

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
ВОЛГОГРАДСКИЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ: ИНСТРУМЕНТЫ И ТЕХНОЛОГИИ

*XI Международная научно-практическая конференция
студентов и молодых ученых*

Сборник научных статей

19 апреля 2018 г.

Волгоград 2018

УДК 330.342.2
ББК 65.9(2)-551
И 66

Ответственный за выпуск
кандидат педагогических наук, доцент *И. А. Клюева*

Тексты статей печатаются в авторской редакции

И 66 **Инновационное развитие экономики: инструменты и технологии:**
материалы XI международной научно-практической конференции студентов и молодых ученых (2018; Волгоград). – Волгоград: Изд-во Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, 2018. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). – Систем. требования: IBM PC с процессором 486; ОЗУ 64 Мб; CD-ROM дисковод; Adobe Reader 6.0. – Загл. с экрана.

Научно-практическая конференция на тему «Инновационное развитие экономики: инструменты и технологии» состоялась 19 апреля 2018 г. Целью конференции явилось развитие научного и творческого потенциала молодежи. Работа конференции в Волгоградском институте управления – филиале ФГБОУ ВО РАНХиГС была организована в четырех секциях: «Актуальные проблемы экономики современной России», «Устойчивое развитие территории», «Проба «пера»: платформы экономического роста», «Компьютерные технологии в исследовании социально-экономических процессов».

В данном сборнике опубликованы предоставленные в редакцию работы преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов вузов России.

СОДЕРЖАНИЕ

Секция № 1 АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Е. В. Артамонова МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	8
Г. А. Ахназарян СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАКТИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА В ПАО «СКБ-БАНК»	13
М. А. Байзель ПРОБЛЕМА УЧЕТА ЛИЦЕНЗИОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ТАМОЖЕННОЙ ПРАКТИКИ	15
А. Ф. Болтоногов ПРОБЛЕМЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	18
В. Е. Валяева; А. И. Ежова ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА: ПРИЧИНЫ, ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ВЫХОДА	21
А. К. Варданян НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ОЖИДАНИЕ И РЕАЛЬНОСТЬ	24
О. Н. Вердян СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	28
Д. А. Горкушенко, А. О. Пугина НАЛОГОВАЯ АМНИСТИЯ 2018 КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ	32
В. В. Грошева АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ МЕТОДИК ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА	35
М. Б. Гулуева АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	39
Е. Д. Дубинина ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ СТРУКТУРУ КАПИТАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ	43
Е. А. Емелина ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СТРУКТУРУ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ КОМПАНИИ	46
А. И. Ефремова, А. Е. Олейникова МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ	50
А. О. Желнина АНАЛИЗ ПРОДУКТОВОГО ПОРТФЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ПРОДУКЦИИ ПАО «ТРУБНАЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ»	54
А. А. Завалишина ПРОБЛЕМА СООТНОШЕНИЯ МИНИМАЛЬНОГО РАЗМЕРА ОПЛАТЫ ТРУДА И ПРОЖИТОЧНОГО МИНИМУМА ТРУДОСПОСОБНОГО НАСЕЛЕНИЯ	57
А. В. Замяткина К ВОПРОСУ О КРИТЕРИЯХ И МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДАХ ПРИ ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ТЕХНОЛОГИИ, ОБОРУДОВАНИЯ	61
Д. В. Иванов, Д. Д. Понедельников ПРОБЛЕМА ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЁЖИ	64
А. К. Киватцева НОВЫЙ КЛАССИФИКАТОР ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ИЛИ КАК ОБЕЗОПАСИТЬ БИЗНЕС	69
А. А. Ковтун МОЛОДЕЖНАЯ БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ КАК ВАЖНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА	72
Т. А. Коренькова ПРОБЛЕМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ НА РОССИЙСКОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ	75

О. А. Крылова К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ	80
В. Г. Лисичкина НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В КОНТЕКСТЕ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	82
Г. В. Морозов РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И СОДЕЙСТВИЕ ТРУДОУСТРОЙСТВУ ИНВАЛИДОВ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД	84
К. А. Овчинникова К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В РЕГИОНАХ РОССИИ	87
А. И. Ракова СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	90
И. Н. Сафонова ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК РЕШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	94
Ю. О. Сергеева АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА ОТ 28.06.2014 № 172-ФЗ «О СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»	97
Е. Д. Серова РАЗВИТИЕ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	100
В. В. Табунщикова МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА	103
Л. А. Тимохина ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ И МЕРЫ БОРЬБЫ С НЕЙ	108
Э. В. Типаева ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	110
З. Е. Трусова РОЛЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РФ	115
Ю. Е. Фомина АЛГОРИТМ ВЫБОРА ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ГРАЖДАН	119
А. И. Хаванская ВНУТРЕННИЙ АУДИТ И ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ЕГО ОРГАНИЗАЦИИ	124
Д. А. Хаустова ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	127
К. В. Чекунова ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРОВ ПРИ ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРОГРАММ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ	131
М. А. Шевчук ИДЕНТИФИКАЦИЯ И ОЦЕНКА НАЛОГОВЫХ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИИ	135
А. Н. Шуманова МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА.....	137
А. А. Юдина СИСТЕМНО ЗНАЧИМЫЕ БАНКИ: ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ И ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ.	140
В. А. Якупов ПРИЗНАКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЕГО ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ.....	145

Секция № 2 **УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИИ**

К. И. Амралиева ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	150
В. Н. Антимонова НАЦИОНАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ БРЕНДЫ: АНАЛИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ	153

Э. А. Архипова ТРАНСПОРТНЫЙ КОМПЛЕКС КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	156
Е. А. Багрова АНАЛИЗ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ (НА ПРИМЕРЕ ГЕРМАНИИ И ФРАНЦИИ).....	161
А. В. Брызгунов ПРОБЛЕМА СОБИРАЕМОСТИ НАЛОГОВ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	166
А. Д. Будникова СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ СОБИРАЕМОСТИ НАЛОГОВ	169
Д. В. Ветютнева УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЯХ.....	174
Г. А. Вилкова МЕЖБЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА.....	178
Е. А. Голотина ФЕДЕРАЛЬНЫЕ БЮДЖЕТНЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК УЧАСТНИКИ НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ.....	183
А. А. Дашкина УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ В ЦЕЛЯХ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ХРАНЕНИЕ ПРОДУКЦИИ	187
В. В. Дворникова СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ПРОГРАММНЫХ РАСХОДОВ БЮДЖЕТА	190
А. А. Дубинчук ФОРМИРОВАНИЕ РОССИЙСКОГО СЕГМЕНТА ПРОСЛЕЖИВАЕМОСТИ ТОВАРОВ, КАК МЕРА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНТРОЛЯ ЗА ПОСТУПЛЕНИЕМ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В БЮДЖЕТ РФ	194
П. С. Золотова БАНКОВСКАЯ ЛИКВИДНОСТЬ: СУЩНОСТЬ И ВЛИЯНИЕ НА УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕГИОНАХ РФ.....	198
С. В. Ильин ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	200
А. В. Ким ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	204
М. О. Ключева РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ	206
А. И. Колодяжная БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК МЕТОД ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕГИОНА.....	209
Е. А. Коробова ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ (2011–2018 гг.).....	212
А. Е. Коршунова МИГРАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ИНДИКАТОР СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА ОБЛАСТИ.....	216
В. С. Красикова ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РФ И ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ (2006–2017 ГГ.)	222
В. С. Красикова НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ: ЕГО ДОЛЯ В ДОХОДНОЙ ЧАСТИ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РФ И ПЕРСПЕКТИВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПОСТУПЛЕНИЙ	225
Т. А. Крылова ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	229
А. С. Кузнецова, Ю. И. Кулешова ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ: ФАКТОРЫ И ПРОБЛЕМЫ.....	233
М. Р. Линев, М. С. Пыстык СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПОСТУПЛЕНИЙ ОТ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТЫ	236

