не увеличивать расходы бюджета на социальную поддержку. В части налогового имущественного вычета следует рассмотреть возможность его предоставления семьям с детьми, учитывая их обеспеченность имуществом [4, с. 89-91].

Таким образом, именно проработка совокупности указанных направлений совершенствования социальной политики, внедрение новых технологий социального обслуживания, а также использование опыта зарубежных стран в плане развития социального партнерства позволит упорядочить отношения в сфере социальной поддержки нуждающихся граждан, а значит, и усовершенствовать ее осуществление.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Конституция РФ
2. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 28.09.2018) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»
3. Сочнева Е.Н., Федотов В.М. Сравнительный анализ моделей социальной политики зарубежных стран и России: статья в Социально-экономическом и гуманитарном журнале Красноярского ГАУ. № 4, 2016 – с.67-79 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/sravnitelnyy-analiz-modeley-sotsialnoy-politiki-zarubezhnyh-stran-i-rossii>
4. Феоктистова О.А., Бычков Д.Г., Гришина Е.Е., Емцов Р.Г. Развитие эффективной социальной поддержки населения в России: адресность, нуждаемость, универсальность/ под ред. к. э. н. В. Назарова и А. Пошарац: научный доклад. М.: Научно исследовательский финансовый институт; Всемирный банк, 2017, 144 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.nifi.ru/images/FILES/Reports/doc_soz_2017.pdf
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

Секция 5

Развитие теории и практики учета, анализа и контроля

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА: РОССИЙСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Д.А. Башкирова, студентка

Самарский государственный экономический университет, Россия

Научный руководитель: И.А. Светкина, к.э.н., доцент

Аннотация. В статье проведен сравнительный анализ российской национальной системы учета расчетов по оплате труда с работниками организации в соответствии с МСФО 19. Дано определение «заработной платы» в соответствии с МСФО и РСБУ. Прокомментированы отличия между национальными и международными стандартами.

Ключевые слова: МСФО, бухгалтерский учет, вознаграждения работникам, различия МСФО и РСБУ.

Abstract. In article the comparative analysis of the Russian national system of accounting of calculations for compensation with employees of the organization according to IFRS 19 is carried out. Definition of «Employee Benefits» according to IFRS and RAS is given. Differences between national and international standards are commented.

Keywords: IFRS, accounting, employee benefits, differences between IAS and RAS.

Для того чтобы увеличить эффективность работы организации, руководству необходимо побуждать сотрудников быть заинтересованным в своей работе, как в одном из факторов производства. Поэтому мотивация работников – это одна из главных функций управления персоналом. К ней, кроме денежных выгод, относятся и моральные: удовлетворенность трудом, его престижность, выполнение внутренних человеческих установок. Один из видов мотивации сотрудников – это оплата труда, под которой подразумевается выдача работодателем определенной суммы денежных средств за работу сотрудника. Данный процесс регулируется разнообразными нормативно-правовыми актами, а также прописывается в учетной политике организации. Следовательно, учет оплаты труда работников – это одна из главных, но довольно сложных задач организации, так как есть множество вариантов ведения данного учета.

Существуют некоторые различия в ведении учета оплаты труда персонала согласно международному подходу, который регулируется международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), и согласно национальному, регламентируемому российской системой бухгалтерского учета (РСБУ). Так, в системе международных стандартов финансовой отчетности существует МСФО 19 «Вознаграждения работникам», который довольно подробно и четко описывает данный процесс. В РСБУ нет подобного документа, зато разработан специальный проект положений под названием «Учет вознаграждений работникам», соответствующий МСФО 19.

В российском учете наиболее подробное определение оплаты труда прописано в Трудовом кодексе. В соответствии со статьей 129 ТК РФ, «Заработная плата» - это вознаграждение за выполненную работу, которое зависит от квалификации сотрудника, количества, качества, сложности и условий труда, а также компенсационные и стимулирующие выплаты [4].

Согласно международному стандарту, под понятием «вознаграждение работникам» подразумеваются все установленные формы выплат и вознаграждений за выполненную сотрудниками работу. Сюда относятся текущие вознаграждения, выплаты по окончании трудовой деятельности, прочие долгосрочные вознаграждения, а также выходное пособие[2].

Заметим, что самый простой учет – это учет текущих вознаграждений, которые выплачиваются работнику до истечения 12 месяцев, с момента окончания периода, в котором выполнялась работа.

Между тем, согласно стандарту МСФО 19, учет выплат работникам по окончании трудовой деятельности наиболее сложен. Такие выплаты могут появляться и по соглашению с сотрудником. Затем, по данному соглашению разрабатываются пенсионные планы, в соответствии с которыми предприятие осуществляет выплаты по окончании трудовой деятельности сотрудника. Предприятие вправе осуществлять выплаты этих вознаграждений как самостоятельно, так и через специальные фонды. Для расчета и учета расходов предприятия по пенсионным планам применяются такие показатели, как количество отработанных лет сотрудником до выхода на пенсию, текучесть кадров, средний заработок, возраст выхода на пенсию, средняя продолжительность жизни пенсионера после выхода на пенсию, возможность получения пенсии супругами после смерти пенсионера [3, с.63-65].

Для того чтобы отразить в отчетности прочие долгосрочные вознаграждения и выходные пособия, которые необходимо выплатить по истечении 12 месяцев, согласно международному стандарту 19 следует применять дисконтированную стоимость. Выходные пособия выплачиваются работнику в случае, он увольняется добровольно или до достижения пенсионного возраста.

Стандарт не устанавливает каких-либо определенных требований по оценке и признанию компенсационных выплат. Тем не менее, в МСФО 19 довольно подробно перечислены требования к их раскрытию.

В соответствии с РСБУ, долгосрочные обязательства по оплате труда не дисконтируются, так как отсутствуют определенные нормативные документы. В российских организациях довольно распространенной является ситуация замены оснований для выплат. В данном случае договорная сумма оплаты работы сотрудника, сокращенная до минимума, подменяется премией, либо другим элементом.

То же самое применяется и к другим фактическим выплатам, таким как бонусы, надбавки, денежные выплаты за отсутствие сотрудника на рабочем месте по уважительной причине. Такие выплаты нередко могут быть заменены премиями, что, в свою очередь, приводит к искажению официальной бухгалтерской отчетности в части состава затрат предприятия, а также к возможным рискам для сотрудника. Наиболее популярным является случай, когда выплаты, которые не прописаны ни в трудовом, ни в коллективном договорах, совсем отсутствуют или же начисляются несвоевременно. Данные денежные выплаты могут быть оформлены приказами о премиях, не денежные – «закрываются» другим образом.

При сравнении отечественного и международного подхода к разграничению обязательств по оплате труда следует отметить, что они реализовываются на различной основе. Цель классификации выплат сотрудникам согласно стандарту МСФО 19 – это формирование регламентации по их достоверной оценке и признанию в отчетности. Заметим, подобная задача совершенно не просматривается в российской литературе. Оценка обязательств по оплате труда в международном стандарте значительно отличается в зависимости от того, погашаются ли они в период менее 12 месяцев, после выполнения сотрудником работ, или являются ли они долгосрочными. В РСБУ выплаты работникам не разграничиваются на краткосрочные и долгосрочные. Но в то же время, в российском учете согласно Плану счетов обязательства по оплате труда делятся на те, которые учитываются на счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», и обязательства перед внебюджетными фондами, которые учитываются на счете 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению». В системе международных стандартов данное деление не нужно, так как в состав краткосрочных и прочих долгосрочных выплат входят как заработная плата работников, так и взносы на социальное обеспечение.

В соответствии с российским подходом бухгалтерская отчетность составляется за отчетный период, которым считается год календарный с 1 января по 31 декабря. В международных же стандартах отчетным годом считается также календарный год, но начаться этот год может с первого

числа любого месяца года. Таким образом, система МСФО дают компаниям право самим выбрать дату, с которой будет начинаться отчетный период.

Один из наиболее важных принципов составления финансовой отчетности согласно международным стандартам считается приоритет содержания над формой. В российских стандартах бухгалтерского учета это требование прописано в ПБУ 1/2008, но на практике же на первый план выступает является юридическая форма, а не экономическая сущность операций.

Согласно МСФО первостепенным и неотъемлемым принципом предоставления информации считается ее уместность, предполагающая значимость показателей, которые раскрываются в отчетности. В РСБУ такая характеристика информации не основополагающая.

Сравнивая качественные характеристики отчетностей РСБУ и МСФО, нельзя не отметить такое качество, как понятность представленной информации. В РСБУ данный принцип не является значимым, в то время как в МСФО это одно из наиболее важных требований.

Хотелось бы отметить ещё один отличительный принцип - надежность информации. В международных стандартах таковой является информация, которая не содержит грубых ошибок. Это означает, что информация представлена без существенных нарушений и данные отражают истинное положение дел.

В РСБУ этот принцип зафиксирован в «Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике», но он не описывается подробно. Из-за отсутствия точного описания того, что под этим понятием имеется в виду, каждый может трактовать его по-своему, неверно. Кроме того, нет четких требований к формированию финансовой отчетности согласно данному принципу.

В соответствии с целями, которые в современной действительности перед собой ставят инвесторы, акционеры или менеджеры организаций, их руководство все чаще начинает применять МСФО. Следовательно, необходимо сделать акцент на том, что в РСБУ есть потребность в улучшении методологии учета расходов касаясь оплаты труда персонала. Считаем, что это должно повлиять на качественный уровень квалификации персонала, повысит качество внутренней отчетности, оптимизирует управленческий механизм предприятия, и усовершенствует инвестиционную привлекательность организаций.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Галикова Н.Б. Анализ российской системы бухгалтерского учета расчетов по оплате труда и ее сравнение с МСФО / Н.Б. Галикова, Ю.О. Ефремова // Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента: сборник научных трудов по итогам международной научно-экономической конференции. – 2016. – С. 120–123.

2. *Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo/docs.*

3. *Савинова С.С., Юрина В.С. Различия российских и международных стандартов финансовой отчетности в области расчетов с персоналом по оплате труда [Электронный ресурс] // Молодой ученый. 2016. № 4.2. С. 63–65. URL: <https://moluch.ru/archive/63/10192/>*

4. *Трудовой кодекс Российской Федерации (ТК РФ) от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. От 27.12.2018): принят Гос. Думой 21 декабря 2001 года; одобрен Советом Федерации 26 декабря 2001 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683.*

ВЛИЯНИЕ НДС НА ОЦЕНКУ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО АВАНСАМ ВЫДАННЫМ И ПОЛУЧЕННЫМ В БУХГАЛТЕРСКОМ БАЛАНСЕ И ПОЯСНЕНИЯХ К НЕМУ

*Л.Д. Евграфова, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: М.С. Коське, к.э.н., доцент*

Аннотация. В статье описана проблема оценки дебиторской и кредиторской задолженности по авансам выданным и полученным в бухгалтерском балансе и пояснениях к нему. На основе изучения нормативных актов в области бухгалтерского учета, а также рекомендаций и практического опыта были выявлены два способа учета задолженности: с учетом НДС и без учета НДС. Также были выявлены преимущества и недостатки этих способов отражения информации по НДС в бухгалтерском балансе.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, бухгалтерский баланс, оценка, авансы.

Annotation. The article describes the problem of assessing receivables and payables for advances issued and received in the balance sheet and explanations to it. Based on a study of accounting regulations, two options for debt accounting were also identified: including VAT and excluding VAT. Advantages and disadvantages

Keywords: accounts receivable, payables, balance sheet, valuation, advances.

На сегодняшний день организации все чаще сталкиваются с рисками нарушения сроков оплаты поставок продукции, выполненных работ и оказанных услуг. В связи с этим возникает необходимость подтверждения

выполнения обязательств перед контрагентами посредством выдачи и получения авансов.

Согласно НК РФ организация, выплатившая аванс, имеет право на уменьшение суммы НДС к уплате в бюджет на величину НДС с уплаченного аванса в текущем периоде. В дальнейшем при приобретении товаров (работ, услуг) ранее предъявленная к вычету сумма НДС по авансовому платежу подлежит восстановлению, и предъявляется к вычету НДС по приобретенным товарам, работам, услугам. Аналогично по полученному авансу организация должна выплатить сумму НДС в бюджет, относящуюся к нему. В дальнейшем при реализации товаров (работ, услуг) НДС, уплаченный в бюджет по авансовому платежу, предъявляется к вычету, а НДС с суммы реализации начисляется к уплате [4].

Напомним, что основанием для предъявления НДС к вычету с выданного аванса у покупателя служит:

- счет-фактура, полученный от продавца;
- платежные документы, которые подтверждают факт перечисления денежных средств в счет предстоящих поставок;
- договор, содержащий условие о предоплате[2].

В связи с отсутствием официальной методики синтетического и аналитического учета НДС с авансов выданных и полученных на практике возникают проблемы в оценке дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерской финансовой отчетности.

Решение данной проблемы изложено в Рекомендации Министерства финансов РФ от 09.01.2013г. № 07-02-18/01 [5] и Рекомендации бухгалтерского методологического центра Р-29/2013-Кпт [4]. В соответствии с этими документами дебиторскую и кредиторскую задолженность по уплаченным и полученным авансам следует отражать в бухгалтерском балансе за вычетом суммы НДС.

Вместе с тем, с целью упрощения контроля расчетов с поставщиками и подрядчиками организация вправе учитывать полную сумму выплаченного аванса в дебете счета расчетов с поставщиками и подрядчиками, которая включает НДС, при одновременном отражении суммы НДС в кредите контрастного счета (субсчета). При составлении бухгалтерского баланса эти суммы, отраженные на разных счетах, необходимо сворачивать.

Таким образом, сумму дебиторской задолженности по уплаченным авансам при формировании бухгалтерского баланса целесообразно отражать свернуто, т.е. за вычетом НДС.

При этом организации могут задаться вопросом, являются ли данные рекомендации обязательными к применению, учитывая, что не все предприятия используют право на налоговый вычет по НДС с выплаченных авансов, либо вовсе не имеют такого права, в случае, отсутствия в договоре поставки условия о предоплате. И в этом случае на

практике не должно возникнуть проблем с оценкой задолженности. Специалисты ведущих компаний РФ (бухгалтеры, методологи) дают рекомендацию отражать в бухгалтерском балансе сумму НДС по уплаченному авансу обособленно в составе оборотных активов до момента получения прав на вычет. При этом сумму дебиторской задолженности по выплаченному авансу необходимо классифицировать в бухгалтерском балансе аналогично классификации приобретаемого актива (оборотный/внеоборотный) [6]. Для обеспечения наибольшего удобства учета сумм авансовых платежей можно использовать аналитические счета к счету 60, такие как "Авансы, уплаченные на приобретение ОС (без учета НДС)", "Авансы, уплаченные на приобретение товаров (работ, услуг) (без учета НДС)", "НДС в части уплаченной предоплаты на приобретение ОС", "НДС в части уплаченной предоплаты на приобретение товаров (работ, услуг)".

По мнению С.В. Тяпухина, эксперта журнала "Торговля: бухгалтерский учет и налогообложение", в том случае, когда покупатель не использовал право на применение вычета по НДС с авансового платежа, по строке 1230 "Дебиторская задолженность" разд. II бухгалтерского баланса может быть отражена полная сумма задолженности, в том числе с НДС. При этом целесообразно указать в графе 1 "Пояснения" бухгалтерского баланса номер соответствующего пояснения и расшифровать его в приложении к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, обосновав при этом принятое решение, к примеру, что организация руководствовалась принципом рациональности и в виду несущественности цифровых показателей актив в виде права на вычет НДС в бухгалтерском балансе отразила в составе авансов выданных.

По мнению практиков, отражение в Пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах величины кредиторской задолженности по авансовым платежам за минусом НДС может ввести пользователей бухгалтерской отчетности в заблуждение о реальном размере кредиторской задолженности. Поэтому Пояснения должны включать в себя сведения о НДС с авансовых платежей.

В том же источнике есть информация, что многие аудиторы и бухгалтеры выражают несогласие с позицией Минфина РФ, рекомендованной письмом от 09.01.2013 № 07-02-18/01, в части отражения в бухгалтерской отчетности полученных авансов. Они считают, кредиторскую задолженность целесообразно отражать в полной сумме в пассиве баланса, а НДС, который подлежит уплате в бюджет, необходимо отражать в активе [8].

Таким образом, исследование экономической литературы выявило, что существуют как минимум два метода оценки дебиторской и кредиторской задолженности по авансам выданным и полученным в бухгалтерском учете и бухгалтерской финансовой отчетности [1,3,7].

Правильное отражение дебиторской и кредиторской задолженности в регистрах бухгалтерского учета находит отражение в системе внутреннего контроля организации [9, 10].

Наибольшую распространенность получил подход, согласно которому НДС с авансов полученных у продавца отражается как отдельная статья бухгалтерского баланса.

Согласно второму методу авансы выданные и полученные отражаются в полном объеме, включая НДС, как если возникнет необходимость возврата аванса, то возвращать необходимо полную сумму с учетом НДС.

Таблица 1. Преимущества и недостатки отражения информации по НДС в бухгалтерском балансе

Отражение НДС отдельной статьей баланса	Отражение НДС в составе дебиторской и кредиторской задолженности
Положительная сторона	
При заполнении бухгалтерского баланса по статьям «дебиторская задолженность» и «кредиторская задолженность» отражается сальдо по счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».	При контроле дебиторской и кредиторской задолженности в ходе сверки сальдо по счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» будут совпадать с суммами по договорам поставки.
Недостаток	
При проведении сверки с контрагентами сальдо по счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» не будет совпадать с договорными суммами.	Отражать сумму НДС необходимо дополнительно на контрарном счете (субсчете), при условии, что в целях составления бухгалтерского баланса указанные суммы, отраженные на разных счетах (субсчетах), сворачиваются.

По нашему мнению, оба варианта оценки дебиторской и кредиторской задолженности должны предполагать, что в акты сверки необходимо включать расчеты задолженности как с НДС, так и без НДС, о чем стороны должны письменно указать в договоре. Это является следствием того, что фактически задолженностью дебитора считается немонетарная задолженность, не включающая сумму НДС. Вместе с тем, при необходимости возврата или зачета авансового платежа, а также в случае возникновения у контрагентов сложных расчетов по нескольким договорам, связанную сумму НДС можно использовать при исчислении общей задолженности дебитора.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Меликян К. Ю., Кругляк З. И. Оценка дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерском балансе по авансам выданным и полученным // Современная экономическая наука: теория и практика: сб. науч. ст. по итогам IV междунар. молодежной науч.-практ. конф., г. Краснодар, 18 дек. 2015 г. – Краснодар: КубГАУ, 2016. – С. 182-186.

2. Налоговый кодекс РФ. Часть II: Федеральный закон Российской Федерации от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (с изм. и доп.).

3. Осипенкова О.Ю. НДС с авансов полученных и выданных: вопросы методологии / О. Ю. Осипенкова // Бухгалтерский учет в строительных организациях. – 2014. – № 3.

4. Рекомендация Бухгалтерского методологического центра Р-29/2013-Кнт «НДС с авансов выданных и полученных». – Режим доступа: <http://bmcenter.ru>.

5. Рекомендация Министерства финансов РФ № 07-02-18/01 от 09.01.2013г. "Рекомендации аудиторским организациям, индивидуальным аудиторам, аудиторам по проведению аудита годовой бухгалтерской отчетности организаций за 2012 год"

6. Толкование 16/2012 Комитета БМЦ по толкованиям (Т 16/2012-Кнт) «НДС с авансов выданных»

7. Швырева О.И. Внутренний контроль расчетов с контрагентами / О.И. Швырева, З.И. Кругляк // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2013. – № 11. – С. 48-58.

8. Как отразить авансы полученные в разделе 5 "Дебиторская и кредиторская задолженность" пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах за 2015 год - с учетом НДС или за вычетом НДС. – Режим доступа: <http://glavbuh-info.ru/index.php/faq/15206--5-q-q-2015->

9. Воюцкая И.В. Роль внутреннего контроля в снижении рисков продаж нефтепродуктов // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях Сборник научных трудов Тринадцатой Международной научно-практической конференции. 2018. С. 55-60.

10. Косыке М.С., Воюцкая И.В., Мишучкова Ю.Г. Внутренний контроль в обеспечении достоверности и минимизации рисков искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности // Все для бухгалтера. 2017. № 1 (289). С. 21-32.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ АУДИТА

А.С. Карпова, студент

*Рязанский государственный агротехнологический университет
имени П.А. Костычева, Россия*

Научный руководитель: Е.П. Поликарпова, к.э.н., доцент

Аннотация. В статье раскрывается вопрос порядка формирования стратегии аудита. Рассмотрен вариант меморандума стратегии аудита, составленный на английском языке, для чего предварительно был осуществлен его перевод на русский язык. Проанализировано программное обеспечение формирования общей стратегии аудита.

Ключевые слова: меморандум, общая стратегия аудита, выборка, IT Аудит.

Abstract. The article deals with the issue of the order of formation of the audit strategy. The version of the Memorandum of audit strategy, drawn up in English, for which it was previously translated into Russian, was considered. The software of formation of the General strategy of audit is analyzed.

Keywords: Memorandum, General audit strategy, sampling, IT Audit.

Важной составляющей планирования является определение общей стратегии аудита и ее корректировка в ходе выполнения проверки.

В основе общей стратегии аудита находится меморандум предварительного планирования, в процессе его дальнейшего уточнения является своеобразным организационным каркасом дальнейшей аудиторской проверки.

Согласно МСА 300 "Планирование аудита финансовой отчетности" общей стратегии можно задокументировать в виде меморандума, где описаны ключевые решения относительно общего объема, времени и проведения аудита.

Рассмотрим вариант меморандума стратегии аудита. Отсутствие в широком доступе примеров таких документов на русском языке обуславливает необходимость перевода взятых за основу вариантов документов иностранных компаний. Один из них представлен ниже.

Audit Planning Memorandum

1. Introduction: This memorandum sets out our proposed strategy for auditing the Karnataka State Khadi and Village Industries Board (KVIB) for the year ended 31 March 2006.

2. Background of the entity: KVIB is a Statutory Board established by an Act of the State Legislature. It was established in 1957. The Board was established by the State Government with the objective to organize, develop and regulate Khadi and Village industries in the state. The main objective of the Board is to give priority for Khadi and Village Industries in rural areas and to develop, provide assistance, generate employment opportunities in rural areas and improve the economic status of the rural artisans.

3. Respective Responsibilities: The CEO is ultimately responsible for maintaining proper accounting records; preparing annual Accounts that give a true and fair view of the state of affairs of the Board; and ensuring that these Accounts have been properly prepared in such manner as prescribed under the Karnataka State Village Industries Act, 1956. He is also responsible for ensuring that the expenditure and income presented in the annual Accounts has been applied to the purposes intended by the State Legislature and the funding agencies and that the financial transactions conform to the authorities which govern them. The audit of the Board is entrusted to the CAG under the provisions of Section 19(3) of the CAG's DPC Act. There may be certain matters on which C&AG may decide to communicate to Legislature in a separate report. Such matters may include comments on the internal controls and accounting records and may be intended to provide additional information alongside any matters referred to in the audit certificate.

4. Objectives of audit: Our work is constructed around producing, for the C&AG's consideration, an "audit certificate" that he will then address to the Legislature through the Government. The audit certificate follows a standard form (based on auditing standards) in which the C&AG provides Legislature

with an opinion on two matters. First, the C&AG will state whether, in his opinion, the Accounts give a true and fair view of the state of affairs of the Board and of its income and expenditure, total recognised gains and losses for the relevant year. This part of the opinion will also indicate whether the Accounts have been properly prepared in such manner as prescribed under the Karnataka State Village Industries Act, 1956 and/or Karnataka Finance Code (KFC).

Second, the C&AG will also indicate whether, in his opinion, the expenditure and income presented in the Accounts have, in all material respects, been applied to the purposes intended by the Legislature and funding agencies and whether the financial transactions conform to the authorities which govern them.

In arriving at this two part opinion, we will consider the following matters:

- whether the Department has kept proper accounting records and whether proper returns adequate for the audit have been received from any third parties;

- whether effective systems of internal control are in place;

- whether the Accounts are in agreement with the accounting records and returns; and

- whether we have obtained all the information and explanations which we consider necessary for the purposes of our audit.

Where we are not satisfied with any of the above matters, then we will consider how our audit conclusion might impact upon the C&AG's audit certificate. In deciding the impact on his opinion, the C&AG may decide to refer to such matters in his audit certificate and/or in a separate Report to Legislature.

4. Risk Assessment: Based on the assessment of external and control environment of the Board, the overall inherent risk assessment of the account areas is made as high, medium or low and significant audit areas identified are as follows

a. Non-plan expenditure - salary: There is a specific risk that the expenditure incurred during the year may exceed the budget and thus there may be the risk that salary component of non-plan expenditure is met out of plan grants, ie expenditure without specific approval of government as Board cannot reappropriate from plan heads.

b. Debtors: The main activities of the Board are to extend financial loans to the rural sector. Hence debtors is identified as a major risk area. Recoveries have to be affected on the Khadi and Village Industries Commission (KVIC) loans advanced under various schemes. The risk is that debt will become bad as the loan recovery period is over in the KVIC) which are closed schemes. Further the risk also lies in the possibility that there could be delays in remittance of loan amount to the KVIC, as a result leading to a difference in the demand by

the KVIC and remittance by the Board. Whether regular reconciliation between the Board and the KVIC is being done will also be a risk area.

c. Provisions for depreciation, bad and doubtful debts: There may be the risk of the Board not providing for depreciation, as a result leading to misstatement of assets. Further if the Board provides, whether it provides sufficiently for bad and doubtful debts is another area to be examined.

d. Recovery of interest on loans: Repayment of interest may not be as per the guidelines. In addition to this, there may be delay in repayment of interest amount to the KVIC.

e. Exhibition account: Non adherence to the conditions imposed by the KVIC may cause them to reduce the grant and thus may impose additional financial burden on the Board. Further whether the resource sharing is as per the guidelines prescribed by KVIC may be another area of risk.

f. Pension: Whether the Board is providing enough to meet its pension liability. Inability to do so may impact on the discharge of its pension liability. Further whether the Board is remitting the pension contribution to government is another risk area.

g. Plan grant: The risk is that the grants may not have been discharged as per the terms and conditions and may not have been utilized for the purpose and within the period for which they were sanctioned and that they may have been lapsed.

5. Materiality: Since the main business of the Board is disbursal of loans received from the State government and the KVIC and other funding agencies and these loans are not routed through the state budget, the level of Legislature interest is low. Further, public interest is also low. Hence the accounts of the Board can be considered as ‘not sensitive’ account.

Therefore 2% of GROSS EXPENDITURE is set as materiality for the Board.

The term ASSURANCE FACTOR refers to the level of assurance required from sampling .The assurance Factors for different levels of substantive testing are:-

Level of Testing Assurance Factor

Focused	3.0
Standard	2.0
Minimum	0.7

As a general rule, the risk factor is proposed to be taken as 0.7, which may be subject to revision for specific account areas based on the results of substantive testing. This may also depend on the time available.

The formula for calculating sample size:-

Sample size = (Account area population / Precision) X Assurance Factor.	
The sample sizes is calculated as follows:	
<u>Gross Expenditure</u>	
Materiality Base	x
Materiality (2% of Materiality Base)	0.02x

Less Most likely Error (10% of Materiality)	0.002x
0.018x	
Precision is 90%	0.0162x
Sample size =(account area population X 0.7)/ 0.0162x	

6. Audit Approach for each account area: Our audit approach is a risk based one, informed by our understanding of the Board's business and the accounting and the internal control systems as well as our assessment of the risks associated with the financial statements. As a part of our audit, we will determine the extent to which we can rely on detailed control procedures and management's monitoring activities to prevent or detect specific material misstatements and address all potential errors by conducting walk through tests of all the identified significant audit areas. Where it is found that the accounting systems and controls are sound, we will seek to take audit assurance from them. In respect of those significant audit areas where either the controls don't exist or are weak, further substantive procedures are designed.

7. Resources and timing: The audit is to be completed in a period of 4 weeks. The audit team will comprise the following members

- Shri. Gopinathan, AG – Teamleader
- Shri. RavindraPattar, Sr. DAG
- Shri. L.Hangsing, Sr. DAG
- Ms. ChandaPandit, Sr. DAG
- Shri. Sr. A.O
- Ms. Elizabeth, AAO,
- Shri. VijayKumar, SO,
- Shri. 2 Auditors.

Key contacts at the entity: The key contacts include Shri. R.Rameshappa, Chief Executive Officer and Shri. Shariff, the FA & CEO.

Далее представлен результат перевода рассматриваемого меморандума.

Меморандум о Планировании Аудита

1. Введение: данный меморандум излагает предложенную стратегию аудита KarnatakaStateKhadiandVillageIndustriesBoard(KVIB) за год, закончившийся 31 марта 2006 года.

2. История предприятия: (KVIB) является правлением, учрежденным законодательным актом штата. Основан в 1957 году. Совет был учрежден правительством штата с целью организации, развития и регулирования Khadiи сельское хозяйство в государстве. Основная цель совета заключается в уделении первоочередного внимания развитию промышленности в Khadi и деревнях в сельских районах, а также в развитии, оказании помощи, создании рабочих мест в сельских районах и улучшении экономического положения сельских ремесленников.

3. Обязанности: главный административный сотрудник отвечает за ведение надлежащей бухгалтерской отчетности; подготовку ежегодных

счетов, которые дают истинное и объективное представление о положении дел в Совете; и обеспечение того, чтобы эти счета были надлежащим образом подготовлены таким образом, как это предписано в соответствии с Законом о сельском хозяйстве штата Карнатака 1956 года. Он также отвечает за обеспечение того, чтобы расходы и поступления, отраженные в годовых счетах, применялись к целям, намеченным законодательным органом штата и финансирующими учреждениями, и чтобы финансовые операции соответствовали тем органам, которые их регулируют. Аудит Совета поручается Контролер - Ревизору в соответствии с положениями раздела 19 (3) Закона О Обязанностях, полномочиях и условиях службы. Могут существовать определенные вопросы, по которым С&АГ может принять решение сообщить законодательному органу в отдельном отчете. Такие вопросы могут включать комментарии по вопросам внутреннего контроля и бухгалтерской отчетности и могут быть направлены на предоставление дополнительной информации наряду с любыми вопросами, упомянутыми в аудиторском заключении.

4. Цели аудита: наша работа построена вокруг производства, для рассмотрения С&АГ, "аудиторский сертификат"(свидетельство), что он будет затем обратиться к законодательному органу через правительство. Аудиторское свидетельство составлено в стандартной форме (на основе аудиторских стандартов), в которой С&АГ представляет заключение по двум вопросам законодательному органу. Во-первых, С&АГ укажет, дают ли, по его мнению, счета истинное и справедливое представление о состоянии дел правления и его доходов и расходов, общих признанных прибылей и убытков за соответствующий год. В этой части заключения будет также указано, были ли счета надлежащим образом подготовлены таким образом, как это предписано законом о сельском хозяйстве штата Карнатака ,1956 года и/или финансовым Кодексом штата Карнатака (KFC).

Во-вторых, С&АГ также укажет, были ли, по его мнению, расходы и доходы, представленные на счетах, во всех существенных отношениях применены к целям, намеченным законодательными и финансовыми учреждениями, и соответствуют ли финансовые операции органам, которые их регулируют.

Придя к этому мнению из двух частей, мы рассмотрим следующие вопросы:

- вел ли Департамент надлежащую бухгалтерскую отчетность, и были ли получены надлежащие отчеты, достаточные для проведения аудита, от каких-либо третьих сторон;
- существуют ли эффективные системы внутреннего контроля;
- согласуются ли счета с бухгалтерской отчетностью и декларациями;
- получили ли мы всю информацию и разъяснения, которые мы считаем необходимыми для целей нашего аудита.

Там, где мы не удовлетворены ни одним из вышеперечисленных вопросов, мы рассмотрим, как наше аудиторское заключение может повлиять на аудиторский сертификат C&AG. Принимая решение о влиянии на его мнение, C&AG может принять решение сослаться на такие вопросы в своем аудиторском сертификате и/или в отдельном отчете законодательному органу.

4. Оценка рисков: на основе оценки внешних и контрольных условий комиссии проводится общая оценка неотъемлемых рисков в областях счетов, включая высокие, средние и низкие уровни, и выявляются следующие важные области аудита:

a. Незапланированных расходов - зарплата: существует определенный риск того, что расходы, понесенные в течение года, может превысить бюджет и, следовательно, там может быть риск того, что зарплата составляющей незапланированных расходов выполнено из плана гранты, т. е. расходы без особого разрешения правительства, а совет не может взять из головы.

b. Должники: основная деятельность Совета заключается в предоставлении финансовых займов сельскому сектору. Отсюда должников определяется как основной зоной риска. Возмещения должны быть затронуты KhadiandVillageIndustriesCommission (KVIC) кредитов под различные схемы. Риск, что долг станет плохо, как период восстановления кредит в PBS/CBC закрытые схемы. Кроме того, существует риск того, что могут возникнуть задержки с переводом суммы займа в KVIC, что приведет к разнице в спросе на KVIC и к переводу денежных средств комиссией.

c. Резервы на амортизацию, безнадежные и сомнительные долги: существует риск того, что правление не обеспечит амортизацию, что приведет к искажению данных об активах. Кроме того, еще одной областью, подлежащей рассмотрению, является вопрос о том, предусматривает ли комиссия достаточный объем безнадежных и сомнительных долгов.

d. Взыскание процентов по кредитам: погашение процентов может не соответствовать руководящим принципам. Кроме того, возможны задержки в погашении суммы процентов по KVIC.

e. Выставочный счет: несоблюдение условий, установленных KVIC, может привести к сокращению Гранта и, таким образом, может повлечь за собой дополнительное финансовое бремя для правления. Кроме того, еще одной областью риска может быть совместное использование ресурсов в соответствии с руководящими принципами, предписанными KVIC.

f. Пенсия: предоставляет ли правление достаточно средств для покрытия своих пенсионных обязательств. Неспособность сделать это может сказаться на выполнении им своих пенсионных обязательств. Кроме

того, еще одной областью риска является вопрос о том, перечисляет ли правление пенсионный взнос правительству.

г. Грант плана: риск заключается в том, что субсидии не были погашены в соответствии с условиями и не были использованы по назначению и в пределах срока, на который они были наказаны, и что они, возможно, были недействительными.

5. Существенность: поскольку основной деятельностью Совета является выдача займов, полученных от правительства штата, KVIC и других финансовых учреждений, и эти займы не направляются через государственный бюджет, уровень процентных ставок в законодательном органе низок. Кроме того, общественный интерес также низок. Таким образом, счета правления могут рассматриваться как "не конфиденциальные".

Таким образом, 2% валовых расходов устанавливаются в качестве существенных для правления.

Термин фактор гарантии относится к уровню гарантии, требуемой от отбора проб .

Факторы обеспечения для различных уровней основного тестирования:

Уровень тестирования	Фактора обеспечения
Целевой	3,0
Стандарт	2,0
Минимум	0,7

В качестве общего правила предлагается использовать коэффициент риска 0,7, который может быть пересмотрен для конкретных областей учета на основе результатов тестирования по существу. Это также может зависеть от имеющегося времени.

Формула для расчета размера выборки:-

Размер выборки = (население области счета / точность) X фактор обеспечения.

Размеры выборки рассчитываются следующим образом:

	валовые расходы
База существенности	x
Существенность (2% от базы существенности)	0.02 x
Менее вероятная Ошибка (10% существенности)	<u>0,002 x</u>
	0.018 x
Точность 90%	0.0162 x
Размер выборки =(счет населения x 0,7)/ 0.0162 x	

6. Подход к аудиту в каждой области бухгалтерского учета: наш подход к аудиту основан на оценке рисков и основывается на нашем понимании деятельности правления и систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля, а также на нашей оценке рисков, связанных с финансовой отчетностью. В рамках нашего аудита мы определим, в какой

степени мы можем полагаться на детальные процедуры контроля и мероприятия руководства по мониторингу для предотвращения или обнаружения конкретных существенных искажений и устранения всех потенциальных ошибок, проведя тестирование всех выявленных существенных областей аудита. Там, где будет установлено, что системы бухгалтерского учета и контроля являются надежными, мы постараемся взять у них аудиторские гарантии. В отношении тех важных областей аудита, где контроль либо отсутствует, либо слаб, разрабатываются дополнительные процедуры по существу.

7. Ресурсы и сроки: аудит должен быть завершен в течение 4 недель. В состав аудиторской группы войдут следующие члены:

- Shri. Gopinathan, AG – Teamleader
- Shri. RavindraPattar, Sr. DAG
- Shri. L.Hangsing, Sr. DAG
- Ms. ChandaPandit, Sr. DAG
- Shri. Sr. A.O
- Ms. Elizabeth, AAO,
- Shri. VijayKumar, SO,
- Shri. 2 Auditors.

Ключевые контакты в предприятии: ключевые контакты включают Shri. R.Rameshappa, ChiefExecutiveOfficerandShri. Shariff, the FA & CEO.

Рассмотрим применение программного обеспечения IT Audit по исследуемому вопросу.

Рабочий документ Общая стратегия аудита разработан в соответствии с требованиями п. 7 МСА 300 "Планирование аудита финансовой отчетности".

В рабочем документе приведены вопросы и возможные ответы по следующим направлениям проверки:

Особенности аудиторского задания

Цели отчетности, сроки аудита и характер информационного взаимодействия

Существенные факторы, предварительная работа по заданию и информация, полученная в ходе выполнения других заданий

Характер, сроки использования и объем ресурсов

При создании рабочего документа программа автоматически заполняет переменные (наименование клиента, наименование проекта, руководитель задания, логотип аудиторской компании и т.д.), выделенные серым цветом .

В столбце "Содержание ответа" выбирается необходимый вариант или вносится собственный. При необходимости документ изменяется в текстовом редакторе.

Значимые изменения в общей стратегии аудита в программе IT Audit документируются в соответствующем рабочем документе.

В рамках разработки общей стратегии аудита аудитор также выполняет и документирует выполнение следующих аудиторских процедур:

Расчет уровня существенности

Оценка риска существенного искажения на уровне отчетности

Информация об обособленных подразделениях

Ключевые элементы понимания деятельности организации и ее окружения

Протокол встречи с ЛОКУ на этапе планирования

Формирует запросы в адрес аудируемого лица

Изучает систему внутреннего контроля аудируемого лица.

Таким образом, формирование стратегии аудита представляет собой фундаментальный этап его планирования. Документальное оформление в виде меморандума способствует комплексному отражению ключевых вопросов проверки: цели, обязанностей, оценки рисков, основных областей, направлений проверки и зон риска, существенности, выборки, ресурсов и сроков. Разработка соответствующего рабочего документа предусмотрена возможностями современного программного обеспечения.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. <https://studylib.net/doc/8481631/audit-planning-memorandum>
2. Кузьмичев А.А. Построение системы внутреннего контроля / А.А. Кузьмичев, Н.Ф. Колесник // *Современные наукоемкие технологии*. - 2008. - № 8. - С. 41.
3. *Международный стандарт аудита 300 «Планирование аудита финансовой отчетности» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 24.10.2016 N 192н)*
4. Анциферова А.И. Взаимодействие системы бухгалтерского учета и системы внутреннего контроля в строительной отрасли / Анциферова А.И., Мизиковский И.Е. // *Материалы и доклады VIII Всероссийской научно-практической конференции: «Учетно-аналитические инструменты развития инновационной экономики: российский и европейский опыт»*. 2017. - С. 13-15.
5. Поликарпова Е.П. Роль резерва по сомнительным долгам в обеспечении контрольной функции процесса управления дебиторской задолженностью / Е.П. Поликарпова // *Юбилейный сборник научных трудов профессорско-преподавательского состава, аспирантов, соискателей и студентов*. Рязань, 2011. - С. 196-200.
6. Ситнов А.А. *Международные стандарты аудита: Учебник* / А.А. Ситнов. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 239 с.

АРЕНДА НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА: БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ У АРЕНДОДАТЕЛЯ

*И.С. Князева, студентка,
Оренбургский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: М.С. Коське, к.э.н., доцент*

Аннотация. В статье раскрыты проблемы отражения арендных платежей в бухгалтерском учете арендодателя. Особое внимание уделено спорным вопросам учета предварительной оплаты, которые не регулируются нормативно-правовыми актами Российской Федерации. Рассмотрен порядок учета арендных платежей в соответствии с Федеральным стандартом бухгалтерского учета 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды».

Ключевые слова: Бухгалтерский учет, аренда, арендный платеж, арендодатель.

Abstract: The article reveals the problems of the reflection of rental payments in the accounting of the lessor. Particular attention is paid to controversial issues of pre-payment accounting, which are not regulated by the regulatory acts of the Russian Federation. Considered the accounting treatment of rental payments in accordance with the Federal accounting standard 25/2018 "Accounting rental".

Key words: Accounting, rent, rental payment, lessor.

Общие положения об аренде, необходимые для понимания сущности возникающих при заключении договора аренды отношений между сторонами, определены в главе 34 Гражданского кодекса Российской Федерации «Аренда». В соответствии со статьей 606 ГК РФ, по договору аренды (имущественного найма) арендодатель обязуется предоставить арендатору имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. При этом арендодателем признается собственник имущества или иное лицо, уполномоченное законом или собственником сдавать имущество в аренду.

В бухгалтерском учете арендодателя арендные платежи признаются как доходы и отражаются в порядке, установленном Федеральным стандартом бухгалтерского учета 9/99, утвержденным Приказом Минфина Российской Федерации от 6 мая 1999 года №32н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (далее ФСБУ (ПБУ) 9/99). Данный документ предусматривает два варианта учета арендных платежей.

Согласно статье 5 ФСБУ (ПБУ) 9/99, арендная плата считается выручкой в организациях, предметом деятельности которых является

предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды. В данном случае суммы арендных платежей, подлежащих получению, отражаются в бухгалтерском учете записью: Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кредит 90 «Продажи».

В организациях, учредительные документы которых не определяют предоставление активов в аренду в качестве предмета деятельности организации, поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации, признаются прочими доходами и отражаются в учете записью: Дебет 76 субсчет «Расчеты по арендной плате» Кредит 91 «Прочие доходы и расходы» субсчет 1 «Прочие доходы».

На практике бухгалтер может оказаться в ситуации, когда устав предприятия не содержит необходимой информации о предмете деятельности. В таком случае, для принятия решения о классификации доходов от сдачи недвижимости в аренду следует руководствоваться одним из важных правил бухгалтерского учета – правилом существенности. Правило существенности предполагает, что любые доходы от деятельности, не прописанной в уставных документах, превышающие пять и более процентов от общей суммы доходов организации за отчетный период, формируют доходы от обычных видов деятельности.

В Письме Минфина РФ от 24.09.2001 № 04-05-11/71 содержится указание на то, что организации, предметом деятельности которых не является предоставление за плату во временное пользование (временное владение, пользование) своих активов по договору аренды являются исключением из общего правила. Такие организации независимо от размера полученного дохода на основании решения Высшего Арбитражного Суда формируют такие доходы не как прочие, а как доходы от обычных видов деятельности[3]. Представляется, что данное положение противоречит статье 7 ФСБУ (ПБУ) 9/99, согласно которой арендные платежи могут являться прочими доходами.

Таким образом, бухгалтер и руководитель предприятия вынуждены самостоятельно решить вопрос о классификации доходов в виде арендной платы и закрепить свое решение в учетной политике.

В целях исчисления НДС предоставление имущества в аренду рассматривается как оказание услуг. По общему правилу налоговая база определяется как стоимость этих услуг, исчисленная исходя из цен, установленных договором аренды. Арендодатель ежемесячно начисляет НДС и выставляет арендатору счет-фактуру. Порядок начисления НДС с суммы арендного платежа так же зависит от классификации данного дохода. Если арендные платежи признаются в бухгалтерском учете в качестве выручки, начисление НДС отражается записью: Дебет 90

«Продажи» субсчет 3 «Налог на добавленную стоимость» Кредит 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет 2 «Налог на добавленную стоимость». В противном случае начисление НДС с поступлений, связанных с предоставлением за плату во временное пользование активов организации, отражается записью Дебет 91 «Прочие доходы и расходы» субсчет 2 «Прочие расходы» Кредит 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет 2 «Налог на добавленную стоимость».

Рассмотренный выше порядок учета арендных платежей имеет место, когда арендатор рассчитывается по итогам месяца. Важным аспектом бухгалтерского учета арендных платежей является отражение поступлений, которые вносятся единовременно при заключении договора или крупными суммами по графику платежей.

По мнению экспертов БСС «Главбух», данные поступления учитываются в качестве аванса независимо от их классификации [8]. При учете авансовых платежей бухгалтер должен руководствоваться положением пункта 3 ФСБУ (ПБУ) 9/99 и Инструкции к плану счетов. Полученный авансовый платеж отражается на отдельном субсчете к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» или 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами»:

Дебет 51 «Расчетный счет» Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами») субсчет «Расчеты по авансам полученным» – поступил аванс от арендатора.

После того как наступит период, в счет которого получена сумма предварительной оплаты, в учете выполняются записи:

Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами») Кредит 90 «Продажи» субсчет 1 «Выручка» (91 «Прочие доходы и расходы» субсчет 1 «Прочие доходы») – начислена арендная плата;

Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами») субсчет «Расчеты по авансам полученным» Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами») – зачтена часть аванса, полученного от арендатора.

Иной точки зрения на порядок учета поступлений, носящих не ежемесячный характер, придерживается группа консультантов-методологов АКГ «Интерком-Аудит». По их мнению, организации, в которых передача активов в аренду не является основной деятельностью, единовременно внесенная арендная плата учитывается с использованием счета 98 «Доходы будущих периодов» [8]. В данном случае, арендные платежи отражаются записями:

Дебет 51 «Расчетный счет» Кредит 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» субсчет «Расчеты по авансам полученным» – отражена сумма предварительной оплаты за арендованное имущество.

Дебет 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» субсчет «Расчеты по авансам полученным» Кредит 98 «Доходы будущих периодов» – учтена в составе доходов будущих периодов сумма полученной арендной платы

Дебет 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» Кредит 91 «Прочие доходы и расходы» субсчет 1 «Прочие доходы» - начислена арендная плата за отчетный период

Дебет 98 «Доходы будущих периодов» Кредит 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» – отражена сумма арендной платы, ранее учтенная в составе доходов будущих периодов.

Наличие спорных вопросов в области учета арендных платежей свидетельствует о необходимости разработки нормативно-правовых актов, конкретизирующих отдельные аспекты данного процесса. По мнению Башкуровой Р.Х. и Продановой Н.А., наиболее перспективной является «разработка и внедрение национальных учетных стандартов, согласующихся с принципами ведения учета и составления отчетности, заложенными в международных стандартах, и в необходимой степени ориентированных на сложившуюся отечественную практику ведения бухгалтерского учета» [4]. Данная проблема была актуализирована в «Программе разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2018-2020 гг.», согласно которой была запланирована разработка стандарта «Аренда», порученная Минфину России. Утвержденный Приказом Минфина России от 16 октября 2018 года № 208н Федеральный стандарт бухгалтерского учета 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» (далее – ФСБУ 25/2018), разработанный на основе МСФО (IFRS) 16 «Аренда», фактически, является первым национальным стандартом бухгалтерского учета.

Содержание проекта данного стандарта широко обсуждалось в профессиональном сообществе. Анализируя данный стандарт, Слабинская И.А. пришла к выводу, что арендные платежи следует учитывать в составе доходов будущих периодов, поскольку «в случае аренды с сохранением основных выгод и рисков одновременно с признанием дебиторской задолженности по аренде арендодатель должен признать арендное обязательство, которое представляет собой длящуюся в течение всего срока аренды обязанность арендодателя предоставлять предмет аренды в пользование арендатору. Учет такого обязательства ведется на счете 98 «Доходы будущих периодов», независимо от того, являются арендные платежи доходом от обычных видов деятельности или прочими доходами» [6]. Данное утверждение соответствует п. 41 ФСБУ 25/2018, в соответствии с которым доходы по операционной аренде признаются

равномерно или на основе другого систематического подхода. Рассмотренный выше порядок учета обязателен с 2022 года, однако можно принять решение о досрочном применении этого стандарта, в том числе начиная с нынешнего года.