С. В. Лысенко ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО.....	239
М. Ю. Михайлина ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ.....	246
С. В. Овчинников ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА И РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РФ	250
А. В. Павлова ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ: «ПЛЮСЫ» И «МИНУСЫ» НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА.....	252
О. А. Павлова ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ В РОССИИ И СУБЪЕКТАХ РФ.....	254
О. А. Павлова ДОЛЕВОЕ СООТНОШЕНИЕ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН В ДОХОДАХ БЮДЖЕТА ГОСУДАРСТВА.....	258
А. А. Потапов НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ.....	263
Н. Н. Прокофьев ПЕРСПЕКТИВЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО МАНЕВРА «22/22».....	266
М. М. Санеева НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ.....	270
В. Л. Седова ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	274
А. А. Смазнова ВИДЫ ТОРГОВ И МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЫ КОНТРАКТА.....	276
В. Е. Фролова АНАЛИЗ ПОСТУПЛЕНИЯ АКЦИЗОВ В БЮДЖЕТ ГОСУДАРСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РОСТА.....	279
Е. Г. Шапошникова ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В РАМКАХ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА.....	283
М. А. Шевчук ИДЕНТИФИКАЦИЯ И ОЦЕНКА НАЛОГОВЫХ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИИ	288
Е. И. Ярцева ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССНЫХ ИННОВАЦИЙ НА ПЕРСПЕКТИВНУЮ ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	290

Секция № 3

ПРОБА «ПЕРА»: ПЛАТФОРМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Г. К. Агеенко МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ ТРУДА И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИКИ	294
О. В. Благородова, Е. В. Шилова РАЗВИТИЕ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРИМЕНЕНИЕ МИРОВОГО ОПЫТА	297
Т. И. Дарбинян РЕГИОНАЛЬНАЯ МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА КАК ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ.....	299
И. С. Зубрева ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ	301
Д. В. Иванов ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ: РОССИЙСКАЯ И МИРОВАЯ ПРАКТИКА.....	305
С. С. Катаева АНТИКРИЗИСНЫЙ ПЛАН ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ.....	308

У. В. Котова ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ВАЛЮТНЫХ ОТНОШЕНИЙ.....	310
А. Ю. Медведева ОСНОВЫ И ВЫГОДЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ. СТРУКТУРА И ДИНАМИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РФ.....	317
Е. В. Молоканова ФАБРИКА ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ И «ДОРОЖНАЯ КАРТА» ЕЁ РЕАЛИЗАЦИИ	320
А. А. Подъяпольская СОВРЕМЕННАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	325
Д. Д. Понедельников ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ.....	328
А. А. Поповкин СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ БЕЗРАБОТНЫХ: МИРОВАЯ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА.....	331
Т. С. Резник ПРОБЛЕМА ЗАНЯТОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	334
В. Е. Соколова МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РФ ЗА 2014–2016 ГГ.....	336
М. А. Честнова МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	339
Ш. Т. Шавешян КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	342

Секция № 4
КОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
В ИССЛЕДОВАНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Е. А. Аганина, М. С. Черноиванов ВЛОКЧАИН – ПЕРСПЕКТИВНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ БАЗ ДАННЫХ.....	345
Е. А. Галкина, А. А. Звозников СМАРТ-ДОГОВОР: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ	348
В. Н. Гарибян, Ж. В. Юзбашян ИГРА С ПРИРОДОЙ: УБОРКА СНЕГА.....	351
Н. И. Журбенко ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ «СПАРК» ДЛЯ ПОИСКА АФФИЛИРОВАННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ С КОМПАНИЯМИ, ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ ИЗ САНКЦИОННЫХ СПИСКОВ.....	355
А. А. Севидова ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ АНАЛИЗЕ СОВРЕМЕННЫХ ПОЛИТИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ.....	360
М. А. Шумаков ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЛОКЧЕЙНА	364

Секция № 1

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Е. В. Артамонова

МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: И. К. Биткина, к.э.н.

В современной экономике, основанной на рыночных отношениях, для эффективного функционирования коммерческого предприятия необходима стабильная прибыльность, в случаях, если уровень прибыли снижается, можно наблюдать картину неэффективности или же высокой рискованности деятельности, которая может в дальнейшем привести к банкротству. В связи с этим, для предотвращения подобных ситуаций и прогнозирования рациональной управленческой модели в будущих периодах существуют различные виды анализов финансовых результатов. Целью проведения анализа является выявление различных резервов, которые могут способствовать росту прибыли, а так же рост финансовой устойчивости и увеличение конкурентоспособности на рынке. Безусловно, многогранность понятия прибыли, которую можно наблюдать из классификаций данного понятия, дает основание для представления различных методик анализа.

Один из видов методик анализа предлагает Е. В. Пронина в работе «Анализ хозяйственной деятельности предприятия». По мнению данного автора, анализ прибыли коммерческого предприятия состоит из нескольких этапов:

- ✓ Проведение горизонтального анализа финансовых результатов деятельности предприятия;
- ✓ Выявление внутренних и внешних факторов, влияющих на основные финансовые результаты;
- ✓ Анализ рентабельности;

- ✓ Факторный анализ прибыли от продаж;
- ✓ Сопоставление показателей прибыли и рентабельности коммерческого предприятия и сравнение данных показателей с аналогичными показателями конкурентов;
- ✓ Составление выводов;
- ✓ Планирование дальнейших управленческих решений, основанных на выявленных резервах роста прибыли и рентабельности, разработка плана мероприятий по реализации резервов и прогнозирование финансовых результатов¹.

Рассмотрим более подробно данные этапы. На первом этапе Е. В. Пронина предлагает провести горизонтальный и вертикальный анализ финансовых результатов деятельности предприятия на основе формы 2 бухгалтерской отчетности. На основе данных видов анализа можно увидеть:

- ✓ Величину текущих и постоянных активов, и их изменение и соотношение;
- ✓ Каковы темпы роста различных статей, и каким образом данная динамика влияет на финансовое состояние коммерческого предприятия;
- ✓ Какова доля запасов и дебиторской задолженности;
- ✓ Какова доля собственных средств относительно заемных средств;
- ✓ Каким образом происходит распределение заемных средств;
- ✓ Какую долю в пассивах составляет задолженность перед бюджетом, банками и т.д.²

Следующим этапом анализа прибыли коммерческого предприятия является выявление внутренних и внешних факторов, влияющих на основные финансовые результаты. Выявление данных факторов производится на основе результатов полученных из горизонтального и вертикального анализа и специфики отрасли.

Следующим этапом является проведения анализа рентабельности коммерческого предприятия. Рентабельность подразумевает использование средств таким образом, при котором предприятие не только покрывает свои затраты, но и получает прибыль. В экономической литературе выделяют 3 группы рентабельности, в зависимости от того с чем сравнивать показатели прибыли.

1. Рентабельность капитала;
2. Рентабельность продаж;
3. Рентабельность производства³.

Рентабельность капитала показывает, на сколько, компания способна получать прибыль. В рентабельность капитала входят такие виды рентабельности как: рентабельность совокупного капитала и рентабельность собственного капитала.

Рентабельность совокупного капитала рассчитывается по формуле: прибыль до налогообложения / всего источников средств. Совокупный капитал включает в себя как оборотные, так и внеоборотные средства. Данный показатель в большей степени интересен для инвесторов.

¹ Пронина Е. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2015. 381 с.

² Греченюк А. В. Современные аспекты анализа бухгалтерского баланса предприятия / А. В. Греченюк // Теория и практика общественного развития. 2014. № 13. С. 129–132.

³ Пронина Е. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2015. 381 с.

Рентабельность собственного капитала рассчитывается по формуле: чистая прибыль / собственный капитал. Данный вид рентабельности является основополагающим, поскольку характеризует вложения в какую-либо деятельность и показывает какова прибыль от инвестиций.

Рентабельность продаж показывает количество прибыли, получает коммерческое предприятие с каждого рубля проданной продукции. В рентабельность продаж входят такие виды как: валовая рентабельность реализованного продукта, операционная рентабельность реализованного продукта и чистая рентабельность реализованного продукта.