Таким образом, введение в действие федерального стандарта по бухгалтерскому учету 25/2018 частично разрешает назревшие вопросы в сфере бухгалтерского учета аренды у арендодателей. Однако, вопрос о признании доходов арендодателя (прочие доходы либо доходы, относящиеся к обычной деятельности) однозначно не определен и является предметом профессионального суждения бухгалтера, который должен стремиться к тому, чтобы отражение в учете расчетов с арендаторами обеспечивало достоверность и минимизацию рисков искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности [5].

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды», утвержденный Приказом Минфина России от 16.10.2018 № 208н*

2. *Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденное Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 мая 1999 г. № 32н*

3. *Письмо Минфина РФ от 24.09.2001 № 04-05-11/71 «Об определении показателя выручки для целей обложения налогом на пользователей автодорог в случае предоставления организацией за плату во временное пользование своих активов по договору аренды, если сдача в аренду не является предметом ее деятельности»*

4. *Башкурова Р.Х., Проданова Н.А. Сравнительный анализ учета арендных операций по российским стандартам бухгалтерского учета и требованиям МСФО // В сборнике: Синергия учета, анализа и аудита в обеспечении экономической безопасности бизнеса и государства Сборник материалов II международной межвузовской научно-практической конференции, посвященной памяти проф. Петровой В.И. и проф. Баканова М.И.- 2016 г. - с. 26-33.*

5. *Коське М.С., Воюцкая И.В., Мишучкова Ю.Г. Внутренний контроль в обеспечении достоверности и минимизации рисков искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности // Все для бухгалтера. 2017. № 1 (289). с. 21-32.*

6. *Слабинская И.А., Ровенских В.А. Особенности проекта Положения по бухгалтерскому учету «Учет аренды» с позиции арендодателей // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2012 г. - № 23 (311). - с. 34-36.*

7. *Бухгалтерский и налоговый учет у арендодателя. Учет арендной платы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.audit-it.ru/articles/account/contracts/a69/42707.html>*

8. *Как арендодателю отразить в бухучете арендные платежи. О.Д. Хороший / Материал из БСС «Система Главбух» [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://vip.1gl.ru/#/document/11/19334/tpos2/?of=copy-f57b41f70c>*

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГАМ И СБОРАМ

*А.С. Коновалова, магистрант
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: Ю.Г. Мишучкова, к.э.н., доцент*

Аннотация. Отсутствие системы внутреннего контроля расчетов по налогам и сборам является одной из причин отрицательных результатов экономической деятельности предприятия. Созданию финансовой стабильности деятельности предприятия способствуют соблюдение налогового законодательства, подсчет точной суммы налогов, а также проведение сверки взаиморасчетов с налоговой инспекцией. Одним из элементов внутреннего контроля по налогам и сборам является сверка расчетов с налоговыми органами и фондом ФСС. Тема актуальная на сегодняшний день, поскольку позволяет выявить и обнаружить ошибки, которые могут послужить причиной начисления штрафов предприятиям.

Ключевые слова: внутренний контроль, сверка взаиморасчетов, цель сверки, процедура сверки.

Abstract. The lack of an internal control system for the calculation of taxes and fees is one of the reasons for the negative results of an enterprise's economic activity. Compliance with tax laws, the calculation of the exact amount of taxes, and the reconciliation of mutual settlements with the tax inspectorate contribute to the creation of financial stability for the activities of an enterprise. One of the elements of internal control over taxes and fees is the reconciliation of settlements with tax authorities and the Social Insurance Fund. The topic is relevant today, as it allows to identify and detect errors that can cause the accrual of fines to enterprises.

Keywords: internal control, reconciliation of mutual settlements, purpose of reconciliation, reconciliation procedure.

В настоящее время особо актуальными являются вопросы организации и осуществления внутреннего контроля на предприятии. Одним из объектов внутреннего контроля являются расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами.

Внутренний контроль ведения учета и составления отчетности на предприятии регулирует Федеральный закон от 6 декабря 2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» статья 19 [1]. Проблемы внутреннего контроля в единстве с бухгалтерским учетом всегда были актуальны, так как именно эти управленческие функции оказывают непосредственное влияние на эффективность управления как отдельным экономическим субъектом, так и экономикой в целом. Именно практическое единство этих функций

обусловило включение отдельной статьи о внутреннем контроле в Закон № 402-ФЗ [3, с.14].

Постоянное совершенствование методологии бухгалтерского учета обусловлено тем, что достоверность и полнота, а также своевременность учетной информации определяет эффективность управления хозяйственно-финансовой деятельностью экономического субъекта, способствует предотвращению нежелательных событий, снижает предпринимательские риски [4, с.703].

Основной целью организации внутреннего контроля в компаниях являются контроль эффективности, достижения запланированных операционных и финансовых показателей, ведения учета и составления отчетности, а также предотвращение случаев несоблюдения законодательства. Одним из методов внутреннего контроля является проведение инвентаризации. Согласно Приказу от 29 июля 1998 г. № 34н «Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ» для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности предприятиям необходимо проводить инвентаризацию имущества и расчетов, в ходе чего документально проверяется и подтверждается их наличие, состояние, оценка.

Что касается сверки расчетов с налоговыми органами и внебюджетным фондом ФСС, то это процесс необходимый на сегодняшний день на предприятии, поскольку позволяет выявить, есть ли у организации задолженность по налогам и сборам. Сверка взаиморасчетов необходима перед сдачей бухгалтерской отчетности. Более того, сведения о расчетах необходимы в ситуациях, когда компания принимает участие в тендерах или же получает лицензии и кредиты.

Сверка взаиморасчетов по налогам, страховым взносам, пеням и штрафам может проводиться по инициативе налогового органа, либо по инициативе налогоплательщика. Основным документом, регулирующим порядок сверки, является приказ ФНС России от 9.09.2005 № САЭ-3-01/444@ «Об утверждении Регламента организации работы с налогоплательщиками, плательщиками сборов, страховых взносов на обязательное пенсионное страхование и налоговыми агентами», Раздел 3 [5, с.493].

Документ определяет обязательные случаи проведения сверки взаиморасчетов:

- ежеквартально с налогоплательщиками, относящихся к категории крупнейших;
- при снятии организации с учета и переходе из одной налоговой инспекции в другую;
- при ликвидации (реорганизации) предприятия;

- по инициативе налогоплательщика (подп. 11 п. 1 ст. 32 НК РФ). Такие ситуации возникают в конце года, когда компания готовится к составлению годового отчета для подтверждения остатков по счетам учета расчетов с бюджетом. Также инспекция может предложить сверку взаиморасчетов, если обнаружится возможная переплата налогов в бюджет (3 ст. 78 НК РФ). Процедуру сверки представим на рисунке 1.



Рисунок 1 – Схема сверки взаиморасчетов налогоплательщика с налоговой инспекцией

Органы контроля за уплатой страховых взносов так же, как и налоговая инспекция, должны осуществлять по заявлению плательщиков совместную сверку сумм уплаченных страховых взносов, пеней и штрафов. В п. 9 ст. 18 ФЗ № 212 «О страховых взносах» сказано, что ФСС может инициировать сверку расчетов с плательщиком. Процедура эта проводится на основании правил, установленных ФЗ № 212. Она осуществляется по инициативе как самого фонда, так и плательщика.

Заявление на сверку расчетов требуется только тех случаях, когда инициатором выступает налогоплательщик. Оно подается в произвольной форме. Заявление о сверке взаиморасчетов можно подать 3 способами:

- непосредственно в инспекцию – в 2-х экземплярах: один для инспекции, второй (с отметкой о дате принятия) – для налогоплательщика;
- по почте (ценным письмом с описью вложения);
- по телекоммуникационным каналам связи.

Что следует делать, если сверка выявила расхождения? В случае, если расхождения в расчетах не выявлены, срок проведения сверки и оформления акта **не должен превышать 10 рабочих дней**. Если расхождения выявлены, то этот срок увеличивается. В таблице 1 указаны сроки проведения сверки в зависимости от исходных данных.

Если выявлены расхождения, выявляются их причины. Например: ошибки, допущенные предприятием при отражении начисления налога, взносов в учете или при формировании платежных поручений.

Таблица 1 – Выявление расхождений данных налогоплательщика с данными налоговой инспекции

Данные о расхождениях	Сроки проведения сверки и оформления акта
Расхождений с данными налоговой инспекции нет	10 рабочих дней
Расхождения с данными налоговой инспекции есть	15 рабочих дней

В таких ситуациях нужно устранить расхождения путем корректировки данных учета или подачи заявления в инспекцию об уточнении платежа. Расхождения указываются в разделе 1 акта сверки, сведения о переплатах или недоимках по данным предприятия – в разделе 2. Заполненный акт передается в ИФНС. На практике чаще всего для устранения расхождений является предоставление налогоплательщиком документов, подтверждающих данные его учета (копий платежных поручений, выписок банка). При выявлении ошибки, допущенной налоговым органом, в тот же день готовится служебная записка в отдел, допустивший эту ошибку. Срок устранения – не более 5 рабочих дней. Если расхождения не устранены и налоговая инспекция отразила в акте сверки задолженность, с которой организация не согласна, то следует указать на это в акте, и после этого подписать документ. Без такой пометки в случае спора суд может рассматривать это как признание задолженности (абз. 3 п. 22 постановления Пленума ВАС РФ от 22.06.2006 № 25).

На данном этапе многие организации задаются вопросом - а можно ли не подписывать акт сверки, если не согласны с данными налоговой инспекции? Да, можно. Эксперты системы Главбух придерживаются мнения, что, если предприятие не согласно с данными налогового органа, оно может не подписывать акт сверки. Обязанность организации подписывать этот документ в Налоговом Кодексе не закреплена, и никакой ответственности за это не предусмотрено. Следовательно, если в организации было принято такое решение, это не должно привести в дальнейшем к ущемлению ее прав. Такое решение принял суд в постановлении Президиума ВАС от 06.09.2005 № 4083/05 [2].

Процедура сверки взаиморасчетов налогоплательщиков с налоговой инспекцией схожа с процедурой сверки с фондом ФСС.

Стоит отметить, что основная цель сверки расчетов с бюджетом и внебюджетным фондом – это подтверждение достоверности показателей отчетности проверяемой организации в части отражения задолженности перед бюджетным фондом – по налогам и сборам, и перед внебюджетным фондом – по социальному страхованию. В ходе аудиторской проверки аудиторы проверяют: правильность исчисления налогооблагаемой базы, правильность применения налоговых ставок и платежей, своевременность

и полноту уплаты платежей в бюджет и внебюджетный фонд, правильность составления налоговой отчетности и т.д.

Роль внутреннего контроля расчетов по налогам и сборам – выявление и предотвращение ошибок, выявляемых на предприятиях в ходе проверок расчетов с налоговой инспекцией и внебюджетным фондом, обеспечение достоверности показателей отчетов по налогам и сборам. Типичными ошибками являются: неправильное исчисление налогооблагаемой базы; неправомерное возмещение «входящего» НДС; нарушение сроков платежей по налогам и страховых взносов; неверное определение налоговых льгот, и т.д. Указанные контрольные функции, по нашему мнению, должны быть четко определены в должностных инструкциях работников бухгалтерского аппарата, так как именно бухгалтером формируется текущая информация о расчетах по налогам и сборам.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ статья 19 (последняя редакция) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>. – 06.06.2018

2. Кизимов А.С. Можно ли не подписывать акт сверки, если организация не согласна с данными налоговой инспекции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.glavbukh.ru/hl/223863-soglasovanie-akta-sverki-s-nalogovoy> - 15.06.2018

3. Коське М.С., Мишучкова Ю.Г., Воюцкая И.В. Внутренний контроль как трудовая функция главного бухгалтера // *Международный бухгалтерский учет*. 2015. № 6 (348). С. 14-27.

4. Коське М.С., Воюцкая И.В., Мишучкова Ю.Г. Информация о затратах экономического субъекта в финансовом и управленческом учете // *Экономика и предпринимательство*. 2015. № 4-1 (57). С. 703-705.

5. Макарова О. В., Котельник Ю. С. Инвентаризация расчетов: проблемы и решения // *Молодой ученый*. 2016. №6. С. 493-498.

ВЛИЯНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СУЖДЕНИЯ БУХГАЛТЕРА НА ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

*М.В. Максимов, магистрант
Оренбургский филиал РЭУ им. Плеханова, Россия*

Аннотация. Статья посвящена исследованию пока еще достаточно нового для российской практики явления – влияние профессионального суждения бухгалтера при формировании учетной политики организации.

Ключевые слова: Профессиональное суждение, учетная политика организации, МСФО, бухгалтерский учет.

Abstract. The article is devoted to the study of the phenomenon that is still quite new for the Russian practice – the influence of professional judgment of the accountant in the formation of accounting policy of the organization.

Keywords: Professional judgment, accounting policy of the organization, IFRS, accounting.

Совершенствование бухгалтерского учета в России требует постоянного развития методического инструментария ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности. Это относится к профессиональному суждению бухгалтера. До сих пор в нормативных документах в области ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности нет законодательно закрепленного определения. Целью исследования является определение необходимости применения при ведении бухгалтерского учета профессионального суждения бухгалтера, приведены виды профессиональных суждений бухгалтера; рассмотрен порядок формирования учетной политики организации с учетом вариативности соответствующих положений по бухгалтерскому учету (далее – ПБУ).

Происходящая интеграция России в мировую экономику привела к реформированию системы бухгалтерского учета и ее приближению к МСФО. В связи с этим возник вопрос о профессиональном суждении бухгалтера при ведении бухгалтерского учета и составлении бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Считается, что существующие правила профессиональных суждений должны быть адекватны условиям рыночной экономики. Без этого бухгалтерский учет не обеспечивает достоверности отражения хозяйственной деятельности участников рыночной экономики.

В Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу, одобренной Приказом Минфина России от 01.07.2004 № 180, профессиональное суждение бухгалтера определяется как один из инструментов достижения цели реформирования бухгалтерского учета и отчетности. В ст. 2.5 данного документа указывается на необходимость выработки "навыков профессионального суждения при квалификации, стоимостном измерении, классификации и оценке значимости (существенности) фактов хозяйственной жизни для целей бухгалтерского учета, отчетности и аудита".

Вместе с тем до сих пор отсутствует определение профессионального суждения в отечественных нормативных актах по бухгалтерскому учету. Косвенные указания на это содержатся в п. 4. Ст 8 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете", где указано, что "в случае, если в отношении конкретного объекта бухгалтерского учета федеральными стандартами не установлен способ ведения бухгалтерского учета, такой способ самостоятельно

разрабатывается исходя из требований, установленных законодательством РФ о бухгалтерском учете, федеральными и (или) отраслевыми стандартами" [2].

В ПБУ 4/99 "Бухгалтерская отчетность организации", утвержденном Приказом Минфина России от 06.07.1999 № 43н, указано, что "если при составлении бухгалтерской отчетности применение правил настоящего Положения не позволяет сформировать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении, то организация в исключительных случаях может допустить отступление от этих правил".

Согласно п.7 ПБУ 1/2008 "Учетная политика организации" (утвержденного Приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н) "если по конкретному вопросу в нормативных документах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики осуществляется разработка организацией соответствующего способа исходя из настоящего и иных положений по бухгалтерскому учету, а также международных стандартов финансовой отчетности". Следовательно, в определенных случаях у бухгалтера есть возможность использовать профессиональное суждение при ведении бухгалтерского учета и составлении отчетности. Определение профессионального суждения аудитора есть только в нормативных аудиторских документах [6].

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), являющиеся основой для разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета, широко используют категорию профессионального суждения. Профессиональное суждение в качестве одной из основ формирования финансовой отчетности закреплено в Концептуальных основах финансовой отчетности, выпущенных Советом по МСФО в марте 2018 г. Применение профессионального суждения в отношении отдельных вопросов финансовой отчетности предусмотрено практически в каждом международном стандарте.

МСФО довольно часто оперируют понятием профессионального суждения, так в МСФО (IAS) 1 "Представление финансовой отчетности" рассматривается требование применения профессионального суждения для наилучшего способа представления отчетной информации. Пункт 10 МСФО (IAS) 8 "Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки" обозначает, что руководство организации должно использовать собственное суждение в разработке и применении учетной политики для формирования информации при отсутствии соответствующего МСФО.

Вместе с тем в МСФО, как и российских нормативных актах, не содержится определения профессионального суждения бухгалтера [11].

Профессор Я.В. Соколов отмечает, что бухгалтер начинает вырабатывать профессиональное суждение, отталкиваясь от нормативных документов, если же в нормативных документах он находит требования, которые ему представляются если не ошибочными, то недостаточными, он вправе изложить свою версию оценки тех или иных фактов хозяйственной жизни, относительно которых возникли вопросы.

Понятие "профессиональное суждение бухгалтера" до сих пор не закреплено на законодательном уровне, а также на уровне мнения профессионального бухгалтерского сообщества, что приводит к неоднозначности его понимания и порядка применения в бухгалтерской практике.

Применение профессионального суждения бухгалтера связано при ведении бухгалтерского учета с необходимостью идентификации объектов в качестве активов, классификации объектов бухгалтерского учета, оценке активов и обязательств, определения периода совершения операции, порядка отражения активов и обязательств в отчетности.

Согласно рекомендации Р-96/2018-КПР, профессиональное суждение в области бухгалтерского учета принимается, в частности, по следующим вопросам (не ограничиваясь нижеперечисленным):

1. признание (списание) объекта бухгалтерского учета;
2. оценка объекта бухгалтерского учета;
3. классификация объекта бухгалтерского учета;
4. идентификация экономического содержания факта хозяйственной жизни;
5. выбор способа бухгалтерского учета из числа установленных стандартами;
6. выработка способа бухгалтерского учета при его отсутствии в стандартах;
7. допустимость отступления от общего порядка формирования учетной политики;
8. проверка соблюдения/несоблюдения установленных стандартами условий для определения способа бухгалтерского учета в конкретных обстоятельствах;
9. подтверждение наличия/отсутствия связи между осуществленными затратами и получением актива;
10. оценка существенности формируемой в бухгалтерском учете информации;
11. определение уместного уровня детализации статей бухгалтерских отчетов;
12. определение уместного объема раскрываемой в отчетности информации;
13. оценка надежности источников информации о фактах хозяйственной жизни;

14. выбор оценочных методик;
15. допустимость использования условных расчетных величин вместо фактических исходя из требования рациональности;
16. оценка вероятности наступления/ненаступления будущих событий;
17. оценка вероятных количественных параметров будущих событий [12].

Классификацию профессиональных суждений представим в таблице 1.

Таблица 1 -Классификация профессиональных суждений

Классификационный признак	Группировка
Устранимый риск искажения или нераскрытия информации	В части устранения риска искажения информации (в условиях противоречия норм законодательства). В части устранения риска нераскрытия существенной информации
Степень влияния на показатели, характеризующие финансовое состояние	Без однозначной оценки влияния на показатели, характеризующие финансовое состояние. Не влияющие на показатели, характеризующие финансовое состояние. С краткосрочным влиянием на показатели финансового состояния. С долгосрочным влиянием на показатели финансового состояния
Периодичность формирования бухгалтерского суждения	Систематическое. Единовременное
Принадлежность к отчетным периодам	В отношении будущих событий. В отношении текущих событий

Источник: авторская разработка.

Формирование современной учетной системы любого предприятия на основании профессионального суждения бухгалтера должно учитывать специфику деятельности предприятия и современное нормативное регулирование бухгалтерского учета. В основу учетной системы положена учетная политика, которая обеспечивает эффективность и рациональность ведения бухгалтерского учета с учетом объективных и субъективных внешних и внутренних факторов [9].

Профессиональное суждение бухгалтера должно быть направлено на формирование полной, достоверной и сопоставимой информации о финансовом положении и результатах финансово-хозяйственной деятельности организации.

При разработке способа ведения учета необходимо соблюдать следующую последовательность использования различных источников (п. 7.1 ПБУ 1/2008):

1. в качестве источника первой очереди применяются МСФО по аналогичным вопросам;
2. если МСФО не содержат необходимых способов ведения бухгалтерского учета, то организация должна ориентироваться на положения федеральных и (или) отраслевых стандартов бухгалтерского учета по аналогичным и (или) связанным вопросам;
3. если организация не находит соответствующего решения в

стандартах, то она должна руководствоваться рекомендациями в области бухгалтерского учета, принимаемыми органами учета:

- Фондом развития бухгалтерского учета "Национальный негосударственный регулятор бухгалтерского учета "Бухгалтерский методологический центр";
- Саморегулируемой организацией аудиторов "Российский союз аудиторов" (Ассоциация);
- Некоммерческим партнерством "Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России";
- Фондом "Национальная организация по стандартам финансового учета и отчетности") [9].

С 2017г. ПБУ 1/2008 "Учетная политика организации" позволяет организациям формировать свою учетную политику с учетом требований МСФО, если они составляют финансовую отчетность по МСФО. Эти организации могут руководствоваться федеральными стандартами бухгалтерского учета с учетом требований МСФО. При этом в отношении каждого непримененного способа ведения бухгалтерского учета, установленного федеральными стандартами бухгалтерского учета, организация в своей бухгалтерской (финансовой) отчетности должна описать такой способ и раскрыть требование МСФО, которое будет нарушено в случае применения способа ведения бухгалтерского учета, установленного федеральными стандартами бухгалтерского учета, и описать, каким образом это требование нарушено.

По мнению М.С. Коське, Ю.Г. Мишучковой: «Профессиональное суждение реализуется как обобщенное, подкрепленное квалификацией, личным практическим опытом и теоретическими знаниями мнение специалиста в сфере бухгалтерского учета, на основе которого принимается ответственное решение, но даже обладая необходимыми знаниями, бухгалтер должен принимать решения и осознавать свою профессиональную ответственность за их выполнение» [9].

Ряд специалистов указывает, что «в современной экономической литературе рассматриваются лишь отдельные черты, присущие профессиональному суждению» [11].

Проведенный анализ показал, что в настоящее время при ведении организацией бухгалтерского учета очень важно применение высоко квалифицированного профессионального суждения бухгалтера, которое в значительной мере повышает качество и значимость представленной в бухгалтерской (финансовой) отчетности информации для различных категорий пользователей.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. "Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 1 "Первое применение Международных стандартов финансовой отчетности"(введен в действие на

территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н)(ред. от 12.12.2017)

2. Акатьева М.Д. Необходимое умение главного бухгалтера по оценке потенциальных рисков с теоретических и практических позиций // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. 2017. N 4. С. 10 - 17.

3. Демина И.Д., Домбровская Е.Н. Система показателей нефинансовой отчетности для оценки инвестиционной привлекательности компаний // Аудиторские ведомости. 2015. N 9. С. 55 - 68.

4. Демина И.Д., Домбровская Е.Н. Экономические выгоды от использования основных средств в бюджетных учреждениях // Бухгалтерский учет и налогообложение в бюджетных организациях. 2015. N 1-2. С. 22 - 25.

5. Демина И.Д., Кришталева Т.И. Организация внутреннего финансового контроля в государственных учреждениях // Бухгалтерский учет и налогообложение в бюджетных организациях. 2016. N 3. С. 53 - 58.

6. Домбровская Е.Н. Достоверность как императив финансовой отчетности в условиях инфляции / Е.Н. Домбровская, У.Ю. Рощектаева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2006. N 04. С. 212 - 225.

7. Коське М.С. Внутренний контроль в современном бухгалтерском деле// Сборник: Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях Сборник научных трудов Тринадцатой Международной научно-практической конференции. 2018. С. 69-73.

8. Коське М.С., Мишучкова Ю.Г. Особенности взаимодействия системы внутреннего контроля и аудита // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Экономические науки. 2012. № 1. С. 175-179.

9. Коське М.С., Мишучкова Ю.Г. Оценка и учет возвратных отходов как объект профессионального суждения бухгалтера // В сборнике: Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа, аудита и налогообложения Материалы региональной научно-практической конференции г. Иркутск 28 ноября 2012 г. Под науч. ред. Г.В. Максимовой, Г.Г. Шильниковой. 2012. С. 21-27.).

10. Куликова Л.И., Губайдулина А.Р. Профессиональное суждение бухгалтера как инструмент формирования финансовой отчетности: Монография. М.: Проспект, 2016. 128 с.

11. Саталкина Е.В., Туякова З.С., Панкова С.В. Профессиональное суждение и этика бухгалтера: теория и практика применения // Оренбург. гос. ун.-т. Оренбург, 2017. 240 с.

12. Туякова З.С., Саталкина Е.В. Идентификация основных средств: профессиональное суждение бухгалтера // Международный бухгалтерский учет. 2016. № 23. С. 19 - 32.

13. Филобокова Л.Ю. Аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности малого предприятия: оценка контрольной среды // Учет и контроль. 2018. № 3. С. 2 - 12.

ОБЗОР МЕТОДИК АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ МАТЕРИАЛОВ

М.А. Маркина, студент

Оренбургский государственный университет, Россия

Аннотация. Разработка методики проведения аудита для объекта учета «Материалы» относятся к числу сложных задач. В статье рассматриваются общие подходы к аудиту материалов, структура и содержание проверки, а также обзор и анализ применяемых методик аудита материалов.

Ключевые слова: методика, аудит, материалы, процедуры.

Abstract. Development of audit methodology for the object of accounting "Materials" are among the challenges. The article discusses the General approaches to the audit of materials, the structure and content of the audit, as well as review and analysis of the methods of audit of materials.

Keywords: methodology, audit, materials, procedures.

Материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты занимают в затратах производства значительный удельный вес. В связи с этим важна правильная организация данного участка учета, так как в этом случае формируется достоверная информация об использовании материалов, о материальных затратах, которая необходима при принятии эффективных экономических решений.

При проведении аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности организации важное значение отводится такой его части, как аудиторская проверка учета материалов. Целью аудита материалов является выражение мнения о достоверности показателей учета и бухгалтерской отчетности в части данных о наличии и движении материальных ресурсов, установление правильности оформления операций по материальным ценностям в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Работы многих отечественных специалистов по проведению аудита зачастую содержат концептуальные подходы к проверке в целом, не затрагивая особенностей ее проведения по отдельному участку учета или области проверки. Однако имеются работы, посвященные аудиту отдельных объектов, в частности, аудиту материалов или более укрупненной категории – материально-производственных запасов. В работах авторов по аудиту приводятся примеры таких методик, кроме того в каждой аудиторской организации должна быть разработана в соответствии с законодательством своя внутренняя методика проверки, в частности, материалов.

Аудиторская проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности в целом или отдельных ее частей проводится в несколько этапов, единой точки зрения среди авторов относительно выделения количества ее этапов

нет. Так, Ковалева О.В. и Константинов Ю.П. выделяют четыре этапа аудита материалов: подготовка аудиторской проверки, планирование аудита, выполнение аудиторских процедур, оформление результатов аудита. В свою очередь, Данилевский Ю.А., Ремизов Н.А., Ерофеева В.А. выделяют три этапа аудиторской проверки материалов (рисунок 1). Такое выделение этапов наиболее распространено [1].



Рисунок 1 – Основные этапы аудиторской проверки материалов (Данилевский Ю.А., Ремизов Н.А., Ерофеева В.А.)

Несмотря на различия существующих методик аудита материалов, все они имеют общие черты, как в последовательности проведения, так и в содержании. На подготовительном этапе аудиторской проверки материалов можно выделить следующую присущую большинству методик последовательность действий:

- 1) предварительное планирование аудита материалов;
- 2) сбор общих сведений о клиенте и о имеющихся запасах;
- 3) оценка существенности по строке «Запасы», рисков;
- 4) ознакомление и оценка системы внутреннего контроля клиента в части учета материалов;
- 5) формирование аудиторской выборки по строке «Запасы»;
- 6) разработка общего плана и программы аудиторской проверки по учету материалов.

Общий план аудита содержит предполагаемые объем и порядок проведения аудиторской проверки:

- 1) планируемые трудозатраты;
- 2) уровень существенности;
- 3) оценка аудиторского риска;
- 4) сроки проведения проверки;
- 5) состав аудиторской группы и ее руководитель;
- 6) перечень сегментов аудита с указанием сроков их проведения и исполнителей.

Таблица 1 – Методики аудита материалов в части проводимых процедур по существу

Авторы	Процедуры аудиторской проверки материалов	Достоинства	Недостатки
<p>«Методические рекомендации по сбору аудиторских доказательств достоверности показателей МПЗ в бухгалтерской отчетности» (утв. Минфином РФ 23.04.2004, одобрены Советом по аудиторской деятельности при Минфине РФ, протокол № 25 от 22.04.2004) [4]</p>	<p>Сбор аудиторских доказательств путем проведения аудиторских процедур в 3 этапа:</p> <p>1 Процедуры подготовки и планирования аудита.</p> <p>1.1 Проверка начальных остатков.</p> <p>1.2 Проверка соответствия остатков аналитического и синтетического учета и отчетности.</p> <p>1.3 Оценка применимости выбранной учетной политики организации и анализ ее применения.</p> <p>1.4 Тестирование СВК.</p> <p>1.5 Выявление приоритетных направлений проверки исходя из особенностей деятельности.</p> <p>1.6 Построение аудиторской выборки.</p> <p>2 Процедуры, выполняемые в ходе проверки по существу.</p> <p>2.1 Проверка правильности проведения организацией инвентаризации МПЗ и отражения ее результатов в учете.</p> <p>2.2 Наблюдение за проведением инвентаризации или участие в проведении контрольной выборочной инвентаризации.</p> <p>2.3 Проверка документального подтверждения прав собственности на МПЗ.</p> <p>2.4 Анализ документов, подтверждающих обременение прав собственности на МПЗ.</p> <p>2.5 Анализ движения МПЗ.</p> <p>2.6 Проверка документального подтверждения операций по движению МПЗ, отраженных в бухгалтерском учете:</p> <p>2.6.1 Проверка правильности оформления документов.</p> <p>2.6.2 Проверка полноты документального подтверждения хозяйственных операций.</p> <p>2.7 Проверка полноты отражения операций с МПЗ в бухгалтерском учете.</p> <p>2.8 Проверка правильности оценки МПЗ.</p> <p>2.9 Проверка правильности формирования стоимости МПЗ при их приобретении (изготовлении).</p> <p>2.10 Проверка правильности оценки МПЗ при их выбытии.</p> <p>2.11 Проверка правильности отражения операций с МПЗ в бухгалтерском учете.</p> <p>2.12 Проверка полноты раскрытия информации об МПЗ в отчетности.</p> <p>3 Заключительные процедуры.</p> <p>3.1 Анализ выявленных ошибок и их влияния на достоверность отчетности.</p> <p>3.2 Формирование мнения о достоверности показателей МПЗ в отчетности.</p>	<p>Выделены логические этапы проверки, обозначены необходимые пункты проверки по всем аспектам учета материальных ценностей</p>	<p>Перечень процедур укрупнен, отсутствует отраслевая специфика, необходима адаптация для практического применения.</p>
<p>«Методические рекомендации по сбору аудиторских доказательств достоверности показателей материально-производственных запасов в бухгалтерской (финансовой) отчетности» (утв. Правлением Саморегулируемой организации аудиторов Некоммерческое партнерство «Аудиторская Ассоциация Содружество» протокол № 130 от 22.10.2013) [5]</p>	<p>Сбор аудиторских доказательств путем проведения аудиторских процедур в 3 этапа:</p> <p>1 Процедуры подготовки и планирования аудита.</p> <p>1.1 Проверка начальных остатков.</p> <p>1.2 Проверка соответствия остатков аналитического и синтетического учета и отчетности.</p> <p>1.3 Оценка применимости выбранной учетной политики и анализ ее применения.</p> <p>1.4 Тестирование СВК.</p> <p>1.5 Анализ применяемого порядка приобретения материалов.</p> <p>1.6 Выявление приоритетных направлений проверки исходя из особенностей деятельности организации.</p> <p>1.7 Построение аудиторской выборки.</p> <p>2 Процедуры, выполняемые в ходе проверки по существу.</p> <p>2.1 Проверка надежности контроля за сохранностью МПЗ в местах хранения, эксплуатации на всех этапах движения.</p> <p>2.1.1 Проверка порядка заключения договоров о материальной ответственности с работниками.</p> <p>2.1.2 Наблюдение за проведением инвентаризации.</p> <p>2.1.3 Проверка правильности проведения организацией инвентаризации МПЗ и отражения ее результатов в учете.</p> <p>2.2 Проверка документального подтверждения прав собственности на МПЗ.</p> <p>2.3 Анализ документов, подтверждающих обременение прав собственности на МПЗ.</p> <p>2.4 Проверка применяемого порядка приобретения МПЗ.</p> <p>2.5 Анализ информации о МПЗ, временно находящихся в пользовании или распоряжении организации.</p> <p>2.6 Проверка обоснованности (правильности) оценки МПЗ.</p>	<p>Перечень процедур проработан детально, выделены логические этапы проверки. Типовая методика, представленная в методических указаниях Министерства Финансов более углублена и адаптирована для практического применения</p>	<p>Отсутствует отраслевая специфика.</p>

	<p>2.6.1 Проверка правильности формирования стоимости МПЗ при их приобретении.</p> <p>2.6.2 Проверка правильности приобретения МПЗ у физических лиц.</p> <p>2.6.3 Проверка правильности определения стоимости МПЗ, приобретенных с применением неденежных форм расчетов.</p> <p>2.6.4 Проверка правильности определения стоимости МПЗ, полученных безвозмездно и в качестве вклада в Уставный капитал.</p> <p>2.6.5 Проверка правильности определения стоимости МПЗ, созданных в процессе деятельности организации.</p> <p>2.6.6 Проверка правильности определения стоимости МПЗ, выраженной в условных единицах или иностранной валюте.</p> <p>2.6.7 Проверка правильности формирования расходов на ремонт и очистку тары.</p> <p>2.6.8 Проверка правильности формирования учетных цен на МПЗ.</p> <p>2.6.9 Проверка правильности списания отклонений в стоимости МПЗ.</p> <p>2.6.10 Проверка правильности оценки МПЗ при их отпуске в производство и ином выбытии.</p> <p>2.6.11 Проверка правильности списания отклонений расхода материалов от установленных лимитов.</p> <p>2.6.12 Проверка точности, полноты, уместности формирования оценочных значений в отношении МПЗ.</p> <p>2.6.13 Проверка правильности оценки ТМЦ, учитываемых на забалансовых счетах.</p> <p>2.7 Проверка документального подтверждения операций по движению МПЗ, отраженных в бухгалтерском учете:</p> <p>2.7.1 Проверка правильности оформления документов;</p> <p>2.7.2 Проверка полноты документального подтверждения хозяйственных операций.</p> <p>2.8 Проверка правильности учета движения МПЗ, а также соответствия бухгалтерского и складского учета.</p> <p>2.8.1 Анализ движения МПЗ.</p> <p>2.8.2 Проверка полноты отражения хозяйственных операций по движению МПЗ в бухгалтерском учете.</p> <p>2.8.3 Анализ и проверка забалансового учета МПЗ.</p> <p>2.8.4 Проверка полноты отражения в учете операций по отгрузке МПЗ на сторону.</p> <p>2.8.5 Проверка полноты отражения в бухгалтерском учете выпуска готовой продукции.</p> <p>2.8.6 Проверка правильности списания потерь материалов.</p> <p>2.8.7 Проверка правильности оформления пересортицы, списания потерь и недостач МПЗ.</p> <p>2.8.8 Анализ данных аналитического и синтетического забалансового учета МПЗ.</p> <p>2.9 Проверка правильности отражения операций с МПЗ в бухгалтерском учете.</p> <p>2.10 Проверка полноты раскрытия информации о МПЗ в бухгалтерской отчетности.</p> <p>3 Заключительные процедуры.</p> <p>3.1 Анализ нарушений, выявленных в ходе проверки и их влияния на достоверность бухгалтерской отчетности.</p> <p>3.2 Формирование мнения аудитора о достоверности показателей МПЗ в бухгалтерской отчетности.</p>		
Королева Г.А., Новикова Т.Ю. [2]	<p>1 Проверка принципов и методических положений учетной политики по учету.</p> <p>2 Изучение и оценка надежности системы учета материальных ценностей:</p> <p>2.1 Ознакомление с порядком отражения, обобщения информации о материалах на счетах и в регистрах учета.</p> <p>2.2 Аудит тождественности показателей отчетности и регистров учета.</p> <p>2.3 Проверка порядка оформления первичных учетных документов.</p> <p>2.4 Изучение распределения обязанностей и организации документооборота по учету материалов.</p> <p>3 Аудит наличия и сохранности материалов:</p> <p>3.1 Проверка обеспечения сохранности материалов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проверка закрепления материальной ответственности за работниками; - проверка правильности оформления передачи складов при смене МОЛ, их болезни и т. п.; - проверка правильности организации охраны; - проверка организации и состояния складского хозяйства. <p>3.2 Проверка организации инвентаризационной работы.</p> <p>3.3 Проверка достоверности аналитического учета материалов на складах и в бухгалтерии.</p> <p>4 Аудит поступления материальных ценностей:</p> <p>4.1 Проверка полноты оприходования на счетах и определения фактической себестоимости материалов.</p>	Обозначены необходимые пункты проверки по всем аспектам учета материальных ценностей	Отсутствует отраслевая специфика, не обозначены процедуры планирования и заключительные процедуры аудиторской проверки.

	<p>4.2 Проверка документального оформления приобретения материалов и расчетов.</p> <p>4.3 Изучение правильности оприходования материалов, поступивших по импорту, в пути, неотфактурованных поставок, принятых на ответственное хранение и переработку.</p> <p>5 Проверка правильности использования материалов в производстве:</p> <p>5.1 Проверка правильности оформления первичных документов на отпуск материалов.</p> <p>5.2 Проверка обоснованности и правильности применения установленного учетной политикой метода списания материалов.</p> <p>5.3 Сверка документов на списание материалов в производство с данными склада.</p> <p>5.4 Проверка наличия установления норм расходования материалов на выработку продукции в соответствии с уровнем технологии и их соблюдения.</p> <p>6 Правильность отражения операций по продаже материалов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правильность оформления документов на отгрузку; - отражение процесса продажи материалов на счетах учета; - целесообразность операций по продаже материалов. <p>7 Подтверждение реальности кредиторской задолженности поставщикам.</p> <p>8 Установление тождественности данных баланса, Главной книги, регистров синтетического и аналитического учета по счетам 10, 15, 16 и др.</p>		
<p>Подольский В.И. [6]</p>	<p>1 Проверка операций по поступлению МПЗ.</p> <p>1.1 Проверка учета операций по приобретению материалов.</p> <p>1.2 Проверка по поступлению-передаче материалов в порядке обмена (бартер).</p> <p>1.3 Проверка учета прочих операций по поступлению (безвозмездно при вносе вклада в уставный капитал и др.).</p> <p>2. Проверка аналитического учета движения МПЗ на складах предприятия.</p> <p>2.1 Изучение организации хранения материалов (наличие весоизмерительных приборов, стеллажей, тары, картотеки складских карточек).</p> <p>2.2 Изучение организации пропускной системы при ввозе и вывозе материалов с предприятия.</p> <p>2.3 Проверка полноты оприходования ценностей и правильность их оценки.</p> <p>2.4 Проверка полноты и качества инвентаризации запасов.</p> <p>3. Проверка учета использования материалов, списания недостач, потерь и хищений.</p> <p>3.1 Проверка операций по отпуску.</p> <p>3.2 Проверка обоснованности списания отклонений в стоимости материалов на выпуск готовой продукции.</p> <p>3.3 Проверка обоснованности списания хищений, недостач, потерь.</p> <p>4. Проверка сводного учета материальных ценностей.</p> <p>4.1 Проверка данных аналитического и синтетического учета по счетам, субсчетам, направлениям затрат.</p> <p>4.2 Сверка данных регистров и отчетности.</p> <p>4.3 Сверка оформления результатов инвентаризации</p> <p>4.4 Проверка результатов переоценки материалов.</p> <p>5 Проведение анализа использования материалов</p> <p>5.1 Выявление неиспользуемых материалов в течение отчетного года</p> <p>5.2 Выявление неиспользуемых материалов свыше одного и более лет</p>	<p>Обозначены пункты проверки по разделам учета материальных ценностей</p>	<p>Перечень процедур укрупнен, Отсутствует отраслевая специфика. Не обозначены процедуры планирования и заключительные процедуры аудиторской проверки. Нет операций по проверки обоснованности и применения учетной политики.</p>

Программа аудита учета материалов является развитием общего плана аудита и представляет собой перечень аудиторских процедур необходимых для практической его реализации. Второй (основной) этап проверки – реализация обозначенных в программе проверки процедур по существу для получения аудиторских доказательств.

Источниками информации при аудите материалов являются первичные учетные документы, различные аналитические и синтетические регистры учета, а также организационно-правовые документы.

Осуществляя аудиторские процедуры, аудиторские компании имеют в своем арсенале множество различных методов и приемов, которые они используют в зависимости от возникающих проблемных ситуаций в ходе аудиторской проверки. Среди основных методов получения аудиторских доказательств, согласно МСА 500 «Аудиторские доказательства», выделяют:

- наблюдение – изучение аудитором процесса или процедуры, выполняемых другими лицами. Например, подсчет материальных запасов, выполняемый персоналом аудируемого лица;

- инспектирование – изучение созданных аудируемым лицом или полученных извне учетных записей и документов на бумажном или электронном носителе с информации о материальных ценностях, а также осуществление физического осмотра материальных активов;

- пересчет – проверка вручную или автоматически точности арифметических подсчетов в первичных учетных и иных документах по учету материалов, учетных записях;

- внешнее подтверждение – получение аудиторского доказательства непосредственно от третьей стороны в виде ответа в письменной форме на бумажном или электронном носителе;- повторное проведение – самостоятельное выполнение аудитором процедуры или контрольного действия, изначально выполнявшихся в рамках системы внутреннего контроля аудируемого лица;

- аналитические процедуры – оценка финансовой информации на основе анализа взаимосвязей между данными финансового и нефинансового характера. Исследование аудитором выявленных отклонений и взаимосвязей, которые противоречат другой информации или существенно расходятся с прогнозируемыми данными;

- запрос – обращение аудитора к осведомленным лицам (работникам аудируемого лица или третьим лицам) по вопросу, возникшему в ходе проверки материалов, и оценка их ответы на такое обращение [3].

В таблице 1 представлен обзор методик аудиторской проверки материалов в части процедур проводимых по существу. Как видно из таблицы, разработка методики такой проверки осуществляется как на законодательном уровне [4] и носит разъяснительный и рекомендательный характер, так и на внутрифирменном, при этом методики аудиторских

организаций не должны противоречить законодательству. В качестве примера внутрифирменной методики рассмотрена методика проверки материалов СРО «Содружество», в которой за основу взята методика Министерства Финансов, она детализирована и адаптирована для практического применения. Кроме того, как уже было отмечено выше, существует множество авторских методик, изложенных в их научных работах. В таблице представлены методики Подольского В.И. и Королевой Г.А., Новиковой Т.Ю. В работах авторов процедуры обозначены укрупненно по всем разделам учета материалов, такие методики носят теоретический характер и для применения на практике требуется их конкретизация.

В заключение отметим, что методик по проведению аудиторской проверки материалов существует большое количество. На законодательном уровне разработана типовая методика проверки МПЗ, кроме того есть множество авторских методик, всех их объединяет обобщенное выделение пунктов проверки, необходима их адаптация для конкретного применения. Также каждая аудиторская организация разрабатывает конкретные детализированные методики проверки материалов, адаптированные под конкретное аудируемое лицо, учитывающие отраслевую специфику.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Босов В.И. Особенности аудита материально-производственных запасов // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. – 2014. – №3. – С.21-29.
2. Королева Г.А., Новикова Т.Ю. Аудит: Аудит : учебное пособие / Г.А. Королева, Т.Ю. Новикова. – Ярослав. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. – Ярославль :ЯрГУ, 2015. – 132 с.
3. Международный стандарт аудита 500 «Аудиторские доказательства»: приказ Минфина от 24.10.2016 № 192н // Консультант Плюс: справочная правовая система/ разраб. НПО «Вычисл. Математика и информатика». – М.: Консультант Плюс, 1997-2018. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. – 26.11.2018.
4. Методические рекомендации по сбору аудиторских доказательств достоверности показателей материально-производственных запасов в бухгалтерской отчетности (утв. Минфином РФ 23.04.2004, одобрены Советом по аудиторской деятельности при Минфине РФ, протокол № 25 от 22.04.2004) // Консультант Плюс: справочная правовая система/ разраб. НПО «Вычисл. Математика и информатика». – М.: Консультант Плюс, 1997-2018. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. – 26.11.2018.
5. Методические рекомендации по сбору аудиторских доказательств достоверности показателей материально-производственных запасов в бухгалтерской (финансовой) отчетности (утв. Правлением Саморегулируемой организации аудиторов Некоммерческое партнерство «Аудиторская Ассоциация Содружество» протокол № 130 от 22.10.2013) – Режим доступа: <http://auditor-sro.org/>. – 26.11.2018.
6. Подольский В.И. Аудит: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / В.И. Подольский. — 4-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА: Аудит, 2010. 744 с.

КОНТРОЛЬ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ РИСКОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*А.Б. Мурзалина, магистрант
Оренбургский филиал РЭУ им. Плеханова, Россия
Научный руководитель: И.В. Воюцкая, к.э.н., доцент*

Аннотация. В статье представлены отдельные проблемы контроля учета основных средств, возможные риски, связанные с недочетами в учете и движении основных средств и контрольные процедуры, которые будут способствовать минимизации прогнозируемых рисков.

Ключевые слова: внутренний контроль основных средств, основные средства, учет, анализ, внутренний контролер, срок полезного использования основных средств.

Abstract. The article discusses the individual problems of controlling the accounting of fixed assets, the possible risks associated with violations in the accounting and movement of fixed assets, as well as control actions that will minimize these risks.

Keywords: internal control of fixed assets, fixed assets, accounting, analysis, internal controller, useful life of fixed assets.

В Законе №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» обозначена роль внутреннего контроля и прописана персональная ответственность руководителя организации по осуществлению внутреннего контроля. Согласно ст. 19 названного закона «Экономический субъект обязан организовывать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. Экономический субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» [1].

Мы согласны с мнением О.Е. Орловой о том, что внутренний контроль предполагает «деятельность предприятия (его органов управления, подразделений и сотрудников), которая направлена на достижение эффективности и результативности финансово-хозяйственной деятельности, на эффективное управление активами и пассивами, а также рисками» [5, с. 69]. Основные средства составляют существенную долю активов и имеют большое значение в деятельности коммерческой организации, непосредственно воздействуя на ее экономические результаты. При функционировании любой коммерческой организации допускаем появление ряда проблем, связанных с организацией

внутреннего контроля за своевременным и грамотным учетом основных средств.

Таким образом, полученные итоговые показатели вскроют имеющиеся резервы эффективного использования основных средств и позволят их реализовать. Можно добиться уменьшения потребности в них за счет максимально эффективного использования основных средств.

Организация внутреннего контроля основных средств в коммерческой организации позволяет:

- 1) сформировать достоверные данные о наличии и сохранности объектов основных средств;
- 2) убедиться в правильности оформления документов о поступлении, восстановлении и выбытии объектов основных средств;
- 3) удостовериться в точности учета основных средств;
- 4) уточнить информацию по амортизации основных средств;
- 5) отменить все сомнения по поводу грамотного учета операций по восстановлению объектов основных средств.

Неполная и искаженная информация об основных средствах в бухгалтерском учете, как известно, приводит к следующим последствиям:

- неправильному балансу долгосрочных и оборотных активов;
- недостоверному начислению и перечислению в бюджет суммы налога на имущество;
- необъективному представлению об экономическом состоянии коммерческой организации, снижению его рентабельности.

В деятельности крупных коммерческих организаций отмечен особый статус ревизионной комиссии, наблюдательного совета или иной отдельной службы внутривладельческого контроля [3, с. 53]. Обратимся к п. 27 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации № 34н, предусматривающему осуществление инвентаризации основных средств один раз в три года. Однако, такая периодизация не позволяет вовремя скорректировать сроки полезного использования по основным средствам [2].

По нашему мнению, процедуру инвентаризации основных средств целесообразно осуществлять ежегодно. Состав инвентаризационной комиссии нуждается в высококвалифицированном специалисте, задача которого состоит в объективной оценке периода полезного использования объектов основных средств.