Валовая рентабельность реализованного продукта рассчитывается по следующей формуле: валовая прибыль / выручку от реализации. Валовая рентабельность реализованного продукта показывает, какое количество валовой прибыли в каждом рубле реализованной продукции.

Операционная рентабельность реализованного продукта рассчитывается по формуле: операционная прибыль / выручку от реализации.

Операционная рентабельность реализованного продукта показывает рентабельность предприятия после вычета затрат на производство и сбыт товаров.

Чистая рентабельность реализованного продукта рассчитывается по формуле: чистая прибыль / выручка от реализации. Данный коэффициент показывает полное влияние структуры капитала и финансирования компании на ее рентабельность.

Рентабельность производства показывает, какое количество прибыли получает компания за каждый рубль, который был затрачен на производство продукта. В рентабельность производства входят такие виды рентабельности как: валовая рентабельность производства и чистая рентабельность производства.

Валовая рентабельность производства рассчитывается по формуле: валовая прибыль / себестоимость продукции. Данный коэффициент показывает эффективность производственной деятельности предприятия, а также эффективность политики ценообразования.

Чистая рентабельность производства рассчитывается по формуле: чистая прибыль / себестоимость продукции. Показатель чистой рентабельности производства показывает, сколько рублей чистой прибыли приходится на рубль реализованного продукта.⁴

Следующим этапом анализа является факторный анализ прибыли от продаж. Факторный анализ необходим для выявления факторов, которые могут оказать наибольшее влияние на результативные показатели, из всей совокупности внешних и внутренних факторов. Именно данный вид анализа позволяет определить влияние отдельных факторов на результативный показатель с помощью различных методов исследования.

Для выполнения факторного анализа необходимы следующие показатели:

1. Выручка;
2. Себестоимость;

⁴ Кирьянова З. В. Анализ финансовой отчетности: учебник / З. В. Кирьянова, Е. И. Седова. М.: Юрайт, 2014. 428 с.

3. Валовая прибыль;
4. Коммерческие расходы;
5. Управленческие расходы;
6. Прибыль от продаж⁵.

Вследствие того, что факторная модель прибыли является аддитивной, может, применяется способ цепной подстановки, на основе которого проводится постепенная замена плановой величины каждого фактора на фактическую.

После проведения всех видов анализа производится сопоставление показателей прибыли и рентабельности коммерческого предприятия и сравнение данных показателей с аналогичными показателями конкурентов. Изучив показатели можно сделать выводы о конкурентоспособности коммерческого предприятия, о финансовой устойчивости, привлекательности для инвесторов, возможности задействования резервов для увеличения прибыли или же о неэффективности работы. На основе данных выводов составляется планирование дальнейших управленческих решений и прогнозирование финансовых результатов.

Еще одну методику анализа прибыли коммерческого предприятия предлагает Г. Л. Савицкая в работе «Анализ хозяйственной деятельности предприятия». Данная методика схожа с методикой, представленной Е.В. Прониной, однако Г. Л. Савицкая предлагает проведение еще нескольких видов анализа.

На первом этапе производится анализ динамики прибыли организации. Объектами данного исследования являются:

«Валовая прибыль, которая рассчитывается по формуле: выручка от продаж / себестоимость реализованной продукции;

Прибыль от реализации продукции, которая рассчитывается по формуле: валовая прибыль / постоянные расходы;

Общую прибыль до налогообложения, которая рассчитывается по формуле: прибыль от продаж + доходы от участия в других организациях + % к получению – % к уплате + прочие доходы – прочие расходы;

Чистую прибыль, которая рассчитывается по формуле: валовая прибыль + другая операционная прибыль + финансовая прибыль – налоги»⁶.

На втором этапе производится анализ рентабельности коммерческого предприятия.

На третьем этапе Г. Л. Савицкая предлагает проводить факторный анализ.

Четвертым этапом является проведение анализа структуры, динамики и изменения структуры затрат на производство и реализацию продукции. Данный вид анализа по расчетам схож с горизонтальным анализом, однако здесь используются только такие статьи как:

1. Материальные затраты;
2. Затраты на оплату труда;
3. Амортизация основных средств;
4. Прочие затраты⁷.

⁵ Пронина Е. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2015. 381 с.

⁶ Савицкая Г. В. Экономический анализ: учебник для студентов высших учебных заведений. М.: ИНФРА-М, 2013. 647 с.

Анализ динамики структуры затрат и факторов их изменения дает возможность своевременно реагировать на отклонения от нормальных параметров производственного процесса, принимать упреждающие меры по недопущению излишних затрат и потерь, выявлять тенденции изменения затрат, разрабатывать меры по их снижению.

Остальные этапы проводятся аналогично методике Е. В. Прониной.

Таблица 1

Сравнение методики анализа прибыли организации

	Г.В. Савицкая	Е.В. Пронина
1 этап	Анализ динамики прибыли организации	Горизонтальный анализ финансовых результатов деятельности предприятия
2 этап	Анализ рентабельности	Выявление внутренних и внешних факторов, влияющих на основные финансовые результаты компании
3 этап	Факторный анализ прибыли от продаж	Анализ рентабельности
4 этап	Анализ структуры, динамики и изменения структуры затрат на производство и (или) реализацию продукции.	Факторный анализ прибыли от продаж
5 этап	Сопоставление показателей прибыли и рентабельности исследуемой организации со среднеотраслевыми и аналогичными показателями предприятий-конкурентов	
6 этап	Выводы	
7 этап	Выявление имеющихся резервов роста прибыли и рентабельности деятельности организации, разработка мероприятий в целях реализации резервов и прогноза финансовых результатов	

Таким образом, хотелось бы отметить, что многогранность понятия прибыль дает основания для появления различных методик анализа прибыли коммерческого предприятия, которые могут быть основаны на различных видах анализа. Рассмотрев подходы двух авторов, можно сделать вывод, что подход Е. В. Прониной является более полным и понятным для проведения анализа прибыли коммерческого предприятия.

Библиографический список

1. Греченюк, А. В. Современные аспекты анализа бухгалтерского баланса предприятия / А. В. Греченюк // Теория и практика общественного развития. – 2014. – № 13. – С. 129–132.
2. Кирьянова, З. В. Анализ финансовой отчетности: учебник / З. В. Кирьянова, Е. И. Седова. – М.: Юрайт, 2014. – 428 с.
3. Пронина, Е. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 381 с.
4. Савицкая, Г. В. Экономический анализ: учебник для студентов высших учебных заведений. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 647 с.

⁷ Савицкая Г. В. Экономический анализ: учебник для студентов высших учебных заведений. М.: ИНФРА-М, 2013. 647 с.

Г. А. Ахназарян

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАКТИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА В ПАО «СКБ-БАНК»

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: И. В. Максимова, д.э.н.

Объектом исследования данной работы выступает публичное акционерное общество «СКБ-Банк», которое создано в полном соответствии с действующим законодательством Российской Федерации в целях получения прибыли от его коммерческой деятельности. В настоящее время это один из крупнейших банков России. Специализацией ПАО «СКБ-Банк» является предоставление банковских услуг физическим/юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям и предприятиям малого бизнеса.

Рекомендация будет связана с развитием деятельности банка на рынке малых предприятий. В настоящий момент в банке нет специальной методики для этого направления. Кредитование МСБ играет важную роль, так как развитие малого/среднего предпринимательства способствует развитию экономики в целом. В условиях рыночной экономической системы одним из наиболее важных вопросов функционирования и развития малого/среднего бизнеса является поиск источников финансирования. Для банков данное направление кредитования является наиболее динамичным и сложным в кредитовании юридических лиц.

Кредитные организации акцентируют внимание на сегменте МСБ по следующим причинам:

Рынок кредитования крупных организаций насыщен предложением, в нем крайне высокий уровень конкуренции. Борьба за клиентов приводит к тому, что разница (маржа) между процентам, полученными и уплаченными, по таким операциям снижается, доходность для банка каждого выданного кредита уменьшается. Кредитование сегмента малого/среднего бизнеса дает максимальную разницу между расходами на привлечение средств и доходами от их размещения в виде кредита.