Рассмотрим возможные ошибки в контроле учета основных средств и их последствия для экономики предприятия.

Анализ таблицы 1 показывает масштабы рисков, вызванные нарушениями в учете основных средств и их последствия, не позволяющие достичь планируемых показателей в экономической деятельности предприятия.

Таблица 1. Риски, связанные с нарушениями в учете основных средств

№	Категория лиц, допустивших нарушения	Типичные нарушения	Результат
1	Сотрудники бухгалтерии коммерческой организации	Завышение остаточной стоимости ОС после модернизации (из-за начисления амортизации в месяц проведения модернизации, исходя из стоимости ОС, увеличенной на сумму модернизации)	Завышение амортизации, занижение налогов на прибыль и имущество коммерческой организации
		Применение специальных коэффициентов амортизации, превышающих допустимые нормативы (если правильно оговорены в договоре)	
		Завышение срока полезного использования, оставшегося после проведения модернизации (если включен месяц проведения модернизации в расчет)	Уменьшение амортизационных начислений, увеличение налогов на прибыль, на имущество коммерческой организации
		Неправильное определение амортизационной группы и, как результат, завышение или занижение срока полезного использования	Завышение амортизации, занижение налогов на прибыль и имущество коммерческой организации. Уменьшение амортизационных начислений, увеличение налогов на прибыль, на имущество коммерческой организации
		Неверное определение амортизационной группы при верном определении срока полезного использования	
		Начисление амортизации по самортизированным объектам	
2	Подрядчики, поставщики и прочие контрагенты	Неправильное установление даты принятия к учету ОС вследствие несвоевременного предоставления документов от поставщиков или подрядчиков	Завышение амортизации, занижение налогов на прибыль и на имущество коммерческой организации
		Завышение в договоре лизинга ОС специальных коэффициентов выше определенного норматива	
3	Действия третьих лиц	Хищение объектов ОС и их составляющих	Дополнительные расходы организации
		Неосторожное обращение с объектами ОС, вследствие чего, причинение материального ущерба организации	

Предлагаем перечень контрольных действий, направленных на снижение рисков в учете основных средств коммерческой организации:

✓ меры безопасности, ограничивающие свободный доступ к активам или бухгалтерской документации (видео фиксация, хранение документации в сейфе);

✓ санкционирование доступа к компьютерным программам и файлам с данными коммерческой организации (установка видеокамер, паролей и т.д.);

✓ осуществление плановых инвентаризаций строго по графику;

- ✓ делегирование администрацией полномочий по внутреннему контролю компетентным сотрудникам;
- ✓ контроль за осуществлением санкционных процедур;
- ✓ страхование основных средств от рисков, связанных с хищением, угонами, кражами, затоплением, возгоранием и т. д.;
- ✓ обеспечение сохранности основных средств до 40 000 рублей.

Таким образом, создание и функционирование эффективного внутреннего контроля по основным средствам позволит отразить достоверную информацию, представленную в учете и отчетности в отношении основных средств, что позволит с повышенной отдачей использовать объекты основных средств. При такой организации внутреннего контроля отчетность является аккумулялирующим понятием, так как может включать различные ее виды [4, с. 26]. Своевременное предупреждение ошибок в области учета основных средств позволяет коммерческой организации достоверно оценить уровень имущественного состояния объектов, предпринять шаги по минимизации экономических рисков, предупредить финансовые санкции со стороны государственного аппарата, скорректировать истинные показатели бухгалтерской, управленческой и налоговой отчетности. Решения подобного рода позволят не допустить проявления пресловутого «человеческого фактора», злоупотребления должностными полномочиями.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с изменениями и дополнениями).*
2. *Положение по ведению бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина РФ от 29 июля 1998 года № 34н. (ред. от 29.03.2017 г.).*
3. *Гуменюк А.Ф. Аудит основных средств промышленных предприятий: методический аспект / Б.С. Кругляк, А.Ф. Гуменюк // Бухгалтерский учет и аудит. – 2016. – № 7. – С. 50-59*
4. *Коське М.С., Воюцкая И.В., Мишучкова Ю.Г. Отдельные аспекты построения бизнес-процесса «Бухгалтерский учет и отчетность» // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2017. № 6. С. 23-27.*
5. *Орлова О.Е. Внутренний контроль: организационный аспект // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2012. – №21. – С. 67–84.*

ОСОБЕННОСТИ СОСТОЯНИЯ И КОНТРОЛЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Т.П. Подгузова, магистрант

Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Научный руководитель: Ю.Г. Мишучкова, к.э.н., доцент

Аннотация. В статье определены особенности возникновения дебиторской и кредиторской задолженности, а также организация внутреннего контроля. Рассмотрена методика отражения задолженностей в бухгалтерской отчетности. Представлена взаимосвязь показателей бухгалтерского баланса и пояснений к бухгалтерскому балансу. В ходе исследования выявлены типичные ошибки при составлении договоров между контрагентами, основанные на судебной практике.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, бухгалтерская отчетность, бухгалтерский баланс, судебная практика.

Abstract. The article identifies the features of the state and control of receivables and payables. Considered the method of reflection of debts in financial statements. The interrelation of indicators of the balance sheet and explanations to the balance sheet is presented. The study revealed typical errors in drawing up contracts between counterparties based on judicial practice.

Keywords: accounts receivable, accounts payable, financial statements, balance sheet, judicial practice.

В современных условиях перед коммерческими организациями – участниками рынка, ставится неизменное требование необходимости объективной оценки финансового состояния, платежеспособности и надежности своих контрагентов. Основные факторы, влияющие на финансовое состояние оказывают на состояние и качество дебиторской и кредиторской задолженности. Дебиторская задолженность, как компонент оборотных активов организации является будущей экономической выгодой, обеспечивающей способность увеличивать денежные ресурсы. Кредиторская задолженность в свою очередь является заемным источником покрытия оборотных активов. Используя в своем обороте заемные средства, предприятие, при условии эффективного их использования может извлечь экономические значительные выгоды. Оценка дебиторской и кредиторской задолженности, как объекта финансового и управленческого учета, определяет потребность раскрытия их содержания и функциональных признаков.

Обязательства в п.1 ст. 307 Гражданского кодекса РФ интерпретируются следующим образом: «В силу обязательства одно лицо

(должник) должно совершить в пользу другого лица (кредитора) какие-либо действия, то есть: оплатить услуги, выполнить работу, передать имущество и т.д., или воздержаться от этих действий, а кредитор может требовать от должника исполнения его обязанности» [1].

Экономический современный словарь Райзберга устанавливает понятие «дебитор» как «физическое лицо или юридическое лицо, экономический субъект, у которого имеется денежная или имущественная задолженность» [11]. Кредитором является лицо, которое предоставляет другой стороне сделки, в долг что-либо.

Следовательно, термин «кредитор» можно определить, как лицо, перед которым предприятие имеет задолженность, а «дебитор» означает юридическое или физическое лицо, которое должно данному предприятию определенную сумму за услуги, товары или деньги, взятые займы.

Исходя из терминов дебитор и кредитор, можно дать определение дебиторской и кредиторской задолженности. Итак, под дебиторской задолженностью понимается задолженность как сумма долгов, которая причитается предприятию, от физических или юридических лиц в процессе взаимоотношений с ними, а под кредиторской задолженностью – вид обязательств, характеризующих сумму долгов, которые причитаются к уплате другим лицам.

Погашение дебиторской и кредиторской задолженности во многом определяет наличие грамотного договора между партнерами. Практика показывает, что проблемы взыскания дебиторской задолженности зависят от таких важных реквизитов договора, как сроки, место оплаты, наличие в договоре штрафных санкций. Обобщив практические материалы, нами были сформулированы основные типичные ошибки, влияющие на последствия взаимных отношений партнеров. Данные ошибки основаны на судебной практике и представлены в таблице 1.

Если договор уже подписан и избежать ошибок до его подписания не удалось, то их можно исправить путем: перезаключения договора, либо составления дополнительного соглашения к договору.

Обзор судебной практики говорит о том, что применение такой меры, как уголовная ответственность при неуплате задолженности, нельзя признать достаточно эффективной. К тому же из-за несовершенств и противоречий в российском законодательстве применяют ее редко. Количество дел, дошедших до суда сравнительно невелико.

Еще одним моментом, усложняющим применение ст. 177 Уголовного кодекса РФ, является отсутствие каких-либо методических рекомендаций ФС судебных приставов, разъясняющим толкование и использование данной статьи в судебной практике. Судебной практикой также не определены сроки, когда неуплата классифицируется как злостная и может определять признак ее наступления. Таким образом, данное деяние определяется на основе совокупной доказательной базы,

подтверждающей сознательное уклонение лица от погашения задолженности при наличии у должника возможности ее погасить. [3]

Таблица 1. Типичные ошибки при составлении договоров между контрагентами

Типичная ошибка	Комментарий последствий
В описании предмета договора чаще всего не указаны конкретный объем и вид, требования, которым должен соответствовать результат работ (услуг)	В результате у сторон договора может возникнуть спор как к качеству результата, так и к порядку его достижения (в случаях, когда порядок проведения работ является важным условием)
Предмет договора (в том числе – перечень и (или) объем работ (услуг)) не согласован.	Договор является незаключенным и не порождает для его сторон никаких прав и обязанностей. Следовательно, стороны не могут потребовать выполнения договорных обязательств и применить ответственность за их нарушение, установленную законом или договором. В соответствии с п. 3 ст. 703 Гражданского кодекса РФ: «Если условие о порядке (способе) проведения работ (оказания услуг) не согласовано то, исполнитель вправе провести работы (оказать услуги) тем способом, который он определил самостоятельно. [2]
Предмет договора не четко сформулирован	Суд может признать договор незаключенным
В разделе цена договора, не согласованы условия о порядке оплаты	Судом может быть признано условие о порядке оплаты - существенным условием договора. В этом случае договор будет считаться незаключенным и стороны не вправе будут требовать его исполнения (т.е. исполнитель не вправе будет потребовать от заказчика оплаты оказанных услуг, а заказчик не сможет потребовать оказания услуг либо предъявить требования в связи с ненадлежащим их качеством). Сторона, которая полностью или частично приняла исполнение по договору либо другим образом подтвердила его действие, не вправе требовать признания договора незаключенным, если заявление такого требования с учетом конкретных обстоятельств будет противоречить принципу добросовестности;
Не указаны сроки проведения работ (услуг)	В таком случае вступает в силу п. 2 ст. 314 Гражданского кодекса РФ: «Если условие о порядке оплаты не согласовано, то заказчик должен будет оплатить работы (услуги) в течение 7 дней с момента предъявления исполнителем требования, если иной срок не предусмотрен законом, иными правовыми актами или не вытекает из обычаев либо существа обязательства». [1]

В процессе хозяйственной деятельности организации, расчеты с разными кредиторами и дебиторам отражаются в бухгалтерской отчетности суммами, вытекающими из бухгалтерских записей, признанных ею правильными.

Дебиторская задолженность отражается по строке 1230 «Дебиторская задолженность» во втором разделе баланса «Внеоборотные активы». В этой строке представлена общая сумма дебиторской задолженности на конец отчетного года, конец предыдущего года и конец года, предшествующего предыдущему году.

В пункте 19 ПБУ 4/99 сказано, что активы и обязательства в бухгалтерском балансе должны быть отражены по срокам обращения или погашения. Все активы и обязательства в балансе, в зависимости от срока

погашения, можно разделить на краткосрочные и долгосрочные. Краткосрочная дебиторская (кредиторская) задолженность – это задолженность, которую необходимо погасить в срок не позднее 12 месяцев. Долгосрочная дебиторская (кредиторская) задолженность – это такая задолженность, при которой срок погашения больше 12 месяцев после отчетной даты.

На размер дебиторской задолженности оказывает влияние, также ряд факторов, которые можно поделить на внутренние и внешние. Внутренние факторы: система контроля за дебиторской задолженностью, деловые и профессиональные качества менеджера компании, взвешенность кредитной политики предприятия, условия расчетов; Внешние факторы: уровень инфляции в стране, общее состояние расчетов в стране, вид продукции, степень насыщенности рынка и его емкость, финансовый контроль за расчетами и государственное регулирование.

Дебиторская задолженность может быть признана организацией сомнительной, в таком случае создается резерв сомнительных долгов. Согласно Инструкции по применению Плана счетов и пункта 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, данный резерв нужно учитывать на счете 63 «Резервы по сомнительным долгам» и относить на финансовые результаты предприятия. Под сомнительной дебиторской задолженностью организации понимается задолженность, которая не погашена в сроки, установленные договором и скорее всего не будет погашена в будущем. Создание оценочных резервов рассматривается как изменение оценочных значений [6].

Резерв сомнительных долгов создается по различной дебиторской задолженности, не только по задолженности заказчиков и покупателей за товары (работы или услуги). Сомнительной признается не только задолженность с прошедшим сроком покрытия, но и задолженность, срок покрытия которой еще не наступил, но есть высокий риск того, что задолженность не будет покрыта при наступлении срока [4]. Так же если в отношении просроченной дебиторской задолженности имеется уверенность в том, что она будет погашена позже, то резерв сомнительных долгов не создается.

Согласно разъяснениям Министерства финансов России, в случае перечисления предприятием аванса в счет предстоящей поставки товаров выполнения работ или оказания услуг, дебиторская задолженность в бухгалтерском балансе отражается за минусом суммы налога на добавленную стоимость, подлежащей вычету (принятой к вычету) [7].

В бухгалтерском балансе по строке 1520 «Кредиторская задолженность» раздела V «Краткосрочные обязательства» отражается информация о разновидностях краткосрочной кредиторской задолженности.

Если у предприятия на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» существует кредиторская задолженность в сумме полученного аванса с учетом налога на добавленную стоимость, то при определении значения строки 1520 необходимо из кредитовых остатков по данным счетам вычесть соответствующие суммы налога на добавленную стоимость [5].

Бухгалтерский баланс не может раскрыть всю необходимую информацию о дебиторской и кредиторской задолженности заинтересованным лицам. Поэтому для более детального раскрытия этой информации многие предприятия составляют пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Пояснения имеют определенную взаимосвязь с бухгалтерским балансом и отчетом о финансовых результатах. Эта взаимосвязь выражается в выполнении определенных соотношений между строками пояснений и бухгалтерского баланса.

Дебиторская и кредиторская задолженность в нормальных экономических условиях – незаменимое явление, позволяющее развиваться организациям и улучшать финансовое состояние предприятий. Однако отрицательным явлением будет постоянное увеличение объемов кредиторской и дебиторской задолженности и их неправильное отражение в учете организации.

Решение проблем своевременности погашения задолженности и качества ее уходят, по нашему мнению, в сферу внутреннего контроля. Договор заключается, как правило, руководителями организаций. Однако информация о сомнительной и просроченной задолженности формируется в системе бухгалтерского учета и часто контроль возлагается на главного бухгалтера. Решения экономического субъекта по внутреннему контролю могут быть закреплены его локальными нормативными актами (положениями, регламентами, приказами, распоряжениями, методическими указаниями и пр.) [9].

Одним из определяющих факторов в организационном построении системы внутреннего контроля является обеспечение достоверности и минимизации рисков искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности. Построение подобной системы внутреннего контроля должно опираться на существующие достижения не только в теории и практике бухгалтерского учета, но и на передовой отечественный и зарубежный опыт управления в целом [10].

Организация внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности позволит предотвратить риски несвоевременной оплаты, а периодическая инвентаризация расчетов позволит обеспечить достоверность указанной информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гражданский кодекс РФ. ч.1. от 12.12.1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 01.01.2019г.) [Электронный ресурс] //СПС Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
2. Гражданский кодекс РФ. ч.2. от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (в ред. от 30.12.2018г.) [Электронный ресурс] //СПС Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
3. Уголовный кодекс РФ от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ (в ред. от 08.01.2019г.) [Электронный ресурс] //СПС Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
4. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н (в ред. от 11.04.2018г.) [Электронный ресурс] //СПС Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
5. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденное приказом Минфина России от 06.07.1999 № 43н (в ред. от 08.11.2010г. с изм. от 29.01.2018г.) [Электронный ресурс] //СПС Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
6. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 21/2008 «Изменения оценочных значений», утвержденное приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н (в ред. от 28.04.2017г.) [Электронный ресурс] //СПС Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
7. Рекомендации аудиторским организациям, индивидуальным аудиторам, аудиторам по проведению аудита годовой бухгалтерской отчетности организаций за 2011 год, утвержденные приказом Минфина России от 27.01.2012 N 07- 02-18/01 [Электронный ресурс] //СПС Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
8. Богомолов Н.В. Дебиторская и кредиторская задолженность как компонент системы внутреннего контроля на предприятие // Современный бухучет. 2015. №5. С. 46-51.
9. Коське М.С., Мишучкова Ю.Г., Воюцкая И.В. Внутренний контроль как трудовая функция главного бухгалтера // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 6 (348). С. 14-27.
10. Коське М.С., Мишучкова Ю.Г., Воюцкая И.В. Внутренний контроль в обеспечении достоверности и минимизации рисков искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2016. № 24 (414). С. 50-64.
11. Райзберг Б.А., Лозовая М.А., Стародубцев И.П. Современный экономический словарь терминов. – 5-е изд., перераб. И доп. – М., 2016-С.43.

ПРОВЕДЕНИЕ АУДИТА НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ ЦИФРОВЫХ ЗНАКОВ (ТОКЕНОВ) В СОВРЕМЕННОМ БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

*Д.С. Сойко, магистрант
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова*

Аннотация. В статье рассмотрены особенности проведения аудита (проверки) налогообложения операций, совершаемых юридическими лицами, являющимися владельцами цифровых знаков (токенов), операторами криптоплатформ и операторами обмена криптовалют в современном бухгалтерском учете. Правильность проведение указанных контрольных мероприятий позволит избежать ошибок, как при формировании первоначального аудиторского мнения, так и при подготовке аудиторского заключения.

Ключевые слова: цифровой знак (токен), бухгалтерский учет, налоговый учет, налог на добавленную стоимость, налог на прибыль.

Abstract. The article describes the features of the audit (verification) of taxation of transactions performed by legal entities that own digital signs (tokens), crypto platform operators and cryptocurrency exchange operators in modern accounting. The correctness of the specified verification measures will allow to avoid errors both in the formation of the initial audit opinion and in the preparation of the audit report.

Keywords: digital sign (token), accounting, tax accounting, value added tax, income tax.

В настоящее время происходит бурное развитие информационной индустрии в Республике Беларусь. Высокотехнологические процессы проникают во все сферы жизнедеятельности человека и постоянно совершенствуются. В Республике Беларусь возникают хозяйственные операции, совершающие с использованием новых активов – цифровых знаков (токенов), которые в свою очередь подлежат учету как и другие активы компаний, а в последующем аудиту (проверке), как одному из видов контроля за деятельностью субъектов хозяйствования. В настоящее время исследованием методологических аспектов проведения аудита (проверки) операций, совершенных с использованием цифровых знаков (токенов), находятся в стадии становления, так как в настоящий момент в Республики Беларусь не совершено ни одной операции с использованием цифрового знака (токена). В рамках проведения аудита операций с использованием цифровых знаков (токенов) не следует забывать о налогообложении данных операций. Юридические лица, являющиеся владельцами цифровых знаков (токенов), операторы криптоплатформ и

операторы обмена криптовалют, в соответствии со ст.13 Налогового кодекса Республики Беларусь (далее – НК Республики Беларусь (Общая часть), признаются плательщиками налогов, в обязанности которых в силу ч.1 ст.22 НК Республики Беларусь (Общая часть) входит ведение в установленном порядке учет доходов (расходов) и иных объектов налогообложения, осуществление уплаты налогов и т.д. Данные юридические лица обязаны вести налоговый учет, то есть, в соответствии с ч.1 ст.62 НК Республики Беларусь (Общая часть), осуществлять учет объектов налогообложения и определения налоговой базы по налогам путем расчетных корректировок к данным бухгалтерского учета. Вместе с тем, налоговый учет и отчетность ведется и формируется исключительно в целях налогообложения и осуществления налогового контроля. При этом налоговый учет основывается на данных бухгалтерского учета [2].

Налоговое законодательство Республики Беларусь не расшифровывает понятие, что именно относится к данным бухгалтерского учета, однако, из содержания ст.62 НК Республики Беларусь (Общая часть) можно сделать вывод, что к данным бухгалтерского учета следует отнести первичные учетные документы и регистры бухгалтерского учета, в которых регистрируется, накапливается и систематизируется учетная информация, содержащаяся в первичных учетных документах о совершенных хозяйственных операциях, где объектами данных операций могут быть и объекты, подлежащие налогообложению. Перечень объектов бухгалтерского учета, подлежащих налогообложению, приводится в НК Республики Беларусь (Особенная часть) применительно к каждому виду налога.

Юридические лица, являющиеся владельцами цифровых знаков (токенов), операторы криптоплатформ и операторы обмена криптовалют, совершающие операции с использованием цифровых знаков (токенов), в основном являются плательщиками двух видов налогов – налога на добавленную стоимость (далее - НДС) и налога на прибыль.

При осуществлении контроля по вопросам соблюдения налогового законодательства по исчислению, полноте и своевременности уплаты НДС аудируемой (проверяемой) компании аудитор необходимо владеть следующими аспектами:

- правомерно, обоснованно и достоверно плательщиком отнесены и учтены операции, совершенные с использованием цифровых знаков (токенов), к объектам обложения НДС;
- достоверно плательщиком исчислен НДС (правильно определена налоговая база НДС и применены ставки НДС, обосновано ли плательщиком применены налоговые вычеты и т.д.);
- соответствуют ли данные налогового учета данным бухгалтерского учета, а также соответствуют данные налоговой отчетности данным бухгалтерской отчетности;

– своевременно ли плательщиком в налоговый орган представлены налоговые декларации по НДС и прочим налогам;

– полно и своевременно плательщиком осуществлена уплата в бюджет НДС.

К объектам учета НДС, в соответствии с подп. 1.1.1 п. 1 ст. 93 и подп. 1.2 п. 1 ст. 93 Налогового кодекса Республики Беларусь (далее – НК Республики Беларусь (Особенная часть) и подп.3.1 п.3 Декрету Президента Республики Беларусь от 21.12.2017 №8 «О развитии цифровой экономики» (далее – Декрет №8), следует относить:

- обороты по отчуждению цифровых знаков (токенов);

- ввоз товаров на территорию Республики Беларусь, связанных с осуществлением деятельности и (или) операций по приобретению (созданию) и (или) отчуждению цифровых знаков (токенов) [1, 3].

Основными источниками информации во время выполнения аудитором своих задач при осуществлении проверки юридических лиц, являющихся владельцами цифровых знаков (токенов), операторов криптоплатформ и операторов обмена криптовалют по исчислению, полноте и своевременности уплаты НДС являются:

- первичные учетные документы, подтверждающие совершение хозяйственных операций по поступлению, оценке и отчуждению цифровых знаков (токенов), а также подтверждающие ввоз товаров на территорию Республики Беларусь, связанных с осуществлением деятельности и (или) операций по приобретению (созданию) и (или) отчуждению цифровых знаков (токенов): инвойсы, международные транспортные накладные (CMR), таможенные декларации и др.;

- регистры аналитического и синтетического учетов аудируемой (проверяющей) организации по счетам: 18 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам», 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» (субсчет 90-7 «Прочие доходы по текущей деятельности», субсчет 90-10 «Прочие расходы по текущей деятельности»), 91 «Прочие доходы и расходы» (субсчет 91-1 «Прочие доходы»), 68-2 «Расчеты по налогам и сборам, исчисляемым из выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 51 «Расчетные счета», 06 «Долгосрочные финансовые вложения», 58 «Краткосрочные финансовые вложения», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 41 «Товары», 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 43 «Готовая продукция», и других счетов;

- бухгалтерская отчетность: бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, примечания к отчетности;

- налоговая отчетность и связанные с ней документы и сведения: налоговые декларации (расчеты) по налогу на добавленную стоимость, сведения, представленные ресурсом глобальной компьютерной сети

Интернет <http://vat.gov.by>, предназначенном для работы с электронными счет-фактурами, сведения, представленные налоговыми органами относительно даты поступления электронных налоговых деклараций (расчетов) по налогу на добавленную стоимость и т.д.;

- статистическая отчетность: отчет об отдельных финансовых показателях (1-ф), отчет о финансовых результатах (12-ф);

- иные документы и сведения: учетная политика проверяемого юридического лица, акты сверок с налоговыми органами и с иными юридическими лицами и др.

С тактических соображений при осуществлении правильности исчисления НДС аудитору следует сопоставить данные об оборотах при отчуждении цифровых знаков (токенов), отражаемых на счетах 90 «Доходы и расходы от текущей деятельности» и 91 «Прочие доходы и расходы» с начислениями, указанными в налоговых декларациях (расчетах) по налогу на добавленную стоимость, и осуществить проверку примененных организацией ставок налога НДС.

В ходе проведения проверки правильности исчисления НДС при ввозе аудируемым (проверяемой) организацией товаров на территорию Республики Беларусь, связанных с осуществлением деятельности и (или) операций по приобретению (созданию) и (или) отчуждению цифровых знаков (токенов), аудитору (проверяющему лицу) необходимо документально проверить: ввоз товара осуществлен из-за пределов «Евразийского экономического союза» (далее - ЕАЭС) или из государств – членов ЕАЭС, к которым относятся: Республика Беларусь, Российская Федерация, Республика Армения, Республика Казахстан, Кыргызская Республика. В первом случае НДС рассчитывается по формуле 1:

$$СВНДС = (ТСТ + СВТП + СА) \times С НДС \quad (1)$$

где, СВНДС – сумма «ввозного» НДС;

ТСТ – таможенная стоимость товаров;

СВТП – сумма ввозной таможенной пошлины;

СА – сумма акциза;

С НДС – ставка НДС.

Во втором случае НДС рассчитывается по формуле 2:

$$СВНДС = (СПТ + СА) \times С НДС \quad (2)$$

где, СВНДС – сумма «ввозного» НДС;

СПТ – стоимость приобретенных товаров;

СА - сумма акциза;

С НДС – ставка НДС.

Кроме того, аудитору необходимо проверить операции по счетам 18 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам», 51 «Расчетные счета», 41 «Товары» или 43 «Готовая продукция», так как при первом случае ввоза товаров связанных с осуществлением деятельности и (или) операций по приобретению

(созданию) и (или) отчуждению цифровых знаков (токенов), аудируемой организацией отражается уплата «ввозного» НДС и отнесение «ввозного» НДС на увеличение стоимости товара и сопоставить полученные данные с данными в графе 47 «Исчисление платежей» декларации на товары, согласно подп.45 п.15 Инструкции о порядке заполнения декларации на товары, утвержденной Решением Комиссии Таможенного союза от 20.05.2010 №257 [5].

Также, аудитору в процессе проведения аудита необходимо проверить операции по счетам 18 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам», 68-2 «Расчеты по налогам и сборам, исчисляемым из выручки от реализации продукции», 51 «Расчетные счета», 41 «Товары» или 43 «Готовая продукция», так как во втором случае ввоза товаров связанных с осуществлением деятельности и (или) операций по приобретению (созданию) и (или) отчуждению цифровых знаков (токенов), аудируемой организацией отражается начисление «ввозного» НДС, уплата «ввозного» НДС и отнесение ввозного НДС на увеличение стоимости товаров и сопоставить полученные данные с данными в части II налоговой декларации (расчета) по налогу на добавленную стоимость, согласно приложению 1 и Инструкция о порядке заполнения налоговых деклараций (расчетов) по налогам (сборам), книги покупок, утвержденных Постановлением Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 24.12.2014 №42 «О некоторых вопросах, связанных с исчислением и уплатой налогов, сборов (пошлин), иных платежей, контроль за исчислением и уплатой которых осуществляют налоговые органы» [4].

Кроме того, аудитору следует провести аудит (проверку) операций оборотов по счетам 68-2 «Расчеты по налогам и сборам, исчисляемым из выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг» и 51 «Расчетные счета» с целью установления полноты и своевременности уплаты НДС аудируемой (проверяемой) организацией в бюджет.

При осуществлении проверки юридических лиц, являющихся владельцами цифровых знаков (токенов), операторов криптоплатформ и операторов обмена криптовалютой по исчислению, полноте и своевременности уплаты НДС, аудитору необходимо знать, что в соответствии с абз.1 и 3 подп.3.1. п.3. Декрета №8, суммы НДС, предъявленные при приобретении (уплаченные при ввозе) товаров (работ, услуг) имущественных прав, связанных с осуществлением деятельности и (или) операций по приобретению (созданию) и (или) отчуждению цифровых знаков (токенов), вычету не подлежат. Для этих целей аудитору необходимо проверить операции по аналитическим и синтетическим счетам 68-2 «Расчеты по налогам и сборам, исчисляемым из выручки от реализации продукции», 18 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам», так как на данных счетах

отражаются операции по вычету НДС. Вместе с тем, Декретом №8, а именно: абз.1 и 3 подп.3.1 п.3., установлено, что до 2023 года НДС не будут облагаться обороты по отчуждению цифровых знаков (токенов), в том числе и обороты по их отчуждению иностранными организациями, не осуществляющими деятельность в Республике Беларусь через постоянное представительство и не состоящими в связи с этим на учете в налоговых органах Республики Беларусь.

Аудитору (проверяющему лицу) при осуществлении проверки по вопросам соблюдения налогового законодательства по исчислению, полноте и своевременности уплаты налога на прибыль аудируемой (проверяемой) организацией необходимо знать, что к объектам учета налога на прибыль, в соответствии с п.1 ст.126 НК Республики Беларусь (Особенная часть) и подп.3.1 п.3 Декрета №8, следует относить:

- валовая прибыль, полученная в ходе осуществления хозяйственной деятельности по созданию, приобретению и отчуждению цифровых знаков (токенов);

- дивиденды и приравненные к ним доходы, признаваемые таковыми, начисленные белорусскими организациями.

Основными источниками информации во время выполнения аудитором (проверяющим лицом) своих задач при осуществлении проверки юридических лиц, являющихся владельцами цифровых знаков (токенов), операторов криптоплатформ и операторов обмена криптовалют по исчислению, полноте и своевременности уплаты налога на прибыль являются:

- первичные учетные документы по учету затрат (расходов) по созданию, приобретению и отчуждению цифровых знаков (токенов) и выручки от осуществления данной деятельности: договоры (контракты), товарно-транспортные накладные, товарные накладные, инвойсы, международные транспортные накладные (CMR), акты выполненных работ, акты оказанных услуг и д.р.;

- регистры аналитического и синтетического учетов аудируемой (проверяющей) организации по счетам: 10 «Материалы», 20 «Основное производство», 25 «Общепроизводственные затраты», 26 «Общехозяйственные затраты», 43 «Готовая продукция», 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчеты с разными кредиторами и дебиторами», 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» (субсчета 90-4 «Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ и услуг», 90-5 «Управленческие расходы», 90-4 «Расходы на реализацию») и т.д.;

- бухгалтерская отчетность: бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, примечания к отчетности;

- налоговая отчетность и связанные с ней документы и сведения: налоговые декларации (расчет) по налогу на прибыль, сведения, представленные налоговыми органами относительно даты поступления

электронных налоговых деклараций (расчетов) по налогу на прибыль и т.д.;

- иные документы и сведения: учетная политика проверяемого юридического лица, акты сверок с налоговыми органами и с иными юридическим лицами и др.

Аудиторы (проверяющему лицу) при осуществлении проверки следует знать, что под валовой прибылью, в соответствии с п.2 ст.126 НК Республики Беларусь (Особенная часть), понимается прибыль от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав и внереализационных доходов, уменьшенных на сумму внереализационных расходов [3]. Валовая прибыль рассчитывается по формуле 3:

$$ВП = ПР + (ВНД - ВНР) \quad (3)$$

где, *ВП* – валовая прибыль;

ПР – прибыль от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав;

ВНД – внереализационный доходы;

ВНР – внереализационные расходы.

В расчет валовой прибыли входят три экономических показателя: прибыль от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, внереализационные доходы и внереализационные расходы, которые подлежат расшифровке.

Так, под прибылью, согласно п.1 ст.127 НК Республики Беларусь (Особенная часть), понимается прибыль (убыток) от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав (за исключением основных средств, нематериальных активов) определяется как положительная (отрицательная) разница между выручкой от их реализации, уменьшенной на суммы налогов и сборов, уплачиваемых из выручки, и затратами по производству и реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, учитываемыми при налогообложении [3]. В данном случае общему правилу прибыль рассчитывается по формуле 4:

$$ПР = ВРТ - ЗПРТ - НС \quad (4)$$

где, *ПР* – прибыль от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав;

ВРТ – выручка от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав;

ЗПРТ – затраты по производству и реализации товаров (работ, услуг) имущественных прав, учитываемых при налогообложении;

НС – налоги и сборы, уплачиваемые из выручки, полученной от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав (налог акцизы и НДС).

Аудитор должен владеть следующей информацией, что законодатель не дает определение, что именно понимается под выручкой от реализации

товаров (работ, услуг), имущественных прав. В связи с этим, с логической точки зрения под выручкой от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав следует понимать денежные средства либо иные имущественные права в денежном выражении, полученные организациями в случае реализации товаров (работ, услуг) по стоимости, указанной в договорах (контрактах). Выручка от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав учитывается кредиту субсчета 90-1 «Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг» и дебету счетов 51 «Расчетные счета», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 50 «Касса», 53 «Валютные счета», 54 «Специальные счета в банках» и других счетов.

В свою очередь, под затратами по производству и реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, учитываемых при налогообложении, понимаются отраженные в бухгалтерском учете в стоимостном выражении затраты, которые понесла организация исключительно в процессе производства и осуществлении реализации другим лицам, состоящим в договорных взаимоотношениях, товаров (работ, услуг), имущественных прав. К данным затратам относятся: материальные затраты (сырье, материалы, запасные части, понесенные в производстве, все виды энергии), расходы по оплате труда, отчисление на социальные нужды, прочие затраты (услуги обслуживающих банков, оплата аудиторских, консультационных и информационных услуг, лизинговая, арендная плата и др.). Затраты, которые находятся в прямой связи с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг, учитываются организацией по дебету счета 20 «Основное производство» и кредиту счетов 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 10 «Материалы», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» и других счетов бухгалтерского учета. Затраты, находящиеся в прямой связи с управлением и обслуживанием структурных подразделений организации, учитываются на дебете счета 25 «Общепроизводственные затраты» и затем списываются с кредита данного счета в дебет счета 20 «Основное производство». Затраты, отраженные на счете 20 «Основное производство» участвуют в формировании фактической себестоимости произведенной продукции, выполненных работ, оказанных услуг, которые подлежат учету по дебетам субсчета 90-4 «Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ услуг», счета 43 «Готовая продукция» (в случае если произведенная продукция, выполненные работы и оказанные услуги не реализованы). Также, затраты, связанные с содержанием управленческого персонала, затраты на консультативные, информационные, аудиторские услуги и другие аналогичные по содержанию затраты учитываются на счете 26 «Общехозяйственные затраты» и затем списываются с кредита данного счета в дебет счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности».

Аудитор должен понимать, что к внереализационным доходам следует отнести доходы, которые не связаны с производством и реализацией товаров (работ, услуг), имущественных прав. К ним, согласно п.3 ст.128 НК Республики Беларусь (Особенная часть) относятся:

- суммы неустоек (штрафов, пеней), причитающиеся к получению в результате применения иных мер ответственности;
- поступление в счет возмещения вреда в натуре, убытков, том числе упущенной выгоды;
- стоимость безвозмездно полученных товаров (работ, услуг), имущественных прав и иных активов;
- суммы в погашение дебиторской задолженности после истечения сроков исковой давности и т.д. [3].

Внереализационные доходы учитываются по кредиту субсчета 90-7 «Прочие доходы по текущей деятельности» и дебету счетов 51 «Расчетные счета», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 50 «Касса», 53 «Валютные счета», 54 «Специальные счета в банках» и других счетов.

К внереализационным расходам относятся расходы, убытки, потери, понесенные организацией для осуществления своей хозяйственной деятельности, которые не связаны с производством и реализацией товаров (работ, услуг), имущественных прав. К ним, согласно п.3 ст.129 НК Республики Беларусь (Особенная часть) относятся:

- суммы неустоек (штрафов, пеней), суммы, подлежащие уплате в результате применения иных мер ответственности;
- невозмещаемые потери от остановки производства, простоев по внутрипроизводственным и внешним причинам, если их виновные лица не установлены;
- невозмещаемые суммы недостач, потерь и (или) порчи имущества, произошедших сверх норм естественной убыли, утвержденных в порядке, установленном законодательством, если виновные лица не были установлены или суд отказал во взыскании данных сумм с виновных лиц
- расходы по сдаче в аренду (передаче в финансовую аренду (лизинг), иное возмездное или безвозмездное пользование имущества [3].

Внереализационные расходы учитываются по дебету субсчета 90-10 «Прочие расходы по текущей деятельности» и кредиту счетов 51 «Расчетные счета», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 50 «Касса», 53 «Валютные счета», 54 «Специальные счета в банках», 76 «Расчеты с разными кредиторами и дебиторами» и других счетов.

В ходе проведения проверки правильности исчисления налога на прибыль аудитор (проверяющему лицу) необходимо на основании первичных учетных документов и иных документов документально проверить полученную юридическими лицами, являющимися владельцами цифровых знаков (токенов), операторами криптоплатформ и операторами обмена криптовалют, выручку от деятельности и операций по созданию,

приобретению и отчуждению цифровых знаков (токенов) и понесенные при этом затраты, сопоставив полученные данные с данными аналитических и синтетических счетов 10 «Материалы», 20 «Основное производство», 25 «Общепроизводственные затраты», 26 «Общехозяйственные затраты», 43 «Готовая продукция», 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчеты с разными кредиторами и дебиторами», 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» (субсчета 90-1 «Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг», 90-4 «Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ и услуг», 90-5 «Управленческие расходы», 90-4 «Расходы на реализацию») и других счетов, налоговых деклараций (расчетов) налога на прибыль, бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, примечаний к отчетности.

Кроме того, аудитору следует провести аудит операций оборотов по счетам 68-3 «Расчеты по налогам и сборам, исчисляемым из прибыли (дохода)» и 51 «Расчетные счета» с целью установления полноты и своевременности уплаты налога на прибыль аудируемой (проверяемой) организацией в бюджет.

В настоящее время не существуют единственной универсально применимой методики проведения аудита (проверок) операций, совершенных с использованием цифровых знаков (токенов). Разработка и применение методик осуществляется в каждом случае и при определенных обстоятельствах индивидуально к каждой аудируемой (проверяемой) организации с учетом различных факторов, связанных со спецификой деятельности конкретной организации. Особому вниманию аудитору (проверяющему лицу) следует уделить таким элементам, как источникам информации, нормативно-правовым инструментам по проверке хозяйственных операций, совершенных с использованием цифровых знаков (токенов).

В представленной статье в сжатом варианте рассмотрены особенности проведения аудита налогообложения операций, совершаемых юридическими лицами, являющимися владельцами цифровых знаков (токенов), операторами криптоплатформ и операторами обмена криптовалютой в современном бухгалтерском учете, которым должны руководствоваться аудиторы. Правильность проведения указанных контрольных мероприятий позволит избежать ошибок, как при формировании первоначального аудиторского мнения, так и при подготовке аудиторского заключения.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Декрет Президента Республики Беларусь от 21.12.2017 №8 «О развитии цифровой экономики» // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Юрспектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, Минск, 2018.

2. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Общая часть) от 19.12.2002 №166-3 // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Юрспектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, Минск, 2018.

3. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) от 29.12.2009 №71-3 // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Юрспектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, Минск, 2018.

4. Постановление Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 24.12.2014 №42 «О некоторых вопросах, связанных с исчислением и уплатой налогов, сборов (пошлин), иных платежей, контроль за исчислением и уплатой которых осуществляют налоговые органы» // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Юрспектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, Минск, 2018.

5. Решение Комиссии Таможенного союза от 20.05.2010 N 257 (ред. от 25.09.2018) «Об инструкциях по заполнению таможенных деклараций и формах таможенных деклараций» (вместе с «Инструкцией о порядке заполнения декларации на товары») // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Юрспектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, Минск, 2018.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В РОССИЙСКИХ СТАНДАРТАХ

***Е.С. Шаброва**, магистрант
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье раскрыта сущность основных средств в соответствии с бухгалтерским учетом. Рассмотрены особенности признания и оценки основных средств для целей финансового планирования и учета. Раскрыты отличия признания и учета основных средств в российских и международных стандартах.

Ключевые слова: основные средства, учет, оценка, признание, планирование.

Abstract. The article discloses the essence of fixed assets in accordance with accounting. The features of recognition and valuation of fixed assets for financial planning and accounting are considered. The differences of recognition and accounting of fixed assets in Russian and international standards are disclosed.

Keywords: fixed assets, accounting, evaluation, recognition, planning

Одно из наиболее важных мест в развитии бухгалтерского учёта занимает правильная оценка активов организации. Это касается не только российской практики, но и относится к основным аспектам учёта на международном уровне. Данный вопрос приобретает наибольшую значимость в тех случаях, когда он относится к оценке основных средств.

Это связано с тем, что основные средства представляют собой достаточно дорогостоящие активы и имеют длительный период использования, отражаются в отчётности организации, как правило, более одного года, и способны повлиять на мнение акционеров, инвесторов и иных пользователей бухгалтерской финансовой отчётности. Основные средства представляют собой материально-техническую базу предприятия, один из важнейших экономических ресурсов. Особое значение приобретают вопросы внутрифирменного планирования, речь идет о планировании, прежде всего ресурсного обеспечения и производства продукции. Причем планирование ресурсного обеспечения и производства имеет четко выраженную ориентацию во времени. Данные вопросы раскрыты в статье Лазаревой О.С. /3/. Оптимальное управление объектами основных средств через организацию тактического и стратегического внутрифирменного планирования позволяет более эффективно использовать потенциал предприятия.

Очевидно, что достаточное количество актуальных и не проработанных проблем в учёте основных средств и управлении ими можно было бы избежать, в случае их правильной и достоверной первоначальной оценки. Предлагаем более подробно ознакомиться с основными проблемами в данной сфере и остановиться на некоторых практических вопросах.

На практике, многие организации сталкиваются с вопросом, какие активы необходимо относить к основным средствам, исходя из специфики деятельности или из иных особенностей. Далее, соответственно, возникает вопрос, по какой стоимости принимать к учёту данные спорные объекты. При этом, уже после определения достоверной оценочной стоимости может снова возникнуть вопрос, являются ли данные объекты основными средствами и должны ли приниматься к учёту в качестве таковых. Безусловно, основные средства, как и любой другой актив, должны отвечать определённым критериям, и в случаях с основными средствами, обладать уникальными отличительными особенностями.

В РСБУ перечень критериев для признания активов в качестве объектов основных средств указаны в ПБУ 6/01. Целесообразно рекомендовать к введению понятие «малоценные основные средства» и уточнить понятие «основные фонды», популярные в финансово-экономическом анализе. При этом оговорено, что ПБУ 6/01 не применяется в отношении:

- машин, оборудования и иных аналогичных предметов, числящихся как готовые изделия на складах организаций - изготовителей, как товары на складах организаций, осуществляющих торговую деятельность;
- предметов, сданных в монтаж или подлежащих монтажу, находящихся в пути;

- капитальных и финансовых вложений».

На наш взгляд, в целях представления более точного определения основных средств следует дополнить данные критерии следующим уточнением: данный актив не применяется в отношении объектов, подпадающих под критерии признания активов другими ПБУ. Можно рекомендовать внести в ПБУ 6/01 возможность применения профессионального суждения бухгалтера, с целью признания объекта основным средством, либо каким-то иным объектом. Это положение можно сформулировать следующим образом: актив не применяется в отношении объектов, которые организация по своему профессиональному суждению не может классифицировать как основные средства. При этом в пояснениях к бухгалтерской отчетности указывается перечень таких объектов и причины, по которым они не учтены в составе основных средств.

Данное введение в ПБУ 6/01 будет способствовать более точной идентификации активов, которые являются неотъемлемыми составляющими основных средств организации, а также объектов, сочетающих в себе свойства основных средств и нематериальных активов.

Сопоставим критерии признания основных средств, представленные в ПБУ 6/01 и соответственно, подходы к признанию основных средств в МСФО 16 «Основные средства». Наибольшее внимание уделим признанию активов в качестве основных средств.

В соответствии с МСФО, основные средства - это материальные активы, которые используются компанией для производства или поставки товаров и услуг, для сдачи в аренду другим компаниям, или для административных целей; и которые предполагается использовать в течение более чем одного периода. Также, указанное определение можно дополнить положением из МСФО 38 «Нематериальные активы»: некоторые нематериальные активы могут содержаться в или на физической субстанции, например, такой как компакт-диск (в случае программного обеспечения), правовая документация (в случае лицензии или патента) или пленка. Можно заключить, исходя из данных положений, что при решении, какой МСФО использовать, при определении объекта в качестве основного средства, необходимо вынести профессиональное суждение бухгалтера относительно того, какой из указанных в МСФО элементов наиболее важен. К примеру, специальное программное обеспечение для станка с программируемым управлением, будет является его конкретной составной частью (без данного программного обеспечения станок не будет работать), и соответственно, должно учитываться как основное средство. То же самое можно сказать и об операционной системе компьютера. В то же время, если программное обеспечение не является неотъемлемой частью основных средств, оно должно учитываться как нематериальное активы.

Следовательно, для активов, включающих в себя материальные и нематериальные элементы, правомерно, а на наш взгляд необходимо, использовать профессиональное суждение бухгалтера, что собственно доказывает необходимость внесения поправок и дополнений в ПБУ 6/01.

В целом, в отношении МСФО, для признания актива объектом основных средств действуют более общие критерии, чем в РСБУ, которые включают в себя следующие пункты:

- с большой долей вероятности можно утверждать, что компания получит связанные с активом будущие экономические выгоды;
- себестоимость актива для компании может быть надежно оценена.

Таким образом, для представления объекта в качестве основных средств в рамках МСФО, компания должна оценить объём потенциальных экономических выгод и сделать закономерный вывод на основе фактов, содержащихся при первоначальном признании основных средств. Безусловно, для получения экономических выгод от данного актива необходимо получить какой-либо прогноз или план относительно того, будет ли данный актив приносить экономические выгоды [3]. Причём, данный анализ необходимо провести на основании данных, имеющих на момент первоначально принятия актива. В большинстве случаев, такая уверенность имеется уже тогда, когда актив, и соответствующие данному активу обязательства и риски перешли к организации. Однако, МСФО теоретически признаёт тот факт, что в зависимости от особенностей законодательства страны, использующей МСФО, организация может нести расходы, обусловленные существующим законодательством, исходя из требований которого, организация покупает «активы», не удовлетворяющие критериям признания, так как эти расходы не увеличивают ожидаемые будущие выгоды от актива. К наиболее ярким примерам таких активов можно отнести приобретение оборудования, служащего для обеспечения безопасности на производстве и охране труда, а также сохранения окружающей среды. МСФО 16 содержит в себе нормы, которые разъясняют, что данные затраты удовлетворяют критериям признания, так как они несут в себе потенциальные выгоды и могут помочь избежать дополнительных затрат в будущем [7]. К примеру, если бы организация не понесла данных затрат, её деятельность могла бы быть приостановлена (по причине несоответствия законодательству по охране труда или законодательству по защите окружающей среды).

На наш взгляд, данный подход достаточно обоснован. Безусловно, он говорит о некотором несовершенстве, или даже, неоднозначности текущих критериев признания основных средств в качестве активов. Однако, по своему смыслу и возможностям, предоставляемым профессиональному суждению бухгалтера, данные критерии намного более удобны в использовании чем директивные установки, указанные в

ПБУ 6/01, что ещё раз подтверждает необходимость более широкого толкования критериев отнесения или неотнесения активов к основным средствам. При этом, формулировки, предложенные нами в данном вопросе, также не совершенны. Поэтому, в ПБУ 6/01 мы предлагаем ввести абзац, касающийся роли профессионального суждения бухгалтера в отнесении активов к основным средствам. В данном случае, организация сможет относить активы к основным средствам по мере собственной необходимости и нести за это самостоятельную ответственность.