Одним из наиболее простых способов понижения кредитного риска является диверсификация кредитного портфеля. Большое количество заемщиков с небольшими суммами кредитов позволяет банку меньше зависеть от финансового состояния более крупных клиентов.

Тем самым, банкам важно наращивать объемы кредитования МСБ, что требует грамотного анализа кредитоспособности малых предприятий.

К задачам анализа кредитоспособности заемщиков относятся:

- ✓ Определение оптимальной величины, срока, формы платежей по кредиту.
- ✓ Оценка текущего финансового состояния и финансовых результатов деятельности предприятия.

✓ Прогнозирования финансовых показателей фирмы в период погашения кредита.

✓ Анализ целесообразности кредитования с точки зрения его влияния на финансовую устойчивость предприятия.

✓ Оценка готовности руководства предприятия к возврату кредита.

✓ Оценка ликвидности и достаточности залогового обеспечения.

В таблице 1 показаны наиболее распространенные методики, используемые при кредитовании малого и среднего бизнеса.

Таблица 1

Методики для малого и среднего бизнеса

Методики	Критерий					Оценка целесообразности кредитования для клиента
	Учет количественных показателей	Учет качественных показателей	Учет отраслевой специфики	Оценка собственников	Автоматизация	
Рейтинговая оценка (Э. Рид, Дж. Шим)	+	-	-	-	+	-
Скоринговая модель	+	-	-	+	+	-
Модели оценки вероятности банкротства (Альтман)	+	-	-	-	+	-
Модель анализа денежных потоков (Ендовицкий)	+	-	-	-	+	-
6С (практика зарубежных банков)	-	+	-	+	-	-
САМРАI (практика зарубежных банков)	-	+	-	+	-	-
PARTS (практика зарубежных банков)	-	+	-	+	-	-
Методика анализа делового риска (Белоглазова)	-	+	-	-	-	-
Методика Ассоциаций Российских банков (АРБ)	-	+	-	+	-	-

Источник: составлено автором по: Гиляровская Л.Т. Экономический анализ. М.: Юнити-Дана, 2009. С. 350. 431 с.

Таким образом, анализ методик для малого бизнеса из таблицы показывает, что наиболее подходящим способом оценки кредитоспособности будет считаться скоринговая модель, поскольку она предполагает одновременную оценку собственников и количественных показателей, и при этом не требует много времени, поэтому ее можно предложить банку для работы с малыми предприятиями.

Таким образом, улучшение методологической базы оценки кредитного риска, представленной в данной работе, на основе применения количественных параметров поможет многим коммерческим банкам, в т.ч. ПАО «СКБ-Банк».

М. А. Байзель

ПРОБЛЕМА УЧЕТА ЛИЦЕНЗИОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ТАМОЖЕННОЙ ПРАКТИКИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: М. В. Чуб, к.э.н.

В последнее время лицензионные платежи становятся все более популярной темой в таможенном и налоговом праве. На сегодняшний день, платежи за использование объектов интеллектуальной собственности (далее – ОИС) стремительно трансформируются в значимую часть расходов на реализацию и производство товаров, зачастую превосходя по объему материальные затраты. С одной стороны, данный процесс является естественным для экономики постиндустриального типа, где нематериальные активы, которыми являются ОИС, играют главную роль. С другой стороны, причиной активной предпринимательской деятельности и работы фискальных органов государственной власти в отношении ОИС служит то, что платежи за их использование являются инструментом налоговой минимизации, так как создают возможность законно переводить значительные финансовые активы в низконалоговые юрисдикции. Именно поэтому законодательство и практика его применения в налоговой и таможенной сферах придают ключевое значение не видам и формам лицензионных платежей, а экономической сущности тех объектов интеллектуальной деятельности, за использование которых они уплачиваются.

В поле зрения таможенного регулирования лицензионные платежи попадают в связи с определением таможенной стоимости перемещаемых через границу товаров. На сегодняшний день, законодательством определено, что таможенные отношения возникают только в связи с перемещением материальных предметов и не охватывают иные объекты торгового оборота, к которым относят услуги и работы. Результаты интеллектуальной деятельности, являясь нема-

териальными объектами, к товарам не относятся, поэтому сами по себе они не являются предметом таможенного оформления.

Вместе с тем, в случаях перемещения через таможенную границу товаров, которые являются вещественными объектами, их таможенная стоимость в некоторых случаях увеличивается на сумму лицензионных платежей за использование связанных с этими товарами ОИС. Данный подход объясняется тем, что с экономической точки зрения лицензионные платежи в большинстве случаев невозможно отделить от цены соответствующего товара или материального носителя ОИС, так как правомерное движение товара в обороте, включая импорт, как правило, невозможно без уплаты лицензионных платежей правообладателю или компенсации их суммы продавцу в составе цены товара. При этом правовая модель взаимоотношений с правообладателем значения не имеет, так как процедура оценки таможенной стоимости должна быть общеприменимой обеспечивать определение действительной таможенной стоимости товара.

Несмотря на это, поскольку ОИС сами по себе не являются предметом обложения таможенными платежами, «Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (далее – ТК ЕАЭС) определяет, что в структуру таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу, включаются лицензионные и иные подобные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, включая роялти, платежи за патенты, товарные знаки, авторские права, которые относятся к ввозимым товарам; прямо или косвенно произвел или должен произвести покупатель в качестве условия продажи ввозимых товаров для вывоза на таможенную территорию Союза, в размере, не включенном в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за эти товары.

Несмотря на точность формулировок, каждое из вышеприведенных условий является оценочным и требует конкретизации на практике. Так как в результате анализа практики включения лицензионных платежей в таможенную стоимость было установлено, что участники внешнеэкономической деятельности (далее – участники ВЭД) могут не включать такие платежи в таможенную стоимость, не предоставляя лицензионный договор в таможенные органы. Исходя из пп.7 п. 1 ст. 40 ТК ЕАЭС, если участник ВЭД, имеющий право на использование товарного знака, не включает денежное вознаграждение, причитающееся правообладателю, в таможенную стоимость товаров, то можно сделать вывод о наличии события административного правонарушения, предусмотренное ч. 2 ст. 16.2 Кодекса об административных правонарушениях (далее – КоАП). При этом наличие лицензионного договора не всегда можно выявить даже после выпуска товаров.

Российское законодательство и законодательство стран-участниц ЕАЭС учитывает правовую охрану со стороны таможенных органов в отношении ОИС, которые содержат товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров, объекты авторского права и смежных прав, при этом в отношении ноу-хау, объектов патентного права, научных открытия защитные меры отсутствуют. Таким образом, участниками ВЭД разрабатываются

и применяются различные схемы ухода от налогообложения при выплате лицензионных платежей и вознаграждений в пользу нерезидентов.

Основным примером такой ситуации является оформление в уполномоченных банках паспорта сделок по контрактам в отношении услуг участниками внешнеторговой сделки. Нерезиденты в свою очередь перечисляют значительные денежные средства за приобретение ноу-хау, лицензий, патентов, а технические документы оформляются экспресс-почтой, как малоценные. Параллельно с этим, нерезидент заключает контракты на приобретение товаров, в отношении которых в другом уполномоченном банке будут оформлены паспорта сделки.

Следующая проблема, возникающая при определении таможенной стоимости – это проблема включения роялти либо величины лицензионного платежа на момент декларирования, так как на момент декларирования величина роялти/ смешанного платежа не известна, и зависит от цены продажи на внутреннем рынке.