Ещё одним условием для принятия актива в качестве основного средства является то, что его стоимость должна быть достаточно надёжно оценена. Как правило, данное условие выполняется без каких-либо проблем, так как стоимость основного средства выявляется при его купле-продаже. Также, в случае создания актива с помощью собственных средств, его оценка может быть получена в результате суммирования денежных средств и их эквивалентов в денежной форме, например, затратами на приобретение материалов, рабочей силы, затратами на оснастку и иными затратами, полученными в процессе строительства основного средства.

Помимо этого, при принятии решения о том, как объект основных средств должен учитываться, важную роль играет факт существенности. Так, крупные агрегаты и комплектующие, могут попадать под критерии основного средства. В то же время, многие запасные части и мелкие комплектующие как правило учитываются как объект запасов. На практике, многие организации при приёме к учёту активов используют метод минимальной стоимости. Он подразумевает, что расходы по малоценным и быстро изнашиваемым активам списываются в год их покупки. Данный подход согласуется с РСБУ, и аналогичен требованию стоимости основного средства более 40 000 рублей. Но, стоит отметить, что если данные объекты могут быть использованы исключительно для одного основного средства, то данные объекты, в соответствии с МСФО 16, сами должны учитываться как объекты основных средств.

В данном случае МСФО 16 представляется достаточно двусмысленной, ведь по этой логике, даже вспомогательное, дополнительное оборудование может быть по ошибке определено в качестве объектов основных средств [4]. Поэтому, совет по МСФО утвердил поправку, которая разъясняет, что вспомогательное оборудование является основным средством, если оно используется в течении нескольких периодов. При этом обслуживает ли это вспомогательное средство какое-либо конкретное основное средство или нет, роли не играет. Данное оборудование может быть классифицировано как запасы только в случае его краткосрочного использования.

Однако, предприятия могут использовать такие предметы как запасные части, инструменты, упаковка, поддоны и так далее, которые

являются малоценными, но при этом, могут использоваться в течении нескольких отчётных периодов. Вследствие этого, возникает вопрос целесообразности отнесения этих объектов к основным средствам, так как их стоимость достаточно невысокая, и при этом, данные объекты будет необходимо амортизировать. Согласно МСФО, при принятии объекта в качестве основного средства стоит учитывать ряд особенностей, описанных в МСФО [4]. Это фактически приводит нас к отдельному объекту основных средств, подлежащих индивидуальному признанию. В отличие от МСФО, ПБУ 6/01 устанавливает конкретную единицу признания. В случаях использования МСФО, бухгалтер вправе использовать своё личное, профессиональное суждение, которое зависит от конкретных объектов основных средств и от конкретных обстоятельств. Также, МСФО предоставляет возможность учитывать такие объекты учёта как инструменты не по отдельному объекту, а по группе объектов, поскольку необходимости выделять отдельные активы в виде инструментов у организации может не быть [2]. При этом, организация не обязана так делать. Если для организации необходимо осуществлять контроль за сохранностью инструментов, то вполне возможен и их пообъектный учёт.

Исходя из вышесказанного, можно заключить, что между МСФО и РСБУ в области принятия и учёта основных средств существуют не только сходства, но и различия, связанные с тем, что МСФО может трактовать ряд хозяйственных ситуаций, связанных с учётом основных средств гораздо шире, чем РСБУ, в котором гораздо меньшее внимание уделяется профессиональному суждению бухгалтера при учёте основных средств [2].

После того, как мы выявили спорные и недостаточно проработанные в российской практике вопросы, связанные с признанием и некоторых активов в качестве объектов основных средств, мы перейдём к проблемным вопросам, связанным с оценкой основных средств. Причина, по которой мы сейчас подходим к этому вопросу заключается в том, что невозможно рассматривать данные вопросы изолировано от вопросов их первоначального признания и учёта в качестве активов в целом и объектов основных средств в частности. Ведь вопрос об оценке основных средств вовсе не вставал бы перед организацией, если бы не было принято решение о признании каких-либо объектов в качестве основных средств [2,7].

Как известно, оценка основных средств представляет собой денежное выражение их стоимости, исходя из которой их учитывают в бухгалтерском учёте. При правильной оценке основных средств организация представляет достоверную информацию в бухгалтерской финансовой отчётности, более актуальные результаты анализа структуры активов предприятия, правильного начисления себестоимости на основные средства, и соответственно, конечная стоимость продукции, устанавливаемая предприятием, становится более точной и достоверной.

Также, от точности оценки основных средств организации зависят её отчисления по налогам и сборам, в частности по налогу на прибыль организации, а также, по налогу на добавленную стоимость (в случаях продажи объектов основных средств или их передачи).

Исходя из практики отечественного бухгалтерского учёта и из ПБУ 6/01, основные средства организации могут быть оценены по первоначальной стоимости и по восстановительной стоимости.

По своей экономической сути, оценка первоначальной стоимости основного средства необходима для всестороннего обобщения затрат на создание и приобретение основного средства, что необходимо для его учёта по наиболее достоверной стоимости. Это способствует достоверному отражению изменения капитала организации и ведению бухгалтерского учёта на предприятии с учётом приоритета содержания перед формой. Исходя из правила определения первоначальной стоимости основного средства, в них включаются все затраты на приобретение и создание основного средства, за исключением общехозяйственных расходов, а также иных аналогичных расходов, за исключением тех случаев, когда данный вид расходов был непосредственно связан именно с приобретением или созданием основного средства. Но, на практике довольно часто встречаются случаи, когда организация по ошибке, или же сознательно изменяют (как правило занижают) первоначальную стоимость основного средства при его приёме к учёту по счёту 01. Далее, мы рассмотрим данные случаи и проанализируем их последствия.

Одна из наиболее популярных ошибок при определении первоначальной стоимости основного средства заключается в том, что при приобретении или создании основного средства не включаются проценты за пользование заёмными средствами, которые были уплачены с целью покупки или создания данного основного средства. Хотя данная процедура полностью описана в ПБУ 6/01 и ПБУ 15/08, многие сознательно не учитывают проценты за использование заёмных средств при принятии к учёту основного средства. Вместо этого, проценты, как правило, учитывают, как прочие расходы организации, вне зависимости от того, когда они начисляются – до ввода в эксплуатацию или же после ввода в эксплуатацию /7/. То есть, на практике бухгалтера отдают предпочтение не содержанию расходов (реальную экономическую причину возникновения необходимости уплаты процентов), а форму расходов, то есть состав расходов, установленный Налоговым кодексом Российской Федерации. Фактически, это делается с целью избежания раздвоения при бухгалтерском и налоговом учёте. Складывается ситуация, при которой налоговая стоимость отражается верно, но бухгалтерская стоимость актива становится ниже на сумму процентов, которые были уплачены с целью приобретения или создания основного средства. Стоит отметить, чем большую сумму в приобретённом или созданном основном средстве будут

занимать проценты за пользование заёмными средствами, тем критичнее будут искажения в первоначальной оценке основного средства/6/.

По аналогичной причине, при оценке первоначальной стоимости основного средства также не учитывают, как правило, расходы, связанные с информационно-консультационными услугами, связанными с приобретением или созданием основного средства. Как и в предыдущем примере, данные расходы зачастую относят на текущие расходы организации, что в свою очередь приводит к неверной первоначальной стоимости основного средства. Но, эта ошибка может быть вызвана не только невнимательностью бухгалтера или его заведомо неправильных действиях, но и особенностями используемых программ, предназначенных для ведения бухгалтерского финансового учёта. Например, многие программы для отражения расходов на уплату процентов по кредитам используют счета 26 «Общехозяйственные расходы» или 44 «Расходы на продажу», а также, на иных счетах бухгалтерского учёта, но не счёт 08 «Вложение во внеоборотные активы».

В обеих описанных выше ситуациях прослеживаются нарушения одного из важнейших принципов бухгалтерского учёта – приоритета содержания перед формой, которое происходит вне зависимости от того, какие мотивы и причины были у бухгалтера, который провёл первоначальную оценку основного средства с явными нарушениями.

Исходя из принципа приоритета формы над содержанием, факты хозяйственной деятельности предприятия должны учитываться в бухгалтерском учёте исходя из их финансово-экономического содержания, а не исходя из фактической юридической трактовки [2]. В случае возникновения у организации каких-либо расходов, всегда, в первую очередь необходимо понять их экономическую причину, и уже после этого включать их в оценку того актива, к которому относятся данные расходы. Таким образом, использование данного принципа в бухгалтерском финансовом учёте помогает достоверно провести оценку первоначальной стоимости основного средства, так как с учётом данного определяется его стоимость на момент оприходования основного средства [6]. Но, к сожалению, практика показывает, что данный принцип зачастую игнорируется компаниями, что приводит к неверной первоначальной оценке основных средств, что в свою очередь влияет на содержание бухгалтерской финансовой отчётности, и может ввести в заблуждение её пользователей.

Безусловно, данное искажение достаточно распространено в бухгалтерской среде, так как оно достаточно сильно упрощает ведение учёта, так как помогает избегать раздвоения между бухгалтерским и налоговым учётом, что в конечном итоге приводит к налоговой базе при расчёте налога на прибыль, что в свою очередь непосредственно касается вопросов и проблем финансового планирования [3]. Но, помимо этого,

существует ещё одна проблема, связанная с этим искажением – это занижение налоговой базы по налогу на имущество [1]. Всё дело в том, что, исходя из ст. 374 НК РФ базой для исчисления налога на имущество организации является остаточная стоимость основных средств организации, исходя из требований бухгалтерского учёта. При том, что в данном случае правила бухгалтерского учёта у нас нарушены, налог на имущество организации будет начислен неверно (с учётом данной ошибки остаточная стоимость основного средства будет меньше, соответственно и налоговая база будет меньше) [5,8]. Стоит отметить, что налог на имущество организации исчисляется из тех основных средств, которые представляют собой здания и сооружения (объекты недвижимости) [1,8]. Остальные основные средства организации налогом не облагаются. Тем не менее, данные особенности налогообложения основных средств ни коем образом не уменьшают актуальность данного исследования, так как оно может также относиться и к таким основным средствам, как объекты недвижимости.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Абрамова А.С. Исчисление налога на имущество / А.С. Абрамова // Бухгалтерский учет. - 2015. - №2. - С. 41-45.*
2. *Куликова Л.И. Основные средства: признание и оценка в соответствии с МСФО / Л.И. Куликова // Бухгалтерский учет. - 2016. - №6.*
3. *Лазарева О.С. Временная ориентация внутрифирменного планирования // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. Сборник научных трудов Двенадцатой Международной научно-практической конференции, посвященной 110-летию РЭУ им. Г.В. Плеханова. Оренбургский филиал РЭУ им.Г.В.Плеханова. 2017. С. 6-11.*
4. *Палий В.Ф. Международные стандарты финансовой отчетности. — М.: Финансы и статистика, 2017. — 346 с*
5. *Сергеева Т.Ю. Основные средства: бухгалтерский и налоговый учет / Т.Ю. Сергеева. - М.: Омега-Л, 2017. - 198с.*
6. *Соколов В.Я. Капитализация внеоборотных активов в бухгалтерском учете / В.Я. Соколов // Бухгалтерский учет. - 2015. - №2.*
7. *Соколов В.Я. Отличия МСФО и традиционной бухгалтерии / В.Я. Соколов // Бухгалтерский учет. - 2017. - №7.*
8. *Хитрова С.Г. Ошибки в учете и налогообложении основных средств / С.Г. Хитрова // Бухгалтерский учет. - 2015. - №3.*

ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ИНФОРМАЦИОННОГО РЕСУРСА БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

*А.С. Шермецинский, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: М.С. Коське, к.э.н., доцент*

Аннотация. В статье раскрываются особенности создания и функционирования государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности. Рассмотрен проект изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях в части установления ответственности за непредставление годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности и аудиторского заключения о ней в государственный информационный ресурс.

Ключевые слова: государственный информационный ресурс, бухгалтерская (финансовая) отчетность, аудиторское заключение, штрафные санкции.

Abstract. The article reveals the features of the creation and functioning of the state information resource of the accounting (financial) statements. The draft amendments to the Code of the Russian Federation on administrative offenses in terms of establishing responsibility for the failure to submit annual accounting (financial) statements and the audit report about it to the state information resource were considered.

Keywords: state information resource, accounting (financial) statements, audit report, penalties.

С 28 ноября 2018 года вступили в действие поправки к Федеральному закону 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Существенные изменения коснулись следующих аспектов:

1. составления бухгалтерской (финансовой) отчетности в электронном виде;
2. представления обязательного экземпляра бухгалтерской (финансовой) отчетности и аудиторского заключения;
3. передачи функций по ведению государственного информационного ресурса ФНС России [2].

Согласно Федеральному закону № 402-ФЗ, бухгалтерская (финансовая) отчетность считается составленной с момента ее подписания руководителем экономического субъекта [1]. Если ранее речь шла только о бумажном носителе, то в соответствии с последними изменениями отчетность может быть составлена в виде электронного документа, подписанного электронной подписью.

Если законодательством РФ или договором предусмотрено представление бухгалтерской (финансовой) отчетности другому лицу или в государственный орган на бумажном носителе, по требованию указанных лиц организация обязана за свой счет изготовить бумажную копию бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной в электронном виде.

Аналогичная возможность уже была введена в части составления и подписания первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета.

В отношении бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, не являющихся организациями государственного сектора, новые положения ст. 13 Федерального закона № 402-ФЗ будут применяться с 1 января 2020 года.

С 01.01.2020г. начнется формирование государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности в новом порядке.

Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности представляет собой совокупность бухгалтерской (финансовой) отчетности экономических субъектов, обязанных составлять данную отчетность, а также аудиторских заключений о ней в случаях, если бухгалтерская (финансовая) отчетность подлежит обязательному аудиту [2].

Обязательный экземпляр отчетности представляется экономическим субъектом в виде электронного документа по телекоммуникационным каналам связи через оператора электронного документооборота, являющегося российской организацией и соответствующего требованиям, утверждаемым ФНС, не позднее трех месяцев после окончания отчетного периода.

При представлении обязательного экземпляра отчетности, которая подлежит обязательному аудиту, аудиторское заключение о ней представляется в виде электронного документа вместе с такой отчетностью либо в течение 10 рабочих дней со дня, следующего за датой аудиторского заключения, но не позднее 31 декабря года, следующего за отчетным годом.

Бухгалтерская отчетность до 2019г. находилась в условно свободном доступе, так как большинство организаций обязаны публиковать данные с использованием средств массовой информации или телекоммуникационной сети Интернет. В частности, для акционерных обществ предусмотрены сайт статистики и специальные сайты уполномоченных информационных агентств для ежегодного опубликования (раскрытия) бухгалтерской отчетности, такие как общество с ограниченной ответственностью «Интерфакс – Центр раскрытия

корпоративной информации», акционерное общество «Агентство экономической информации «ПРАЙМ» и ряд других организаций.

Государственный информационный ресурс носит публичный характер, обеспечивает заинтересованных пользователей (граждан, организаций) актуальной, надежной, достоверной и полной информацией, реализуя их конституционное право на информацию в сфере предпринимательской деятельности и экономики. Сформированный государственный информационный ресурс позволит также получать данные о финансовом состоянии контрагентов и о добросовестности выполнения ими действующего законодательства.

Что касается платы за отчетность, содержащуюся в информационном ресурсе, по общему правилу доступ к ней будет платной. Случаи, размер и порядок взимания указанной платы будут установлены Правительством РФ. Бесплатно информация будет предоставляться государственным органам, органам местного самоуправления, ЦБ РФ. Возникает вопрос, раз теперь данная информация становится платной, можно ли ее рассматривать как товар? Ведь информация, содержащаяся в бухгалтерских (финансовых) отчетах различных организаций, будет иметь установленную стоимость и удовлетворять потребности общества, что и является характерными чертами товара как экономического блага. Так, Г.М. Колпакова пишет, что информация представляет собой товар, к которому потребитель должен иметь доступ [6, с. 242]. В свою очередь Р.П. Булыга также рассматривает распространение знаний и информации в качестве непосредственного производственного ресурса [5, с. 145]. Подобное мнение высказано и другими специалистами, в частности, «отчетность становится информационным продуктом» [7, с. 26].

Основными целями указанных нововведений являются упрощение порядка представления бухгалтерской (финансовой) отчетности экономическими субъектами в государственные органы и совершенствование формирования государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности. В целом охват организаций, обязанных представлять годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность после вступления в силу рассмотренных поправок, останется неизменным по сравнению с действующими требованиями.

Рассматривая сроки представления бухгалтерской (финансовой) отчетности и ответственность за их нарушение, необходимо отметить, что установленные ст. 19.7 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях размеры штрафных санкций, налагаемых на юридических лиц за непредставление информации в государственные органы, незначительны (от 3000 до 5000 руб.) [3]. Минфин разработал проект федерального закона, устанавливающего более серьезную ответственность за непредставление годовой бухгалтерской

(финансовой) отчетности и аудиторского заключения о ней в государственный информационный ресурс (таблица 1) [4].

Планируется, что изменения в КоАП РФ вступят в силу с 1 января 2021 года.

Между тем в действующем законодательстве РФ отсутствуют специальные нормы, предусматривающие ответственность за непредставление или несвоевременное представление обязательного экземпляра бухгалтерской (финансовой) отчетности и аудиторского заключения о ней для формирования государственного информационного ресурса.

Справедливо сделать вывод о том, что предлагаемые изменения в системе штрафных санкций за непредставление бухгалтерской (финансовой) отчетности, с одной стороны, стимулируют организации соблюдать требования в части составления и представления годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, так как являются более значительными, чем действующие в настоящий момент штрафы, а с другой стороны – призваны защищать интересы пользователей данной отчетности.

Таблица 1 – Предлагаемые изменения штрафных санкций за непредставление/нарушение сроков подачи бухгалтерской (финансовой) отчетности

Сущность штрафа	Штраф должностному лицу, тыс. руб.	Штраф юридическому лицу, тыс. руб.
Несвоевременное представление юридическим лицом в налоговый орган годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, не подлежащей обязательному аудиту, или представление указанной отчетности в неполном составе и иные нарушения установленного порядка ее представления	50-70	100-200
Несвоевременное представление юридическим лицом в налоговый орган годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, подлежащей обязательному аудиту	80-100	300-500
Непредставление годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, которая не подлежит обязательному аудиту, до 31 декабря года, следующего за годом, за который составлена указанная отчетность	80-100	200-300
Непредставление годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, которая подлежит обязательному аудиту, в установленные сроки	100-200	500-700

Создание государственного информационного ресурса позволит обеспечить соблюдение выполнения принципа нейтральности информации, содержащейся в годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, минимизируя недобросовестные действия некоторых руководителей организаций в части формирования нескольких специально

отличающихся друг от друга экземпляров отчетности для различных пользователей.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ, принят Государственной Думой 22 ноября 2011 года, одобрен Советом Федерации 29 ноября 2011 года;

2. Федеральный закон от 28.11.2018 № 444-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О бухгалтерском учете»;

3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ;

4. Проект Федерального закона «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (в части установления ответственности за непредставление годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности и аудиторского заключения о ней в государственный информационный ресурс)» (подготовлен Минфином России);

5. Булыга Р.П. Использование концепции интеллектуального капитала в методологии оценки бизнеса // Финансовый анализ №3, 2003. с. 145-155;

6. Колпакова Г.М. Ценностной механизм хозяйствования информационного общества: Монография / Г.М. Колпакова. - М.: ИИУ МГОУ, 2014. - 296 с.;

7. Косыке М.С., Воюцкая И.В., Мишучкова Ю.Г. Отдельные Аспекты построения бизнес-процесса «Бухгалтерский учет и отчетность» // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2017. № 6. с. 23-27;

8. Косыке М.С., Воюцкая И.В., Мишучкова Ю.Г. Внутренний контроль в обеспечении достоверности и минимизации рисков искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности // Все для бухгалтера - 2017. - №1 (289). - с. 21-32.

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПО МСФО

Л.А. Шкиль, студентка

Самарский государственный экономический университет, Россия

Научный руководитель: С.И. Соцкова, к.э.н., доцент

Аннотация. В данной статье анализируются базовые принципы консолидации отчетности. Делается акцент на основных методах консолидации отчетности. Также, наиболее подробно разбирается такое понятие, как аудит консолидированной отчетности.

Ключевые слова: метод приобретения (покупки), метода долевого участия, метод пропорциональной консолидации, фактические затраты.

Abstract. This article analyzes the basic principles of consolidation reporting. Emphasis is placed on the main methods of consolidation of reporting. Also, the most detailed analysis of this concept, as the audit of the consolidated financial statements.

Keywords: acquisition (purchase) method, equity method, proportional consolidation method, actual costs.

Прежде всего для компаний группы утверждается единая учетная политика. Если дочерняя компания использует иную учетную политику, то перед консолидацией необходимо сделать корректировки в отчетности этой дочерней организации исходя из правил учета, применяемых материнской компанией. Если использование единой учетной политики представляется нецелесообразным и невыполнимым, то этот факт должен раскрываться с указанием статей консолидированной отчетности, к которым применялась различная учетная политика.

Финансовая отчетность материнской (головной) компании группы и ее дочерних организаций готовится на одну отчетную дату. Если даты финансового года не совпадают, то дочерняя компания готовит отчетность на отчетную дату группы. Если это практически нецелесообразно, то можно использовать отчетность на разные даты, если разница между отчетными датами не превышает трех месяцев и будут сделаны корректировки на эффект существенных операций или событий, имевших место в период между этой датой и отчетной датой материнской организации. При консолидации дочерних компаний используется **метод приобретения (покупки)**, при котором данные отчетности дочерних компаний включаются в консолидированную отчетность в их полной величине, при этом необходимо руководствоваться IAS 27, IFRS 3, а также SIC 12 "Консолидация предприятия специального назначения".

При составлении консолидированного баланса (отчета о финансовом положении) инвестиции материнского общества, связанные с приобретением дочерней компании, замещаются тем, чем эти инвестиции являются, - активами и обязательствами дочерней компании на дату составления баланса (отчета о финансовом положении) и гудвиллом.

Остатки по расчетам внутри группы, доходы и расходы по сделкам внутри группы, нереализованная прибыль должны полностью исключаться.

При наличии инвестиции в зависимые (ассоциированные) компании, т.е. когда вложения составляют от 20 до 50%, возможно лишь применение **метода долевого участия**, что следует из требований IAS 28.

Если учетные политики ассоциированной компании и инвестора различны, то необходимо осуществить корректировки, приводящие отчетность ассоциированной компании в соответствие с учетной политикой инвестора.

Если даты окончания финансового года не совпадают, то ассоциированная компания готовит отчетность на отчетную дату инвестора. Если это практически нецелесообразно, то отчетность ассоциированной компании необходимо скорректировать на эффект

существенных операций или событий, имевших место в период между этой датой и отчетной датой инвестора. В любом случае промежутки между отчетными датами не должны превышать трех месяцев.

Консолидация ассоциированной компании не происходит на постатейной основе. При этом методе статья "Инвестиция в зависимую компанию" из консолидированного баланса (отчета о финансовом положении) не исключается, но корректируется на произошедшее после приобретения приращение прибылей (убытков) ассоциированной компании с учетом доли материнской компании.

Доля неконтролирующих акционеров в пассиве консолидированного баланса (отчета о финансовом положении) не отражается.

В консолидированный отчет о комплексной прибыли и убытках включается одной статьей часть прибыли ассоциированной компании после налогов.

Остатки по операциям с ассоциированными компаниями не исключаются из баланса (отчета о финансовом положении), также не корректируются доход и себестоимость инвестора по оборотам с ассоциированными компаниями. Однако нереализованная прибыль подлежит исключению в пределах доли инвестора в ассоциированной компании.

В случае если компания будет находиться под совместным контролем двух компаний, то для целей консолидации используется **метод пропорциональной консолидации** (основной подход) и **метод долевого участия** (альтернативный подход).

При методе пропорциональной консолидации баланс (отчет о финансовом положении) участника включает часть активов, которые он контролирует совместно, и часть обязательств, за которые он несет совместную ответственность. Отчет о комплексной прибыли и убытках участника включает его долю в доходах и расходах совместно контролируемой компании.

Применение этого метода не требует расчета неконтролируемой доли участия, поскольку активы и обязательства совместной деятельности отражаются в консолидированном балансе (отчете о финансовом положении) пропорционально доле владения.

Для консолидации капиталов используется метод покупки.

Элиминирование внутригрупповых доходов и расходов, нереализованной прибыли осуществляется подобно полной консолидации, но на пропорциональной основе.

При пассивном участии инвестора, когда его вложения в другую компанию составляют менее 20% или материнская компания не готовит консолидированную отчетность, инвестиции отражаются в консолидированном балансе (отчете о финансовом положении) по **фактическим затратам**. При этом следует руководствоваться IAS 32

"Финансовые инструменты: представление информации", IAS 39 "Финансовые инструменты: признание и оценка" и IFRS 7 "Финансовые инструменты: раскрытие информации".

Процесс составления консолидированной отчетности сложен, уровень подготовки специалистов, занимающихся консолидацией, должен быть достаточно высоким. Аудит по МСФО означает применение международных стандартов аудита. Аудит такой отчетности ориентируется главным образом на аудит бизнеса, а не только на аудит ведения бухгалтерского учета и финансовой отчетности. При этом особое внимание уделяется рискам проверяемого субъекта.

Аттестации аудиторов по МСФО с выдачей сертификата, подтверждающего их квалификацию в области международных стандартов учета и международных стандартов аудита, в Российской Федерации на сегодняшний день не существует. Квалификационный аттестат аудитора, выдаваемый в настоящее время, позволяет проводить аудит отчетности только по российским стандартам учета. Вместе с тем наличие квалификационного аттестата свидетельствует о том, что аудитор знает, как минимум, федеральные (российские) стандарты аудита, которые разработаны с учетом международных стандартов аудита и близки им.

Специалист, выполняющий аудит отчетности по МСФО, должен иметь одну из квалификаций, получивших наибольшее признание в мире. В настоящее время в Российской Федерации наиболее распространены две сертификации - Ассоциации присяжных сертифицированных бухгалтеров (АССА) - Великобритания и сертифицированный бухгалтер (СРА) - США. Помимо АССА и СРА имеются также и другие национальные сертификаты - СРА, САР/СРА (двухуровневая сертификация, разработанная Международным советом сертифицированных бухгалтеров и аудиторов), IFA (разработка Международной ассоциации бухгалтеров-счетоводов и финансовых аналитиков), профессиональных ассоциаций бухгалтеров и аудиторов Франции, Германии и др.

Таким образом, имея дипломированных специалистов по МСФО в штате, фактически любая российская аудиторская компания может взяться за выполнение проверки отчетности, составленной по МСФО.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Агеева О.А. *Международные стандарты финансовой отчетности: Учебник для вузов* / О.А. Агеева, А.Л. Ребизова. - М.: Юрайт, 2013.- с. 55-60.

2. Карагод В.С. *Международные стандарты финансовой отчетности: Учебное пособие для бакалавров* / В.С. Карагод, Л.Б. Трофимова. - М.: Юрайт, 2013. с. 128-130.

3. Морозова Т.В. *Международные стандарты финансовой отчетности: Учебное пособие* / Т.В. Морозова. - М.: МФПУ Синергия, 2012. -с. 212-215.

4. Миславская Н.А. *Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник* / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. - М.: Дашков и К, 2012. - с. 140-144.

Секция 6

Проблемы развития финансов, денежного обращения, кредитования, налогообложения и другие аспекты

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ ФОНДОВЫХ ИНДЕКСОВ RTS И S&P 500

*А.В. Абраменко, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: Л.В. Портнова, к.э.н., доцент*

Аннотация. Статья посвящена статистическому анализу ведущих мировых фондовых индексов RTS и S&P 500. Автором изучена динамика данных индексов, осуществлено прогнозирование индекса S&P 500 на 2018-2022 гг. Также автором проведен многофакторный корреляционно-регрессионный анализ российского фондового индекса RTS. На основе исследования сделаны выводы о тенденциях и перспективах мировых фондовых рынков.

Ключевые слова: фондовый индекс, прогнозирование, корреляционно-регрессионный анализ, пункты.

Abstract. The article is devoted to a statistical analysis of the world's leading stock indices RTS and S & P 500. The author has studied the dynamics of these indices, predicted the S & P 500 index for 2018-2022. The author also conducted a multifactorial correlation and regression analysis of the Russian stock index RTS. On the basis of the study, conclusions are made about the trends and prospects of world stock markets.

Keywords: stock index, forecasting, correlation and regression analysis, paras.

Фондовые индексы являются важнейшим инструментом анализа фондового рынка и экономики в целом, сама история их возникновения доказывает, что именно они являются важным и актуальным показателем на финансовом рынке. Сама история появления первого фондового индекса, на простой модели, наглядно показывает его базовые функции. В самом начале своего зарождения, фондовый рынок не имел какого-то конкретного индикатора и показателя, и в целом рассматривался лишь как площадка для финансовых торгов. Но в конце 10 века Чарльз Генри Доу (1851-1902) – американский экономический журналист, изучая акции и облигации, вывел методику анализа и понял, что фондовый рынок является показателем всей экономики США, с тех пор он начал создавать и

использовать фондовые индексы. Его личной заслугой, используемой по сей день всеми финансистами, является индекс Доу. Свой индекс Чарльз Доу построил относительно простым механизмом: он анализировал различные экономические отрасли, которые принципиально были важны для экономики и торгов в целом, затем выделял ведущие компании и просто складывал рыночные цены акций этих компаний.

Таким образом, в случае подъема отрасли или рынка в целом, акции компаний увеличивались в цене, следовательно, рос и индекс. Также работала и обратная систем с понижением стоимости активов – индекс снижался.

Доу вёл серьёзную работу над совершенствованием индекса и получил весомый результат к 1864 году. В этот индекс были включены 9 железнодорожных и 2 промышленные компании. Индекс первоначально носил название Dow Jones Railroad Average (DJRA, буквальный перевод – «железнодорожное среднее Доу-Джонса»), рассчитывался как средняя арифметическая цена 11 акций, в первый день его значение было равно примерно 70. В 1970 году индекс стали называть не «железнодорожным», а «транспортным индексом Доу-Джонса» (DJTA), и сейчас в него входит примерно 20 акций транспортных компаний. В мае 1986 года Доу стал рассчитывать второй индекс – «промышленный индекс» (DJIA, Dow Jones Industrial Average), который стал одним из самых популярных в мире.

Сегодня индекс Dow Jones активно используется всеми участниками финансовых рынков, с целью анализа, корректировки и прогнозирования фондового рынка и отдельных отраслей.

На сегодняшний день самыми актуальными индексами являются американский Standard & Poor's 500 (S&P 500) и российский РТС (Российские Торговые Системы). Именно ими пользуются многие финансисты и трейдеры при принятии важных экономических решений и сделок.

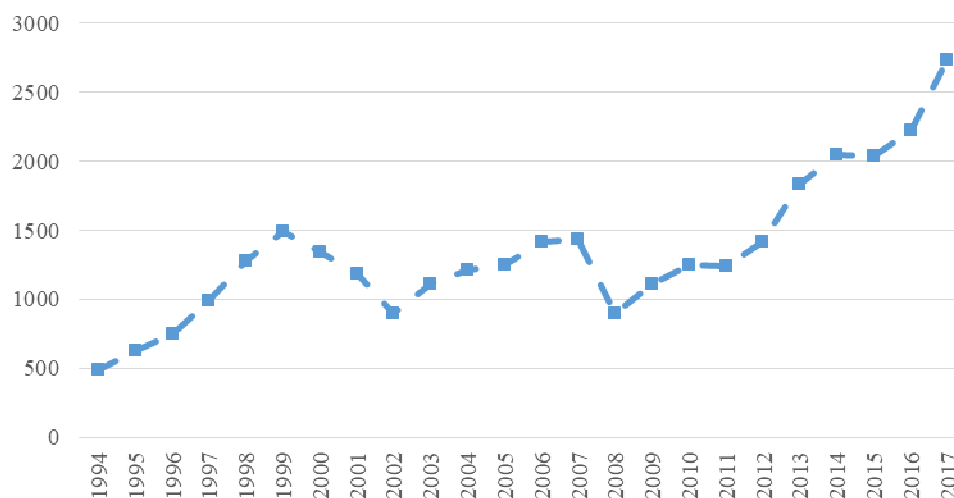


Рисунок 1 – Динамика индекса S&P 500, бирж. пункты
Источник: расчеты автора, произведенные в MS Excel

Статистический анализ биржевых индексов имеет важное практическое значение, поскольку позволяет проследить динамику показателей фондового рынка и национальной экономики, выявить ключевые тенденции и сделать выводы о результатах торгов за исследуемый период и перспективах развития фондового страны. Этим и предопределяется актуальность выбранной темы.

Визуальный анализ рисунка 1 позволяет сделать вывод о том, что наименьшего значения показатель достиг в 1994 году (490 бирж. пунктов), наибольшего – в 2017 году (2736 бирж. пунктов). Стремительный рост до 2017 года, объясняется бурным подъемом американской и всей мировой экономики, ростом сальдо торгового баланса США и новыми крупными IPO.

Осуществим прогнозирование индекса S&P 500 на пять лет вперед с помощью линий тренда, выбранных по наибольшему коэффициенту аппроксимации R^2 . Однако перед осуществлением прогнозирования необходимо выяснить, существует ли тенденция в исходном временном ряду. Проверка наличия тенденции на основе критерия серий показала, что в исследуемом ряду динамики тенденция присутствует.

Типы линий тренда с указанием коэффициентов детерминации представлены в таблице 1.



Рисунок 2 - Динамика величины годовых значений индекса S&P 500, тренды развития
Источник: расчеты автора, произведенные в MS Excel

Таблица 1 – Типы линий тренда с указанием коэффициента детерминации

Форма тренда	Модель	R ²
Линейная	$\tilde{y}_t = 59,161t + 605,24$	0,6398
Логарифмическая	$\tilde{y}_t = 457,1\ln(t) + 301,34$	0,5268
Полиномиальная	$\tilde{y}_t = 0,0921t^2 + 18,141t + 940,21$	0,7064
Степенная	$\tilde{y}_t = 515,51t^{0,3884}$	0,6676
Экспоненциальная	$\tilde{y}_t = 714,43e^{0,0448t}$	0,6446

Источник: расчеты автора, произведенные в MS Excel

Из таблицы 1 выбрана полиномиальная линия тренда, поскольку у нее высокий коэффициент R², надежность основного параметра полиномиального (2-й степени) тренда подтверждена. Следовательно, прогнозирование на основе полиномиальной линии тренда возможно.

Точечные прогнозы индекса и верхняя и нижняя границы прогнозов представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Прогнозные значения величины годовые значений индекса S&P 500, биржевые пункты

Годы	Нижняя доверительная граница прогноза	Прогноз	Верхняя доверительная граница прогноза
2018	2161,835	2419,248	2676,6599
2019	2301,391	2558,804	2816,216
2020	2447,132	2704,544	2961,9563
2021	2599,056	2856,468	3113,8808
2022	2757,165	3014,577	3271,9895

Источник: расчеты автора, произведенные в MS Excel

Это означает, что тренд в 2018 г. пройдет через точку с ординатой 2419,248 биржевых пунктов, в 2019 г. – через точку 2558,804 биржевых пунктов, а в 2020 г. – через точку 2704,544 биржевых пунктов, в 2021- через точку 2856,468 биржевых пунктов, в 2022 году – через точку 3014,577 биржевых пунктов. Однако параметры тренда, вычисленные по ограниченному периоду – это лишь выборочные оценки генеральных параметров (рис. 2). В таблице 2 представлена верхняя и нижняя доверительные границы прогноза.

С целью выявления зависимости котировок РТС от экономических факторов, осуществлён многофакторный корреляционно-регрессионный анализ динамики индекса РТС. В качестве факторов были выбраны следующие показатели:

- У – котировки РТС, бирж. пункты;
- X₁ – ВВП Российской Федерации, млрд. руб.;
- X₂ – индекс инфляции в России, %;
- X₃ – курс национальной валюты по отношению к доллару, руб.;
- X₄ – ключевая ставка ЦБ, %;

X_5 – индекс промышленного производства,%.
Получена корреляционная матрица (табл. 3).

Таблица 3 – Корреляционная матрица влияния факторов на котировки индекса РТС

	Y	X1	X2	X3	X4	X5
Y	1					
X1	0,670678177	1				
X2	-0,445145016	-0,444939491	1			
X3	-0,429890094	-0,438850004	0,36729796	1		
X4	-0,538778072	-0,516764105	0,945655315	0,521356649	1	
X5	0,311634656	0,138768877	-0,707880632	-0,430020182	-0,63926113	1

Источник: расчеты автора, произведенные в MS Excel

Из корреляционной матрицы (табл. 3) видна достаточно высокая взаимосвязь между результативным (Y) и факторными признаками (X_1). Связь средней тесноты, так как величина коэффициента корреляции больше 0,5 ($r \geq 0,5$).

Вывод итогов	
<i>Регрессионная статистика</i>	
Множественный R	0,670678177
R-квадрат	0,449809217
Нормированный R-квадрат	0,424800545
Стандартная ошибка	504,6489451
Наблюдения	24

Дисперсионный анализ					
	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	1	4580537,686	4580537,686	17,98612971	0,00033491
Остаток	22	5602752,272	254670,5578		
Итого	23	10183289,96			

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение
Y-пересечение	319,0432424	153,6944875	2,075827491	0,049802556
Переменная X 1	0,014118247	0,003328985	4,241005743	0,00033491

Рисунок 3 – Результаты регрессионного анализа
Источник: расчеты автора, произведенные в MS Excel

Множественный коэффициент регрессии равен 0,671, это свидетельствует о прямой связи средней тесноты между признаками. Коэффициент детерминации – равен 0,45, следовательно, на 45% вариация котировок индекса РТС обусловлена выбранными факторами. По результатам регрессионного анализа получено следующее уравнение регрессии:

$$y = 319,04 + 0,0141 \cdot x_1$$

Анализ полученного уравнения позволяет сделать выводы о том, что с ростом ВВП России на 100 млрд. руб. – котировки индекса РТС возрастут на 1,41 биржевой пункт.

Таким образом, котировка индекса РТС является важнейшим экономическим показателем фондового рынка и национальной экономики. Динамика индекса S&P 500 за период 1994-2017 гг. имела тенденцию к росту, что нашло отражение в прогнозе показателя на 2018-2022 гг. Также в ходе статистического анализа был обнаружена взаимосвязь средней силы между важнейшим фондовым индексом России и уровнем ВВП России. На основе данных о динамике результативного и факторных признаков было построено уравнение множественной регрессии и сделаны выводы о характере взаимосвязи показателей.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Золотова Л.В., Лаптева Е.В., Портнова Л.В. *Экономико-статистический анализ основных макроэкономических показателей развития банковского сектора России и оценка степени их влияния на уровень экономической активности населения // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 6-4 (52). С. 78-83.*

2. Колодяжная А.Ю. *Прогнозирование государственного долга Оренбургской области методом аналитического выравнивания// Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 12 (294). С. 37-46.*

3. Лаптева Е.В., Портнова Л.В. *Практикум по статистике: теория статистики и экономическая статистика / Е.В. Лаптева, Л.В. Портнова. – Оренбург: ООО ИПК «Университет», 2016. – 227 с.*

4. Коробейникова Е.В., Лаптева Е.В. *Прогнозирование основных индикаторов уровня развития банковского сектора Российской Федерации // Наука Красноярья, 2016. –№2(25). - С.190-201.*

5. Щерба А.В., Огородникова Е.П. *Современное состояние мирового рынка золота // Форум молодых ученых. 2018. № 5-3 (21). С. 1011-1015.*

6. *Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 28.12.2018 г.)*

СОВРЕМЕННОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КРИПТОВАЛЮТЫ В РАСЧЕТАХ

*К.Н. Акимова, студент
Рязанский государственный агротехнологический
университет им. П.А. Костычева, Россия
Научный руководитель: Е.П. Поликарпова, к.э.н.*

Аннотация. Криптовалюта приобретает огромную популярность в современном мире. Это виртуальная валюта, которая используется для расчетов в сети интернет, операции с ней могут осуществляются в любое время, процедура платежей при этом уменьшается: операции по

перечислению платежей происходят в течении нескольких секунд, обмен валюты не имеет значения. Криптовалюта не имеет ценности природных ресурсов, курс устанавливается только балансом спроса и предложения, операции не контролируются государственным органом, осуществляется только между участниками. Исходя из определения криптовалюты, ее следует учитывать в качестве возможно отдельного вида цифрового имущества, однако на данный момент ее правовой статус в нашей стране не определен на законодательном уровне.

Ключевые слова: криптовалюта, виртуальная валюта, майнинг, биткоин.

Annotation. Cryptocurrency is gaining huge popularity in the modern world. This is a virtual currency that is used for payments on the Internet, operations with it can be carried out at any time, the payment procedure is reduced: the transfer of payments takes place within a few seconds, the currency exchange does not matter. Cryptocurrency has no value of natural resources, the payment procedure is reduced: the transfer of payments takes place within a few seconds, the currency exchange does not matter. The payment procedure is reduced: the transfer of payments takes place within a few seconds, the currency exchange does not matter, however, at the moment its legal status in our country is not defined at the legislative level.

Keywords: cryptocurrency, virtual currency, mining, bitcoin.

В современном мире электронные деньги получили особую популярность, хотя недавно только появились. Такому развитию способствует такие возможности как удобство оплаты услуг, товаров через интернет, так же проведения транзакций, возможность совершения безопасных сделок на базе современных технологий. Одним из более развивающихся способов электронных денег стоит выделить криптовалюту.

Криптовалюта является цифровой или виртуальной валютой, которая используется для проведения расчетов в сети интернет. Если рассматривать криптовалюту с законодательной стороны, то важно сказать, что официальный данных и метод работы не определен, поэтому пользоваться криптовалютой не запрещено в России, откуда следует что деньги можно, как и обменивать, так и покупать.

Уникальностью криптовалюты является то что операции с ней могут осуществляется в любое время. Процедура платежей при этом уменьшается: операции по перечислению платежей происходят в течении нескольких секунд, обмен валюты не имеет значения. Можно отметить что в данной система отсутствует комиссия за переводы. Вообще криптовалюту можно назвать самостоятельной денежной единицей, и движение средств на счете никем не проверяется. Она не может быть

подвергнута инфляции, так же ее невозможно скопировать и подделать. Если сравнивать криптовалюту с другими электронными деньгами, то получение информации о владельце, невозможна в связи с конфиденциальностью транзакции. Данной криптовалютой может воспользоваться любой, без препятствий.

Существующие различия криптовалюты от электронных денежных средств заключается в том, что для того, чтобы деньги появились на банковском счету в электронном виде, они должны быть сначала фактически зачислены на счет, как правило, через банковский терминал, интернет онлайн-банк. Таким образом электронные деньги – это одна из форм физического воплощения денег.

Криптовалюта же образуется непосредственно в сети интернет. Она не связана ни с какой-либо обычной валютой, ни с любой государственной валютной системой.

Заниматься поиском криптовалюты в интернете может каждый стремящийся, который обладает компьютерным оборудованием необходимой мощности и программным обеспечением. Однако, если раньше для такого вида заработка было достаточно стандартного персональный компьютер и доступа к сети интернет, то на данный момент условия ужесточились.

Майнинг предполагает применение мощных компьютеров для решения разных задач по использованию новых блоков криптовалютной сети. С каждым разом вычисления становятся наиболее сложными, что повышает требование к оборудованию.

В процессе работы майнинга вычислительные мощности техники, решают алгоритмы, добывают криптомонету – набор зашифрованной информации.

Доказательством наличия виртуальной валюты в сети является блокчейн, который представляет собой учетную запись.

Сохранность криптовалюты децентрализованно, распределенная по электронным криптокошелькам пользователей.

Однако, с высокой сложностью формирования блоков теряет значимость и майнинг виртуальной валюты то есть расходы на закупку оборудования и затраты на оплату электроэнергии вообще не окупаются. Поэтому за последние годы пользуются спросом особые компании, имеющие в наличии необходимые мощности.

В настоящее время самой популярной и быстро прогрессирующая криптовалюта является Биткоин. Сатоши Накомота в 2009 году выпустил код программы – клиента и биткоин был запущен. Биткоин не рассматривается как валюта, не имеет ценности природных ресурсов. Курс устанавливается только балансом спроса и предложения, операции не контролируются государственным органом, осуществляется только между участниками. Основные положительные качества данной платежной

системы является процесс перераспределения валютной системы. Центрального органа, который контролирует систему нет, сеть передается всем участникам, которые находятся в этой системе. Все транзакции, с учетом новых денежных единиц, устанавливаются в общем доступе, и доступен каждому пользователю, то есть можно определить путь каждой единицы до того момента, когда она появилась. Из этого следует, что криптовалюту подделать или удалить историю выполнения операций по транзакциям, практически невозможно, потому что она сохраняется на всех сервисах и компьютерах тысячи пользователей. Так же можно отметить это анонимность. В данной системе биткоин существует вся информация о транзакциях в общем доступе, но нет информации о владельцах кошелька.

Слишком маленькая комиссия. Пользователи могут включать в транзакции комиссии для более быстрой обработки и подтверждение транзакции. Существует процессинговые компании, которые оказывают помощь участникам рынка в процедуре транзакции, переводя криптовалюту в обыкновенные бумажные купюры, которые перечисляются на счет предприятия день в день.

Кроме положительных качеств у биткоин есть и отрицательные:

1. Недостаточное распространение и признания, то есть использование биткоинов возможно только в определенных сферах;

2. Отсутствуют гарантии. Курс такой валюты определяется рынком и ничем не подкреплена и при форс – мажорных обстоятельствах курс данной валюты может упасть до нуля, что является причиной того, что вложенные деньги в биткоин, могут быть не возвращены;

3. Государственные запреты. Потеря монополизации роли эмиссии денег для государства, означает что государство потеряет власть над людьми, поэтому чтобы это не произошло государство старается взять под контроль такую валюту, что вероятно это может привести к быстрому и сильному обесцениванию;

4.оборот нелегальных товаров. Использование криптовалюты в теневой экономике позволяет обеспечивать не подконтрольностью национальным органам торговли оружием, наркотиками и другими запрещенными товарами.

Авторизация криптовалют на мировом рынке привела к огромному росту их стоимости по отношению к зарубежной валюте – в конце 2013 года, она достигла 1240 долларов за один биткоин. Если рассматривать Россию, то биткоины стали применять только в нескольких компаниях: сеть быстрого питания KillFish, сеть ресторанов Subway и завод «Ракета». Размен их на материальные ценности или на денежные средства в рублях и в иностранной валюте Банком России пока не поддерживается.

Криптовалюту можно сохранить в своих криптокошельках, можно пользоваться – перепродать тем, кто не имеет возможностей майнинга, можно потратить на те сервисы, которые применяют оплату в биткоинах.

Биткоины принимают онлайн-магазины по продаже майнингового оборудования, или игровые порталы, предусматривающие быстрый заработок и быстрый вывод средств. Впрочем, и обычные магазины, и онлайн-сервисы принимают биткоины.

Однако, на сегодняшний день рынок криптовалют небольшой, несбалансированный, и во многом зависит от спекуляций участников.

Идентификация криптовалюты как объекта бухгалтерского учета еще четко не осуществлена и является результатом профессионального суждения бухгалтера. На данный момент криптовалюту относят к разделу IV «Денежные средства», строка 1170 «Финансовые вложения» и предлагают записывать проводки по методу: купля-продажа криптовалют (криптоденег), генерирование, взаиморасчеты с контрагентами и оплата за товары, начисляя НДС.

Такой подход сомнителен для применения, поскольку не все криптовалюты всем признакам, которые указаны в ПБУ 19/02. На нее не оформляются какие-либо документы, которые смогут подтвердить право владения им.

В связи с положением законопроекта «О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую ГК РФ» от 26 марта 2018 года, составляющие такие понятия «как цифровое право» и «цифровые деньги», криптовалюту стоит отнести в раздел I. «Внеоборотные активы», строка 1130 «Нематериальные активы», но учитывая условия которые указаны в п. 3 (ПБУ 14/2007) - фактическая стоимость объекта может быть достоверно определена, в последующем следует начислять амортизацию, а также свойственное криптовалюте постоянное изменение курса, в состав нематериальных активов ее также отнести некорректно. Таким образом нужно будет делать вывод из определения криптовалюты, что ее следует учитывать в качестве иного, возможно как отдельного вида, цифрового имущества.