Вместе с этим, при наличии лицензионных платежей они должны включаться в таможенную стоимость товаров, однако их точная величина не определена. В п. 16 ст. 38 ТК ЕАЭС определена возможность отложенного определения точной величины таможенной стоимости и указано, что такая процедура устанавливается решением Евразийской экономической комиссией (далее – ЕЭК) от 12 апреля 2016 г. № 31 «Об утверждении порядка применения процедуры отложенного определения таможенной стоимости товаров», которое решает имеющиеся нерешенные вопросы, связанные с уточнением таможенной стоимости товаров при включении сумм лицензионных и иных подобных платежей, в случае отсутствия полной информации о таких суммах. В соответствии с пп. Б п.5 вышеуказанного решения ЕЭК предварительная величина таможенной стоимости товаров, для которых не установлены фиксированные суммы лицензионных и иных подобных платежей за использование ОИС, которые относятся к ввозимым товарам и которые прямо или косвенно должен произвести покупатель в качестве условия продажи ввозимых товаров, но при этом договором установлен порядок их расчета на основании сведений, неизвестных на день регистрации декларации на товары, определяется на основании показателей, которые отражают планируемый объем ввоза, реализации товаров либо иное использование товаров, отраженных в бизнес-планах, каталогах. При этом расчет величины дополнительных начислений осуществляется исходя из порядка расчета, который установлен договором. Для расчета величины дополнительных начислений к цене фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары, используются значения имеющихся показателей, которые соответствуют максимально возможной величине таких дополнительных начислений.

Данное решение Комиссии ЕЭК создает предпосылки для увеличения эффективности таможенного контроля, а также предполагает введение механизма отложенного определения таможенной стоимости относительно декларируемых товаров, выявляет конкретные факты, в которых такой механизм применим.

Таким образом, анализ нормативно-правовой базы по включению лицензионных платежей в структуру таможенной стоимости декларируемых товаров показал следующее: во-первых, контроль таможенной стоимости таможенными органами затрудняется за счет того, что лицензионный договор является самостоятельным документом. При этом если ОИС входит в таможенный реестр ОИС, то таможенный орган может выявить наличие либо отсутствие лицензионного договора, но отсутствие реестров в отношении ноу-хау, объектов патентного права делает невозможным для таможенного органа выявление наличия лицензионного договора даже при проведении таможенного контроля после выпуска товаров.

Библиографический список

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза [Электронный ресурс] – Электрон. текстовые данные. – СПб.: Троицкий мост, 2018. – 730 с.
2. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 12.04.2016 № 32 (ред. от 01.11.2016) «Об утверждении Порядка применения процедуры отложенного определения таможенной стоимости товаров»
3. Момсикова, Л. В. Совершенствование организационного механизма информационного обеспечения контроля таможенной стоимости товаров // Вестник Российской таможенной академии. – 2011. – № 4. – С. 126–130.
4. Смирнова, И. А., Порошин, Ю. Б. Повышение эффективности внешне-торговой деятельности. – Саратов: Научная книга, 2007.

А. Ф. Болтоногов

ПРОБЛЕМЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: О. В. Дарелина, к.э.н.

На сегодняшний день в Волгоградской области по регулированию малого и среднего предпринимательства действует Закон Волгоградской области от 4 июля 2008 г. № 1720-ОД «О развитии малого и среднего предпринимательства в Волгоградской области», а также подпрограмма «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Волгоградской области» государственной программы Волгоградской области «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2014–2016 годы.

Что касается подпрограммы, то она реализуется посредством выполнения комплекса мероприятий, которые направлены на достижение поставленных

целей. В реализации программы участвуют как органы государственной власти, так и иные заинтересованные субъекты. Основными задачами реализации являются: снижение издержек субъектов МСП на ведение предпринимательской деятельности; обеспечение доступности инфраструктуры поддержки МСП; содействие органам местного самоуправления в развитии МСП на территории муниципальных образований; содействие вовлечению жителей Волгоградской области в предпринимательскую деятельность, повышению общественной значимости и информированности субъектов малого и среднего предпринимательства.

В Волгоградской области функционирует следующая система поддержки малого предпринимательства: субъектам, в том числе начинающим, может быть предоставлена как государственная поддержка, так и негосударственная. Государственную поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства предоставляют органы исполнительной власти Администрации Волгоградской области и организации системы поддержки малого и среднего предпринимательства, созданные при участии Администрации Волгоградской области. Это Государственное автономное учреждение Волгоградской области «Волгоградский областной бизнес-инкубатор»; Представительство ЕвроИнфоКорреспондентского Центра – Волгоградская область (Проект «ЕИКЦ–Волгоградская область»); Центр инжиниринга Волгоградской области; Некоммерческое партнерство «Региональный гарантийный фонд»; Государственный фонд «Региональный микрофинансовый центр»; «Центры поддержки предпринимательства».

Перед органами местного самоуправления по проблеме поддержки предпринимателей стоит задача организации координационных структур и содействие некоммерческим организациям, представляющих интересы МСП.

Проблема системы государственной поддержки малого предпринимательства не решается по большей части из-за того, что между институтами поддержки наблюдается низкий уровень сотрудничества и взаимодействия, а также отсутствие легкодоступности информации о предоставляемых способах поддержки со стороны государственных и общественных объединений.

Так, в Волгограде функционирует довольно большое количество институтов, деятельность которых отчасти или полностью направлена на поддержку малого предпринимательства (табл. 1). Как видно из представленной таблицы, большинство существующих организаций дублируют функции поддержки. Также необходимо выделить, что не все организации доступны в информационном интернет ресурсе, поэтому субъекты малого бизнеса не получают необходимой информации о существующих формах поддержки.

Организации и общественные объединения системы негосударственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Волгограде

Наименование субъекта	Осуществляемая деятельность
Союз промышленников и предпринимателей Волгоградской области	Защита интересов и законных прав субъектов малого предпринимательства, консультирование, предоставление бизнес услуг.
Волгоградская торгово-промышленная палата	Защита интересов и законных прав субъектов малого предпринимательства, содействие участия в электронных торгах, бизнес услуги, информационные услуги, осуществляет роль третейского судьи, бизнес услуг, штрих-кодирование, издательские услуги, сертификация и экспертиза, содействие в международной и межрегиональной деятельности.
Волгоградское областное отделение Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»	Защита интересов и законных прав субъектов малого предпринимательства, информационные и консультационные услуги.
Волгоградское областное региональное отделение Общероссийской общественной организации «Деловая Россия»	Содействие созданию благоприятных условий работы предпринимателей на основе укрепления взаимодействия между отечественными производителями и органами государственной власти и местного самоуправления, участие в работе государственных и общественных институтов, реализующих задачу организации взаимодействия между предпринимателями, государством и обществом.
Общественная организация «Ассоциация предпринимателей города Волгограда»	Консультирование и защита интересов и законных прав субъектов малого предпринимательства.
Некоммерческое партнерство «Волгоградский актив предпринимателей»	Консультирование и защита интересов и законных прав субъектов малого предпринимательства.
Некоммерческое партнерство «Ассоциация предпринимателей Красноармейского района»	Консультирование по вопросам предпринимательства. Оказание бухгалтерских и юридических услуг.
Некоммерческое партнерство «Ассоциация предпринимателей Кировского района»	Консультирование по вопросам предпринимательства. Оказание бухгалтерских и юридических услуг.
Некоммерческое партнерство «Волгоградская палата ремесел»	Деятельность: Изделия народных промыслов. Товары и услуги: Модные товары и сувенирные изделия (торговые поставки). Подарочные изделия – торговые поставки. Сувениры – торговые поставки. Местные народные промыслы (торговые поставки). Изделия народных промыслов – торговые поставки.

Источник: Составлено автором по данным официального сайта Торгово-промышленной палаты Волгоградской области

Таким образом, можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день система государственной и коммерческой поддержки малого предпринимательства дублирована, практически отсутствует взаимодействие, вследствие чего субъекты МСП не получают должных информации и услуг.

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА: ПРИЧИНЫ, ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ВЫХОДА

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: В. В. Суркова

В статье проведено исследование теневой экономики в России, а также рассмотрено состояние теневой экономики, как и внутри страны, так и за рубежом. Выявлены причины теневой экономики и проанализированы методы борьбы с ней.

В современном мире каждая страна сталкивается с такой проблемой как теневая экономика. Практически любая сфера экономики наблюдает это явление и поэтому существует необходимость изучить аспект данного явления. Существование теневого сектора затрагивает причины не только экономические, но и социальные, психологические, политэкономические.