Учет криптовалюты в России зависит от определенных операций, которые с ней производим:

1. Покупка за привычные деньги;
2. Самостоятельное производство криптовалюты;
3. Расчет криптовалютой при совершении сделок;
4. При работе с контрагентами, получение криптовалюты при заключении сделок.

Таким образом, на сегодняшний день в России не существует на законодательном регулировании криптовалютного рынка, нет понятия «криптовалюты», не определен ее правовой статус. Однако покупка криптовалюты и расчеты с ее помощью уже находятся в нашей экономике, а значит, подлежат учету.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Мартыненко Н.Н. Деньги, кредит, банки: учебник и практикум для академического бакалавриата / Н.Н. Мартыненко, Ю.А. Соколов. - Издательство Юрайт, 2018. – 369 с.

2. Солдатова А.С. Криптовалюта - биткоин в мировой экономике / А.С. Солдатова. Сборник научных статей XV Международной научно-практической конференции молодых учёных «Развитие территориальных социально-экономических систем: вопросы теории и практики». - Екатеринбург: Изд-во Института экономики Уральского отделения РАН. – 2017. - С. 366-368.

3. Туякова З.С. Классификация профессионального суждения как современного инструментария бухгалтерского учета / Туякова З.С., Саталкина Е.В. // Вестник Оренбургского государственного университета. - 2010. - № 1 (107). - С. 90-97.

4. Туякова З.С. Этапы принятия решений в процессе формирования и реализации профессионального суждения бухгалтера / Туякова З.С., Ефимова Ю.С. // Интеллект. Инновации. Инвестиции. - 2016. - № 8. - С. 40-47.

5. Чеканов А.Д. Криптовалюта как объект бухгалтерского учета. В сборнике: *International scientific review of the problems of law Collection of scientific articles II International correspondence scientific specialized conference.* - Boston, USA: Издательство: PROBLEMS OF SCIENCE. – 2018. - С. 86-91.

ФИНАНСОВЫЕ МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЯМИ

*Э.В. Бестибаева, магистрант
Оренбургский ГАУ, Россия*

Научный руководитель: А.С. Гирина, к.э.н., доцент

Аннотация: В современных отечественных условиях взаимодействие и взаимоотношения предприятия с контрагентами усложняются нестабильностью экономической ситуации в стране, нестабильностью собственного финансового состояния и многими другими внутренними и внешними факторами. Поэтому необходимо изучать финансовые методы оптимизации управления дебиторской и кредиторской задолженности.

Ключевые слова: финансовые методы, дебиторская и кредиторская задолженность, методы оптимизации.

Abstract: in the modern domestic environment, the interaction and the relationship between the enterprise and its counterparties are complicated by the instability of the economic situation in the country, the instability of its own financial state and many other internal and external factors. Therefore, it is necessary to study financial methods to optimize the management of receivables and payables.

Keywords: financial methods, receivables and payables, optimization methods.

Любое коммерческое предприятие в процессе своего функционирования взаимодействует с поставщиками и потребителями. Во многом от эффективности данного взаимодействия зависит его финансовое состояние. В современных отечественных условиях взаимодействие и взаимоотношения предприятия с контрагентами усложняются нестабильностью экономической ситуации в стране, нестабильностью собственного финансового состояния и многими другими внутренними и внешними факторами.

В результате взаимодействия с поставщиками и потребителями у предприятия формируется дебиторская и кредиторская задолженность, которая оказывает огромное влияние на финансовое состояние предприятия. Поэтому очень важно рассматривать при анализе финансовых результатов, как поставлен бухгалтерский учет дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии.

Дебиторская и кредиторская задолженности являются неотъемлемой частью деятельности предприятия. Величина данных показателей имеет существенное влияние на результаты финансовой деятельности предприятия, а также на платежеспособность, кредитоспособность и ликвидность предприятия, поэтому необходимо контролировать уровень данных задолженностей на предприятии и своевременно их анализировать, отслеживать изменения и эффективно управлять ими для того, чтобы снизить риск не возврата дебиторской задолженности и образования кредиторской задолженности [8].

Для управления дебиторской задолженностью в развитых странах используются различные инструменты, такие как факторинг, учет векселей, форфейтинг, некоторые из которых успешно используются в практике работы российских предприятий [4].

Существует ряд зарубежных методов управления дебиторской задолженности, которые широко распространены в зарубежных странах, но еще неполно или вообще не реализуются на отечественных предприятиях. К таким методам относится метод управления дебиторской задолженностью с использованием онлайн-технологий [1].

Примером этого метода может служить американская компания WellsFargo, это банковская компания, предоставляющая диверсифицированные финансовые и страховые услуги в США, которая занималась разработкой TFO (Trade Finance Online) – онлайн-сервиса по управлению корпоративными финансами, которые позволяют организациям изменять и преобразовывать дебиторскую задолженность как американских, так и остальных компаний в наличные денежные стоимости при получении клиентом ссуды или кредита средства.

Дебиторская задолженность потребителей данного сервиса проверяется служащими WellsFargo и после проверки дебиторская

задолженность может быть отправлена на продажу или оставлена в виде залоговой.

Исследование отечественного опыта управления дебиторской задолженностью достаточно полно раскрыто такими специалистами, как Ларионова Е, Садовский С. Их работы были проведены на базе 24 предприятий и организаций в 12 различных отраслях народного хозяйства, таких как оптовая торговля, машиностроение, пищевая промышленность и деревообрабатывающая промышленность. 25% из них относятся к малым, а 20% – к крупным предприятиям [6].

На основании проведенного ими исследования можно выделить следующие выводы.

Примерно 1/3 исследуемых организаций в своей работе использует предоставление скидок клиентам в зависимости от срока поступления оплаты и связывает этот срок с объемом поставленной продукции.

79% пытаются контролировать объем дебиторской задолженности, но при этом лишь сорок 2% анализируют сроки дебиторской задолженности.

Также при использовании данного сервиса организации могут изменять скорость движения своих денежных потоков, и соответственно снизить риски неплатежей [5].

В исследовании Е. Ларионовой и С. Садовского упоминается, что 25% организаций применяют следующие методы контроля дебиторской задолженности:

1. Контроль критического уровня дебиторской задолженности по каждому дебитору.
2. Контроль динамики дебиторской задолженности по каждому дебитору;
3. Контроль очередности выплат по поставщикам;
4. Контроль поступлений по каждой группе товара (предприятия оптовой торговли).

Также Е. Ларионовой и С. Садовским было проведено исследование методов управления кредиторской задолженностью, результаты которого показало, что 54% организаций вообще не пользуются методами управления кредиторской задолженностью [6].

Среди оставшихся сорока шести процентов можно выделить следующие методы управления кредиторской задолженностью, представленные на рисунке 1.

Также в роли метода управления кредиторской задолженности выступали вексельные формы расчетов. Ими пользуются двадцать пять процентов исследуемых организаций.

Все вышечисленные методы управления дебиторской и кредиторской задолженностями обычно применяются в краткосрочном

периоде, когда необходима оперативная работа с дебиторами и кредиторами.

Далее рассмотрим методы управления дебиторской и кредиторской задолженностями в долгосрочном периоде, эти методы относятся к стратегическому планированию.

Характерной особенностью зарубежных методов управления дебиторской задолженности в долгосрочном периоде является использования классификации задолженностей по срокам возникновения и показателя оборачиваемости дебиторской задолженности в днях, который называется DSO дни неоплаченных продаж.

Недостатком этого подхода можно назвать то, что данные инструменты не могут позволить точно проследить за изменениями качества общей величины дебиторской задолженности.



Рисунок 1 – Финансовые методы оптимизации управления кредиторской задолженностью на предприятии

Самым лучшим способом контроля дебиторской задолженности является проведения оценки и анализа с позиций платежной дисциплины, основным инструментом которых является ведомость непогашенных остатков.

Для управления дебиторской задолженностью можно привлечь кредитного менеджера, в чьи обязанности будет входить продажа продукции в кредит. Этот кредит, который будет предоставлен только надежным дебиторам, будет приносить дополнительный доход организации, вследствие чего увеличится собственный капитал предприятия, а при смягчении кредитной политики возрастет и объем продаж [2, 3].

Смягчить кредитную политику можно посредством увеличения срока кредита, переход к более мягкой политики по взиманию дебиторской задолженности и предоставление различных скидок, но каждое действие будет приводить к дополнительным затратам.

Управление кредиторской задолженностью можно производить при помощи двух следующих вариантов, таких как оптимизация кредиторской задолженности и минимизация суммы кредиторской задолженности [7].

Оптимизация кредиторской задолженности предприятия заключается в поиске новых решений, которые смогут оказать положительное влияние на финансовое состояние предприятия.

Минимизация кредиторской задолженности заключается в уменьшении суммы кредиторской задолженности, в том числе ее полное погашение.

Анализ опыта зарубежных стран позволил выявить следующие мероприятия по реструктуризации кредиторской задолженности:

1. В странах с развитой экономикой производится выкуп кредиторской задолженности предприятий с помощью долгосрочных государственных облигаций. Цена долга дифференцируется в зависимости от степени ликвидности задолженности, а также возможных перспектив приватизации имущества должника.

2. Ко второму мероприятию относится свободная продажа части задолженности организаций коммерческим банкам или государственным финансовым институтам по рыночным ценам.

3. Третьим мероприятием можно назвать обмен задолженности на акции предприятий-должников, которые в ближайшее время подвергнутся приватизации.

4. Четвертым мероприятием можно назвать ликвидацию или самоликвидацию неплатёжеспособных предприятий по процедуре банкротства, установленной на законодательном уровне.

5. Пятым мероприятием является увеличение суммы уставного капитала при помощи выпуска дополнительного количества акций [7].

Суть этого инструмента состоит в том, что коммерческим банкам предоставили полномочия по проведению финансового оздоровления организаций, которые являются их должниками, при выполнении условия, что инициаторами данной процедуры были сами предприятия должники.

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью всегда актуально в практике работы как отечественных, так и зарубежных предприятий. Без должного контроля над задолженностями невозможно достичь эффективной работы предприятия и стабильного финансового положения.

В настоящее время имеются различные методы управления дебиторской и кредиторской задолженностями как в долгосрочном, так и

краткосрочном периодах и возможен их синтез для повышения качества активов и пассивов предприятия.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гирина А.С., Головкина М.Б. Практика управления муниципальной собственностью // *Научный вестник Оренбургского государственного института менеджмента: Сборник материалов конференции «Местное самоуправление в условиях современного мира».*- Оренбург: Оренб. Гос. Ин-т менеджмента, 2008.-С.30-34.
2. Горбулин В.Д., Фокина О.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учета. – М.: ГроссМедиа Ферлаг: РОСБУХ, 2013.
3. Дорожкина Н.И., Федорова А.Ю. Реструктуризация как наиболее эффективный способ оптимизации кредиторской задолженности предприятия // *Известия ЮЗГУ.* – 2014. – № 1. – С. 217–222.
4. Дроздова Е.В., Никитина Е.А. Управление денежными потоками. – 2014. - № 1. – С. 416–418.
5. Кокорин А. В. Способы управления дебиторской и кредиторской задолженностью в целях улучшения финансового состояния предприятия // *Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сборник статей по материалам XXXVI междунар. студенческой науч.-практ. конференции [Электронный ресурс].* – Новосибирск: Изд. АНС « СибАК». – 2015. – № 9 (36). – С. 113-119. – URL: [http://www.sibac.info/archive/economy/9\(36\).pdf](http://www.sibac.info/archive/economy/9(36).pdf) (дата обращения: 01.12.2016)
6. Ларионова Е., Садовский С. Итоги исследования по теме «Управление оборотными активами». Консультационная группа «Воронов и Максимов», 2013.
7. Лукаш Ю.А., Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации и пути ее повышения. – М.:Флинта, 2012.
8. Снатенков А.А. Финансово-экономическая оценка строительного сектора Оренбургской области // *Экономика и предпринимательство.* 2016. № 4-2 (69). С. 278-283

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ РЕГИОНАЛЬНОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

М.А. Волков, аспирант

*Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Россия, г. Москва*

Аннотация. В статье отмечается влияние государственного (муниципального) контроля на экономику, рассматриваются проблемы регионального и муниципального финансового контроля в России, формулируются конкретные предложения, которые при их реализации, позволят улучшить качество финансового контроля и его эффективность в регионах и на местах.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, региональный финансовый контроль, муниципальный финансовый контроль.

Abstract. The article notes the impact of state (municipal) control on the economy, considers the problems of regional and municipal financial control in Russia, formulates specific proposals that, when implemented, will improve the quality of financial control and its effectiveness in the regions and in the field.

Keywords: state financial control, regional financial control, municipal financial control.

Иногда создается впечатление, что экономические проблемы в жизни современного общества это явление перманентное и не проходящее, что состояние непрерывного стресса в сфере экономики становится частью обычной жизни, в том числе благодаря определенным манипуляциям [10] и ничего сделать невозможно.

Однако, если детально рассматривать экономическую составляющую общественной жизни, и понимать, что современная «рыночная» экономика базируется на постоянном вмешательстве государства различными инструментами воздействия в экономические процессы, например финансовыми инструментами [9], такими, как бюджетные расходы, налоговые ставки, государственный (муниципальный) долг, инструментами денежно-кредитной политики [1] и другими, то становится понятно, что осуществление финансового контроля в экономической сфере позволяет, в определенной мере, повысить эффективность воздействия государства на экономику, снизить цикличные проявления экономической деятельности и значительно ее упорядочить [6; 8]. Причем, так как основное воздействие государства на экономические процессы оказывается в финансово-кредитной сфере то значительную роль в координации и регулировании данного воздействия будет играть государственный (муниципальный) финансовый контроль [2; 5].

Стоит отметить, что реорганизация органов государственного (муниципального) контроля это, безусловно, полномочия органов власти, то есть государства, в связи с чем напрашивается вывод, что если существующая система органов государственного финансового контроля не удовлетворяет общество, то, наверное, «власть», как минимум, должна инициировать дальнейшие трансформации органов государственного финансового контроля, да так, чтобы в стране сформировалась целостная система контрольных органов государства.

Если регламентация и организация государственного финансового контроля на федеральном уровне может вызывать только дискуссии на тему эффективности, то финансовый контроль на уровне субъектов федерации и органов местного самоуправления организован, но анализ его

организации позволяет утверждать, что в масштабах страны он регламентирован некачественно [7], его определения и понятия неточны [5], что влечет за собой многообразные подходы к его регламентации в регионах и на местах, невозможность сопоставить, порой, его результаты, невозможность в связи с этим, определить роль финансового контроля в развитии региона и на местах.

При этом, в каждом регионе и муниципальном образовании утверждаются и используются свои методики осуществления финансовых проверок [11].

Региональный финансовый контроль характеризуется значительным перечнем пересекающихся полномочий, в связи с чем предлагается:

1) исключить из федеральных законов положения, предусматривающие осуществление отдельных видов контроля, направленных на обеспечение качества, а не безопасности: государственный надзор в области племенного животноводства, государственный надзор в области семеноводства и т.д.;

2) предусмотреть возможность реализации на практике отдельных видов контроля по усмотрению субъектов Российской Федерации (при этом субъектам Российской Федерации должно быть предоставлено право уменьшать обязательные требования, сужать сферу контроля и т.д.), например, региональный государственный надзор в области организации и проведения азартных игр. Упразднение данного вида регионального надзора не исключает осуществление соответствующего вида надзора Федеральной налоговой службы в фискальных целях.

Также следует ограничить влияние региональных контрольно-надзорных органов на ряд видов деятельности: контроль в сфере социальной защиты, осуществляемый органами социальной защиты, контроль в сфере благоустройства относящийся к вопросам местного значения, контроль в области функционирования розничных рынков находящийся в компетенции Роспотребнадзора и т.д.

Кроме того, контрольно-надзорными органами субъектов проверяются департаменты многочисленных сфер и отраслей деятельности (лесного хозяйства, культуры, строительства, здравоохранения и т.д.). Нагрузку для контрольных органов необходимо уменьшить в интересах качества проверок.

Еще одной отрицательной чертой регионального финансового контроля является, то, что в отношении 50% переданных субъектам Российской Федерации контрольных полномочий установлен только порядок надзора федерального органа за нормативным регулированием субъекта Российской Федерации, а порядок контроля за полнотой и качеством осуществления переданных полномочий отсутствует. Для пресечения таких ситуаций Министерству Юстиции России необходимо осуществлять мониторинг актов субъектов Российской Федерации для

выявления ошибок либо сведений противоречащих федеральному законодательству и передавать данную информацию органам прокуратуры для применения соответствующих мер.

Муниципальный финансовый контроль в России имеет свои особенности. Его эффективность находится на низком уровне. Муниципальные образования из-за недостатка ресурсов (финансовых, а, вследствие этого и кадровых) не осуществляют все закрепленные за ними в нормативно-правовой базе виды муниципального контроля. В лучшем случае в муниципальном образовании реально осуществляется муниципальный земельный контроль и 1-2 вида контроля по выбору муниципалитета.

Проблемы повышения эффективности регионального и муниципального финансового контроля в современной России носит масштабный и многогранный характер. Они различаются в зависимости от специфики регионов и должны разрабатываться тщательно на местном уровне. Данные проблемы должны разрешаться не только общими федеральными законами, но и более подробными и углубленными региональными и местными нормативно-правовыми актами. Таким способом, каждый субъект федерации, каждый муниципальный орган сможет решить свои важнейшие насущные задачи.

Любые концептуальные изменения и инновации [3; 4], даже по воле органов государственной власти, происходят сложно. Но, следует понимать, что для того, чтобы эффективно влиять на экономические процессы в стране, имеющийся контрольный аппарат необходимо реформировать за счет переформатирования имеющихся контрольно-ревизионных структур во взаимодействующую совокупность органов, надзирающих за государственными финансами и создающих условия для эффективного использования средств государства в процессе исполнения своих функций государственной властью и муниципальными органами.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Вахрушев Д.С., Кальсин А.Е., Волков А.Ю., Полякова О.Е. Денежно-кредитное регулирование как элемент системы публичного управления в России: современные тенденции и противоречия // Интернет-журнал Науковедение. 2017. Т. 9. № 4. С. 16.
2. Волков А.Ю. Государственный финансовый контроль и проблемы его определения // Материалы VII международной научно-практической конференции «21 век: фундаментальная наука и технологии». 2015. С. 151-153.
3. Волков А.Ю. Инновации в России // Статистика и экономика. 2012. № 2. С. 15-19.
4. Волков А.Ю. Инновации и Россия // Научные труды Вольного экономического общества России. 2010. Т. 136. С. 102-113.
5. Волков А.Ю. О проблемах законодательных дефиниций (на примере определения государственного финансового контроля) // Материалы VII Международной учебно-методической конференции «Высшая школа России перед

вызовами современности: перспективы развития» под ред. А. Ю. Александрова, Е. Л. Николаева. 2015. С. 164-167.

6. Волков А.Ю. Подходы к понятию «финансовый контроль» // *Материалы VII международной научно-практической конференции «Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права»*. 2014. С. 53-56.

7. Волков А.Ю., Волков М.А. Финансовый контроль как категория // *Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО*. 2014. № 6-2. С. 394 – 398.

8. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. О неопределенности финансового контроля // *Научно-методический электронный журнал Концепт*. 2016. № Т37. С. 38-43.

9. Бурькин А.Д., Вишневецкая М.Д. Влияние стабилизационных финансов на экономику России // *Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий)*. 2015. № 1 (26). С. 44-48.

10. Станкевич А.А. Деловой климат ведения бизнеса в Российской Федерации // *В сборнике: Эффективное управление экономикой: проблемы и перспективы Сборник трудов III региональной научно-практической конференции. Под общей редакцией В.М. Ячменевой*. 2018. С. 35-39.

11. Цанунин А.А., Волков А.Ю. Органы внешнего финансового контроля в субъектах Российской Федерации // *В сборнике: Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества. Материалы VIII международной научно-практической конференции. Составители В.Н. Кривцов, Н.Н. Горбачев*. 2015. С. 225-226.

РОЛЬ ПРОЦЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ КАК ВАЖНЕЙШЕГО ИНСТРУМЕНТА ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*К.Д. Гулян, студент,
Институт сервиса, туризма и дизайна Северо-Кавказского
федерального университета (филиал в г. Пятигорске)
Научный руководитель: С.Е. Грицай, к.э.н., доцент*

Аннотация: В статье рассматривается сущность, значимость и особенности денежно-кредитной политики как одной из значимых форм государственного регулирования экономики. Основное содержание исследования составляет анализ денежно-кредитного регулирования российской экономики через процентную политику Банка России. Оценивается эффективность процентной политики, проводимой Центральным банком РФ в современных экономических условиях.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, регулирование, экономика, ключевая ставка, Банк России, инструмент.

Abstract: In article the essence, the importance and features of monetary policy as one of significant forms of state regulation of economy is considered. The main content of a research is the analysis of monetary control of the Russian economy through the percentage policy of the Bank of Russia. The efficiency of

the percentage policy pursued by the Central Bank of Russian Federation in modern economic conditions is estimated.

Keywords: monetary policy, regulation, economy, key interest rate, Bank of Russia, tool.

В современных условиях ключевым фактором эффективного функционирования и развития национальной экономики является грамотная денежно-кредитная политика. Денежно-кредитная политика является частью общеэкономической политики государства и представляет собой комплекс мер, разрабатываемых и реализуемых Правительством и национальным банком, направленных на обеспечение экономического развития, устойчивости национальной валюты, сокращение темпов инфляции [1].

Денежно-кредитная политика является мощным инструментом воздействия на национальную экономику без прямого вмешательства в деятельность экономических субъектов. При этом важно отметить, что, насколько этот инструмент является действенным, настолько он и опасен при его нерациональном применении. То есть денежно-кредитная политика может, как поспособствовать выходу национальной экономики из кризиса, так и усугубить неблагоприятные тенденции в экономике. Поэтому при разработке единой государственной денежно-кредитной политики необходимо тщательно анализировать сложившуюся экономическую ситуацию, принимать взвешенные и продуманные решения.

В Российской Федерации проводником государственной денежно-кредитной политики является Банк России. Банк России – это особый публично-правовой институт, наделенный функциями эмиссии денежных знаков и регулирования всего кредитно-банковского сектора [1].

ЦБ РФ реализует денежно-кредитную политику с помощью трансмиссионного механизма, под которым понимается механизм воздействия инструментов Центрального банка на экономику в целом, в том числе на уровень инфляции [2]. На сегодняшний день основным инструментом Банка России, используемым им в области денежно-кредитного регулирования, является процентная политика. Процентная политика направлена на регулирование процентных ставок в рамках системы рефинансирования Банком России кредитных организаций. Рациональная процентная политика позволяет центральному банку регулировать ликвидность кредитных организаций и косвенно воздействовать на объем денежной массы в обращении.

Для оценки значимости процентной политики Банка России в современных экономических условиях проанализируем денежно-кредитное регулирование в РФ, начиная с 2014 года.

В 2014 году российская экономика столкнулась с рядом трудностей, основными из которых были падение курса национальной валюты и цен на нефть на мировых рынках. В результате снижения курса рубля начался резкий рост уровня инфляции в государстве. Для решения данной проблемы ЦБ РФ были предприняты экстренные меры: был повышен уровень ключевой процентной ставки; интервенции на межбанковском валютном рынке, приведшие к сокращению международных резервов Банка России с 500 млрд. долларов до 350 млрд. долларов [3].

Обвал цен на нефть в свою очередь привел к тому, что выручка российского нефтегазового сектора уменьшилась в разы и в итоге экономика РФ недополучила миллиарды долларов налогов. Это продолжало пагубно воздействовать на важнейшие макроэкономические показатели (ВВП, инфляция, реально располагаемые доходы населения).

На фоне вышеизложенных обстоятельств Банку России пришлось кардинально изменить ориентиры в области денежно-кредитной политики. Перед ЦБ РФ были поставлены сложные задачи, а именно – сократить уровень инфляции и стабилизировать курс национальной валюты.

Для решения этих непростых задач Банк России использовал один из важнейших инструментов денежно-кредитного регулирования – уровень процентных ставок, с помощью которых осуществлял сдерживающую монетарную политику. Так, 15 декабря 2014 года было проведено экстренное заседание ЦБ РФ, на котором было принято решение - повысить ключевую процентную ставку до 17% [3]. Вследствие этого произошел рост общего уровня процентных ставок внутри страны, приведший к снижению спроса на кредитные ресурсы в результате их подорожания и, соответственно, сокращению денежной базы. Такая политика ЦБ РФ была направлена на сдерживание темпов инфляции и укрепление рубля. И стоит отметить, что по итогам 2016 года Банку России удалось реализовать эти задачи [3].

Исходя из этого, именно эффективная денежно-кредитная политика Банка России, основанная на правильно выбранных ориентирах, обеспечила в 2016 году выход российской экономики из кризисной ситуации, сложившейся в 2014 году под воздействием негативных внутренних и внешних факторов. Однако стоит отметить и негативные последствия этой политики. Эти последствия главным образом коснулись реального сектора российской экономики. Это было связано с тем, что привлечение кредитных ресурсов для развития стало более дорогостоящим и менее доступным. В связи с этим уже в 2015 году Банк России начал постепенно уменьшать ключевую процентную ставку, на конец года она составляла 11%. По окончании 2016 года она достигла значения 10%, а с 30 октября 2017 года составляла уже 8,25%. Снижение ставки продолжилось и в 2018 году, так, на текущий момент ее значение равно

7,25%. Снижение ключевой процентной ставки создало более доступные условия кредитования и обеспечило рост деловой активности [4].

На сегодняшний день ключевым направлением денежно-кредитной политики Банка России является укрепление значения показателя инфляции вблизи 4%, а также снижение инфляционных ожиданий, которые по-прежнему сохраняются в РФ на довольно высоком уровне. В середине 2017 года ЦБ РФ удалось снизить значение уровня инфляции до 4%. В 2018 году Банку России также удавалось удерживать инфляцию на довольно низком уровне. На конец ноября 2018 года она была равна 3,8%, что выше официального прогноза Министерства экономического развития РФ [4]. При этом стоит отметить, что превышение прогнозного значения показателя инфляции связано с объявлением роста НДС в 2019 году.

Базовый сценарий развития экономики РФ на 2019-2021 годы предполагает, что под воздействием повышения НДС на конец 2019 года показатель инфляции составит 5,0-5,5%. В связи с этим планируется незначительное повышение ключевой процентной ставки. Однако уже в первой половине 2020 года по мере полного исчерпания эффектов повышения НДС удастся вернуть темпы инфляции к 4% [4].

Таким образом, денежно-кредитная политика является эффективным рычагом воздействия на экономику. Важнейшим же ее инструментом, обеспечивающим действенность денежно-кредитного регулирования, является процентная политика, которая призвана стимулировать кредитную и инвестиционную активность кредитных организаций, имеющих чрезвычайно важное значение для обеспечения стабильного экономического роста в стране.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Агаян Ш.А., Багдасарян Л.Ю., Булгакова О.А., Гальчева Д.Д., Голушко Е.В., Грицай С.Е., Джурбина Е.М., Есакова Е.Е., Краснюк Л.В., Кузьменко А.В., Медовый А.Е., Медовый В.В., Мурадова С.Г., Налимова З.Ф., Проскурнина Н.Н., Садовщикова О.В., Таран И.Л., Титова В.В., Фатеев Д.И., Флоринская М.В. и др. *Финансово-учетные императивы трансформации российской экономики / под ред. д-ра экон. наук, проф. Е.М. Джурбиной. Научное издание. – Пятигорск: Изд-во ПФ СКФУ, 2017. – 244 с.*

2. Грицай С.Е., Джурбина Е.М., Титова В.В. *Макрорегулирование банковской деятельности в России в целях обеспечения ее стабильности Вестник Академии знаний, 2018. № 3 (26) - С. 300-306.*

3. *cbr.ru/ Интернет-ресурс. - Режим доступа - Доклад ЦБ РФ о денежно-кредитной политике – URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=ddcp> (дата обращения 13.12.2018).*

4. *cbr.ru/ Интернет-ресурс. - Режим доступа - Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2019 год и период 2020 и 2021 годов. - URL: <https://www.cbr.ru/publ/ondkp/on> (дата обращения 31.11.2018).*

ОЦЕНКА КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ПРИМЕРЕ ПАО «НИКО-БАНК»

*Е.А. Демиденко, студент,
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье проведен анализ оценки кредитных операции ПАО «НИКО-БАНК», проведен анализ состава и структуры кредитов, предоставленных банком, приведён анализ состава и структуры предоставленных кредитов по срокам (без учета просроченной задолженности), проанализирована структура и состав процентных доходов банка от предоставленных кредитов, и приведена динамика показателей оценки кредитного портфеля ПАО «НИКО-БАНК».

Ключевые слова: кредит, кредитный портфель, процентный доход, кредитные операции

Annotation. The article analyzes the assessment of credit operations of PJSC "NIKO-BANK", analyzes the composition and structure of loans granted by banks, analyzes the composition and structure of loans granted by terms (excluding overdue debt), analyzes the structure and composition of interest income of the Bank from loans granted, and shows the dynamics of the assessment of the loan portfolio of PJSC "NIKO-BANK".

Keywords: credit, loan portfolio, interest income, credit operations.

В Оренбургской области на 1 сентября 2018г. насчитывается четыре региональных банка, рейтинг по России, которых отражен на рисунке 1. Мы отразили три группы рейтинга, а именно актив, вклад и кредит [1].

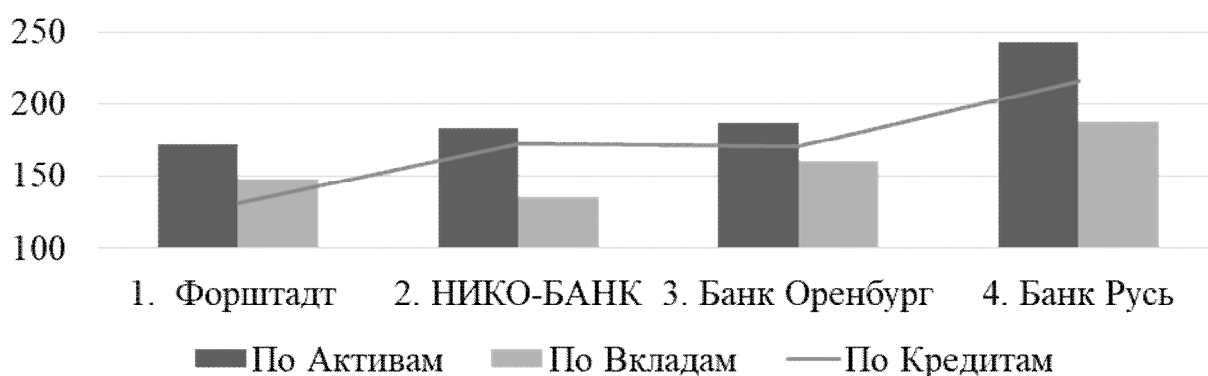


Рисунок 1 – Сравнительная оценка региональных банков Оренбуржья

На рисунке 1 мы можем наблюдать, что рейтинг мест распределился следующим образом, по активам и по кредитам лидирующее место из представленных банков занимает банк Форштадт, а по вкладам лидер

НИКО-БАНК, который занимает второе место на региональном уровне в г. Оренбурге. Рассмотрев рейтинг региональных банков г. Оренбурга, перейдем к оценке кредитного портфеля, выбранного нами банка ПАО «НИКО-БАНК».

Оценка кредитного портфеля является процедурой по изучению качественных характеристик банка и возвратности кредитов, сокращения кредитных рисков - то есть, отсутствия платежей по суммам основного договора по кредиту и процентов по нему [2].

Кредиты являются основным источником прибыли банка, но одновременно с этим и главным источником риска, от которого зависит устойчивость и перспективы развития учреждения. В кризисных условиях, или же при отсутствии надлежащих проверок и перерасчетов, достаточно сложно определить прогнозируемый рост просроченной задолженности – таким образом, появляются резервы, не соответствующие действительности. Возникают лишние расходы, появляются затраты, которых можно было бы избежать. Оценка кредитного портфеля всецело решает эту проблему.

Кредитный портфель – это остаток кредитной задолженности по балансу банка на конкретную дату. Представляет собой он совокупность требований по кредитам, разгруппированных по определенным критериям. Одним из них является степень кредитного риска, по которому и определяется качество кредитного портфеля [3].

Осуществим оценку кредитных операций Банка «НИКО-БАНК» (ПАО). Банк «НИКО-БАНК» (ПАО) является региональным банком в Оренбургской области. Банк специализируется на обслуживании физических лиц, индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса. Динамика кредитного портфеля ПАО «НИКО-БАНК» по категориям заемщиков представлена на рисунке 2.

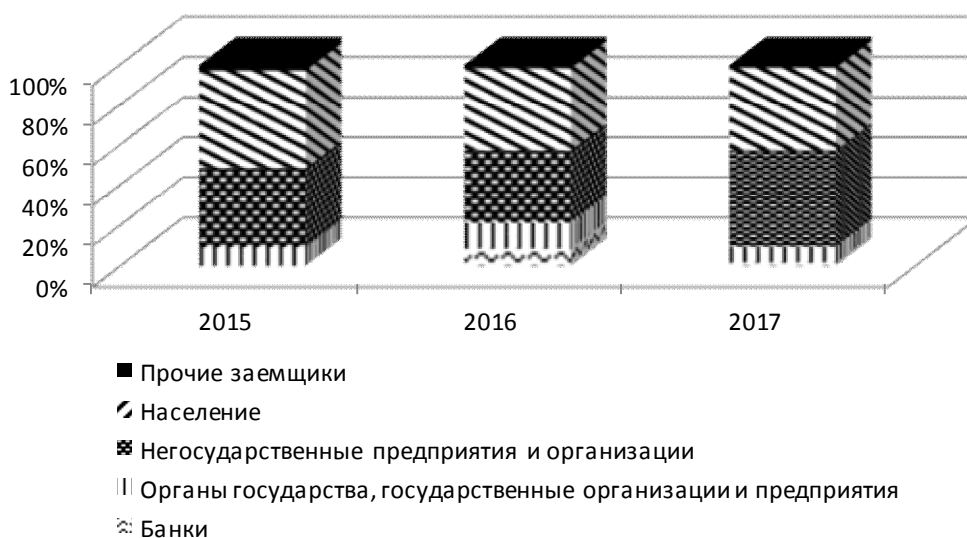


Рисунок 2 – Динамика кредитного портфеля ПАО «НИКО-БАНК» по категориям заемщиков

По данным рисунка 2, мы можем наблюдать, что ПАО «НИКО-БАНК» в 2017 году предоставил кредиты всего на сумму 7011649 тыс. руб., что на 1600565 тыс. руб. больше уровня 2015 года. Наибольшую долю в составе кредитов в 2017 году приходится на негосударственные предприятия и организации 48%, что больше на 8% по сравнению с 2015 годом. Вторую наибольшую долю по составу кредита приходится на население, она составила в 2017 году 41%.

Наименьшие доли в составе и структуре кредитов занимают прочие заемщики (1,16% в 2017 году), банки (2,14% в 2017 году), органы государства, государственные организации и предприятия (7,74% в 2017 году).

Сравнительная оценка кредитного портфеля ПАО «НИКО-БАНК» по срокам кредитования представлена на рисунке 3.

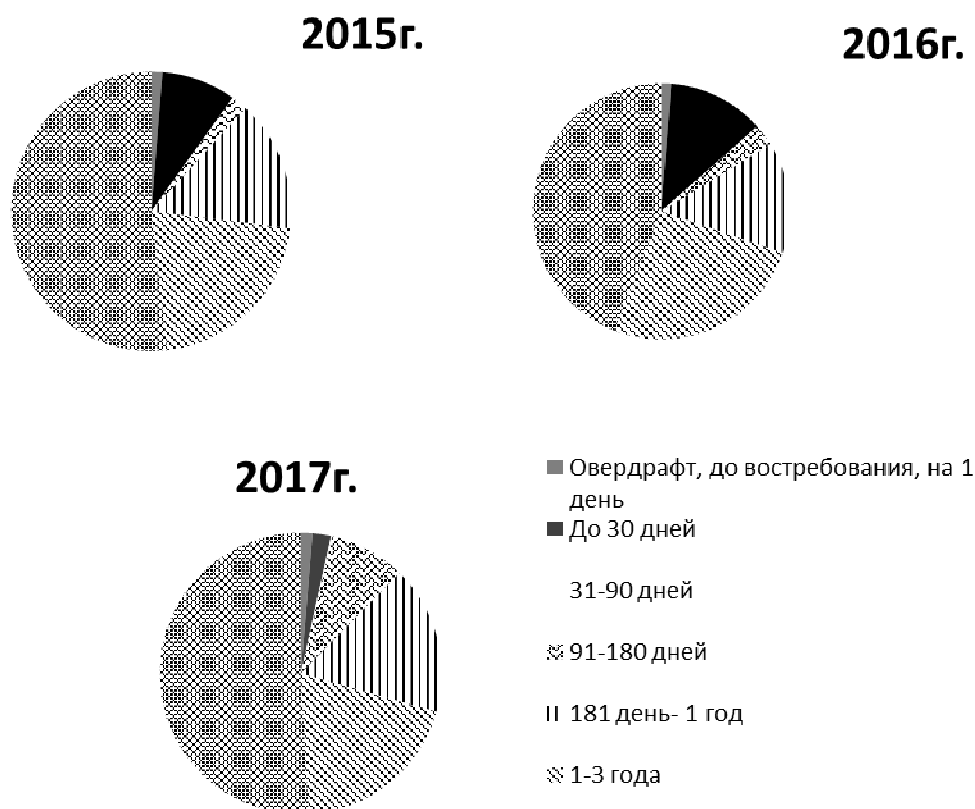


Рисунок 3 - Сравнительная оценка кредитного портфеля ПАО «НИКО-БАНК» по срокам кредитования

По данным рисунка 3, мы можем наблюдать, что наибольшую долю в составе и структуре предоставленных кредитов ПАО «НИКО-БАНК» по срокам в 2017 году приходится на срок свыше 3 лет, который составил 51%. Вторую позицию по срокам занимает срок от 1 года до 3 лет (в 2017 году 20%). Следом идет срок от 181 дней до 1 года, она составила 17% предоставленных кредитов, что больше на 2% по сравнению с 2015 годом.

Наименьшие доли в составе и структуре предоставленных кредитов занимают сроки от 31-90 дней (0,14% в 2017 году), вторая позиция до одного дня, овердрафт (1,3% в 2017 году), следом идет срок до 30 дней (2,14% в 2017 году), стоит учесть, что срок до 30 дней предоставление кредитов в 2015 году и в 2016 году не осуществлялось. На основе приведенного анализа можно сделать вывод, что средний темп роста по предоставленным кредитам составил 113,83% за рассматриваемый период.

Важное место в анализе финансовых результатов коммерческих банков принадлежит изучению качества и объема получаемых доходов, так как они являются главным фактором формирования прибыли кредитных организаций. Ритмичный и стабильный прирост доходов банка свидетельствует о его о квалифицированном управлении и нормальной работе [4]. Процентные доходы банка - это начисленные и полученные проценты по ссудам и ценным бумагам. Осуществим оценку процентных доходов Банка «НИКО-БАНК» (ПАО).

На рисунке 4 представлены состав и структура процентных доходов ПАО «НИКО-БАНК» от предоставленных кредитов.

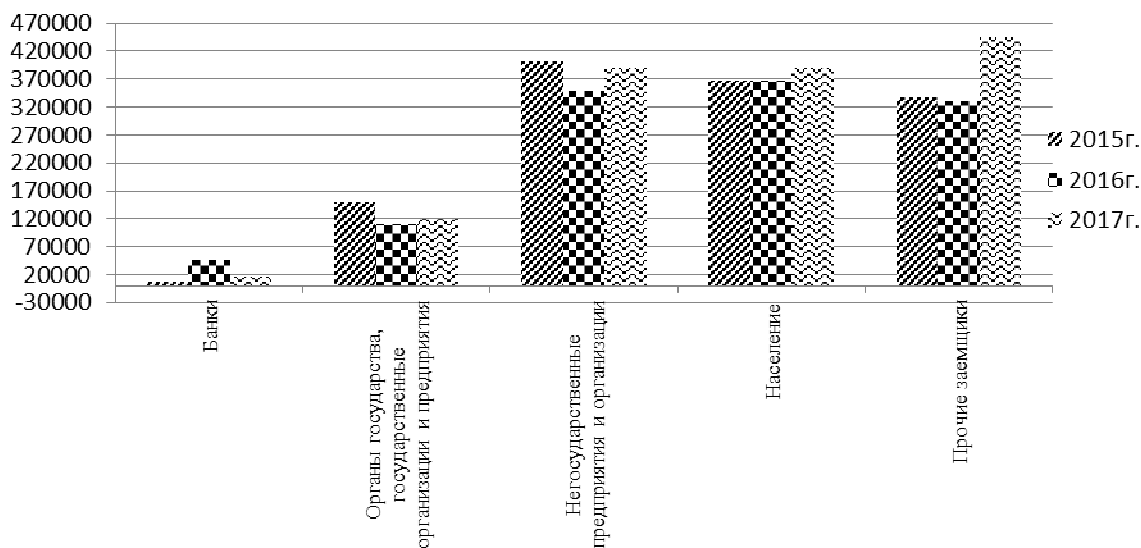


Рисунок 4 - Состав и структура процентных доходов ПАО «НИКО-БАНК» от предоставленных кредитов, тыс. руб.

По рисунку 4, мы можем наблюдать, что наибольшая доля в 2017 году по составу процентных доходов составили прочие заемщики 33%, что больше на 6% по сравнению в 2015 году. Следом наибольшие доли составили негосударственные предприятия и организации и население (в 2017 году 29%). Стоит отметить что по динамике негосударственные предприятия и организации и население показали отрицательные изменения.

Наименьшая доля пришлась на такие категории заемщиков как банки (в 2017 году 1,19%) и на органы государства, государственные организации и предприятия (в 2017 году 8,83%).

Рассмотрев состав и структуру процентных доходов ПАО «НИКО-БАНК» от предоставленных кредитов, перейдем к анализу таблицы 1 к динамике показателей оценки кредитного портфеля ПАО «НИКО-БАНК».

По динамике показателей оценки кредитного портфеля ПАО «НИКО-БАНК», мы можем наблюдать что объем кредитного портфеля, в 2017 году составил 7011649 тыс. руб., что больше на 1600565 тыс. руб. по сравнению с 2015 годом. Темп прирост кредитного портфеля в 2017 году составил 4,45%. Стоит отметить что темп прироста кредитного портфеля в 2017 году по сравнению с 2016 годом упал на 20%.

Таблица 1 – Динамика показателей оценки кредитного портфеля ПАО «НИКО-БАНК»

Показатели	2015г.	2016г.	2017г.	Изменение 2017г. к 2015г. (+/-)
Объем кредитного портфеля, тыс. руб.	5411084	6712885	7011649	1600565
Объем совокупных активов, тыс. руб.	11405583	11993686	13323682	1918099
Темпы прирост кредитного портфеля, %	x	24,06	4,45	-
Темпы прирост совокупных активах, %	x	5,16	11,09	-
Доля кредитного портфеля в совокупных активах, %	47,44	55,97	52,63	5,19
Коэффициент опережения	x	4,66	0,40	-
Доходность кредитного портфеля, %	23,31	17,95	19,44	-3,87
Коэффициент кредитной активности	0,50	0,54	0,55	0,1

Объем совокупных активов банка в 2017 году составил 13323682 тыс. руб., на 1918099 тыс. руб. больше уровня 2015 года. Темп прироста совокупных активов в 2017 году составил 11,09 %. Увеличение темпа роста кредитного портфеля по сравнению с уровнем 2016 года составило 5,93 %.

Доля кредитного портфеля в совокупных активах банка составила в 2017 году 52,63 % (на 5,19% больше уровня 2015 года).

Коэффициент опережения в анализируемом периоде составлял 0,4. Это значение говорит о том, что рост портфеля активов больше роста кредитного портфеля. Доходность кредитного портфеля банка в 2017 году составила 19,44 %, при этом следует отметить снижение данного показателя по сравнению с 2015 годом на 3,87 %. Коэффициент кредитной активности банка в 2017 году составил 0,56, что на 0,6 меньше уровня 2015 года. Данный показатель может принимать значения в различных интервалах, которые, в свою очередь, говорят о характере кредитной политики банка. Так, коэффициент кредитной активности банка составил 0,56 в 2017 году, следовательно, кредитную политику банка в этом периоде можно охарактеризовать как оптимальную.

На основе приведенного анализа можно сделать вывод, что средний темп роста по полученным кредитам составил 103,95% за рассматриваемый период. Наибольшая доля в структуре процентных доходов в 2017 году пришлось на прочих заемщиков 33%, что больше на 6% по сравнению в 2015 году. Следом наибольшие доли составили негосударственные предприятия и организации и население (в 2017 году 29%).

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Снатенков А.А. *Банковская система региона по материалам Оренбургской области*. Оренбург, 2011. 85с.
2. Снатенков А.А. *Финансовый анализ коммерческого банка*. Оренбург, 2015. 133с.
3. Степанова Е.А. *Оценка кредитных операций коммерческого банка (на примере банка «ВТБ 24» (ПАО) // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы VI Междунар. науч. конф.. СПб.: Свое издательство, 2017. С. 83-86.*
4. Тимофеева Т.В., Снатенков А.А. *Анализ и прогнозирование денежных потоков организации: практикум: учеб. пособие / Т.В. Тимофеева, А.А. Снатенков*. Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2016.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ ДЛЯ СТРАН С РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКОЙ

*С.И. Жаврид, магистрант
Минский филиал РЭУ им.Г.В. Плеханова
Научный руководитель: В.В. Данилов, ст. преподаватель*

Аннотация. Перспективы экономического роста, особенно для стран с развивающейся экономикой, обеспечивают важный фон для финансовых проблем, с которыми в настоящее время сталкиваются некоторые из них. Финансовая и политическая неустойчивость вернулась в страны с развивающейся экономикой из-за различных проблем на мировой арене, ввиду различного рода обстоятельств. Данные обстоятельства формируют определенные риски и последствия для таких стран.

Ключевые слова: экономика; развивающиеся страны; риски; политика.

Abstract. Economic growth prospects, especially for emerging economies, provide an important background for the financial problems that some of them are currently facing. Financial and political instability has returned to countries with a developing economy due to various problems on the world stage, due to various circumstances. These circumstances form certain risks and consequences for such countries.

Keywords: economy; developing countries; risks; politics.

Относительно слабые перспективы экономического роста, особенно для стран с развивающейся экономикой (ССРЭ), обеспечивают важный фон для финансовых проблем, с которыми в настоящее время сталкиваются некоторые из них.

В последнее время финансовая нестабильность вернулась из-за различных проблем на рынке, в том числе (и это лишь некоторые из них), меняющихся ожидания в отношении формы выхода Федеральной резервной системы из-за сверхнизких процентных ставок и быстрого укрепления доллара США; запуск количественного смягчения Европейским центральным банком и его влияние на инфляционные ожидания и рынки облигаций; низкие и волатильные цены на нефть; Замедление роста Китая, дополнительные стимулы и проблемы финансового сектора; противостояние между новым греческим правительством и его кредиторами; и продолжающиеся геополитические беспорядки.

В этом контексте ССРЭ сталкиваются с шестью взаимосвязанными финансовыми проблемами, хотя важно отметить значительные различия между странами.

Первое, длительная чрезвычайная денежно-кредитная политика (ДКП) в развитых странах и перспектива асинхронного выхода создают широкий спектр проблем глобального финансового рынка. ДКП в развитых странах создали среду со сверхнизкими процентными ставками, так как директивные органы стремились возродить экономический рост и бороться с дезинфляционным давлением. Появились три ключевых риска:

1. Низкие ставки и чрезмерное принятие риска способствовали очень высокой оценке активов, сжатым спредам риска и срочным премиям, а также стимулировали рост небанковского сектора, увеличивая левередж, не ликвидность и дефицит обеспечения. Это подвергает финансовую систему потрясениям. Это ослабило ценообразование на риски и способствовало «иллюзии ликвидности», увеличивая риск проциклические «распродажи» с глобальными вторичными эффектами.