Различают следующие виды теневой экономики:

1. Скрытая – законная экономическая деятельность, в которой присутствуют уклонение от уплаты налогов и социальных взносов, а также не выполнение санитарных и иных норм.

2. Неформальная – деятельность, осуществляемая на законном основании индивидуальными производителями, которые не оформляются в установленном порядке и могут производить услуги или продукты для собственного потребления.

3. Нелегальная – незаконная экономическая деятельность, которая охватывает производство запрещенных законодательством услуг или товаров.

По приведенным данным ассоциацией дипломированных сертифицированных бухгалтеров (АССА) Россия вошла в пятерку крупнейших теневых экономик среди стран и заняла 4 место (39 % от ВВП). Самый большой объем теневой экономики Азербайджан (67 % от ВВП), Нигерия (48 % от ВВП), Украина (46 % от ВВП) и Шри-Ланка (38 % от ВВП). Показатель в нашей стране является одним из самых высоких по всему миру. К факторам, влияющим на показатель теневой экономики можно отнести: высокие налоговые ставки, сложность налоговой системы, жесткая конкуренция и социально-демографические факторы. Ответственность за развитие теневой экономики несет прежде всего не только Правительство, но и граждане, которые выходят из «тени», либо официально регистрируют свою деятельность.

Для сокращения теневого сектора должны быть поставлены следующие задачи: снижение уровня коррупции, легализация некоторой деятельности теневой экономики, выявление незаконной деятельности и выработка единых законодательных норм в данной сфере.

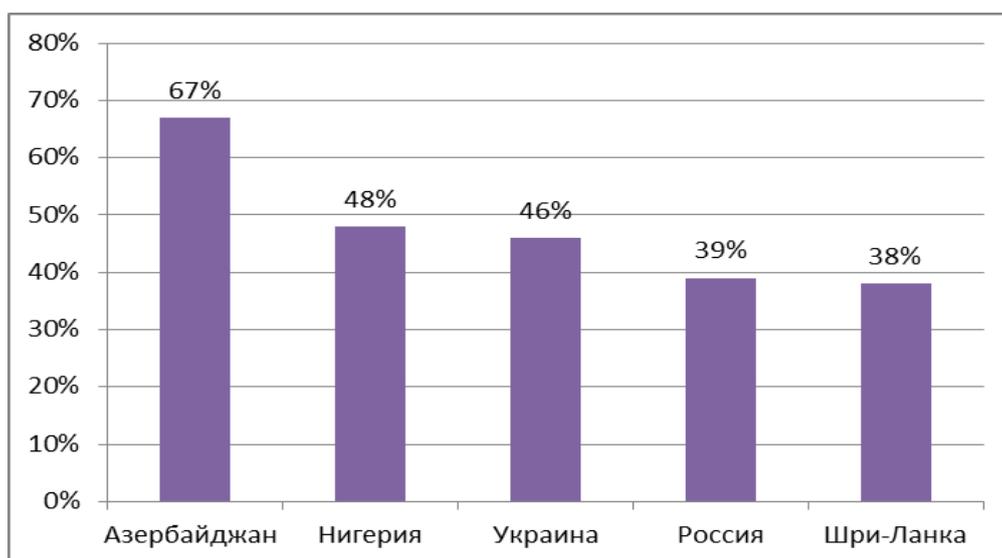


Рис. 1. Страны с крупнейшей теневой экономикой 2017 г., % от ВВП

Ассоциация дипломированных сертифицированных бухгалтеров определяет теневую экономику как деятельность, которая «намеренно скрывается от государственных органов». Глава ведомства федеральной службы статистики Суринов А. Е. поясняет: «Есть секторы, где почти 50 % ненаблюдаемой экономики, например, сельское хозяйство, потому что там личные подсобные хозяйства. Операции с недвижимым имуществом – почти 50 %: это люди сдают свои квартиры. Торговля – примерно 10–11%, строительство – порядка 16–18 %; в образовании порядка 5–6 % – это репетиторство». По последним данным за 2017 год примерно 33 млн. человек в течение года получали неофициальную зарплату.

В теневую экономику людей подталкивают низкие доходы, которые наблюдаются в последние годы. На рынке труда небольшое количество предложений официальных рабочих мест с достойной оплатой труда, поэтому люди находят себе подработку, на которой официально не оформляются.

В целом теневая экономика отрицательно воздействует на общество, являясь фактором его дестабилизации.

Во-первых, вытеснение механизмов налогообложения и в результате снижение объем налогов препятствуют выполнению государством свои функции. Так как при нахождении в теневом секторе фирма несет «издержки нелегальности», которые связаны с выплатами по замещению легальных внесудебных процедур разрешения споров, компенсацию работникам потерь из-за отсутствия официальной социальной защиты.

Во-вторых, деятельность в теневом секторе дезорганизует производственный процесс в легальной экономике, во многих случаях приводит к деградации работников и осложняет освоение инноваций, требующих сверхнормативные трудовые усилия.

В-третьих, теневая экономика частично связана с криминалом. Из-за этого возникают конфликты, которые порой разрешаются с применением насилия. Например, вымогательство.

В-четвертых, теневая экономика является важнейшим фактором создания деловой этики. Ее укрепление привело к «размытости» социальных норм, то есть люди стали забывать и не понимать, что можно и чего нельзя в хозяйственной жизни.

Из всего вышесказанного можно сделать следующий вывод о применении возможных мер:

1. Необходимо предотвращать втягивание легальных предпринимателей и наемных работников в теневую бизнес. К примеру, с помощью СМИ государство способно создать отрицательный образ теневого бизнесу, подчеркнуть его негативное воздействие на экономику и общество в целом.

2. Сводить к минимуму численность уже имеющихся незаконных предпринимателей. Данную меру можно исполнить за счет оперативно-розыскных мер правоохранительных органов, которые будут ловить организаторов теневого бизнеса и применять к ним соответствующие меры.

3. Создавать благоприятные условия для процветания легального предпринимательства. Сделать это можно, если государственные органы и уже имеющийся легальный бизнес создадут систему правовых, организационных, финансовых и других мероприятий, которые будут связаны с облегчением функционирования официально зарегистрированных коммерческих структур.

Наряду с применением формальных норм права, стоит применять и неформальные культурные традиции. К примеру, чтобы сократить подобную экономику, необходимо рассмотреть ситуацию с нравственной точки зрения: люди обязаны вести свою деятельность как честную «игру», а ни в коем случае не заниматься «пиратством». Такое решение позволит создавать хозяйственную культуру, которая будет весьма благоприятна для процветания легального бизнеса, а тактические методы – публичное осуждение бизнесменов, нарушающих закон, пропаганда честного ведения бизнеса.

Стоит отметить, что на территории Северо-Запада льготные режимы для индивидуальных предпринимателей уже действуют в Новгородской, Архангельской, Ленинградской, Псковской, Калининградской, Мурманской областях, а также в Ненецком округе. Местные законы приняты до 2020 года. В каждом регионе присутствуют свои нормы, определяющие кому и на каких условиях предоставлять льготы.

В том числе, речь идет о сельском хозяйстве, охоте, рыболовстве, распределении электроэнергии, обрабатывающих производствах, воды и газа, научных исследованиях. Также налоговая льгота способна поддержать социальную сторону – предпринимателей, занимающихся реализацией проектов в здравоохранении, образовании, оказанием социальных услуг. В течении двух лет не будут платить налог ИП, деятельность которых связана с организацией развлекательных мероприятий, отдыха, культурой и спортом.

Что касается федеральной инициативы, то ее планируют распространить на все регионы России, продлить срок, который освобождает от уплаты налогов, на три года, а также затронуть все сферы малого бизнеса.

В заключении хотелось бы отметить, что любая страна не стремилась убрать долю теневого сектора в своей экономике, это сделать, попросту не

удастся. Какие бы способы она не выбирала для борьбы с ней, теневой сектор будет продолжать вести свою деятельность. Странам необходимо лишь снижать долю нелегального бизнеса.

Библиографический список

1. Суслина, А. Л., Леухин, Р. С. Борьба с теневой экономикой в России: частные аспекты общих проблем // Финансовый журнал. – 2016. – №6. – С.46–61.
2. Понятие скрытой и неформальной экономической деятельности / Официальный сайт Росстат. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B99_10/IssWWW.exe/Stg/d010/i010020r.htm
3. Теневая экономика: [Электронный ресурс] / Официальный сайт РБК. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/30/06/2017/595649079a79470e968e7bff>
4. Исследование: теневая экономика России вновь растет: [Электронный ресурс] / Официальный сайт ВВС. – Режим доступа: <http://www.bbc.com/russian/news-41027214>

А. К. Варданян

НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ОЖИДАНИЕ И РЕАЛЬНОСТЬ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: И. В. Горелова, к.э.н.

Государственная налоговая политика призвана обеспечить эффективное использование налогов для решения важнейших социально-экономических проблем. В целях повышения уровня налоговых поступлений в местные бюджеты 1 января 2015 года в Российской Федерации (далее РФ) был принят новый порядок исчисления и уплаты налога на имущество физических лиц, что способствовало созданию устойчивой базы для деятельности органов местного самоуправления.

Существенные изменения в первую очередь коснулись определения налоговой базы. В качестве налоговой базы теперь выступает кадастровая стоимость имущества, а не инвентаризационная, как было ранее. Кадастровая стоимость рассчитывается независимыми оценщиками по заказу исполнительных органов власти субъектов РФ и максимально приближена к рыночной стоимости (поскольку при её выявлении учитывается вид объекта налогообложения, его местонахождение, площадь и год постройки, развитость инфраструктуры и т.д.) [5].

Инвентаризационная стоимость существенно ниже рыночной. При её определении учитывается только время возведения здания, цена использованных строительных материалов и износ. Оценка производится специалистами Бюро технической инвентаризации (БТИ). Такой расчет не позволяет определить действительную рыночную стоимость недвижимости, что привело к необходимости введения кадастровой стоимости.

Но в этом и заключается парадокс: чем выше стоимость имущества по сравнению с рыночной, тем больше и сумма уплачиваемого налога. Считается, что величина налога, рассчитанная по кадастровой стоимости, будет в 2-7 раз выше инвентаризационной. За счёт этого и планируется увеличить налоговые поступления.

Таблица 1

Результаты кадастровой оценки объектов имущества

Тип	Количество	%	Отличие кадастровой стоимости	
			от инвентаризационной	от рыночной
Квартира, комната	4605436	53	В 10 раз	± 1%
Жилой дом	1794804	20	В 4 раза	-50%
Садовый домик, дача	763697	8	В 3,5 раза	-50%
Гаражи, стоянки	461730	6	В 7 раз	-30%
Нежилые объекты	117287	13	В 5 раз	-70%

Как мы видим из табл. 1, происходит неравномерное возрастание стоимости объектов для целей налогообложения. Больше всего налоговая база увеличена по отношению к самым распространённым объектам имущества в России – квартирам и комнатам. Этот факт говорит об увеличении налоговой нагрузки на большую часть населения страны [4].

Но при этом законодательством предусмотрены меры социальной защиты граждан. Во-первых, налог на имущество физических лиц имеет прогрессивный характер и предусматривает пятилетний план перехода, в соответствии с которым сумма налога ежегодно увеличивается на 20 % с 2016 года, пока в 2020 году не достигнет 100 %, то есть будет уплачиваться полная сумма налога.

Во-вторых, устанавливаются и имущественные вычеты – в размере кадастровой стоимости 20 м² квартиры, 10 м² комнаты, 50 м² жилого дома.

В-третьих, федеральный закон устанавливает трехуровневую ставку налога на имущество. Ставка 0,1 % от кадастровой стоимости будет действовать для жилых домов и помещений, гаражей, машиномест, незавершенных жилых домов, хозяйственных строений. При этом местные органы власти имеют возможность снижать ставки налога до нуля или увеличивать до 0,3 %.

В отношении коммерческой недвижимости (торговых и офисных объектов), а также дорогостоящей недвижимости (свыше 300 млн. руб.) предельная

ставка составит 2 %. Для прочих объектов недвижимости ставка налога не должна превышать 0,5 % [2].

В-четвёртых, по-прежнему предоставляется право на налоговую льготу, которую имеют следующие категории налогоплательщиков: инвалиды I и II групп инвалидности; участники военных действия; Герои Советского Союза и Герои РФ; пенсионеры и т.д. Но и здесь есть существенное изменение: если в собственности гражданина-льготника имеется два и больше объектов имущества одного вида, то льгота действует только к одному объекту каждого вида. Налоговые льготы также не распространяются на имущество стоимостью более 300 млн. руб., на торговые и бизнес-центры.

При осуществлении мероприятий по внесению изменений в основные положения налога на имущество физических лиц пришлось столкнуться со следующими проблемами:

1. Ограниченность данных о состоянии цен на рынке недвижимости
2. Недостаточное число специалистов, способных провести качественную оценку имущества
3. Неосведомлённость граждан о том, куда обращаться и как осуществлять кадастровую оценку
4. Большие объёмы работ, не считая незарегистрированные объекты налогообложения
5. Нежелание высокообеспеченных граждан регистрации вновь построенных объектов, имеющих высокую стоимость, а также допускать оценщиков на территорию, являющейся их собственностью,

Возможны ошибки при исчислении кадастровой стоимости, проводимые независимыми оценщикам, которые относятся к категории саморегулируемых организаций. При этом Росреестр всего лишь аккумулирует информацию. Это создаёт возможность для сговора оценщиков с местными властями, желающими повысить собираемость налогов.

В случае неправильного определения кадастровой стоимости граждане имеют право на переоценку. При этом мероприятия процесса оспаривания требуют вложения финансовых средств, трудоёмкий сбор необходимых документов и долгое временное ожидание [1].

Так как налог на имущество физических лиц имеет статус местного налога, то в соответствии с Налоговым кодексом РФ представительные органы муниципальных образований имеют возможность дифференцировать налоговые ставки по отношению к различным объектам налогообложения, исходя из социальной ситуации, особенной налоговой политики и состояния рынка недвижимости на конкретной подведомственной территории.

Рассмотрим величину налога на имущество, уплачиваемую в г. Волгоград в зависимости от района его расположения и удалённости от центра по кадастровой стоимости. Площадь квартир варьируется от 50–56 м².

Сумма налога за квартиру в различных районах г. Волгограда

Район	Адрес	Пло- щадь, м ²	Кадастровая стоимость	Рыночная стоимость	Ставка налога	Сумма налога
Центральный	Бакинская, д. 13	55	2 758 446	3 300 000	0,1%	1755
Дзержинский	Шекснинская, 81	54	2 313 286	2 500 000	0,1%	1457
Ворошиловский	Профсоюзная, 17/1	50	2 280 562	2 760 000	0,1%	1368
Тракторозаводский	Ополченская, 6	56	2 158 890	1 780 000	0,1%	1388
Краснооктябрь- ский	Библиотечная, 1	51	2 215 665	2 550 000	0,1%	1347
Красноармейский	40 лет ВЛКСМ, 32	55	1 995 958	1 860 000	0,1%	1270
Советский	пр. Университет- ский, 95	54	2 131 289	2 100 000	0,1%	1342
Кировский	Колосовая, 10	51	2 058 805	2 570 000	0,1%	1249

Как видно из таблицы, налоговое бремя для тех, кто живет в центре города, в 1,4 раза выше, чем у тех, кто поселился в крайних районах. Несмотря на столь небольшое различие сумма налога практически одинакова на всей территории, что не говорит о неравномерном распределении налоговой нагрузки [3].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что реформирование налогообложения имущества позволит в значительной мере увеличить налоговые поступления в муниципальные бюджеты за счет повышения налоговой нагрузки на среднего налогоплательщика, а также за счет ограничения льгот; вследствие применения прогрессивных налоговых ставок на нежилую и элитную недвижимость, принятия мер, направленных на обложение налогом ранее неучтенных и неоцененных объектов.