2. Внезапные сдвиги в ожиданиях рынка или неровная траектория пути выхода Федеральной резервной системы США к нормализованным процентным ставкам могут вызвать волатильность на рынках валюты, акций и потоков капитала - подобно «истерике конусности» 2013 года, когда Федеральный резерв открыто рассматривал масштабирование поддержать свои покупки активов.

3. Усиление расхождений в политике центрального банка в развитых странах уже оказало значительное влияние на валютные рынки, особенно на пары евро-доллар, доллар-рубли, доллар-белорусский рубль. Дивергенция создает риск помех и возможность неправильного общения,

что может спровоцировать новые всплески волатильности мирового финансового рынка.

Существует четыре прямых последствия для ССРЭ:

1. Выход из ДКП приведет к ужесточению условий международного финансирования и может оказаться разрушительным для валют, балансов и потенциала финансирования в ДКП. «Истерика сужения» показала, что изменение ожиданий в отношении ДКП имеет значение.

2. Ожидаемый выход из Федеральной резервной системы оказал давление на валюты ССРЭ. Валюты ССРЭ значительно обесценились, особенно для экспортеров нефти, по мере укрепления доллара США.

3. Нормализация глобальных ставок повлияет на денежно-кредитную политику в ССРЭ. Некоторым центральным банкам в ССРЭ необходимо будет сбалансировать повышение процентных ставок для управления потоками капитала, резервами и валютами, в то же время избегая сдерживания экономического роста.

4. ДКП могут привести к валютной напряженности, подобной «нищему соседу». ДКП связаны с обесцениванием валюты и могут вызвать ослабление реакции других центральных банков, чтобы избежать снижения их конкурентоспособности, особенно если внутренний спрос уже слаб. Это создает дополнительную неопределенность и волатильность.

Второе, риски внешнего долга ССРЭ выросли до рекордно высокого уровня, что делает некоторые ССРЭ более уязвимыми для потрясений. С 2009 года большие потоки поиска доходности с развитых рынков достигли ССРЭ, отчасти благодаря ЕМР. В результате портфельные инвесторы в настоящее время выделяют более 4 триллионов долларов, или 13 процентов своих инвестиций, в ССРЭ. Это обусловлено не единственным регионом или страной, а широкой тенденцией. Совокупная эмиссия за шесть посткризисных лет составляет 6,7 процента ВВП для среднего ССРЭ, по сравнению с 4,3 процента за шесть докризисных лет. В то же время ассигнования из фондов облигаций с развитых рынков на ССРЭ с 2009 года увеличились почти в четыре раза - до 385 млрд. Долл. США; ассигнования на акционерный фонд увеличились на 70 процентов до 985 миллиардов долларов; и иностранное участие в некоторых местных рынках облигаций увеличилось до 26 процентов от объема в обращении. Выделяются четыре проблемы:

1. Крупные притоки с целью поиска доходности могли бы привести к появлению новых уязвимостей или усугубить существующие уязвимости в финансовых системах ССРЭ, поскольку они приводили в движение потенциально неустойчивую петлю финансовой обратной связи. Эта петля приводит к краткосрочному экономическому росту, но может оказать давление на валюты; вмешиваться в местный кредитный цикл и денежно-кредитную политику; создавать теневые банковские риски;

искажать цены активов; и оказывать влияние на стимулы для структурной реформы.

2. Недавняя тенденция быстрого укрепления доллара США по отношению к большинству валют ССРЭ является еще одним фактором риска. Это влияет на устойчивость внешнего долга в ССРЭ, так как большая часть внешнего долга номинирована в иностранной валюте.

3. Распространение уязвимостей в индустрии управления активами на развитых рынках. Распределение средств в ССРЭ значительно возросло. В условиях поиска доходности эта отрасль стала менее ликвидной, а в некоторых случаях использовала леввередж. В то же время инвесторы фондов, как правило, ожидают, что смогут выкупить свои инвестиции в короткие сроки. Следовательно, в наихудшем сценарии это несоответствие ликвидности может привести к циклу распродажи пожаров, в котором инвесторы бегут к выходу, что может привести к падению цен, что может быть вызвано, например, повышением процентной ставки (или опасением такого увеличения). Побочные эффекты на других рынках и за рубежом могут напрямую влиять на цены активов и затраты на финансирование в ССРЭ.

4. Хрупкость ССРЭ усугубляется слабо развитой финансовой структурой, включая мелкие местные финансовые рынки, а также отсутствием сильных институтов, потенциала надзора и надзора, технического опыта и (макро) пруденциальных инструментов.

Третье, воздействие снижения цен на нефть и растущей волатильности цен на нефть приведет к победителям и проигравшим в ССРЭ, что повлияет на финансовые рынки и потоки. Цены на нефть упали с более чем 100 долларов США за баррель летом 2014 года до примерно 50 долларов США в начале 2015 года, к февралю 2019 года цена барреля составляет 61 доллар США. Перемещение богатства от экспортеров нефти к импортерам может составлять до 750 миллиардов долларов США в год. Сохраняющиеся низкие цены на нефть будут стимулировать потребление, инвестиции и внешние позиции в чистых импортерах по мере улучшения балансов и позиций по доходам, а также в результате снижения инфляции, предоставляя центральным банкам политическое пространство. Для чистых экспортеров нефти верно обратное. Их дилемма усугубляется волатильностью цен, которая подрывает долговую устойчивость. Уязвимость экспортеров нефти различается в зависимости от внешнего счета, режима обменного курса, их типа подверженности иностранным кредиторам, их общей позиции по государственному долгу и силы их внутренних банков и рынков.

В-четвертых, процесс глобального перебалансирования привел к слабому совокупному глобальному спросу, что может иметь разрушительные последствия для моделей глобального финансирования и перспектив роста. До 2008 года искаженная динамика глобальных

сбережений и инвестиций приводила к рекордно высоким дисбалансам по текущим операциям, вызывая неустойчивые модели трансграничного финансирования. Посткризисный дисбаланс уменьшился за счет сжатия спроса в странах с дефицитом и незначительного смещения в странах с профицитом. Эта форма корректировки способствовала снижению инфляции, росту безработицы, замедлению мировой торговли и росту торговой напряженности, а также ухудшению показателей и перспектив роста. Действительно, дезинфляционное давление было очевидно в глобальном масштабе. Отсутствие глобального спроса лишает некоторые ССРЭ внешнего фактора роста, а также источника иностранной валюты, что может помочь им обслуживать внешний долг. Это важно, поскольку глобальные дисбалансы (т.е. чистые внешние обязательства перед ВВП) продолжают расти - фактор, способствующий росту внешней финансовой уязвимости. В этом контексте глобальные дисбалансы могут снова увеличиться из-за прибавочной экономики, которая преследует ДКП, что ослабляет их валюты и еще больше увеличивает их излишки.

Пятое. Высокий уровень глобального долга создает проблемы для упорядоченного процесса сокращения доли заемных средств и усугубляет слабый рост и дезинфляционное давление. Общий долг на развитых и развивающихся рынках (государственном и частном) продолжал расти до 212 процентов ВВП в 2013 году (без учета финансовой отчетности), увеличившись на 38 процентных пунктов с 2008 года. Большая часть посткризисного роста левереджа произошла в ССРЭ, когда они преследовали их собственные антициклические меры, стимулируемые ростом долга. Такой высокий уровень глобального долга может привести к последствиям чрезмерного бремени задолженности, которые пагубно влияют на широкий спектр экономических факторов и стимулов. Это может создать петлю обратной связи, в которой проблемы приемлемости долга подрывают номинальный экономический рост и создают дефляционное давление, что, в свою очередь, вызывает дополнительные сомнения в приемлемости долга.

Шестое. Продолжающиеся геополитические и идиосинкразические риски создают проблемы заражения, которые могут вызвать всплески волатильности мирового финансового рынка. Беспорядки на Ближнем Востоке, наряду с российско-украинским кризисом, являются ключевыми причинами геополитической нестабильности. Это может привести к региональным вторичным эффектам, а также сбоям на мировых энергетических рынках, что приведет к усилению неприятия риска на финансовых рынках. Напряженность вокруг Греции, Украины и России, России и США, значительно возросли в связи с чем и будущее Европейского валютного союза, и национальных валют ССРЭ стоят под угрозой.

Эти взаимосвязанные финансовые проблемы усугубляют относительно слабые перспективы экономического роста, вызывая продолжающиеся препятствия для стран с развивающейся экономикой (ССРЭ).

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Фролова Е.Д. *Мировая экономика и международные экономические отношения: современное состояние, проблемы и основные тенденции развития* /под общ. ред. Е.Д. Фроловой, С.А. Лукьянова. Екатеринбург: Изд-во Уральского ун-та, 2016.

2. Безуглая В.М. *Внешиэкономическая деятельность: курс лекций*. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА КРЕДИТОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ

*М.В. Кажаяева, магистрант
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Кредитные отношения возникают при любой экономической или финансовой операции, связанной с задолженностью одного из участников такой операции. В статье проводится анализ влияния факторов на процесс кредитования предприятий в Российской Федерации в 2010-2017 гг.

Ключевые слова: кредитование, малый бизнес, кредитный рынок, внешние и внутренние факторы.

Abstract. Credit relations arise from any economic or financial transaction related to the debt of one of the participants in such an operation. The article analyzes the influence of factors on the process of lending to enterprises in the Russian Federation in 2010-2017.

Keywords: crediting, small business, credit market, external and internal factors.

Кредитование предприятий представляет собой одну из форм финансового обеспечения предпринимательской деятельности, связанного с привлечением капитала. Данная тема является актуальной так как на сегодняшний день процесс кредитования в нашей страны не совсем стабилен и имеет различные проблемы [2].

По данным Банка России проанализируем динамику кредитования предприятий и организаций в 2010-2017 гг. (Рис. 1).

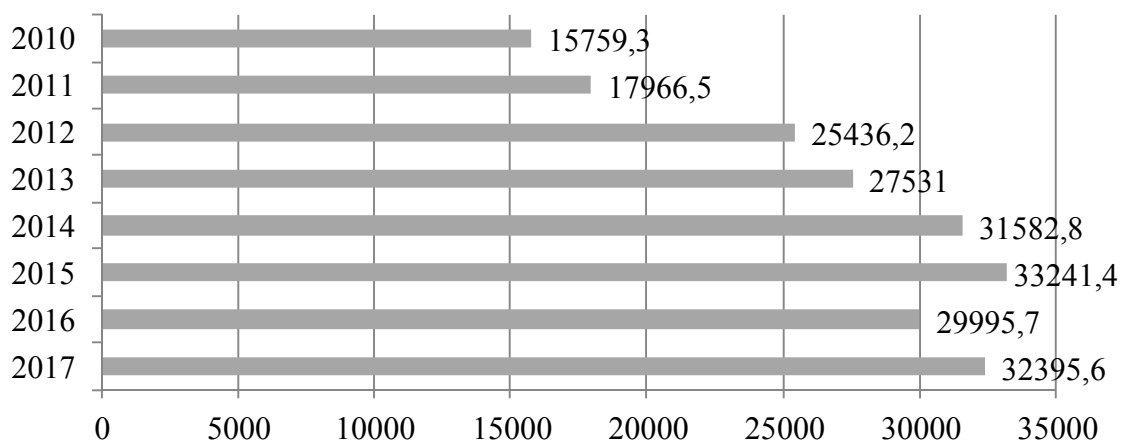


Рисунок 1 – Динамика кредитования юридических лиц, млрд. руб.

По рисунку 1 видно, что за последние 4 года динамика кредитования предприятия также неоднородна. В 2016 г. наблюдается спад до 29995,7 млрд. руб. в связи с нестабильным экономическим положением в стране, но в 2017г. ситуация начинает стабилизироваться. Средний размер предоставленных кредитов юридическим лицам в год равен 24077,5 млрд. руб.

Процесс кредитования предприятий может изменяться под воздействием внешних или внутренних изменений. Влияние факторов на объем предоставленных кредитов можно проанализировать с помощью метода корреляционно-регрессионного анализа [3].

Проанализируем влияние факторов на объем предоставленных кредитов организациям [4].

В качестве результативного признака (Y) возьмем цепные темпы роста объема предоставленных кредитов организациям в России за 2009-2016 гг. Для проведения корреляционно-регрессионного анализа используем следующие факторные признаки: X_1 – средневзвешенная процентная ставка по кредиту для юридических лиц, %; X_2 – дебиторская задолженность предприятий, %; X_3 – кредиторская задолженность предприятий, %; X_4 – финансовый результат деятельности организаций (без субъектов МСП), %.

Получаем матрицу парных коэффициентов, на основании которых необходимо сделать вывод о факторах, которые могут быть включены в модель множественной регрессии [1].

Из корреляционной матрицы (Табл. 1) видна достаточно сильная взаимосвязь между результативным (Y) и факторными признаками (X_1 , X_2 , X_3). Проведем регрессионный анализ.

В результате построения уравнения регрессии получили следующие результаты (Табл. 2.).

Таблица 1 – Корреляционная матрица влияния факторов влияющих на объемы кредитования юридических лиц в России

	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄
Y	1				
X ₁	0,204345107	1			
X ₂	0,889058527	0,374913609	1		
X ₃	0,869192231	0,391287854	0,997186411	1	
X ₄	0,562898406	-0,259609592	0,662703848	0,677287307	1

По результатам регрессионного анализа получено следующее уравнение регрессии:

$$y = 169,4 - 310,7 x_1 + 3,3x_2 - 2,01x_3 \quad (1)$$

Таблица 2 – Результаты построения регрессии

Показатели	Значения
Коэффициент корреляции R	0,922546625
Коэффициент детерминации R ²	0,851092275
Скорректированный коэффициент детерминации R ²	0,76174764
Стандартная ошибка	3677,143382

Множественный коэффициент регрессии равен 0,92. Это свидетельствует о высокой связи между признаками. Коэффициент детерминации - равен 0,851, следовательно, 85,1% вариации уровня объема кредитования юридических лиц в России в 2010-2017 гг. обусловлено факторами, включенными в модель (1).

Таблица 3 – Регрессионная статистика

Показатели	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	3	386411954,1	128803984,7	9,52594719	0,016475412
Остаток	5	67606917,26	13521383,45		
Итого	8	454018871,3			

По данным регрессионной статистики из таблицы 3 видно, что значение F-критерия Фишера равно 9,52. Значимость F-критерия показывает вероятность того, что множественный R будет равен нулю. Она крайне мала (Значимость F меньше 0,05), следовательно, уравнение регрессии статистически значимо с вероятностью 95% [5].

Таким образом, уравнение регрессии позволяет сделать вывод о том, что в среднем уменьшение средневзвешенной ставки по кредитам для юридических лиц на 1 % уменьшает объем кредитования предприятий на 310,7 млрд. руб. Увеличение дебиторской задолженности на 1 млрд. руб. приведет к росту объема кредитования юридических лиц на 3,3 млрд. руб. Сокращение кредиторской задолженности 1 млрд. руб. повлечет уменьшение объемов кредитования на 2,01 млрд. руб.

Изучив и систематизировав имеющиеся мнения в научной литературе, можем сделать вывод, что на развитие банковского кредитования оказывают влияние различные факторы, которые можно объединить в две группы: внешние и внутренние.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Снатенков А.А., Тимофеева Т.В. Статистическая оценка особенностей формирования сбережений населения в России // Экономика. Бизнес. Банки. 2018. №1. С. 78-95.

2. Снатенков А.А., Тимофеева Т.В. Статистическое исследование факторов формирования просроченной задолженности по кредитам российского банковского сектора // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 7-1. С. 137–144.

3. Статистика: учебник / В.В. Глинский, В.Г. Ионин, Л.К. Серга [и др.] ; под ред. В.Г. Ионина. 4-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 355 с.

4. Статистика: Учебник / И.И. Сергеева, Т.А. Чекулина, С.А. Тимофеева. – 2-е изд., испр. и доп. М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2016. 304 с.

5. Статистический анализ данных в MS Excel: Учебное пособие / Козлов А.Ю., Мхитарян В.С., Шишов В.Ф. М.:НИЦ ИНФРА-М, 2016. 320 с.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

М.С. Киданова, студент

Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Научный руководитель: А.Ю. Колодяжная, старший преподаватель

Аннотация. В статье была рассмотрена финансовая устойчивость как условие успешного управления финансами. Произведен анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости на примере ГУП «ОКЭС». Рассмотрены автоматизированные системы и программы, которые используются в организациях для анализа финансовой устойчивости, их сущность и преимущества.

Ключевые слова: Финансовая устойчивость, программные продукты, управление финансами.

Abstract. The article considers financial stability as a condition for successful financial management. The analysis of absolute and relative indicators of financial stability on the example of SUE "OKES" is made. The automated systems and programs that are used in organizations for the analysis of financial stability, their essence and advantages are considered.

Keywords: Financial stability, software products, financial management.

Одно из важнейших условий успешного управления финансами организации – анализ его финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость организации характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств.

Задачами данной научной статьи являются: изучить абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости организации, рассчитать данные показатели на примере ГУП «ОКЭС», рассмотреть сущность и преимущества автоматизированных систем для анализа финансовой устойчивости.

Актуальность темы подчеркивается тем, что финансовая устойчивость отражает структуру капитала и степень задолженности организации перед кредиторами и показывает, насколько устойчивым является финансовое положение организации в текущем и прогнозном периоде.

Исходя из определения можно сделать вывод, что для предприятий проблемой является недостаточная финансовая устойчивость, однако на сегодняшний день все чаще возникает проблема «избыточной» финансовой устойчивости. Значительное завышение показателей финансовой устойчивости также свидетельствует о неэффективном управлении финансами предприятия, наличии излишних резервов и запасов. [2, с. 2].

Определение финансовой устойчивости базируется на применении двух основных методов:

1. Определение типа финансовой устойчивости;
2. Расчет системы финансовых коэффициентов, сравнение их значений с базисными и изучение их изменения в динамике.

Проведем анализ финансовой устойчивости государственного унитарного предприятия коммунальных электрических сетей Оренбургской области «Оренбургкоммунэлектросеть» (ГУП «ОКЭС»). Первоочередные задачи ГУП «ОКЭС» это бесперебойное обеспечение электроэнергией потребителей, непрерывное улучшение качества предоставления услуг по технологическому присоединению, сокращение доли изношенных сетей, уменьшение потерь электроэнергии, создание резерва электрической мощности, реализация технической возможности по присоединению объектов к электрическим сетям, повышение рейтинга корпоративного управления и уровня социальной ответственности.

Определение типа финансовой устойчивости происходит с помощью расчета абсолютных показателей финансовой устойчивости, который осуществляется по данным бухгалтерской отчетности (таблица 1), [4, с. 29].

Таблица 1 – Расчет типа финансового состояния предприятия ГУП «ОКЭС», тыс. руб.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Общая величина запасов и затрат (ЗЗ)	76183	81770	87944
Наличие собственных оборотных средств (СОС)	752173	469430	438570
Долгосрочные источники (ДИ)	752173	469430	438570
Общая величина источников (ВИ)	752173	469430	438570
$\Phi^{\text{С}} = \text{СОС} - \text{ЗЗ}$	675990	387660	350626
$\Phi^{\text{Д}} = \text{ДИ} - \text{ЗЗ}$	675990	387660	350626
$\Phi^{\text{В}} = \text{ВИ} - \text{ЗЗ}$	675990	387660	350626
Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации	{1;1;1}	{1;1;1}	{1;1;1}

На примере данных ГУП «ОКЭС», представленных в таблице 1, отчетливо видно, у организации абсолютно устойчивое финансовое состояние, явно прослеживается излишек собственных оборотных средств. Данный вывод складывается из того, что трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости в значительной степени превышает ноль (таблица 2).

Таблица 2 – Типы финансовой устойчивости по абсолютным показателям

Тип финансовой устойчивости	СОС	СДИ	ОВИ
Абсолютная финансовая устойчивость	1	1	1
Нормальная финансовая устойчивость	0	1	1
Неустойчивое финансовое положение	0	0	1
Критическое финансовое положение	0	0	0

Оценка финансовой устойчивости организации включает расчет и относительных коэффициентов, представленных в таблице 3.

В таблице 3 наглядно показано, что рассматриваемая организация практически полностью покрывает свои активы за счет собственного капитала. Доля активов, покрываемая за счет заемных средств, составляет лишь 8-9%.

Таблица 3 - Анализ показателей финансовой устойчивости ГУП «ОКЭС», [5]

Наименование коэффициента	Оптимальное значение	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2017г. к 2015г. (+,-)
Автономии	>0,5	0,92	0,92	0,91	-0,01
Финансового рычага	<1	0,08	0,09	0,1	0,02
Обеспечение запасов и затрат собственными источниками	0,6-0,8	9,7	5,3	4,5	-5,2
Маневренности собственного капитала	0,2-0,5	0,15	0,09	0,08	-0,07
Обеспеченности собственными средствами	Не менее 0,1	0,64	0,49	0,45	-0,19
Концентрации заемного капитала	0,4-0,6	0,08	0,09	0,09	0,01

Финансовый рычаг показывает степень зависимости организации от заемных источников. Как мы можем увидеть, организация практически не

зависит от заемных источников финансирования, что также подтверждает и коэффициент автономии.

Коэффициент обеспечения запасов и затрат собственными источниками показывает, что в 2017 году ГУП «ОКЭС» финансирует 45,3% запасов и затрат за счет собственных источников. В 2015 году данный показатель составлял 96,9%, то есть за рассматриваемый период 2015-2017 гг. он сократился на 54%. Из этого можно сказать, что рассматриваемое предприятие начинает привлекать заемные источники финансирования на покрытие своих запасов и затрат.

Коэффициенты маневренности собственного капитала и концентрации заемного капитала находятся ниже оптимального значения. Это говорит о том, что компания ГУП «ОКЭС» обладает незначительной долей наиболее мобильных активов и неспособно поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотных средства в случае необходимости за счет собственных источников. Несовпадение фактических значений коэффициента концентрации заемного капитала с оптимальным также свидетельствует о том, что компания обладает низкой долей заемных средств.

Исходя из анализа относительных коэффициентов финансовой устойчивости ГУП «ОКЭС» также следует заметить, что все рассматриваемые коэффициенты либо находятся на одном уровне в 2015-2017 гг., либо сокращаются. Данная динамика говорит о том, что финансовая устойчивость предприятия за три года сократилась, но в целом находится в пределах нормы. Кроме того, компания ГУП «ОКЭС» привлекает низкую долю заемных средств и свои обязательства в большей степени покрывает за счет собственных источников финансирования.

Однако на сегодняшний день многие предприятия для упрощения расчетов и экономии времени используют программные продукты для оценки своего финансового состояния.

Число данных программных продуктов достаточно велико. К наиболее популярным программам, разработанным российскими специалистами, относят: «ИНЭК-Аналитик», «Audit Expert», «ФинЭкАнализ», «Альт-Финансы» и другие. Также расчеты по оценке финансовой устойчивости компании можно проводить и в Excel, однако минусом данного встроенного программного обеспечения является то, что выводы по расчетам придется формировать самостоятельно. Использование приведенных выше программных продуктов позволяет проводить всесторонний анализ финансово-экономической деятельности предприятия в динамике за ряд периодов.

Преимуществами использования данных продуктов является то, что они, во-первых, формируют рейтинг анализируемого предприятия по сравнению с другими организациями на рынке, во-вторых, позволяют формировать собственные методики финансового анализа, которые

достаточно доступны для реализации и, в-третьих, обладают достаточно удобным интерфейсом, который позволяет выводить полученные расчеты в виде графиков и таблиц.

Таким образом, управление финансовой устойчивостью позволяет предприятию стабильно получать чистую прибыль, сформировать приемлемый уровень риска при формировании структуры капитала, а также эффективно управлять денежными потоками для бесперебойного обеспечения продажи продукции. Существует целый комплекс мероприятий, способствующих повышению финансовой устойчивости организации в целом, при этом наиболее распространённой мерой является регулярная оценка платежеспособности компании на основе изучения потоков денежных средств.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Горбатова Е.О., Колодяжная А.Ю. Анализ эффективности деятельности коммерческого банка // *Студент. Аспирант. Исследователь*. 2016. № 12 (18). С. 64-69.;
2. Данилова Н. Л. Сущность и проблемы анализа финансовой устойчивости коммерческого предприятия // *Концепт*. - 2014. - № 02. - URL: <http://e-kon>;
3. Лаптева Е.В., Чопикян Т.Р. // *Затраты предприятия: структура и особенности управления отдельными видами*. Аллея науки. 2018. Т. 1. № 2 (18). С. 166-171;
4. Государственное унитарное предприятие коммунальных электрических сетей Оренбургской области «Оренбургомунэлектросеть» [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.okes.ru/>

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

*П.Н. Король, магистрант
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Беларусь
Научный руководитель: Ю.Н. Бусыгин, к.э.н., доцент*

Аннотация. В статье рассматривается сущность анализа финансового состояния и организации финансового планирования на предприятии.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, платежеспособность, финансовый план.

Abstract. The article discusses the essence of the analysis of the financial condition and organization of financial planning in the enterprise.

Keywords: financial condition, financial stability, solvency, financial plan.

Финансовое состояние представляет собой способность предприятия в полной мере финансировать свою деятельность. Финансовое состояние характеризуется способностью обеспечивать себя необходимыми финансовыми ресурсами, которые необходимы для нормального осуществления предприятием своей хозяйственной деятельности, целесообразностью и рациональностью размещения, а также эффективности использования финансовых ресурсов. Финансовое состояние характеризуется финансовыми взаимоотношениями с другими хозяйствующими субъектами, платежеспособностью предприятия, его финансовой устойчивостью [1, с. 25].

На практике финансовое состояние хозяйствующего субъекта может быть оценено как устойчивое, неустойчивое, а также кризисное.

Под устойчивым финансовым состоянием хозяйствующего субъекта понимается его способность в установленный срок производить платежи, в необходимой мере финансировать текущую деятельность.

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта является результатом осуществления текущей, инвестиционной, финансовой и иной деятельности.

Рентабельность текущей деятельности, эффективная инвестиционная, финансовая и иная деятельность, позволяют достичь устойчивое финансовое положение хозяйствующего субъекта.

Невыполнение планов реализации продукции, увеличение ее себестоимости, рост коммерческих расходов и расходов на реализацию, неэффективность инвестиций, осуществления финансовой и иной деятельности приводят к неустойчивому и кризисному финансовому состоянию.

Стабильное и устойчивое финансовое состояние хозяйствующего субъекта является залогом обеспечения нужд производства всеми необходимыми ресурсами, что позволяет в необходимой мере выполнять производственный план.

Исходя из этого следует, что финансовая деятельность хозяйствующего субъекта является неотъемлемой частью хозяйственной деятельности предприятия, которая направлена на рациональное поступление и расходование денежных средств, соблюдение финансовой дисциплины, соблюдение необходимого баланса пропорций собственного и заемного капитала, а также наиболее рациональное его использования для осуществления деятельности.

Обобщив сказанное, сформулируем цель анализа финансового состояния предприятия.

Цель анализа финансового состояния предприятия – своевременное установление причин негативных явлений в финансовой деятельности предприятия, нахождение способов их устранения, а также разработка мер по улучшению финансового состояния предприятия [2, с. 26].

Рассмотрим этапы анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта:

- 1) Ознакомление с результатами финансового и экономического состояния предприятия.
- 2) Оценка степени надежности анализируемой информации.
- 3) Построение и оценка аналитического баланса-нетто.
- 4) Проведение вертикального анализа бухгалтерского баланса.
- 5) Проведение горизонтального анализа бухгалтерского баланса.
- 6) Выявление причин количественного и качественного изменения статей бухгалтерского баланса.
- 7) Оценка ликвидности предприятия.
- 8) Оценка платежеспособности предприятия.
- 9) Оценка финансовой устойчивости предприятия.
- 10) Оценка риска наступления банкротства предприятия.
- 11) Оценка эффективности производственной деятельности.
- 12) Оценка уровня коммерческих расходов и расходов на реализацию.
- 13) Оценка эффективности финансовой деятельности предприятия.
- 14) Оценка эффективности инвестиционной деятельности предприятия.
- 15) Оценка оборачиваемости капитала предприятия.
- 16) Оценка уровня рентабельности предприятия.
- 17) Оценка конкурентного положения на рынке.
- 18) Оценка положения на рынке ценных бумаг.

Планирование как одна из важнейших функций управления производством, представляет собой процесс разработки, построения плана, способа будущих действий, определение направлений развития субъекта хозяйствования.

Безусловно, для реализации любого вида деятельности необходимо осмысление целей и разработка алгоритмов действий и планирование итоговых результатов. Комплекс знаний в области финансового планирования на уровне любых хозяйствующих субъектов: домохозяйств, фирм или государства – дает возможность сформировать фундамент, который позволяет максимизировать уровень эффективности управления финансовыми потоками на каждом из перечисленных уровней.

Финансовый план представляется обобщенным финансовым документом, в котором отображается поступление и распределение финансовых средств в краткосрочной и долгосрочной перспективе. При этом его ключевая цель заключается в измерении необходимого финансового объема, достаточного для достижения поставленных целей.

Основными задачами корпоративного финансового планирования являются:

- анализ взаимозависимости решений о финансировании, инвестировании и дивидендах на базе использования экономической, правовой и рыночной информации;

- формирование прогноза результатов принятых управленческих решений;

- принятие решения после рассмотрения альтернативных вариантов.

Объектами финансового планирования являются:

- подвижность финансовых ресурсов;

- финансовые отношения, возникающие во время формирования, распределения и использования финансовых ресурсов;

- пропорции цены, образующиеся распределением финансовых ресурсов.

При финансовом планировании выделяются наиболее важные связи и зависимости, которые объединяют в одно целое (модули).

Модули определяют сферы финансовой деятельности организации и являющиеся элементами единого плана. Такой принцип разделяет финансовое планирование на отдельные этапы реализации плана и обеспечивает контроль за его выполнением.

Прогнозирование состояния внешней и внутренней экономической, финансовой стороны организации определяется с помощью систематического анализа основных факторов. Качество прогноза показывает качество финансового плана.

Обеспечение финансовой безопасности. Принятие решений, затрагивающий капитал предприятия, должно осуществляться с учетом всех рисков и их исключения или уменьшения.

Оптимизация. Вычисляются допустимые и выгодные альтернативные использования финансовых ресурсов.

Упорядочение. Единый порядок действий всех работников организации, определяется финансовым планированием.

Контроль.

Документирование.

Успешная деятельность организаций в условиях рыночного типа экономики требует разработки звеньев планирования на всех этапах предприятия. Отсутствие системы корпоративного финансового управления практически наверняка приведет к принятию ошибочного управленческого решения, что впоследствии снизит конкурентоспособность компании, нарушит координацию действий между структурными подразделениями, уменьшив тем самым количество возможностей для маневрирования на рынке [3, с. 10].

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Антипенко Н.А. Проблемы анализа и прогнозирования финансовой устойчивости / А.И. Ефременко, Н.А. Антипенко // *Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: Материалы IX международной научно-практической конференции (Минск, 13 мая 2016 г.)* / сост. Кривцов В.Н., Горбачев Н.Н. – Минск: «Ковчег», 2016. - С. 24-25.

2. Антипенко Н.А. Перспективы развития стратегического управленческого учета в современных рыночных условиях / Т.О. Долматова, Н.А. Антипенко // *Перспектив Свободный-2016: материалы научной конференции посвященной Году образования в Содружестве Независимых государств (Направления современного развития науки в области бухгалтерского учета и финансов (магистранты)) (15–25 апреля 2016 г.) [Электронный ресурс] / отв. ред. А.Н. Тамаровская. – Электрон. дан. – Красноярск : Сиб. фе-дер. ун-т, 2016. – С. 15-16.*

3. Бусыгин Д.Ю. Обоснование основных направлений комплексного анализа на основе интегрированных отчетов / Д.Ю. Бусыгин, Н.А. Антипенко, В.В. Данилов // *Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: Материалы IX международной научно-практической конференции (Минск, 13 мая 2016 г.)* / сост. Кривцов В.Н., Горбачев Н.Н. – Минск: «Ковчег», 2016. - С. 9-10.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БЮДЖЕТНОЙ И НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ КАНАДЫ И ШВЕЙЦАРИИ С РОССИЕЙ

Н.В. Кочергин, студент

Оренбургский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, Россия

Научный руководитель: Л.В. Портнова, к.э.н., доцент

Аннотация: В статье рассмотрены бюджетная и налоговая политика разных стран. Целью статьи является характеристика бюджетной и налоговой политики Канады и Швейцарии, с последующим сравнением с бюджетной и налоговой политикой России.

Ключевые слова: Россия, Канада, Швейцария, бюджетная политика, налоговая политика.

Abstract: The article discusses the budget and tax policies of Kanada and Switzerland. The purpose of the article is to characterize the budget and tax policy of different countries, with subsequent comparison with the budget and tax policy of Russia.

Keywords: Russia, Canada, Switzerland, fiscal policy, tax policy.

Бюджетная политика является фундаментальной частью государственной экономической политики. От качества бюджета, а также от качества заложенных в него параметров зависят социальная защищенность граждан, а также инвестиционные возможности государства.

Роль налогов также очень важна, ведь государству для его нормального функционирования и выполнения своих обязанностей необходимы финансовые средства, которое оно и получает с помощью налогов. Из этого следует, что государство просто не может существовать без налогов.

Для сравнительной характеристики бюджетной и налоговой политики разных стран в данной статье были выбраны несколько стран с развивающейся экономикой, а именно Швейцария, Канада и Россия.

Швейцария имеет репутацию страны, которая стремится к стабильности. Уровень инфляции здесь гораздо ниже чем в ЕС и других промышленно развитых странах. То же самое касается и безработицы, ее уровень составляет менее 4%. Процентные ставки в Швейцарии также невысоки. Норма накоплений достигает высокого уровня, а именно 34,2%. Доля государственных расходов исчисляется в процентах ВВП. В нее входят бюджетные расходы государственных и муниципальных органов, а также расходы на обязательное социальное страхование, этот показатель составляет 32,9%, однако стоит отметить, что в большинстве стран данный показатель значительно выше и составляет 50%. Бюджетная ситуация выделяется своей стабильностью. Это относится как к государственному бюджету на федеральном уровне, так и к бюджетам кантонов и муниципалитетов. Профицит в целом на уровне страны составляет около 0,04%. Государственная задолженность, гораздо ниже, чем в большинстве европейских стран. Совокупный государственный долг составляет 34,5%, по сравнению с ЕС (86,8%) уровень задолженности у Швейцарии невелик, в большинстве стран он гораздо выше: Италия: 132,3%; Франция 95,6%; Германия 74,9% [1].

Таблица 1 - Основные налоги Швейцарии в 2017 г.

Вид налога	Процентная ставка
1. Федеральный налог на прибыль корпораций	3,39-9,80
2. Федеральный налог на акционерный капитал	0,83
3. Федеральный налог с оборота	6,2-9,3
4. Кантональный налог на прибыль корпораций	3,5-10
5. Кантональный налог на акционерный капитал	1,50
6. Коммунальные налоги	90-140
7. Взносы на социальное обеспечение	10,70
8. Акцизные сборы	-
9. Гербовый сбор	0,1-3
10. Налог на добавленную стоимость	7,60
11. Подоходный налог	5 до 32

Что касается налоговой политики Швейцарии, то общая ставка подоходного налога составляет от 5% до 32%. Ставка имущественного налога варьируется от 0% до 0,4%. Данный вид налога взимается на кантональном и муниципальном уровне. В зависимости от кантона небольшое имущество может не облагаться налогом. Прогрессивная ставка

подоходного налога физических лиц, чьи доходы составляют 200 тыс. франков в год, может достигать до 42%.

Швейцария может предложить оптимальный режим и по НДС. В Швейцарии действуют следующие ставки:

- Гостиницы-3,8%.
- Медицинское обслуживание и образование-0%.
- Товары ежедневного спроса-2,5%.
- Стандартная ставка-7,6%.

Основные налоги Швейцарии представлены в таблице 1.

Сравнительная характеристика налоговых систем Швейцарии и России представлена в таблице 2.

Теперь перейдем к рассмотрению бюджетной и налоговой политики Канады. Бюджетная система Канады состоит из трех составляющих, а именно:

- Федеральный бюджет (48%).
- Бюджеты провинций (42%).
- Бюджеты местных органов власти (10%).

Таблица 2 - Сравнительная характеристика налоговых систем Швейцарии и России за 2017г.

Признак	Швейцария	Российская Федерация
Территориальный	Федеративное правительство; Кантоны; Коммуны	Федеральное; Региональное; Местное налогообложение
Подоходный налог (НДФЛ)	5% до 32%	Основная ставка 13%
НДС	7,60%	18% (стандартная ставка)
Налог на прибыль	3,39-9,8%	20%

Функции уровней бюджета Канады включают в себя две категории:

- Федеральное правительство должно финансировать: международные отношения, промышленную политику, научные исследования, а также оборону.

- Бюджеты провинций обязаны финансировать: государственное образование, дорожное строительство, муниципальные службы, а также здравоохранение [4].

Основные экономические показатели Канады будут представлены в таблице 3.

Налоговая система Канады базируется на трех основных уровнях, а именно:

- Федеральном (48% государственных доходов).
- Провинциальном (42% процентов доходов).
- Местном (10% государственных доходов).

Таблица 3 - Основные экономические показатели Канады за 2017 г.

Показатель	Значение
Объем ВВП	1573 млрд.долл.США
Уровень инфляции	2%
Уровень безработицы	6%
Государственный долг	95,4% от ВВП
Объем экспорта	428,3 млрд.долл.США
Объем импорта	440,9 млрд.долл.США

В федеральном налогообложении Канады главную роль играют прямые налоги на доходы населения - налог на доходы физических лиц и обязательные взносы в государственный фонд страхования занятости и государственный пенсионный фонд, на них приходится порядка 60% всех поступлений в федеральный бюджет. Следующая по величине статья его доходов - косвенные налоги (около 23%), из которых наиболее "весом" налог на товары и услуги по единой ставке 7% и местный налог с продаж. Иногда в провинциях эти 2 налога объединяются в комбинированной ставке 15%. Объединенный налог включается в розничные цены. Налоги на доходы юридических лиц включают налог на прибыль корпораций и налог на капитал крупных корпораций. В сумме они дают около 15,5 доходов федерального бюджета.

При общей сумме доходов федерального бюджета Канады, которые составляют 171,3 млрд. канадских долл. Основные поступления это:

- Подоходный налог- 80,3 млрд. долл.
- НДС- 25,7 млрд. долл.
- Налог на доходы корпораций – 123,6 млрд. долл.
- Страховые платежи- 17,8 млрд. долл.
- Таможенные сборы- 4 млрд. долл.
- Неналоговые доходы составили только- 8,4 млрд. долл.

Налоговые источники доходов регионального уровня включают в себя:

1. Подоходный налог с населения (3 ставки, в каждом регионе своя).
2. Налог с продаж.
3. Налог с акцизов.
4. Налог в фонды социального страхования.
5. Налог на дарение.
6. Рентные платежи.
7. Различные регистрационные и лицензированные сборы.

Налоговые источники доходов местного уровня включают в себя:

1. Налог на недвижимость.
2. Налог на предпринимательство.

Сравнительная характеристика налоговых систем Канады и России будет представлена в таблице 4.

Учитывая все приведенные выше данные, можно сделать следующие важные выводы, а именно: большинство экономически развитых стран мира к настоящему времени практически достигли максимально возможного уровня перераспределения через налоговую систему ВВП и национального дохода [2, с. 58].

Таблица 4 - Сравнительная характеристика налоговых систем Канады и России за 2017г.

Признак	Канада	Российская Федерация
Подоходный налог	8%	Основная ставка 13%
Налог на прибыль	11-15%	20%
НДС	2,50%	18% (стандартная ставка)

Очевидно, что у нашей страны имеются значительные резервы в повышении инвестиционного, отраслевого и конкурентного потенциала налоговой системы, а также повышения её фискальной функции в части доходов физических лиц и налогообложения собственности. Эти задачи, возможно, будут решаться в процессе дальнейшего развития и совершенствования налоговой системы Российской Федерации.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Зингман В.Я. Развитие кредитно-банковских институтов в Швейцарии. Дисс. на соискание ученой степени кандидата политических наук. - СПб. - 2006. - С. 8.
2. Золотова Л.В., Лаптева Е.В., Портнова Л.В. Статистический анализ доходов, расходов и сбережений как показателей уровня жизни населения России // Финансовая экономика. 2018. № 5. С. 55-60.
3. Тедеев А.А. Парыгина В.А. Налоги и налогообложение: Краткий курс/ А.А. Тедеев, В.А. Парыгина. - М.: Изд-во Эксмо, 2008. - 320 с.
4. Шаталов С.Д. Налоговая политика Российской Федерации в ближайшей перспективе // Финансы. 2009. №7. С. 99-110.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

*А.В. Левшина, студент
Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: Н.Е. Новикова, к.э.н., доцент*

Аннотация. Автором на примере ООО «АЛФ Маркет» были изучены основные показатели финансового состояния организации, выявлены основные факторы влияющие на финансовую устойчивость организации и определены пути повышения его устойчивости.

Ключевые слова: организация, финансовая устойчивость, эффективность

Annotation. The author on the example of LLC "ALF Market" studied the main indicators of the financial condition of the organization, identified the main factors affecting the financial stability of the organization and identified ways to improve its stability.

Keywords: organization, financial stability, efficiency

В современных условиях коммерческие предприятия стараются укрепить своё финансовое положение на рынке, и гарантией их жизнеспособности является финансовая устойчивость. При условии своего финансово устойчивого и платёжеспособного положения предприятиям открываются финансовые возможности, выделяющие перед конкурентами. Привилегиями могут стать выгодные кредиты, привлечение инвестиций, выбор поставщиков. Финансовая устойчивость предприятия способно оказать соответствующие сопротивление изменениям рыночной конъюнктуры [2, с. 341].

Российские предприятия на сегодняшний день особенно остро реагируют на состояние экономического развития России, характеризующееся нестабильностью, зависимостью от внешних факторов и продолжительным стагнационным процессом. Исходя из этого, максимально актуально формирование специальной модели поддержания финансовой устойчивости, способной вывести экономические субъекты из кризиса и улучшить основные показатели.

Финансовая устойчивость, являясь одним из важнейших показателей в анализе состояния отечественных предприятий, требует проработки подходов, при этом целью деятельности предприятия в краткосрочном периоде остаётся максимизация прибыли, а в долгосрочной – увеличение рыночной стоимости капитала [4, с. 631].

Проблема обеспечения финансовой устойчивости организации достаточно широко представлена в трудах ученых-экономистов, посвятивших своим научные исследования методологии анализа финансового состояния предприятия. Так, среди зарубежных ученых, занимающихся в частности проблемой обеспечения финансовой устойчивости организации, можно назвать представителей английской школы: Д. Стоуна, К. Хитчинга, американской школы: С. Дж. Брауна, М. Крицмана, А. Маренго, Дж. Ван Хорна, французской школы: Б. Коласса, Ж. Ришара и др. [3, с. 164].

К числу отечественных ученых, занимающихся исследованием проблем методологии анализа финансового состояния предприятия, в т.ч. направленного на разработку механизмов повышения его финансовой

устойчивости, можно отнести В.Г. Артеменко, И.А. Бланка, В.В. Ковалева, А.И. Ковалева, М.И. Баканова, В.М. Родионову и др.

Как видно, имеется накопленный методологический аппарат, направленный на оценку и анализ финансового состояния организации, что создает предпосылки для проведения дальнейших исследований, направленных на разработку направлений формирования финансовой устойчивости организации.

Объектом исследования работы является отечественное предприятие, ООО «АЛФ Маркет».

Предметом исследования работы является показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «АЛФ Маркет».

Целью работы является разработка рекомендаций по обеспечению управления финансовой устойчивостью предприятия. Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть понятия и показатели финансовой устойчивости предприятия;
- изучить факторы, влияющие на финансовую устойчивость;
- провести анализ финансовой устойчивости ООО «АЛФ Маркет»;
- предложить пути совершенствования управления финансовой устойчивостью ООО «АЛФ Маркет».

Финансовая устойчивость – это способность предприятия поддерживать необходимый уровень деловой активности и постепенно наращивать его, обеспечивая платежеспособность, совершенствовать инвестиционную привлекательность. Показатель тесно связан с формированием и использованием капитала, оценкой его достаточности для эффективности бизнеса, при этом должно быть соблюдено равновесие между активами и пассивами в условиях меняющихся факторов внешней среды. Следует отметить: чем выше устойчивость организации, тем более оно независимо от изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск банкротства. Для перспективной хозяйственной деятельности необходимы надёжные источники. Привлекая заёмный капитал, организация должна учитывать повышение финансовых рисков, расходов по содержанию данного капитала и оценить воздействие всех рисков на финансовые результаты предприятия [1, с.315].

Одним из главных условий и целей финансовой устойчивости заключается в росте объёмов реализации продукции, поскольку выручка – это и есть источник покрытия расходов и формирование прибыли. Для анализа финансового состояния предприятия используется совокупность показателей, отражающих процесс формирования и использования финансовых средств организации.

Показатели финансовой устойчивости условно можно разделить на абсолютные и относительные показатели, исходя из которых, можно дать целостную оценку финансового состояния предприятия. Данный анализ

строится на основе финансовых результатов деятельности экономического субъекта.

Основные финансовые результаты ООО «АЛФ Маркет» за 2015-2017 гг., на основе которых рассчитывается финансовая устойчивость с помощью показателей, представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Исходные данные для расчета показателей финансовой устойчивости, тыс.руб.

Наименование показателя	Значение на отчетный период		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Валюта баланса	466 908	813 769	798 648
Внеоборотные активы	5 618	7 421	14 605
Денежные средства	34 607	8 435	4 262
Долгосрочные обязательства	29 000	330 682	280 717
Заемный капитал	31 574	67 468	17 100
Запасы	252 144	588 737	567 190
Оборотные активы	461 290	806 348	784 041
Собственный капитал	14 461	76 330	114 099

Данные расчетов относительных коэффициентов сведены в таблицу 2.

Таблица 2 - Показатели финансовой устойчивости ООО «АЛФ Маркет»

Наименование показателя	Ограничение	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение 2017 г. от 2015 г. (+/-)
Коэффициент автономии	$\geq 0,4$	0,03	0,09	0,14	0,11
Коэффициент финансовой устойчивости	0,7-0,9	0,09	0,5	0,5	0,41
Коэффициент финансового рычага (финансовый леверидж)	$\leq 0,7$	2,18	0,88	0,15	-2,03
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,1-0,5	0,08	0,49	0,48	0,4
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	0,6-1	0,15	0,68	0,67	0,52
Коэффициент маневренности собственных источников	0,2-0,5	1,39	1,1	1,13	-0,26
Коэффициент финансовой зависимости	0,8-0,9	0,07	0,08	0,02	-0,05

Коэффициент автономии показывает долю средств, вложенных собственниками в общую стоимость имущества организации и её зависимость от заемного капитала. Данный коэффициент для рассматриваемого предприятия на 2017 год составил 0,14, что больше в сравнении с предыдущими периодами на 0,11, но не достаточен для нормы. Полученное значение свидетельствует о зависимости от кредиторов вследствие недостатка собственного капитала.

Значительную степень изменений показал коэффициент финансовой устойчивости (0,41). Данный коэффициент на 2017 год составил 0,5, что также не является нормой, и положение компании является нестабильным.

Коэффициент финансового рычага (финансовый леверидж) показывает количество единиц привлеченных средств, которое приходится на каждую единицу собственных. Увеличение этого коэффициента в

динамике означает усиление зависимости предприятия от внешних кредиторов и инвесторов. В 2015 году коэффициент имел большое значение – 2,18, что свидетельствует об отсутствии финансовой независимости. К 2017 году показатель пришёл в норму – 0,15.

Наличие у предприятия собственных средств, необходимых для его финансовой устойчивости показывает коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. Для ООО «АЛФ Маркет» показатель находится в норме.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами отражает устойчивое финансовое состояние организации, и для рассматриваемого предприятия к 2017 году показатель также находится в допустимых значениях.

Коэффициент маневренности собственных источников показывает часть собственного капитала, находящаяся в обороте, поэтому показатель должен быть высоким для обеспечения гибкости в использовании собственных средств. Коэффициент ООО «АЛФ Маркет» достаточно высокий, что свидетельствует об успешном управлении средств.

Последний коэффициент – коэффициент финансовой зависимости, и его увеличение отражает соответствующее увеличение величины заемных средств. Если его значение этого коэффициента приближается к 1, то можно считать, что предприятие полностью финансируется собственниками, если превышает – то наоборот. В рассматриваемом случае коэффициент к 2017 году имеет показатель в 0,02, предприятие не может финансироваться за счёт собственников и прибегает к кредитам.

Исходя из вышерассмотренных коэффициентов, можно составить вывод о финансовой устойчивости ООО «АЛФ Маркет». Во-первых, предприятие имеет зависимость от кредиторов и недостаток собственного капитала. Во-вторых, собственные средства и запасы находятся в норме, что позволяет организации быть относительно финансово устойчивым.

На основании рассмотренных показателей ООО «АЛФ Маркет» к концу 2017 году пришла к следующим финансовым результатам, изображённых на рисунке 1.

Данный рисунок наглядно показывает значительные изменения показателей предприятия за рассматриваемый период. В 2015 году показатели имели наименьшие величины, но к 2016 году достигли больших результатов. В 2017 году выручка оставила 1 832018 тыс. руб., что на 1 млрд. руб. больше 2015 года. Себестоимость продаж с 2015 года к 2017 году выросла до 1 548 924 тыс. руб. Также компания к 2017 году увеличила прибыль от продаж (39 643 тыс. руб.) и прибыль до налогообложения (47 258 тыс. руб.). Чистая прибыль ООО «АЛФ Маркет» с 2015 года по 2017 год также имела рост на 65% (37 769 тыс. руб.).

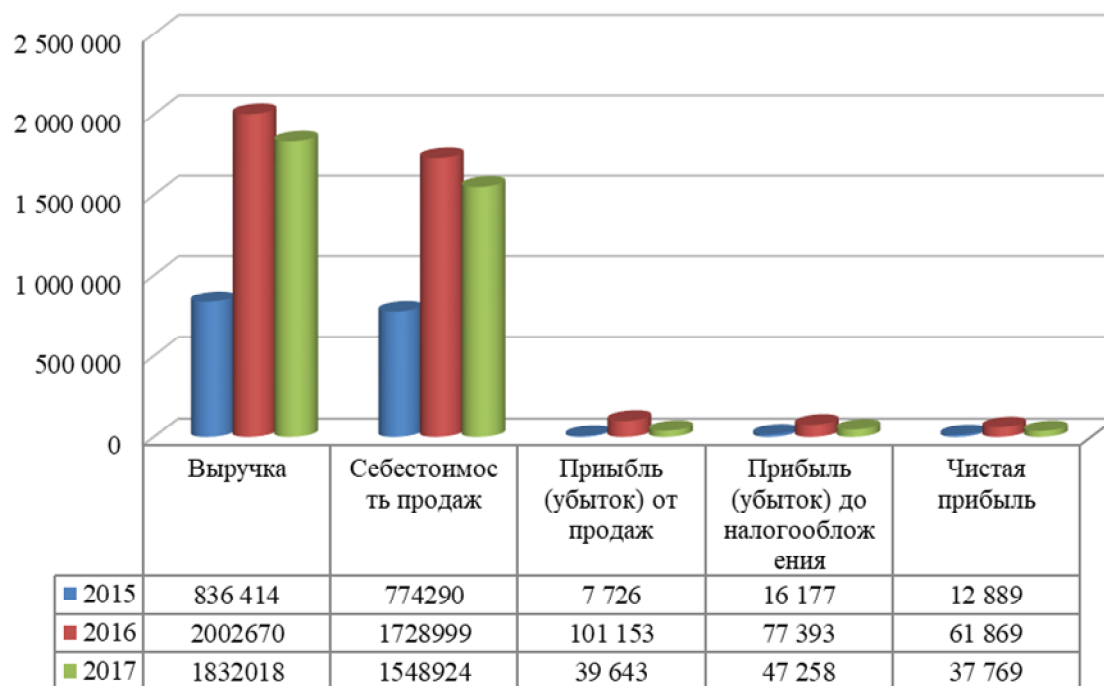


Рис.1. Финансовые результаты ООО «АЛФ Маркет» за 2015-2017 гг., тыс.руб.

Для улучшения финансовой устойчивости предприятия можно использовать следующие меры:

- снижение затрат;
- стимулирование продаж;
- оптимизация денежных потоков;
- работа с дебиторами;
- реформирование политики коммерческого кредитования;
- реструктуризация кредиторской задолженности.

Поскольку рассматриваемая организация имеет кредиторскую и дебиторскую задолженность, необходимо применить один из эффективных методов сокращения задолженностей – факторинг, то есть продавец задолженности получает доход, который равен цене дебиторской задолженности минус комиссионные. Снизив дебиторскую задолженность, организация способна сократить кредиторскую задолженность. В таблице 3 представлен расчёт факторинга для «АЛФ Маркет».

Исходя из данной таблицы, наглядно видна эффективность факторинга при управлении дебиторской задолженностью при выборе ООО «ВТБ Факторинг». Схема факторинга, предлагаемая ООО «ВТБ Факторинг»:

- составление и заключение договора поставки с отсрочкой платежа;
- оплата факторинговой компанией предприятию до 90% суммы поставки;
- оплата факторинговой компании покупателями 100% суммы поставки;

- возврат факторинговой компанией предприятию остаток за вычетом комиссии.

Таблица 3 - Выбор факторинговой компании

Название факторинговой компании	Величина финансирования, %	Величина комиссионных расходов, %	Величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	Сумма, тыс. Руб.	Комиссионных расходов, тыс. Руб.
ООО «Сбербанк Факторинг»	95	2	170 545	162 018	3 411
ООО «ВТБ Факторинг»	90	2	170 545	189 494	3 411
Банк «Возрождение»	90	3	170 545	189 494	5 116
Русская факторинговая компания	85	2	170 545	144 963	3 411
ФТК Фактор	90	2,5	170 545	189 494	4 264

Подводя итоги, следует сказать о значимости финансовой устойчивости и о необходимости постоянного улучшения показателя. Отечественным предприятиям в настоящее время достаточно сложно вести успешную политику, поэтому они часто прибегают к услугам кредиторов, как и ООО «АЛФ Маркет». Поскольку организация имеет и дебиторскую задолженность, следует воспользоваться услугами факторинговых компаний. Используя предложенные мероприятия компания сможет улучшить основные показатели, в особенности увеличить собственный капитал, что приведёт к росту эффективности функционирования организации, и повышения её финансовой устойчивости.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Баскова О.В. Экономика предприятия (организации): учебник / О.В. Баскова, Л.Ф. Сейко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2017. – 372 с.
2. Воробьева Е.С., Добросельцева В.В. Оценка инвестиционной привлекательности субъектов малого и среднего предпринимательства смоленской области. / Е.С. Воробьева, В.В. Добросельцева. // Управление устойчивым развитием сельских территорий региона : материалы международной научно-практической конференции. – Смоленск: Издательство: ФГБОУ ВО Смоленская ГСХА, 2018. С. 339-343.
3. Новикова Н.Е. Особенности финансовых рисков в отраслях экономики и меры их предупреждения // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях: сборник научных трудов Тринадцатой Международной научно-практической конференции. – Красноярск: общество с ограниченной ответственностью «Научно-инновационный центр», 2018. – С. 163-168.
4. Чулкова Г.В., Смирнова, Ю.Б. Необходимость формирования эффективных каналов реализации продукции // Управление устойчивым развитием сельских территорий региона : материалы международной научно-практической конференции. – Смоленск: Издательство: ФГБОУ ВО Смоленская ГСХА, 2018. – С. 629-632.

КОСВЕННОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

*А.О. Мельник, студентка
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Беларусь
Научный руководитель: Р.Ю. Урсан, ст. преподаватель*

Аннотация. Основным фактором развития страны является уровень развития налоговой системы. В данный момент существует множество проблем, и одними из них являются пробелы в налогообложении иностранных организаций или это также может быть разница между международным и национальными налоговыми отношениями, которые приводят к большому количеству убытков компаний и судебным спорам, а также способствует повышению конкурентоспособности российской экономики.

Ключевые слова: развитие, косвенное налогообложение, перспективы, проблемы, НДС.

Abstract. The main factor in the development of the country is the level of development of the tax system. At the moment there are many problems, and some of them are gaps in the taxation of foreign organizations, or it may also be the difference between international and national tax relations, which lead to a large number of losses of companies and litigation, as well as contributes to the competitiveness of the Russian economy.

Keywords: development, indirect taxation, prospects, problems, VAT.

Основным фактором развития страны является уровень развития налоговой системы. В России предприняты шаги по улучшению инвестиционного климата в стране, хотя это не дало возможности иностранным инвесторам избежать столкновения с проблемами несовершенства российской налоговой системы с точки зрения налогообложения иностранных организаций.

В соответствии с п. 1 ст. 166 Налогового кодекса сумма Налога на Добавленную Стоимость рассчитывается как процент от налоговой базы, соответствующей налоговой ставке, а в случае отдельного учета (если есть операции, облагаемые по разным ставкам) - сумма налога, полученная в результате сложения сумм налога, рассчитывается отдельно как общая сумма Налога на Добавленную Стоимость получается путем сложения всех рассчитанных сумм НДС за определенный налоговый период.

Прежде всего, это напрямую связано со статусом иностранных организаций, а именно с его статусом. В данный момент существует множество проблем, и одними из них являются пробелы в налогообложении иностранных организаций или это также может быть разница между международным и национальными налоговыми

отношениями, которые приводят к большому количеству убытков компаний и судебным спорам, а также способствует повышению конкурентоспособности российской экономики. Именно конкуренция стран на рынке иностранных инвестиций показывает необходимость создания справедливой и стабильной налоговой системы, позволяющей ввести границы для стремления к повышению уровня налоговых поставок.

Проблема, которая является актуальной - соблюдение принципа справедливости и равноправия всех участников экономической деятельности, согласно которому распределение налогов должно быть равным. С целью получения равенства, необходимо минимизировать тенденцию уклонения от уплаты налогов с использованием методов международного налогового планирования, чтобы налоговое бремя стало неравномерным для лиц с равной налоговой базой [1, с.342].

Возможность сократить налоговую базу в стране и избежать уплаты налогов создаёт неравные условия для участников экономической деятельности, что можно наблюдать на рисунке 1.

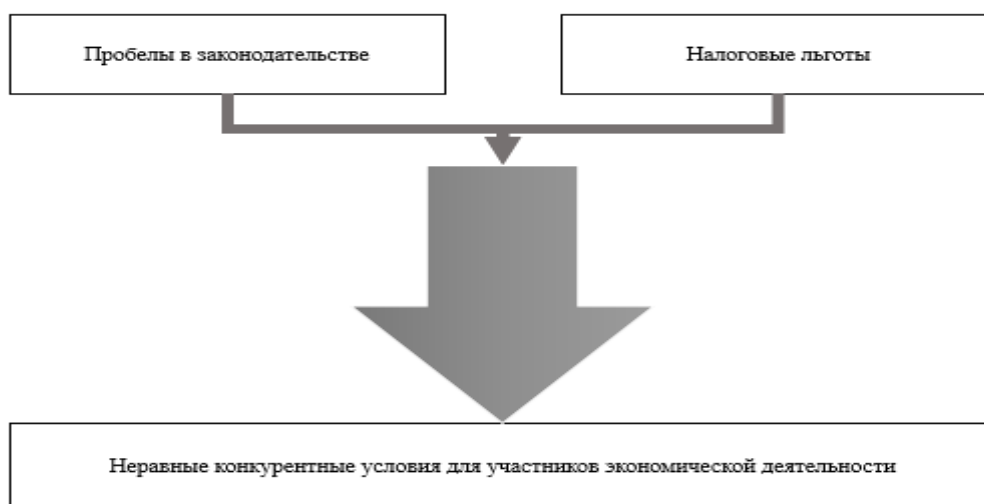


Рисунок 1 - Неравные конкурентные условия для участников экономической деятельности

Международная практика налогообложения иностранных организаций, получающих доходы из источников в-третьих странах, разработала систему критериев для определения «степени присутствия» иностранной организации в налоговой юрисдикции, с которой законодательство большинства стран связывает обязательства организации платить налоги.

Благодаря данной системе, в зависимости от характера, вида и продолжительности их деятельности в стране – так определяется сумма налоговых обязательств иностранных организаций.

Иностранные компании платят подоходный налог в государстве-источнике, если их деятельность рассматривается как постоянное

представительство и только в той степени, в которой их доход связан с деятельностью через постоянное представительство.

Государство всегда будет использовать налог для пополнения бюджета. Налог на Добавленную Стоимость и его распространение по всему миру – самое верное тому подтверждение.

НДС – является самым эффективным и экономичным налогом. Одну из основных проблем косвенного налогообложения решал именно механизм его сбора. Этой проблемой являлось налогообложение услуг, а ликвидация этой проблемы позволила открыть широкие возможности для налогообложения потребителей. Благодаря тому, что государство, именно с теоретической точки зрения, не может влиять на производство, то оно вполне может повысить налоговые ставки до 25%. Одним из важных критериев будет отсутствие наложения обязательств без наложения обязательств по уплате полной суммы налога по любому звену в цепочке производства и потребления.

Таблица 1. Тенденции косвенного налогообложения

<i>Тенденции косвенного налогообложения</i>	
1.	За счёт стабильности держателей косвенных налогов происходит расширение доли косвенных налогов в доходах;
2.	Приведение к более универсальному объекту;
3.	Тенденция к снижению ставок таможенных пошлин и повышение их регулирующей функции.

Перспективы развития косвенных налогов включают, прежде всего, само совершенствование налогообложения косвенных налогов на услуги, а также введение новых услуг в сфере косвенного налогообложения. Одна из основных задач в период налогового кризиса - добиться оптимального сбора налогов. Формирование государственных и муниципальных фондов происходит благодаря налогам и налогообложению в стране. Актуальной задачей любого государства является необходимость привлечения доходов бюджета, где налоги также являются основным источником. Поиск правильного решения этой проблемы чрезвычайно важен для страны [2].

Выводом к данной статье можно сказать, что:

1) косвенное налогообложение учёта доходов – это не прямая задача правительства;

2) увеличив поступление налогов за счёт косвенного налогообложения мы встретим ограничение уровня рыночных цен, которые ограничены спросом и конкуренцией;

3) непрямые налоги являются беспомощными при функционировании механизма рыночного ценообразования, которое является заменой административному регулированию, из-за того, что они могут привести к зарождению инфляции, ослаблению конкурентоспособности отечественных производителей, которые, следовательно, потеряют свои позиции на внешних и внутренних рынках.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Шаталова С.Д. *Налоги и налогообложение: проблемы, пути решения и перспективы* - М.: МЦФЭР, 2012.
2. <https://mgutunn.ru/work/466045/Kosvennyye-nalogi-v-Rossijskoj>.

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РЕШЕНИИ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

*М.К. Набизаде, магистрант
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В данной статье рассмотрено состояние ипотечного кредитования в Российской Федерации. Проанализированы динамика, структура объема выданных ипотечных кредитов. Изучены факторы влияющие на динамику предоставленных ипотечных жилищных кредитов, с применением многофакторного корреляционно-регрессионного анализа.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное жилищное кредитование, программа субсидирования, факторы, влияющие на ипотечное кредитование.

Abstract. This article discusses the state of mortgage lending in the Russian Federation. The dynamics and structure of the volume of mortgage loans are analyzed. The factors influencing the dynamics of the provided mortgage loans with the use of multivariate correlation and regression analysis are studied.

Keywords: mortgage, housing mortgage lending, subsidy program, factors affecting mortgage lending.

Острота жилищной проблемы в Российской Федерации за последние пять лет привела к тому, что тема ипотечного жилищного кредитования стала чрезвычайно актуальной. Благодаря активному развитию рынка недвижимости, фондового рынка и новых институтов и инструментов на рынке ценных бумаг ипотечное жилищное кредитование становится основным финансовым механизмом решения жилищной проблемы в РФ.

Необходимость, применение наиболее эффективных моделей в практике ипотечного кредитования совершенствования и развития управленческих, экономических, финансовых механизмов, организации ипотеки в Российской Федерации как целостной рыночной системы определило актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы [1, 3].



Рисунок 1 - Динамика количества выданных ипотечных жилищных кредитов в РФ [5]

Существенная часть спроса на рынке жилья обеспечивается ипотечным жилищным кредитованием [2].

Вследствие этого проанализируем рынок ипотечного жилищного кредитования в РФ (рис. 1, рис. 2). Падение доходов населения и, соответственно, платежеспособного спроса, сказалось на рынке недвижимости. По данным Центрального Банка РФ всего в 2017г. в РФ выдано 1086940 ипотечных жилищных кредитов на общую сумму 2021402 млн. руб. (рис. 2), что выше уровня 2016 года на 37% в стоимостном и 26,9% в количественном выражении и практически соответствует уровню 2014г. [5].



Рисунок 2-Динамика объема выданных ипотечных жилищных кредитов в РФ [7]

Наименьшее количество выданных ИЖК было зафиксировано в 2009г. – всего 130,1 тыс. ИЖК, из них в рублях – 128,0 тыс. кредитов. В стоимостном выражении в 2009г. было выдано ИЖК на общую сумму 152501 млн. руб., из них в рублях – 142968 млн. руб.

Основными причинами такого спада можно назвать мировой финансовый кризис, начавшийся в 2008г., а также высокие процентные ставки на ипотечные жилищные кредиты. Необходимо отметить, что в структуре ИЖК наибольшую долю занимают кредиты, предоставленные в рублях. В 2008г. их удельный вес составлял 85,5% и уже к 2017г. – 99,9%.

На ипотечные жилищные кредиты, предоставленные в иностранной валюте, в среднем приходится 3,5% (рис. 3).



Рисунок 3 - Динамика объема ипотечных жилищных кредитов, предоставленных в иностранной валюте в РФ [5]

Наибольший объем выданных ИЖК в иностранной валюте был зафиксирован в 2008 г. – 17461 кредитов на общую сумму 95137 млн. руб. Динамику ипотечных кредитов в иностранной валюте можно назвать отрицательной и за рассматриваемый период их объем сократился в среднем на 92,4%. Так, в 2017г. количество ипотечных кредитов составила 11 ед. на сумму 544 млн. руб. Ипотечные кредиты в иностранной валюте за последние несколько лет стали для населения невыгодными. Это связано с девальвацией рубля, а также с нестабильностью курсов иностранной валюты.

Поддержку рынку ипотечного кредитования оказала государственная программа субсидирования процентных ставок по ипотечным кредитам на покупку жилья в новостройках.

Ипотечное жилищное кредитование подвержено влиянию ряда внешних и внутренних факторов, которые обуславливают его развитие в

современных условиях функционирования государства. От степени влияния данных факторов зависит степень обеспеченности населения жильем и степень получения прибыли всеми участниками ипотечного жилищного кредитования, в том числе, коммерческими банками, строительными компаниями, государства [4].

К наиболее важным факторам доступности жилья следует отнести доходы населения, ипотечную процентную ставку, срок кредитования. Кроме того, влияние изменения стоимости жилья на доступность его приобретения зависит не только от распределения доходов, но и сбережений населения. Если текущие и прогнозные доходы оказывают влияние на будущую платежеспособность граждан, т.е. возможность обслуживать кредит и нести бремя растущих обязательных платежей, то сбережения определяют в основном возможности домашних хозяйств по единовременной оплате стоимости приобретаемого жилья, оплате начального взноса или доплате к предоставляемым субсидиям при приобретении жилья [6].

Для количественной оценки влияния факторов на объем предоставленных ипотечных кредитов проведен корреляционно-регрессионный анализ.

Корреляционно-регрессионный анализ позволит устранить воздействие какого-либо фактора, если зафиксировать воздействие этого фактора на результат и другие, включенные в модель факторы [8].

В качестве результативного признака (Y) принят темп роста объема предоставленных ипотечных жилищных кредитов в рублях в Российской Федерации.

Факторными признаками были отобраны:

X₁-ВВП на душу населения, темп роста, %;

X₂- средневзвешенный срок кредитования, %;

X₃- темп роста доходов населения, %;

X₄-курс доллара, темп роста, %;

X₅- инфляция, %;

X₆- объем инвестиции в экономику, темп роста, %;

X₇-средневзвешенная процентная ставка по ипотечным жилищным кредитам, %.

В таблице 1 представлена матрица парных коэффициентов, которая позволяет сделать вывод о факторах, которые могут быть включены в модель множественной регрессии. Корреляционная матрица получена с помощью табличного редактора Excel XP в пакете анализа.

Данные таблицы 1 позволяют сделать вывод о тесноте связи результативного признака и факторов между собой. При этом наиболее тесная связь выявлена между ВВП на душу населения и объемом ипотечных жилищных кредитов ($r_{yx_1}=0,640$), доходами населения ($r_{yx_3}=0,606$), инвестициями в экономику ($r_{yx_6}=0,622$), а так же

средневзвешенной процентной ставке по ипотечным кредитам ($r_{X7}=0,525$). Существуют также сильная взаимосвязь между факторными признаками, в результате чего включать их в одну модель нельзя. Сильная связь наблюдается между X1 и X6, X3; X2 и X6; X3 и X6, X4 и X7.

Таблица 1 - Корреляционная матрица влияния факторов на объем предоставленных ипотечных жилищных кредитов в РФ

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7
Y	1							
X1	0,6402105	1						
X2	0,3360976	0,3400614	1					
X3	0,6066149	0,5796469	0,345273882	1				
X4	-0,2836063	-0,359899	-0,229358602	-0,2102931	1			
X5	-0,0213993	0,1497776	0,253249907	0,3169833	0,0038608	1		
X6	0,6221099	0,8754713	0,609069599	0,7214547	-0,458311	0,205718	1	
X7	-0,5249019	-0,455827	-0,299575063	0,0952731	0,5038196	0,31715	-0,4423	1

Для проведения многомерного статистического анализа был отобран следующий фактор:

X₁-доходы населения, %;

X₇-средневзвешенная процентная ставка по ипотечным жилищным кредитам, %.

Таблица 2- Результаты регрессионной статистики

Множественный R	0,842986596
R-квадрат	0,710626401
Нормированный R-квадрат	0,646321157
Стандартная ошибка	7,019609338
Наблюдения	12

Множественный коэффициент регрессии составил 0,842, то есть данный показатель указывает на высокую связь между признаками. Значение коэффициента детерминации (R-квадрат) равен 0,711, таким образом, 71,1% вариации объема выданных ипотечных кредитов обусловлено факторами, включенными в модель.

Таблица 3 - Результаты дисперсионного анализа

	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	2	1089,06	544,529	11,0508	0,003771943
Остаток	9	443,474	49,2749		
Итого	11	1532,53			

Значимость F-критерия показывает вероятность того, что множественный R будет равен нулю. Таким образом, по результатам дисперсионного анализа можно сделать вывод о том, что F_{факт} составил

11,05, что больше F-критерия (F=3,98) и, следовательно, уравнение регрессии статистически значимо с вероятностью 95% (табл. 4).

Таблица 4 - Параметры регрессионной модели

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение
Y-пересечение	-20,77788608	40,8108	-0,5091	0,62291
X3	13,12222192	3,56713	3,67865	0,00509
X7	-10,73096813	3,28719	-3,2645	0,00977

В результате регрессионного анализа было получено следующее уравнение регрессии:

$$y = -20,78 + 13,12x_3 - 10,73x_7 \quad (1)$$

Уравнение регрессии (1) позволяет сделать следующие выводы: в среднем увеличение доходов населения на 1% увеличивают темпы роста объема предоставленных ипотечных кредитов на 13,1%. Повышение средневзвешенной процентной ставки по ипотечному кредиту на 1% снизит темпа роста объема выданных ипотечных кредитов на 10,7%.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что доходы населения остаются на низком уровне по отношению к уровням выплат по ипотеке. Средневзвешенная ставка процента по ипотечному кредиту является высокой и, несмотря на то, что в последние годы она снижалась, остается по-прежнему недоступной для большинства граждан. Также следует отметить, что увеличение срока кредитования является не менее важным фактором и оказывает сильное влияние на объем выданных ипотечных кредитов, так как увеличение срока кредитования снижает ежемесячные аннуитетные платежи по ипотеке, уменьшая долю ежемесячных выплат по ипотеке в структуре ежемесячных доходов. С другой стороны, увеличение срока кредитования оказывает непосредственное влияние на сумму переплаты по ипотечному договору [7, 9].

Подводя итоги, следует отметить, что развитие ипотечного рынка является важной и актуальной задачей на пути дальнейшего реформирования экономики и создания адекватного современным требованиям рынка с соответствующей структурой и институциональными составляющими. При этом развитие ипотечного рынка поможет решить экономические проблемы активизации и эффективного использования финансовых ресурсов, а также решить социальные задачи по привлечению различных социальных слоев населения для удовлетворения своих потребностей, через механизм финансового рынка. Это определяет необходимость разработки направлений по повышению эффективности управления ипотечным жилищным кредитованием в Российской Федерации с учетом особенностей национальной экономики и общемировых тенденций в развитии ипотечного жилищного кредитования.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Афлетунова Г.Э., Родионова Е.В. Развитие российского рынка ипотечного жилищного кредитования в 2016 году // *Современные проблемы и перспективные направления инновационного развития науки*. - 2017. - С. 13-15;
2. Бабич С.Г. Анализ основных тенденций на рынке ипотечного жилищного кредитования населения // *Инновационное развитие российской экономики*. 2016. С. 18-21/
3. Веремейкина В.Д. Актуальные проблемы и перспективы развития жилищного ипотечного кредитования в России // *Роль фундаментальной науки в обеспечении финансово-экономической безопасности современной России*. - 2016. - С. 106-109;
4. Левина Л.И., Пересыпкина Н.В. Перспективы развития ипотечного жилищного кредитования в российской федерации // *Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики*. - 2016. - С. 223-228;
5. Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования РФ [Электронный ресурс]: - Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.
6. Стародубцева Е. Б. Банковское дело: Учебник / Е.Б. Стародубцева. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 464 с.;
7. Тавасиев А. М. Банковское кредитование: Учебник / А.М. Тавасиев, Т.Ю. Мазурина, В.П. Бычков; Под ред. А.М. Тавасиева. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 656 с.;
8. Снатенков А.А., Тимофеева Т.В. Статистическое исследование факторов формирования просроченной задолженности по кредитам российского банковского сектора // *Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии*. 2017. № 7-1. С. 137–144.
9. Фомина Ю.В. Ипотечное жилищное кредитование: современное состояние и перспективы развития // *Инновационные технологии в науке нового времени*. - 2017. - С. 179-181.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ САМОЗАНЯТЫХ

*В.С. Никонова, А.Н. Колесник, студенты
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: О.С. Лазарева, к.э.н, доцент*

Аннотация. В данной статье рассмотрен принцип введения нового налогового режима в России, направленного на уменьшение доли теневого сектора в российской экономике. Налог на профессиональную деятельность – попытка властей узаконить работу официально не трудоустроенных граждан и вывести их доходы из теневой зоны.

Ключевые слова: налоги, налогообложение.

Annotation. This article discusses the principle of introducing a new tax regime in Russia, aimed at reducing the share of the shadow sector in the Russian economy. The tax on professional activities - an attempt by the

authorities to legitimize the work of officially not employed citizens and to withdraw from the income from the shadow zone.

Keywords: taxes, taxation.

В современном законодательстве Российской Федерации, налог представляет собой обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства или муниципальных образований [1].

Согласно Налоговому Кодексу РФ, налог считается установленным лишь в том случае, когда определены налогоплательщики и элементы налогообложения. Налог на прибыль организаций является одним из основных источников пополнения бюджетов государства различных уровней. Налог на прибыль организаций является прямым налогом, взимаемым с коллективных субъектов (организаций), относящийся к группе обязательных платежей федерального уровня, но зачисляемый во все бюджеты Российской Федерации [2].

Следует отметить, что высокие налоги провоцируют предпринимателей укрывать средства от налогообложения, что приводит к развитию теневой экономики, так в России с 1998 года по 2008 год была распространена схема получения денег под фиктивный договор, получившая название «обналичка». Относительно редкая схема снижения налогообложения для России это работа с оффшорными компаниями, прежде всего это связано с большим предложением схем по «обналичке» и сравнительная легкость их проведения в России, также использование оффшорных зон требует большого оборотного капитала.

Теневой сектор экономики представляет собой экономическую деятельность, скрываемую от общества и государства, находящаяся вне государственного контроля и учета. Является ненаблюдаемой, неформальной частью экономики, он не охватывает ее всю, так как в нее не могут быть включены виды деятельности, не скрываемые специально от общества и государства, например «домашняя экономика». Также включает в себя нелегальные, криминальные виды экономики, но не ограничивается ими.

Проблема «тени» актуальна для всех стран мира в связи с тем, что современная экономика нестабильна. Нестабильность является следствием перехода от индустриального общества к постиндустриальному или же связана с изменениями в структуре самой мировой экономики. Еще более актуальна проблема теневой экономики для Российской Федерации, которая пережила двойной шок. На кризис, связанный со сменой общественных систем накладывается другой не менее сложный, связанный

с переходом от командно – административной экономики к рыночной. Россия, занимая в современной экономике периферийное положение, усложняет и усугубляет свое развитие из-за неполноправного статуса в системе геоэкономических отношений. Так, например, в России теневые операции, по мнению экспертов, составляют 25-40% от общего объема ВВП, и это в свою очередь выступает опасностью для экономической безопасности страны.[3]

Эксперты включили Россию в пятерку стран с крупнейшей теневой экономикой. Всего в рейтинге 28 стран, следует из отчета международной Ассоциации дипломированных сертифицированных бухгалтеров (АССА).

Показатель теневой экономики в России – один из самых высоких в мире, он почти на 84% выше, чем в среднем по миру. Объем составляет 33,6 трлн руб., или 39% от ВВП страны. По данным экспертов, хуже дела обстоят лишь у Украины (46% от ВВП), Нигерии (48% ВВП) и Азербайджана (67% ВВП). На пятом месте – Шри Ланка (38%). Наименьшие показатели объема теневого сектора по итогам 2016 года зафиксированы в США (7,8% ВВП), Японии (10%) и Китае (10,2%) [6].

Самый популярный метод борьбы в Европе с серыми заплатами – создание инспекций, которые проверяют наиболее «подозрительные» отрасли экономики.

К примеру, в Румынии скрупулезнее проверят компании из строительной сферы и легкой промышленности, в Латвии – рестораны и отели, в Швеции – службы такси и парикмахерские, а в Словении – школы вождения. Другой метод борьбы – установление высоких штрафов за нарушения.

Международный опыт показывает, в странах, где электронные платежи широко используются, например, в Великобритании, размер теневой экономики значительно меньше, чем в таких странах, как Болгария, где электронные платежи широко не распространены.

В России борьба с теневым сектором экономики является очень актуальной темой, поэтому в наступившем 2019 году экспериментально тестируется новый налоговый режим – налог на профессиональную деятельность.

В конце прошлого года Государственная дума РФ приняла новый закон – Федеральный закон от 27.11.2018 № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима "Налог на профессиональный доход" в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)» [4].

В народе его окрестили «налогом для самозанятых граждан». Экспериментальный режим по НПД продлится десять лет (до 31 декабря 2028 года).

Основная задача – узаконить малый бизнес, подработки граждан и индивидуальных предпринимателей с годовым доходом до 2 млн 400 тыс. рублей. Благодаря НПД у граждан появится возможность законно заниматься своим делом, не открывая ИП, и при этом легко и без бумажной волокиты платить налоги, избегая штрафа за нелегальную предпринимательскую деятельность [5].

Ещё один плюс – ставка налога на профессиональную деятельность меньше, чем ставка налога на доходы физических лиц.

Специально для нововведения было разработано мобильное приложение «Мой налог». В приложении осуществляются все операции, связанные с ведением бизнеса и уплатой налога на профессиональную деятельность. Данное приложение способно заменить бухгалтера, кассовый аппарат, финансовую отчётность. Скачать приложение можно на смартфон с операционной системой Android и IOS. Физические лица, применяющие специальный налоговый режим освобождаются от налогообложения налогом на доходы физических лиц в отношении доходов, являющихся объектом налогообложения налогом на профессиональный доход. Однако отчисления в Фонд обязательного медицинского страхования платить нужно.

Профессиональный доход – доход физических лиц от деятельности, при ведении которой они не имеют работодателя и не привлекают наемных работников по трудовым договорам, а также доход от использования имущества [4].

Если кратко, то под определение профессионального дохода подходит любая деятельность, главное, соблюсти условия — нет трудовых отношений, вас не нанимали, и вы не нанимали, вы ведёте свой бизнес сами.

Примеры деятельности, приносящей профессиональный налог:

- удалённая работа на электронных биржах и площадках (копирайт, веб-дизайн, SMM и т. д.);
- строительство, ремонт недвижимости;
- ремонт бытовой техники, компьютеров на дому;
- косметические услуги на дому;
- создание и продажа товаров (одежды, игрушек, бижутерии, выпечки и т. д.);
- сдача квартиры в аренду.

ФЗ-422 разрешает совмещать работу по найму с «самозанятостью». При расчёте налогов доход от основной работы и «самозанятости» не смешиваются. С зарплаты автоматически списывается НДФЛ. Отдельно рассчитывается НПД, размер которого зависит только от сумм, которые приносит «самозанятость».

Поскольку НПД ещё тестируется, его ввели не во всей России, а лишь в четырёх субъектах: Москве, Московской области, Калужской

области и Республике Татарстан. Такой перечень зафиксирован в ФЗ-422, в настоящее время на сайте налогового органа нет информации о расширении географии НПД. [4]

Налогом облагается доход, который предприниматель получил от своей деятельности. Поэтому сумма НПД напрямую зависит от величины дохода: чем он больше, тем больше НПД. Если же по каким-то причинам ваше дело в этом месяце не принесло денег, то государству ничего платить не нужно.

Налоговым периодом признается календарный месяц. Уплата налога осуществляется не позднее 25-ого числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом, по месту ведения налогоплательщиком деятельности. Налоговая декларация по налогу в налоговые органы не предоставляется [4].

Закон предусматривает две налоговые ставки: 4 и 6%. Ставка 4% предусмотрена в отношении доходов, полученных налогоплательщиками от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) физическим лицам. Ставка 6% предусмотрена в отношении доходов, полученных налогоплательщиками от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) индивидуальным предпринимателям для использования при ведении предпринимательской деятельности и юридическими лицами. Какая из них будет применяться, зависит от клиентов в вашем бизнесе [4].

При этом если самозанятый гражданин не заплатит налог с какой-либо сделки, то ему грозит штраф на 20% от суммы сделки, но не менее, чем на 1 тысячу рублей. При повторном нарушении штраф составит 100% от сделки, но не меньше 5 тысяч рублей.

В законе прямо прописан запрет на повышение ставок, то есть ставки 4% и 6% сохранятся на все 10 лет, пока тестируется НПД [4].

Предвидится сложность в осуществлении мониторинга и контроля на выполнении новшеств фискального законодательства. Это связано с тем, что многие физические лица, получающие постоянный доход, не желают открывать ИП, так как не хотят возиться с отчетными бумагами и вникать во все тонкости налогового законодательства. Поэтому появление налога на профессиональный налог это попытка властей узаконить работу официально не трудоустроенных граждан и вывести их доходы из теневой зоны. По статистике Росстат более 25 млн. человек скрывают доходы и не осуществляют отчисления в бюджет. Данный налог призван простимулировать самозанятых граждан добровольно становиться на учет и работать в соответствии с Трудовым кодексом, пополняя местный и государственный бюджет.

Основная помеха в процессе легализации самозанятых граждан – налоговая неосознанность россиян. Для решения проблемы необходимы стимулирующие, а не только запретительные меры, а также формирование

налоговой дисциплины со школьной скамьи. Очевидно, что в России пока не налажены доверительные отношения налогоплательщиков с государством, поэтому самозанятых граждан не просто будет мотивировать к легализации своей деятельности. С введением данного налогового режима самозанятые возможно не поспешат задекларировать доходы и легализовать свою деятельность. Налогообложение самозанятых успешно регулируется в тех странах, где граждане с детства лояльны к налоговой системе. В таких странах как США, Германия, Великобритания предусмотрены достаточно существенные санкции за неуплату налоговой в различные фонды.

Создавая налог на профессиональную деятельность, государство стремилось всё максимально упростить. Говоря о том, что быть предпринимателем легко и платить налоги – не страшно.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая (НК РФ ч.1). Принят Государственной Думой 16 июля 1998 года. Одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 года.*

2. *Налоговый кодекс Российской Федерации часть вторая (НК РФ ч.2). Принят Государственной Думой 19 июля 2000 года. Одобрен Советом Федерации 26 июля 2000 года.*

3. *Салимова Ф.Н., Шарифьянова Л.Ш. Теневая экономика: проблемы и пути ее снижения // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015, - №3.*

4. *Федеральный закон от 27.11.2018 N422 – ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также Республике Татарстан (Татарстан)».*

5. *«Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 27.12.2018, с изм. от 04.02.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 16.01.2019).*

6. *<https://www.accaglobal.com/russia/ru.html> - Ассоциация дипломированных сертифицированных бухгалтеров.*

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ УРОВНЯ ЦЕН НА ПЕРВИЧНОЕ ЖИЛЬЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*П.В. Павлова, студентка
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: Е.В. Лаптева, к.э.н., доцент*

Аннотация. Статья посвящена анализу динамики цен на первичном рынке жилья в Российской Федерации на период с 2007 по 2017 год. Проводится анализ структуры уровня цен. Также осуществляется прогноз средних цен на жилье на 2018-2022 гг.

Ключевые слова: цены на жилье, первичный рынок жилья, средние цены на жилье.

Annotation: The article analyzes the dynamics of prices in the primary housing market in the Russian Federation for the period from 2007 to 2017. The structure of the price level is analyzed. The forecast of average housing prices for 2018-2022 is also carried out.

Keywords: Housing prices, primary housing market, housing costs.

Рынок жилой недвижимости имеет большое значение, как в России, так и в других странах. К тому же недвижимость составляет важнейшую часть мирового богатства. Для российской экономики это также и высокий уровень доходов, поступающих в бюджет. А на протяжении многих лет жилье представляется наиболее выгодным и перспективным вложением. Но сохраняется ли эта тенденция на сегодняшний день?

«Квартирный вопрос» актуален для большинства российских семей. На 2016 год в собственности населения находилось по разным источникам около 80% жилого фонда. Из этого можно сделать вывод, что для российских граждан важно иметь собственную жилую недвижимость.

Рынок жилья можно разделить на две категории: рынок первичного и рынок вторичного жилья. Первичный рынок представляет собой новостройки, т.е. то жилье, которое еще не состояло в собственности.

Проанализируем средние цены на данный вид жилья на период 2007-2017гг.

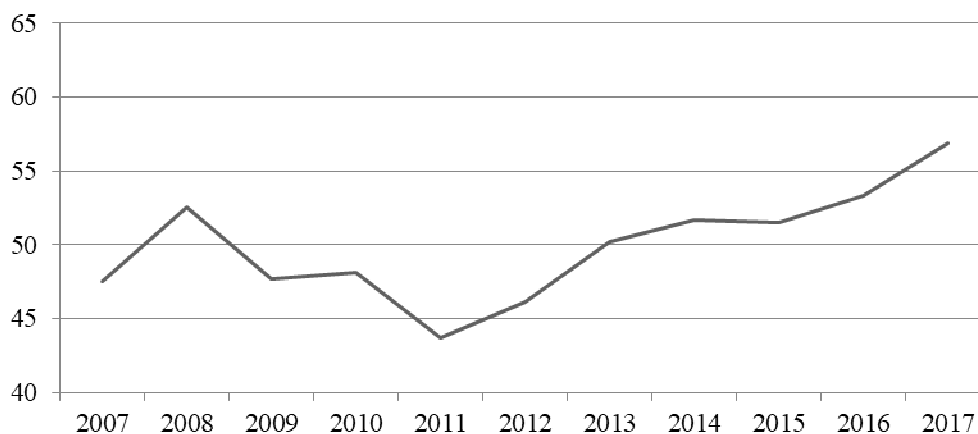


Рисунок 1 - Средние цены на первичном рынке жилья по Российской Федерации, на конец периода, тыс. руб. за 1 квадратный метр общей площади

График наглядно показывает достаточно нестабильную динамику цен на рынке. Самый низкий показатель приходится на 2011 год, и он равен 43,7 тыс. руб. за 1 квадратный метр, а самый высокий показатель равен 56,9 тыс. руб. за 1 квадратный метр и он наблюдается в 2017 года.

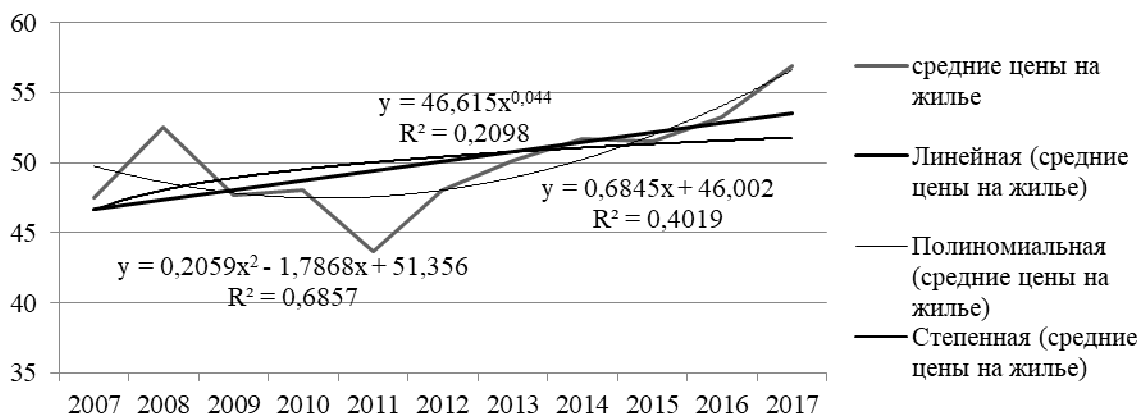
Также можно заметить, что с 2012 года цены на жилье стабильно растут за исключением 2015 года, когда наблюдалось снижение цен.

Для более подробного анализа рассмотрим основные показатели динамического ряда средних цен на первичном рынке жилья в РФ (табл. 1). По данным таблицы 1 можно сказать, что наибольший абсолютный прирост по цепной системе наблюдался в 2012 году, он составил 4,4 тыс. руб.; наименьший – в 2009 году, его значение равно – 4,8 тыс. руб. По базисной системе практически на всем периоде, за исключением 2011 года, наблюдается рост цен. Наибольший абсолютный прирост приходится на 2017 год (9,4 тыс. руб.); а наименьший зафиксирован – в 2011 году, он составил -3,8 тыс. руб. Относительно темпов роста можно отметить, что его наибольшее значение по цепной системе отмечено в 2008, а наименьшее приходится на два года – 2009 и 2011 гг. По базисной системе наибольший темп роста наблюдался в 2017 году, а наименьший – в 2011 году. Наибольшее абсолютное значение 1% прироста по цепной системе зафиксировано в 2009 и 2017 гг. (0,53 тыс. руб.), а наименьшее значение отмечено в 2012 (0,44 тыс. руб.). По базисной системе значение этого показателя составило 0,48 тыс. руб.

Таблица 1 – Основные статистические показатели динамического ряда цен на первичном рынке жилья

Годы	t	yt	Абсолютный прирост, тыс. руб.		Темп роста, раз		Темп прироста, раз		Абсолютное значение 1% прироста, тыс. руб.	
			базис.	цепн.	базис.	цепн.	базис.	цепн.	базис.	цепн.
2007	1	47,5	-	-	-	-	-	-	-	-
2008	2	52,5	5	5	1,105	1,105	0,105	0,105	0,48	0,48
2009	3	47,7	-4,8	0,2	0,909	1,004	-0,091	0,004	0,53	0,48
2010	4	48,1	0,4	0,6	1,008	1,013	0,008	0,013	0,48	0,48
2011	5	43,7	-4,4	-3,8	0,909	0,920	-0,091	-0,080	0,48	0,48
2012	6	48,1	4,4	0,6	1,101	1,013	0,101	0,013	0,44	0,48
2013	7	50,2	2,1	2,7	1,044	1,057	0,044	0,057	0,48	0,48
2014	8	51,7	1,5	4,2	1,030	1,088	0,030	0,088	0,50	0,48
2015	9	51,5	-0,2	4	0,996	1,084	-0,004	0,084	0,52	0,48
2016	10	53,3	1,8	5,8	1,035	1,122	0,035	0,122	0,51	0,48
2017	11	56,9	3,6	9,4	1,068	1,198	0,068	0,198	0,53	0,48

Также, основываясь на данных таблицы 1, были рассчитаны значения средних величин динамики, которые показали, что за исследуемый период цены на первичное жилье в среднем ежегодно увеличивались на 0,94 тыс. руб. Средний темп роста за этот период равен 100,81%, средний темп прироста соответственно 0,81%.



Ри

сунок 2 – Динамика средних цен на первичном рынке жилья в Российской Федерации, тренды развития

В рамках данной работы было осуществлено прогнозирование средних цен на первичном рынке жилья на 2018-2022гг. Для выявления тенденции были построены: прямая, полином второго порядка, степенная функция (рисунок 2).

Так же представим типы линий тренда с указанием их уравнений и коэффициентов детерминации в таблице 2.

Таблица 2 - Типы линий тренда с указанием их уравнений коэффициента детерминации

№ п. п.	Тип тренда	Уравнение	R ²
1	Линейный	$y = 0,6845x + 46,002$	0,2098
2	Полиномиальный	$y = 0,2059x^2 - 1,7868x + 51,356$	0,6857
3	Степенной	$y = 46,615x^{0,044}$	0,2098

Построим прогноз на основе полиномиальной линии тренда, т.к. при ней наблюдается самый высокий коэффициент детерминации ($R^2 = 0,6857$).

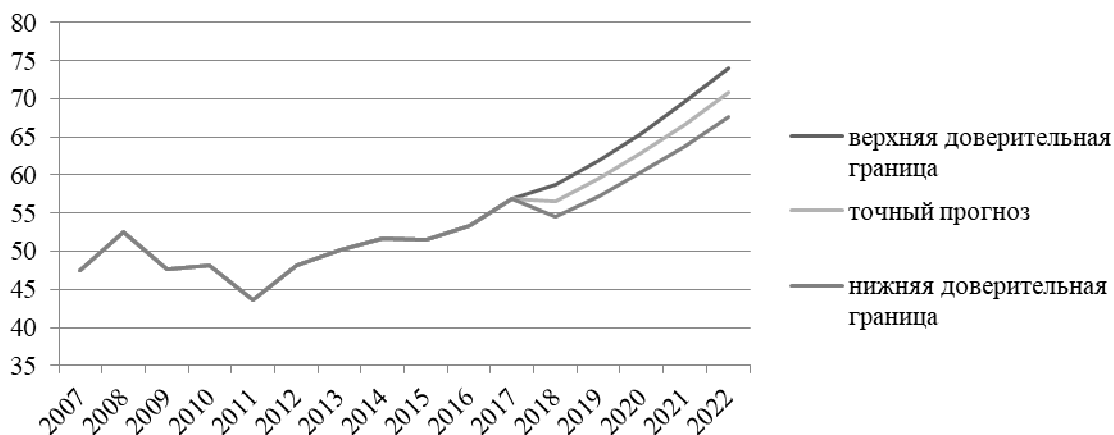


Рисунок 3 – Прогноз средних цен на первичное жилье за 1 квадратный метр, тыс. руб.

Результаты проделанного прогноза, представленные на рисунке 3, позволяют сделать выводы о том, что при сохранении тенденции в 2018 году минимально и максимально возможная средняя цена на жилье будет равна 54,5 тыс. руб. и 58,72 тыс. руб. за 1 квадратный метр соответственно. В 2019 году средняя цена будет находиться на интервале от 57,23 тыс. руб. до 61,89 тыс. руб. за 1 квадратный метр. В 2020 году на интервале от 60,33 тыс. руб. до 65,51 тыс. руб. за 1 квадратный метр. Средние цены на жилье в 2021 году будут равны от 63,81 тыс. руб. до 69,58 тыс. руб. за 1 квадратный метр. А в 2022 году цены на первичное жилье будут находиться на интервале от 67,68 тыс. руб. до 74,08 тыс. руб. за 1 квадратный метр.

Таким образом, на основе данных, полученных в результате проделанной работы, можно сделать следующий вывод: в ближайшие года наблюдается стабильный рост средних цен на первичном рынке жилья по России, но с относительно небольшими темпами.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Лаптева Е.В. Статистический анализ и прогнозирование доходов населения в Российской Федерации // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2016. - №12. –С.64-69.
2. Лаптева Е.В., Портнова Л.В. Практикум по статистике: теория статистики и экономическая статистика. Оренбург: ИПК Университет, 2016. 227 с.
3. Социально-экономическая статистика: Учебник / Под ред. Ковалев В.В. - СПб:СПбГУ, 2014. - 328 с.: ISBN 978-5-288-05536-2
4. Социально-экономическая статистика: Учебное пособие / Я.С. Мелкумов. - М.: НИЦ Инфра-М, 2012. - 236 с.
5. Статистика: теория статистики и экономическая статистика / Е.В.Лаптева, Л.В.Портнова – Оренбург: ООО « ИПК Университет», 2015. – 176 с.
6. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/housing/tab7.htm
7. Экономика недвижимости: Асаул А. Учебник для вузов. 3-е изд. СПб.: Питер, 2013. 416 с.
8. Экономическая статистика : учебник / под ред. Ю.Н. Иванова. — 5-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2018. — 584 с.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ «ГОРОД САРАТОВ»

И.В. Перевязко, студент
Саратовский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: **М.И.Абрамова, к.э.н., доцент**

Аннотация. Инвестиционная политика рассматривается как основной инструмент управления экономическим развитием

муниципального образования. Спецификой данной работы является рассмотрение современного состояния инвестиционного развития г. Саратова. Представлены основные цели, задачи и объекты инвестиционной политики муниципального образования «Город Саратов».

Инвестиционная политика в муниципальном образовании – это система принципов и механизмов осуществления экономико-правовой и организационно-управленческой деятельности исполнительной власти, направленной на стимулирование и развитие инвестиционных процессов муниципального образования в соответствии с государственной инвестиционной политикой.

Сущность муниципальной инвестиционной политики можно определить как целенаправленную, научно обоснованную деятельность местных органов власти по привлечению и оптимальному использованию инвестиционных ресурсов в целях устойчивого социально-экономического развития и повышения качества жизни населения муниципального образования.

Ключевые слова: инвестиционная политика, муниципальное образование, инвестиционная привлекательность.

Abstract. Investment policy is considered as the main tool for managing the economic development of a municipality. The specificity of this work is the consideration of the current state of investment development in the city of Saratov.

Investment policy in the municipality is a system of principles and mechanisms for the implementation of economic and legal, organizational and managerial activities of executive power aimed at stimulating and developing the investment processes of the municipality in accordance with the state investment policy.

The essence of the municipal investment policy can be defined as the purposeful, scientifically grounded activity of local authorities to attract and optimize the use of investment resources for the purposes of sustainable socio-economic development and improving the quality of life of the population of the municipality.

Keywords: investment policy, municipality, investment potential.

Для определения инвестиционной привлекательности муниципального образования используются многие показатели социально-экономического развития муниципального образования, например: внешнеторговый оборот, уровень капитальных вложений, объем промышленного производства на душу населения. Рассмотрим их далее.

Первым показателем является уровень жизни населения. По итогам января 2018 года размер заработной платы от минимального до максимального уровня по видам экономической деятельности организаций

различается в 8,1 раз (от 8574,8 до 69699,9 руб.). Максимальный размер заработной платы в организациях, осуществляющих добычу полезных ископаемых, превышает размер средней заработной платы по городу в 2 раза.

Минимальный размер заработной платы (ниже средней по городу в 4,1 раз) наблюдается в организациях, осуществляющих обработку древесины и производство изделий из дерева и пробки.

По данным Саратовстата на 1 ноября 2018 года просроченная задолженность по заработной плате по городу составила 6,1 млн. руб. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года задолженность снизилась на 1,6 млн. руб. или на 20,8%, в то время как по Саратовской области задолженность возросла на 21,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Удельный вес просроченной задолженности предприятий города в общем объеме просроченной задолженности предприятий области за 10 месяцев 2018 года снизился на 22,6% и составил 42,7%. Стоимость минимального набора продуктов питания, рассчитанного по среднероссийским нормам потребления, за октябрь 2018 года по г. Саратову составила 3125,35 руб.

Величина прожиточного минимума в расчете на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения области за III квартал 2018 года составила:

- на душу населения – 8725 руб.;
- трудоспособное население – 9390 руб.;
- пенсионеры – 7214 руб.;
- дети – 8947 руб.

Численность работников в организациях, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, средняя численность работников которых превышает 15 человек, в октябре 2018 года составила 221,9 тыс. человек. Кроме того, для работы в крупных и средних организациях на условиях совместительства и по договорам гражданско-правового характера привлекалось 10,1 тыс. человек. Общее число замещенных рабочих мест в октябре 2018 года составило 232,0 тыс. человек, по сравнению с октябрём 2017 года уменьшение составило 1,4%.

В октябре 2018 года получили статус безработного 468 человек, что на 29 человек больше, чем в октябре 2017 года. Трудоустроено в октябре 2018 года 362 безработных, что на 46 человек меньше, чем в октябре 2017 года.

На 1 ноября 2018 года уровень безработицы составил 0,43% от трудоспособного населения в трудоспособном возрасте. По сравнению с октябрём прошлого года уровень безработицы снизился на 20,4%. Общая потребность в работниках, заявленная предприятиями и организациями, на конец октября 2018 года составила 14046 человек. Нагрузка незанятого

населения, состоящего на учете в органах службы занятости, на одну заявленную вакансию – 0,2 человека.

Из 26694 хозяйствующих субъектов, учтенных в Статрегистре Росстата по городу Саратову на 1 октября 2018 года, 26107 являются юридическими лицами, 587 – филиалы, представительства и иные неюридические лица. Среди юридических лиц 0,1% приходится на унитарные предприятия, 81,8% – на хозяйственные товарищества и общества.

Индекс промышленного производства по основным видам деятельности по полному кругу организаций в октябре 2018 года по сравнению с 2017 годом составил 132,1%, в том числе: добыча полезных ископаемых – 102,4%, обрабатывающие производства – 132,9%, обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха – 97,0%.

Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг по крупным и средним организациям по чистым видам деятельности (добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха) в октябре 2018 года составил 153,6 млрд. руб., в том числе:

- добыча полезных ископаемых – 23,1 млрд. руб.;
- обрабатывающие производства – 109,4 млрд. руб.;
- обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха – 19,3 млрд. руб.

В январе-сентябре 2018 года на развитие экономики и социальной сферы крупными и средними организациями направлено 31632,8 млн. руб. инвестиций в основной капитал, что составило 113,4% к январю-сентябрю 2017 года.

Наибольший объем инвестиций отмечается в организациях, осуществляющих следующие виды экономической деятельности: транспортировка и хранение – 13132,2 млн. руб. (41,5% от общего объема), обрабатывающие производства – 6784,5 млн. руб. (21,4 %), добыча полезных ископаемых – 2045,8 млн. руб. (6,5%), деятельность в области информации и связи – 1720,1 млн. руб. (5,4%), строительство – 1659,7 млн. руб. (5,2%), торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов – 1357,2 млн. руб. (4,3%), деятельность профессиональная, научная и техническая – 1193,7 млн. руб. (3,8%).

В октябре 2018 года объем подрядных работ, выполненных собственными силами крупных и средних организаций, составил 4631,3 млн. руб. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года отмечается снижение объема подрядных работ на 14,2%.

Ввод в действие жилых домов в январе-октябре 2018 года по городу составил 582,7 тыс. кв. м., или 101,6% к аналогичному периоду прошлого

года. Удельный вес введенных жилых домов в городе увеличился на 5,8% и составил 70,2% по сравнению с аналогичным показателем по Саратовской области. Объем ввода в действие жилых домов в г. Саратове является одним из самых высоких среди городов – административных центров субъектов Российской Федерации Приволжского федерального округа (после г. Казань).

Населением за счет собственных и заемных средств построено 659 жилых домов общей площадью 360,5 тыс. кв. м., или в 2,1 раза к январю-октябрю 2017 года. Доля индивидуального жилищного строительства в общем объеме введенного в г. Саратове жилья составила 61,9%. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года доля индивидуального строительства возросла на 31,3%. В III квартале 2018 года стоимость 1 кв. м общей площади квартир на первичном рынке жилья города Саратова составила 37282 руб., по сравнению с аналогичным периодом прошлого года отмечается снижение на 9,3%.

Стоимость 1 кв. м общей площади квартир на вторичном рынке составила 41017 руб., по сравнению с аналогичным периодом прошлого года отмечается снижение на 13,8%.

Автомобильным транспортом организаций, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, в октябре 2018 года перевезено 2578,6 тыс. тонн грузов, что на 14,1% больше, чем в октябре 2017 года. Грузооборот в январе-октябре 2018 года составил 533530,0 тыс. тонн-км, что на 13,8% больше, чем в январе-октябре 2017 года.

Городскими автобусами, включая маршрутные такси, организаций, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, в октябре 2018 года перевезено 106980,0 тыс. человек, что составило 104,2% к октябрю 2017 года.

На данный момент активно проходит благоустройство общественных зон города Саратова. За 2017-2018 год был выполнен самый объемный проект, по продлению пешеходной зоны на проспект Кирова до набережной Космонавтов. На сегодняшний день администрация муниципального образования «Город Саратов» приглашает потенциальных инвесторов принять участие в реализации проектов по развитию сквера им.Расковой М.М., «Парка Свободы», парка им.Ю.А. Гагарина и парка свободы на территории пос. Юбилейный в Волжском районе города Саратова.

Необходимо отметить, что муниципальные инвестиции реализуются посредством муниципальных программ. Так, в бюджете города Саратова на 2019 год предусмотрена реализация следующих муниципальных программ:

1.«Развитие образования в муниципальном образовании «Город Саратов» на 2017-2020 годы.

2.«Развитие физической культуры и массового спорта в муниципальном образовании «Город Саратов» на 2017-2019 годы.

3.«Развитие культуры в муниципальном образовании «Город Саратов» на 2018-2020 годы.

4.«Социальная поддержка отдельных категорий граждан города Саратова» на 2018-2020 годы.

5.«Улучшение условий и охраны труда в муниципальных учреждениях города Саратова» на 2017-2019 годы

6.«Участие в организации временного трудоустройства несовершеннолетних в возрасте от 14 до 18 лет в свободное от учебы время на 2019-2021 годы.

7.«Профилактика правонарушений, терроризма, экстремизма, межнациональных конфликтов и наркомании» на 2019-2021 годы.

8.«Развитие малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «Город Саратов» на 2017-2019 годы.

9.«Управление муниципальными финансами муниципального образования «Город Саратов» на 2018-2020 годы.

10.«Развитие жилищно-коммунального хозяйства в муниципальном образовании «Город Саратов» на 2018-2022 годы.

11.«Повышение энергоэффективности и энергосбережения в муниципальном образовании «Город Саратов» на период до 2020 года.

12.«Развитие дорожно-транспортного комплекса муниципального образования «Город Саратов» на 2018-2020 годы.

13.«Благоустройство территории муниципального образования «Город Саратов» на 2018-2020 годы.

14.«Формирование современной городской среды муниципального образования «Город Саратов» на 2018-2022 годы.

Кроме того, предусмотрена реализация ведомственных целевых программ:

1.«Формирование земельных участков, расположенных на территории муниципального образования «Город Саратов» на 2018-2020 годы.

2.«Приобретение жилых помещений для исполнения решений судов» на 2018-2020 годы.

3.«Снос аварийного жилищного фонда на территории муниципального образования «Город Саратов» на 2018-2020 годы

4.«Снос самовольных построек, расположенных в границах территории муниципального образования «Город Саратов» на 2017-2019 годы.

5.«Информационное освещение и сопровождение деятельности администрации муниципального образования «Город Саратов» по социально-экономическому развитию города Саратова» на 2018-2020 годы.

6.«Поддержка социально ориентированных некоммерческих организаций города Саратова» на 2018-2020 годы.

7.«Содержание гидротехнических сооружений водных объектов (прудов)» на 2019 год.

8.«Обеспечение безопасности гидротехнических сооружений Волгоградского водохранилища, закрепленных за управлением по инженерной защите администрации муниципального образования «Город Саратов» на 2019 год.

9.«Сохранение, содержание и благоустройство памятников и монументальных скульптур и государственная охрана объектов культурного наследия местного (муниципального) значения, расположенных на территории муниципального образования «Город Саратов» на 2018-2020 годы.

10. «Организация мероприятий с детьми и молодежью» на 2019 год.

11.«Развитие педагогического потенциала» на 2019 год.

12.«Создание условий для организации и осуществления мероприятий по гражданской обороне и защите населения и территории муниципального образования «Город Саратов» от чрезвычайных ситуаций» на 2018-2020 годы.

Исполнение всех поставленных задач должно привести к ускорению экономического развития города за счет создания позитивного инвестиционного имиджа. По итогу существенно улучшится движение капитала в наиболее эффективные и конкурентоспособные отрасли и виды деятельности, что повлечет за собой рост экономики и улучшение уровня жизни населения.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Федеральный закон от 29.07.2018 N 261-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации».*

2. *Абрамова М.И. Анализ реализации стандарта деятельности органов местного самоуправления по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в муниципальных образованиях // Вестник СГСЭУ. 2016. №1. С. 7-13.*

3. *Фирсова Е. Г. Особенности инвестиционной деятельности муниципальных образований Российской Федерации // Молодой ученый. — 2014. — №17. — С. 354-356*

4. *Официальный сайт: Министерство финансов URL:https://www.minfin.ru*

5. *Официальный сайт: Инвестиционный портал Саратовской области URL:http://www.investinsaratov.ru*

6. *Официальный сайт: Администрация муниципального образования «Город Саратов» URL: http://www.saratovmer.ru*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РФ

*К.С. Разборова, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
Научный руководитель: Л.В. Портнова, к.э.н., доцент*

Аннотация. В данной статье рассматривается состояние страхового рынка РФ за последние два года. Показана статистика продажи страховых услуг. Рассмотрены основные проблемы и перспективы развития рынка страхования РФ.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, проблемы, перспективы.

Annotation. This article discusses the state of the insurance market of the Russian Federation over the past two years. The statistics of sale of insurance services is shown. The main problems and prospects of the Russian insurance market development are considered.

Keywords: insurance, insurance market, problems, prospects.

Страхование – вид экономических отношений, направленный на защиту интересов физических и юридических лиц РФ, при наступлении конкретных случаев за счет страховых взносов, внесенных страховщиками. Страхование бывает обязательным и добровольным, при страховании могут быть учтены различные моменты (учет профессиональной деятельности, особенность территории проживания и т.д.) [1, с.64].

За последнее время страховой рынок в РФ прошел путь от тусклой и непрозрачной области до существенного участка экономики. 28 июня 1991 года был принят Закон РФ № 1499-1 «О медицинском страховании граждан в РФ». Законодательную базу правового регулирования страхования заложил закон «Об организации страхового дела в РФ» от 27 ноября 1992 года (с изменениями от 31.12.97 года № 157-ФЗ). С принятием этого закона начался новый этап в развитии страхового рынка, данный документ послужил основанием для разработки программных действий по развитию страхования в РФ. Вторым основным законодательным документом, регулирующим страховую деятельность, стал Гражданский кодекс (глава 48 «Страхование»), который регулирует правовые отношения при страховании. ГК РФ уже четко определил, что следует понимать под страхованием имущества, страхованием ответственности за причинение вреда, страхованием ответственности по договору, страхованием предпринимательского риска и др.

В 2003 году вступил в силу Закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных» и 1 января 2004

года запрещается эксплуатация транспортных средств, на которые не оформлен полис ОСАГО.

Таблица 1 - Популярность услуг по видам страхования в РФ, %*

Вид страхования	Доля в общем объеме рынка страхования	
	1 полугодие 2017	1 полугодие 2018
Страхование жизни	25,9	28,1
ОСАГО	17,4	14,7
Добровольное медицинское страхование	10,9	14,2
Страхование автокаско	12,7	11
Страхование от несчастных случаев и болезней	9,5	9,6
Страхование прочего имущества юридических лиц	7,5	7,3
Страхование прочего имущества граждан	4,5	3,9
Страхование гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам	3,9	1,1
Иные виды страхования	7,7	10,1
Итого	100	100

*Составлено автором по источнику [5]

Страховые услуги, оказываемые страховыми компаниями: страхование жизни, страхование от несчастных случаев и болезней, страхование имущества, ипотечное страхование, страхование финансовых рисков, страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств, страхование строительных рисков и прочие [4, с.454].

По видам страхования наиболее распространенные услуги представлены в таблице 1.

На сегодняшний день рынок находится в хаотичном состоянии. Страховые компании не только регулярно сталкиваются с необходимостью реагировать на глобальные изменения финансового рынка, но вынуждены оценивать риски, которые могут возникнуть у конкретных партнеров по бизнесу. Страховщики в 2018 году отмечают не совсем благоприятную ситуацию как в страховании, так и в экономике в целом, хотя темпы роста страхового рынка РФ в 2017 году заметно выросли. Эксперты считают, что в 2019 году спрос на страхование снова вырастет, несмотря на сохранение основных негативных тенденций прошлого года. Локомотивом роста как в уходящем году, так и в будущем, останется страхование жизни, а тормозом - убыточное ОСАГО.

Показатели развития страхового рынка РФ в 1 полугодии 2018 года по сравнению с 1 полугодием 2017 года демонстрируют тенденцию роста (табл.2). Основной вклад в рост рынка страхования России внесли страхование от несчастных случаев и болезней, (+15 млрд. руб.) за счет роста рынка потребительского кредитования, (+6 млрд. руб.) это добровольное медицинское страхование за счет ежегодной инфляции стоимости медицинских услуг.

Таблица 2 – Динамика показателей страхового рынка за 1 полугодие 2017-2018гг.**

Вид страхования	Взносы в млн.руб.		Темпы прироста взносов, %
	1 полугодие 2017 г.	1 полугодие 2018 г.	
Страхование жизни	141 231	205 719	45,7
ОСАГО	109 192	107 302	-1,7
Добровольное медицинское страхование	98 076	104 080	6,1
Страхование автокаско	77 731	80 142	3,1
Страхование от несчастных случаев и болезней	55 057	70 084	27,3
Страхование прочего имущества юридических лиц	52 352	53 473	2,1
Страхование прочего имущества граждан	25 397	28 316	11,5
Страхование финансовых рисков	11 664	14 339	22,9
Государственное страхование жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним в обязательном государственном страховании лиц	18 328	12 005	-34,5
Иные виды страхования	10 798	11 693	8,3
Страхование грузов	8 491	9 977	17,5
Страхование гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам	7 975	8 257	3,5
Страхование гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору	11 214	7 632	-31,9
Страхование предпринимательских рисков	5 366	6 509	21,3
Страхование средств воздушного транспорта	5 780	6 016	4,1
Страхование средств водного транспорта	2 523	2 506	-0,7
Обязательное страхование ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте	2 203	2 075	-5,8
Сельскохозяйственное страхование	2 593	1 657	-36,1
Итого	645 971	731 782	13,3

**Составлено автором по источнику [5]

Среди лидеров падения оказались государственное страхование жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним в обязательном государственном страховании лиц (-6,3 млрд. руб.), в результате отзыва лицензии страховщика сотрудников МВД (ООО «ЦСО»), а также страхование гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору (-3,6 млрд. руб.), за счет ухода от механизма страхования гражданской ответственности застройщиков и создания государственного компенсационного фонда долевого строительства.

Рассмотрим ТОП-10 российских страховых компаний 2017 и 2018 года. Лидером рынка страхования являются АО «СОГАЗ», доля премий в 1 полугодии 2017 году составляет 104596028 тыс. руб. и в 1 полугодии 2018 года произошло увеличение до 110253 096 тыс. руб.

На втором месте находится Сбербанк страхование жизни тоже увеличение.

По данным таблицы 3 видно увеличение сборов практически у всех страховщиков, кроме последних двух. За 1 полугодие 2018 года сборы Росгосстраха составили 27 835 911 тыс. руб., это на 55,42 % меньше, чем за аналогичный период предыдущего года, основная причина падения - это сокращение бизнеса по ОСАГО и КАСКО.

Таблица 3 - ТОП-10 российских страховых компаний в 2017-2018 гг.***

№ п/п	Наименование	Объём премий 1 полугодие 2017 год, тыс. руб.	Объём премий 1 полугодие 2018 год, тыс. руб.
1	АО СОГАЗ	104 596 028	110 253 096
2	Сбербанк страхование жизни	41 382 546	76 070 641
3	ВТБ Страхование	34 681 857	47 583 522
4	АльфаСтрахование	33 064 338	47 480 908
5	РЕСО-Гарантия	43 041 080	44 970 564
6	Ингосстрах	42 644 464	40 829 584
7	ВСК	29 881 688	35 329 282
8	АльфаСтрахование-Жизнь	20 782 960	28 310 600
9	Росгосстрах	50 218 450	27 835 911
10	Капитал (РГС-Жизнь)	28 692 113	17 110 213

***Составлено автором по источнику [5]

Деятельность страховой компании Капитал (РГС-Жизнь) в связи с постоянными реорганизациями и судебными разбирательствами характеризуется снижением объемов страховых сборов.

У страховой отрасли в РФ множество проблем, среди них можно выделить 4 основных:

1. Низкий уровень спроса на страховые услуги.

Население РФ чаще всего обращаются к страховщикам, только потому что обязаны делать это [2, с.59]. Например, без страхования нельзя оформить автомобиль или же взять кредит в банке.

2. Ограничение конкуренции.

Конкуренция – двигатель прогресса. Она способствует развитию и улучшению качества услуг на рынке. Например, если человек захочет наблюдаться в какой-то клинике, то ему придется сделать полис у одной из компаний - партнеров.

3. Непрозрачность рынка.

В большинстве страховых компаний нет в общем доступе документов и данных об их услугах, что делает их услуги сомнительными для потребителя.

4. Мошенничество.

За предыдущие несколько лет многие компании ушли с рынка, потому что взяли на себя обязательства, которые в дальнейшем не смогли выполнить. После отзыва лицензий, руководители этих фирм открывали

новые компании, получали от клиентов деньги за полисы и снова уходили с рынка. Полис становился недействительным, а люди разочарованными.

Причиной, препятствующей развитию страхования в РФ, является недостаточное распространение в современных финансовых рынках, в которых страхование это необходимое условие. Другой причиной, тормозящей развитие программ страхования жизни, являются нестабильная экономическая ситуация в стране. Большое влияние, в частности, оказывают мрачные прогнозы будущего, распространяемые в обществе. В результате страхователи не склонны пользоваться долгосрочными финансовыми инструментами, одним из которых является страхование жизни. Также часто страхователи не удовлетворены качеством оказанных им услуг. Население не доверяет финансовым рынкам, а страховщики не проявляют достаточной активности по разъяснению того, что в годы реформ страховые компании были самыми надежными из финансовых институтов. Государство должно регулировать и осуществлять контроль за страховой деятельностью страховых организаций [3, с.58].

Перспективы развития страхового рынка РФ сложно предугадать, так как они во многом зависят от состояния экономики страны, уровня ее развития, благосостояния и страховой культуры населения. Положительной тенденцией является то, что отмечается рост добровольных видов страхования и снижение доли обязательных видов страхования.

Рынок страхования сегодня недостаточно развит в связи с экономической малоразвитостью населения. В данный момент страхование населения РФ только частично выполняет свою социально-экономическую функцию. Причины того, что услуги страхования в РФ не пользуются активным спросом в том, что нашим юридическим и физическим лицам не хватает денег. К сожалению, наши российские страхователи относительно бедны по меркам развитых стран мира. Поэтому средства, которые они могут выделить на страхование, существенно меньше, чем средства, выделяемые страхователями в развитых странах.

В перспективе позитивное же влияние на рынок страхования окажет снижение средней стоимости полиса и оживление в сегменте кредитования в результате снижения банковских ставок. По прогнозам экспертов, темпы прироста взносов по страхованию от несчастных случаев и болезней составят 12–15%, что будет обусловлено увеличением объемов кредитования физических лиц. За счет инфляции стоимости услуг лечебных учреждений, добровольное медицинское страхование покажет прирост на 9-12%.

Таким образом, исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, о том, что страхование играет значительную роль не только в жизни

человека, но и в жизни государства. Ведь именно страхование увеличивает инвестиционный запас страны, который решает вопросы социального и пенсионного обеспечения.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Горбатова Е.О., Колодяжная А.Ю. Анализ эффективности деятельности коммерческого банка // *Студент. Аспирант. Исследователь*. 2016. № 12 (18). С. 64-69.
2. Золотова Л.В., Лаптева Е.В., Портнова Л.В. Статистический анализ доходов, расходов и сбережений как показателей уровня жизни населения России // *Финансовая экономика*. 2018. № 5. С. 55-60.
3. Золотова Л.В., Портнова Л.В. Анализ структуры и динамики финансовых индикаторов уровня жизни российских домохозяйств / В сборнике: *Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях сборник научных трудов Двенадцатой Международной научно-практической конференции, посвященной 110-летию РЭУ им. Г.В. Плеханова. Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова*. 2017. С. 57-67.
4. Лаптева Е.В., Огородникова Е.П. Прогноз состояния страхового рынка РФ НА 2018-2020 годы // *Финансовая экономика*. 2018. № 5. С. 454-461.
5. Обзор рынка страхования в России 2018 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2018/07/ru-ru-insurance-survey-2018.pdf> (дата обращения 05.01.2019).

ВНЕДРЕНИЕ И ПУТИ РАЗВИТИЯ “НОВОЙ ЭКОНОМИКИ”, ПРОБЛЕМАТИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ

*Е.В. Чичина, К.А. Метельская, студенты
Минский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова, Беларусь
Научный руководитель: Р.Ю.Урсан, магистр экономики*

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы нынешней экономики, а так же предложенная Орешиним “Новая экономика”, базирующаяся на экономике знаний. Показана финансовая выгода от использования интеллектуальной собственности. Так же рассмотрена финансовая проблематика внедрения “Новой экономики”.

Ключевые слова: Новая экономика, экономика знаний, финансовый доход от научных исследований, интеллектуальная собственность, проблемы финансирования “Новой экономики”.

Abstract. The article considers the problems of the current economy, as well as the “New Economy” proposed by Oreshin, based on the knowledge economy. The financial benefit from the use of intellectual property is shown. The financial problems of the implementation of the “New Economy” are also considered.

Keywords: New economy, knowledge economy, financial income from scientific research, intellectual property, problems of financing “New economy”.

Общественно-политическая и экономическая верхушки Российской Федерации в течение многих лет готовилась к кризису образца 1998г., стремясь не повторять ошибок. Однако ситуация оказалась иной. Кризис двадцатилетней давности был порожден внутренними факторами – слабостью правительства. На сегодняшний же момент Россия впервые за последние 100 лет сталкивается с мировым кризисом как часть глобальной экономической и финансовой системы.

Центральной фигурой экономики был и остаётся – индивид. Вне человека нет и не может быть никакой экономики. Экономика, хозяйственная деятельность, появилась совместно с народом, с помощью человека и во имя человека. Таким образом, можно выделить следующие предпосылки с целью рассмотрения определения “Новой экономики”:

1. Отрицательные итоги социального и экономического развития России за последние два-три десятилетия достаточно открыты и известны, а именно люди вымирают от болезней, алкоголя и конечно от употребления наркотических средств; социальный раздел населения достиг острых потерь; чиновники малокомпетентны и коррумпированы; принимаемые законы не выполняются; органы власти не справляются с поставленными задачами. Распад СССР, а так же последующий социально-экономический кризис привел к снижению роста численности населения в следствие резкого снижения рождаемости.

2. Исследование и разбор демографических условия и состояния здоровья жителей Российской Федерации выявил, то что в преобладающей степени показатели в данное время хуже, чем в РСФСР в период с 1985гг. по 1990 гг. Динамика и рост заболеваемости, а так же высокие показатели инвалидности населения показывают, что наряду с усилением профилактики и раннего выявления заболеваний необходимо увеличить доступность медицинской помощи, особенно в амбулаторных условиях. Когда государственная система здравоохранения будет иметь достаточно ресурсов для своевременного лечения и реабилитации больных только тогда выявление новых случаев заболеваний приведет к снижению инвалидности и смертности.

3. Незначительный потребительский спрос населения пагубно сказывается на развитии производственной мощи Российской Федерации, следовательно, надлежит существенно повысить доходы слоёв населения с низким достатком. Российский бюджет необходимо умножить для решения этой задачи, т.е. получить дополнительно денежные средства, например, за счет улучшения налогообложения доходов физических лиц, за счет отмены предельной величины годового дохода, за счет введения налога на дорогую недвижимость и роскошь, за счет совершенствования

НДПИ, за счет существенного снижения ставки возмещенного НДС при экспорте сырья и полусырья, за счет увеличения акцизов на алкоголь и табак. В соответствие с этим могут быть увеличены пенсии, а также расходы на образование, здравоохранение, науку и культуру.

Все это с особой актуальностью ставит вопрос о необходимости коренного усовершенствования экономики России и сфер с ней связанных [3, С. 18].

Орешин В.П. предложил усовершенствование экономики и осветил такое понятие, как “Новая экономика”.

Под модернизацией экономики в настоящее время понимается переход и адаптирование от экономики, базировавшейся на рациональном использовании ограниченных производственных ресурсов, к экономике, базирующейся на знаниях. В соответствии с данными идет процесс формирования «новой экономики», а именно экономики строящейся на знаниях как на непосредственной производительной силе. “Экономика знаний – это экономика, в которой знания и производные от знаний инновации играют доминирующую роль в экономическом развитии” [3, с. 24].

Экономика, основанная на знаниях, - это та экономика, которая может создавать, распространять и использовать знания для обеспечения своего роста и конкурентоспособности.

Научная мощь является определяющей силой и вместе с тем главным и основным направлением модернизации экономики в Российской Федерации. Не зря инновационную экономику называют “Экономикой знаний”, так как основополагающим фактором является использование новых научных достижений [4, с. 5].

Российская экономика имеет внушительные возможности быстро приспособляться к новым условиям, а именно в данной ситуации к экономике знаний. Эти возможности обусловлены в первую очередь:

1. высоким образовательным запасом населения;
2. немалыми возможностями становления научных исследований;
3. достаточно зрелой материально-технической базой национальной инновационной системы.

Интерес развития экономики знаний повышен не только осознанием сохранения ограниченных ресурсов, возможности более быстрого развития общества, но и тем, что сама экономика знаний на сегодняшний день является базой инновационного становления. Отдельные зоны, сосредоточивающие институты развития экономики знаний, могут стать «точками роста» для изучения и освоения высоких технологий и создание единой системы инновационного развития [1, с. 106].

Имеется довольно большое число векторов развития “Новой экономики”, однако мы подчеркнули основные из них. Одним из важных путей развития экономики знаний считается повышение авторитета, а так

же создание стимула и наплыва способных молодых людей в науку и образование. Другим не менее важным фактором является создание институтов знаний.

Способ воспроизводства человеческих знаний включает все те же стадии, что и воспроизводство товаров и услуг, а именно: производство – распределение – обмен – потребление. “Однако экономика России в настоящее время не сильно восприимчива к инновационному типу развития, так считает большинство исследователей в сфере экономических и инновационных наук”. [1, с. 27]

Пути получения финансового дохода от научных исследований

Ключевые проблемы в области извлечения прибыли из интеллектуальной собственности, которые тормозят процессы формирования и осуществления научно-технического продукта, состоят в проблемах оценки интеллектуального имущества, а так же в непроработке нормативно-законодательной базы, ее функционирования, а кроме того в кадровых проблемах.

Различие интеллектуального имущества заключается в том, что это первоочередно считается результатом неосвященного труда. По этой причине главная особенность научного продукта представляет такая его характеристика, ровно как право собственности.

При реализации инновационной политики речь идет о коммерциализации прав собственности на результат интеллектуальной деятельности. Главное отличие инвестиционного от инновационного процесса состоит в том, что в первом случае товаром может быть только внедренный в производство результат, а во втором в качестве такового выступают, и ноу-хау, и патент, и объекты авторского права.

В случае если представить, то что в следствии проведенных научных исследований получены новые знания, которые внедрены в новой технологии производства конкретного вида продукции, то это не мешает конкурентам воспроизвести эту же линию и выпускать идентичную продукцию, а при более умелом менеджменте высока вероятность вытеснить вас с рынка.

Если же вы регистрируете свое право на интеллектуальную собственность, предпринимаете действия для охраны и вводите эту собственность в состав имущества, то конкурентам ничего не остаётся, как уйти с рынка, либо пользоваться вашими трудами, но уже на законном основании, а именно в виде покупки права пользования по лицензионному соглашению. В таком случае предприятие получает выгоду в виде дополнительного дохода, а так же возможности формировать и регулировать рынок, что несомненно является прерогативой коммерциализации интеллектуальной собственности.

Еще одним существенным плюсом законной приватизации результатов интеллектуальной деятельности является минимизация

налогообложения за счет отнесения амортизационных отчислений на затраты предприятия. Конечно, сегодня путь получения указанных выгод в России достаточно непростой [2, с. 63].

Проблемы финансирования новой экономики

В России расходы на науку финансирует государство, а не частный сектор, доля которого в развитых западных странах достигает 60-75%.

Возможно выделить следующие пути активной инвестиционной политики:

Первый путь – создание инвестиционного ресурса (сокращение потерь – прямых и транзакционных).

Второй путь – предоставление условий с целью превращения сбережений в инвестиции, повышению предрасположенности к инвестированию.

Третий путь – поощрение инвестиционной деятельности с помощью механизмов государственной поддержки инвестиций.

Четвертый путь – преодоление ограничений спроса (максимальное использование возможностей внутреннего рынка через программы импортозамещения, агрессивная поддержка экспорта).

Важной основой финансовых ресурсов с целью выполнения модернизационных мероприятий являются налоговые поступления от прибыли обеспеченного населения страны. Основной же проблемой в России является сбор налогов. Бюджет теряет большие средства в следствие того, что происходит укрывательство доходов и снижение налоговой базы [3, с. 218].

Если подводить итоги, то можно сказать, что России необходимо развивать экономику, основанную на знаниях, однако, с целью осуществления идей модернизации экономики России, необходимы значительные финансовые ресурсы. В настоящий момент основным источником финансовых ресурсов является государственный бюджет. В качестве источников финансирования модернизации экономики необходимо также учитывать средства частного сектора помимо государственного, и целью государства является создание стимулов у предприятий, организаций, частных инвесторов и иных институтов вкладывать средства в модернизацию национальной экономики. Ведь государственная экономика в том и заключается, что представляет собой сформировавшийся механизм не только национального, но и общественного воспроизводства государства, где между собой взаимосвязаны все отрасли, формы и виды общественного труда, которые сложились в ходе исторической эволюции.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Проблемы модернизации экономики России. Монография. Под ред. академика РАН Н.Я. Петракова.* – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. 335 с.

2. Наумов С.В. Управление международной конкурентоспособностью в системе первоочередных практических задач модернизации экономики России. М.: Издательство «Весь Мир» 2013. – 128с.
3. Орешин В.П. Модернизация экономики России. Монография. – Москва, 2017. - 244 с.
4. По материалам журнала "ИС. Промышленная собственность", № 11, - 2004.

БАНКОВСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА В ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ РАЗРЕЗЕ

*А.Д. Чурсинова, студентка
Оренбургский филиал РЭУ имени Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Проанализирована общая характеристика динамики кредитных организаций в России и по федеральным округам. В статье рассмотрены наиболее и наименее привлекательные регионы Приволжского федерального округа на основе социально-экономических и банковских показателей. Исследован уровень банковского развития на основе финансовых результатов деятельности кредитных организаций.

Ключевые слова: уровень развития банковской системы, экономика региона, Приволжский Федеральный округ, финансовые результаты.

Annotation. The general characteristics of the dynamics of credit institutions in Russia and by federal districts are analyzed. The article considers the most and least attractive regions of the Volga Federal District on the basis of socio-economic and banking indicators. The level of banking development is investigated on the basis of the financial performance of credit institutions.

Keywords: level of development of the banking system, regional economy, Volga Federal District, financial results

Роль коммерческих банков в современной рыночной экономике достаточно велика. Деятельность коммерческих банков имеет огромное значение благодаря их связям со всеми секторами экономики.

Региональные банковские системы являются частью единой банковской системы страны. Наряду с определяющими общими чертами и закономерностями развития региональные банковские системы имеют в то же время и свои особенности, обусловленные состоянием экономической конъюнктуры рынка и местом в системе межрегиональных хозяйственных связей [1].

Рассмотрим общую характеристику динамики кредитных организаций в России за 2014-2016гг. (Табл. 1).

Таблица 1- Общая характеристика динамики кредитных организаций РФ

Показатели	2014г.	2015г.	2016г	Изменение 2016г. к 2014г. (+,-)
Зарегистрировано кредитных организаций Банком России	1021	975	923	-98
в том числе:	947	908	867	-80
— Банков				
— небанковских кредитных организаций	74	67	56	-18
Зарегистрировано кредитных организаций со 100-процентным иностранным участием в капитале	68	67		
Кредитные организации, имеющие лицензии (разрешений), предоставляющие право на:				
— привлечение вкладов населения	609	515	468	-141
— осуществление операций в иностранной валюте	482	404	358	-124
— генеральные лицензии	232	205	189	-43
— проведение операций с драгметаллами	183	157	149	-34
Филиалы действующих кредитных организаций на территории РФ – всего	1398	1098	890	-508

По данным ЦБ РФ в 2016г. в России зарегистрировано 923 кредитных организаций, что на 98 ед. меньше, чем в 2014г. Сокращение произошло в основном за счет уменьшения числа банков на 80 ед. Это связано с тем, что большинство банков прекратили свою деятельность вследствие ликвидации или отзыва лицензий Банком России. Основной причиной для отзыва лицензий стало нарушение банковского законодательства. Кроме того среди наиболее распространенных проблем оказались нарушение требований статей 6 и 7 ФЗ №15, неспособность удовлетворять требования кредиторов, несущественная недостоверность отчетности и проблемы, связанные с недостаточностью размера собственных средств и капитала.

Кредитные организации, имеющие лицензии, предоставляющие право на привлечение вкладов населения, также имеют тенденцию к снижению. Количество кредитных организаций в 2016г. сократилось на 141 ед. Снизилось число кредитных организаций, осуществляющих операции с иностранной валютой и драгоценными металлами, на 124 и 24 ед., соответственно.

Та же тенденция наблюдается и в территориальном разрезе (Табл. 2). Наибольшее количество кредитных организаций приходится на Центральный федеральный округ. Количество кредитных организаций в 2016г. по сравнению с 2014г. сократилось на 115 ед., число филиалов уменьшилось на 121 ед.

Наименьшее число кредитных организаций наблюдается в Северо-Кавказском федеральном округе. В данном регионе в 2016г. зарегистрировано 17 кредитных организаций и 42 филиала, что на 5 и 30

ед. меньше, чем в 2014г. Общее число кредитных организаций по РФ сократилось на 167 ед., филиалов – на 495.

Таблица 2 – Динамика количества кредитных организаций и их филиалов по федеральным округам РФ

Федеральные округа	2014г.		2015г.		2016г.		Изменения 2016г. к 2014г. (+,-)	
	кредитные организации	филиалы	кредитные организации	филиалы	кредитные организации	филиалы	кредитные организации	Филиалы
Центральный	434	292	358	218	319	171	-115	-121
Северо-Западный	60	209	49	165	43	144	-17	-65
Южный	37	163	38	122	35	95	-2	-68
Северо-Кавказский	22	72	17	53	17	42	-5	-30
Приволжский	85	256	77	205	71	146	-14	-110
Уральский	32	151	29	136	26	122	-6	-29
Сибирский	41	163	37	132	32	114	-9	-49
Дальневосточный	17	79	18	67	18	56	1	-23
Итого по РФ	728	1385	623	1098	561	890	-167	-495

Проведем анализ показателей деятельности кредитных организаций ПФО (Табл. 3). По общему объему прибыли лидируют такие регионы, как Нижегородская область, Удмуртская Республика а также Республика Татарстан. Наихудшее положение занимают Самарская область и Республика Башкортостан.

Таблица 3 - Финансовые результаты деятельности кредитных организаций ПФО в 2016г.

Регион	Общий объем прибыли (+)/убытков (-), млн. руб.	Удельный вес кредитных организаций, имевших прибыль, %	Удельный вес кредитных организаций, имевших убытки, %
Кировская обл.	767,7	100	0
Нижегородская обл.	2 828,3	71,4	28,6
Оренбургская обл.	391,3	60	40
Пензенская обл.	75,5	100	0
Пермский край	166,5	75	25
Респ. Башкортостан	-2 091,4	50	50
Респ. Марий Эл.	-39,4	50	50
Респ. Мордовия	26,1	67,7	33,3
Респ. Татарстан	2 879,1	86,7	13,3
Самарская обл.	-5595,1	50	50
Удмуртская респ.	1405,2	87,5	12,5
Саратовская обл.	414,4	100	0
Ульяновская обл.	87,5	100	0
Чувашская респ.	-182,4	33,3	67,7

Наибольший удельный вес (100%) кредитных организаций, имевших прибыль, имеет Кировская, Пензенская, Саратовская и Ульяновская области. Наименьший – Чувашская Республика (33,3%).

Доля кредитных организаций, имевших прибыль, в Оренбургской области составляет 60%, имевших убыток – 40%.

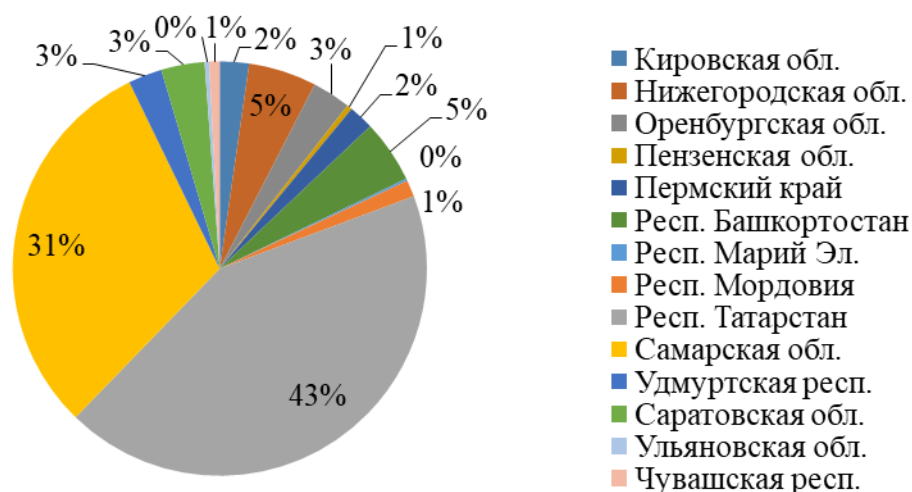


Рисунок 1 – Структура кредитного портфеля ПФО в 2016г. %

Как показывает Рисунок 1, наибольший объем выданных кредитов приходится на республику Татарстан (42,95%) от общего объема кредитования в Приволжском федеральном округе. Второе место традиционно занимает Самарская область, объем кредитов равен 282086 млн. руб., что в процентах составляет 30,54%. Показатель остальных регионов не превышает 10%.

Для выявления наиболее развивающихся и перспективных регионов Приволжского федерального округа был рассчитан интегральный показатель – индекс сравнительной привлекательности условий банковской деятельности (Рисунок 2), который учитывает доходы населения, его численность, величину банковских активов, объем кредитных вложений, уровень инфляции, а также количество банков и их филиалов [2]. Данный показатель основывается на четырех уровнях. Первый уровень включает в себя исходные данные, которые характеризуют основные факторы развития банковской системы региона. Второй уровень включает в себя анализ прямых индексов. Третий уровень является итоговым и характеризует привлекательность условий банковской деятельности региона [3].

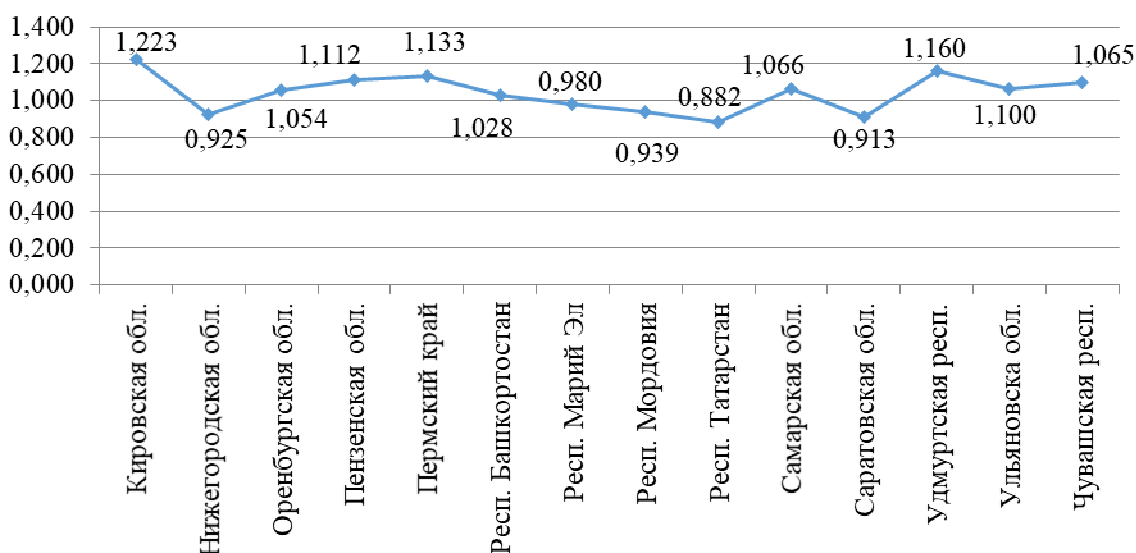


Рисунок 2 - Индекс сравнительной привлекательности банков

Базовые индексы и индексы сравнительной привлекательности рассчитаны на основе данных Росстата и Банка России.

Наибольшее значение принадлежит Кировской области (1,223), Удмуртская республика (1,160), Пермский край (1,133). Это означает, что данные регионы обладают лучшими социально-экономическими условиями среди округов Приволжского федерального округа и создания новых филиалов. Наименьшее значение наблюдается в Саратовской области (0,913), республики Марий Эл (0,980), Мордовии (0,939), Нижегородская область (0,925), Республика Татарстан (0,882), что объясняется низким уровнем развития экономики в данных регионах (Рисунок 2).

Оренбургская область имеет среднее значение. Однако стоит отметить, что данный регион по своим социально-экономическим характеристикам имеет перспективы для дальнейшего развития банковской системы.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Замурагина К.С. Критерии и показатели развития банковской системы на макроуровне // Вопросы экономики и управления. 2016. №5. С. 104-107/
2. Снатенков А.А., Тимофеева Т.В. Индексная оценка развития региональной банковской системы // Актуальные проблемы экономического развития России и регионов. Материалы региональной научно-практической конференции. Оренбург. 2015. С. 291-305.
3. Тимофеева Т.В. Практикум по финансовой статистике: учеб. пособие / Т.В. Тимофеева, А.А. Снатенков. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2014.

Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОГО РАЗВИТИЯ
РОССИИ И ЕЕ РЕГИОНОВ**

*Межвузовская научно-практическая конференция
(Оренбург, 13 февраля 2019 г.)*

Сборник научных трудов

Электронное издание сетевого распространения

Доступ ко сборнику – постоянный, свободный и бесплатный.
Сборник содержится в едином файле PDF.

<http://nkras.ru/books/arhiv/2019/apepr2019.pdf>

Максимальный объем: 10 МБ.

Издательство «Научно-инновационный центр»
660127, г. Красноярск, ул. 9 Мая, 5, 192
Тел. (923) 358-10-20

Дата издания: 30.05.2019 г.