Библиографический список

1. Велесевич, С. Налоговый калькулятор: сколько придётся платить за жильё [Электронный ресурс] / С. Велесевич // РБК. – 2014. – Режим доступа: <https://realty.rbc.ru/news/577d23e29a7947a78ce919ed?from=realtyinner>. (Дата обращения 5.04.2018)
2. Смирнова, Н. Новый налог на имущество: ожидания и реальность [Электронный ресурс] / Н. Смирнова // ЦИАН. – 2016. Режим доступа: <https://volgograd.cian.ru/stati-novuj-nalog-na-imuschestvo-ozhidaniya-i-realnost-218210/>. (Дата обращения 5.04.2018)
3. Публичная кадастровая карта Росреестра: [Электронный ресурс]. URL: <http://кадастровая-карта.рф> (Дата обращения: 05.04.2018)
4. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии: [Электронный ресурс]. URL: <https://rosreestr.ru/site/> (Дата обращения: 05.04.2018)
5. Налоговый кодекс Российской Федерации – Ч. I, 2. Фед. закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ (с изм и доп.) / СПС «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/>

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Е. Н. Малышева, к.э.н.

Современные тенденции развития экономики России заставляют обратить повышенное внимание к проблеме цикличности экономического развития. Это связано с тем, что учет такого фактора, как цикличность, позволяет спрогнозировать экономические события и ситуацию, соответствующим образом планировать социально-экономическое развитие страны в целом и организации. Таким образом, мы убеждаемся в актуальности исследования отдельного вида экономической деятельности.

Цель исследования заключается в комплексном анализе теоретических вопросов цикличности экономического развития.

Можно с уверенностью утверждать, что цикличность – это свойство развития абсолютно всех явлений в окружающем мире. С позиции философского анализа всеобщее свойство дуальности, противоречивости мира, борьба и единство объектов мироздания приводят к тому, что любой материальный объект неизбежно имеет в своем составе противоположные, но взаимосвязанные части [5]. Их диалектическое взаимодействие в рамках поступательного хода событий имеет своим результатом цикличное развитие этого объекта. При этом последовательность явлений в цикле не обязательно повторяется и приводит к исходному положению. Цикл выглядит как совокупность взаимосвязанных явлений, процессов, которые образуют законченный круг развития за какой-либо промежуток времени.

Начиная с первой половины XIX века, цикличность как явление стала привлекать внимание экономистов. Действительно, развитие экономики характеризуется неравномерностью. Это отражается на своеобразной динамике её развития, сущность которой состоит в непрерывных колебаниях экономики, когда рост производства сменяется спадом, повышение деловой активности – понижением [8]. Сегодня это неотъемлемая черта социально-экономического развития страны. Таким образом, экономика, испытывая воздействие многих факторов, развивается волнообразно, или циклично [3].

Экономическая цикличность в виде периодических колебаний состояния экономики находит выражение в регулярном повторении спада и подъема экономического роста. Она сложилась в мировой экономике в течение двух последних веков и продолжает проявляться в различных формах. Сущность цикличности состоит в органическом единстве периодически повторяющегося нарушения равновесного состояния экономики и её последующего восстановления, что предопределяет, в конечном счете, ритм и динамику жизни рынка [9].

В науках социально-экономического цикла цикличностью называют периодически повторяющиеся нарушения равновесия в экономической системе, которые ведут к свертыванию хозяйственной деятельности и кризису [6]. В ней отражаются колебания деловой активности и рыночной конъюнктуры, неравномерный характер экономического прогресса.

В работе Уэсли Митчелла «Экономические циклы: проблема и ее постановка» (1927) экономические циклы определены как «колебания совокупной экономической деятельности, при которой изменение уровня продукции и уровня цен вызывают изменение совокупной денежной стоимости всех производственных товаров и услуг» [10].

У Анисимова А. А., Артемьева Н. В., Тихоновой О. Б. экономический цикл выглядит в виде «периодических колебаний уровня деловой активности, представленного реальным ВВП или промежутка времени между двумя одинаковыми состояниями экономической конъюнктуры» [2].

Проблему циклов наиболее последовательно раскрывает Э. Хансен в книге «Экономические циклы и национальный доход» (1951, рассматривая экономический цикл в виде колебания наиболее значимых макроразмерностей, таких как: занятость, объем продукции и уровень цен [9].

Мы можем отметить, что, несмотря на неоднозначность понятия экономического цикла, различные авторы представляют его в виде единого процесса, последовательно проходящего через периодические спады и подъемы в экономике, что отражается на определенных макроэкономических показателях. Экономический цикл в нашем понимании – это периодические колебания экономической активности, чередование спадов и подъемов в экономике; период времени от одного кризиса до другого.

Не вызывает сомнений, что каждый цикл состоит из отдельных фаз. Каждая из них является следствием кумулятивного накопления условий в ходе предыдущей фазы. Также после каждого нового цикла закономерно наступает другая, так же как одна фаза одного цикла сменяет другую.

При этом каждый кризис сопровождается разрешением назревших противоречий, открывая путь новой фазе экономического роста. Так что экономический кризис образует то переходное состояние, за которым неизбежно наступает оживление и подъем. Циклические кризисы – это не только нарушение равновесия, но и исходный момент восстановления сбалансированности.

В целом цикличность экономического развития предполагает движение по спирали, а не по кругу, поэтому можно утверждать, что цикличность – это форма прогрессивного развития.

У экономического цикла есть ряд параметров, которые подробно исследованы в научной литературе. Так, В.Ф. Горшенин называет такие из них, как период цикла, фазы и стадии цикла, размах (амплитуду) колебаний показателей, асимметрию цикла, асинхронность колебаний отдельных индикаторов и т.п. [5].

Периодом цикла называют временной промежуток между началом и окончанием цикла, в течение которого сменяются несколько фаз развития экономической системы. Его длительность выступает как продолжительность цикла.

Амплитудой колебания называют максимальную разницу между наибольшим и наименьшим значениями показателя в течение цикла.

Экономические циклы в сравнении с цикличностью в природе противоречивы, имеют менее выраженный характер, их трудно спрогнозировать. К тому же их длительность может изменяться в довольно короткие временные сроки [1]. В настоящее время известны около тысячи типов цикличности, причем чаще всего упоминаются циклы: Дж. Китчина (продолжительность – 2–4 года); К. Жуглара (продолжительность – 7–12 лет); С. Кузнеца (6–25 лет); Н.Д. Кондратьева (40–60 лет); Д. Форрестера (200 лет); Э. Тоффлера (1000–2000 лет).

Любой экономический цикл делится на фазы. Известны две модели экономического цикла. В одно из них выделяют четыре фазы, в другой – две фазы. Автором четырехфазной модели являлся Карл Маркс. Он разделил цикл на четыре периода, у каждого – определенные количественные и качественные характеристики:

1. Спад (кризис) – резко ухудшаются все экономические показатели.
2. Депрессия (застой), сопровождающаяся постепенным замедлением темпов спада, сохранением массовой безработицы при низком уровне цен.
3. Оживление (расширение). При этом объем национального производства достигает своего предкризисного уровня, фирмы оправляются от потрясений, предприниматели приступают к расширению производства.
4. Подъем. В это время идет экономический рост, сопровождаемый высокой занятостью, деловой активностью, высокими ставками процента, значительным уровнем цен.

В структуре двухфазной модели экономического цикла выделены лишь две основные фазы [7].

- 1) восходящая, объединяющая в себе фазы оживления и подъема классической модели,
- 2) нисходящая, в которую включены спад и депрессия.

В научной литературе можно также встретить анализ особенностей цикличности развития российской экономики. Так, З. К. Анаева и В. В. Климук в качестве таких особенностей выделяют присущую экономике России сложность процесса чередования различных фаз цикла. Экономический цикл в нашей стране имеет период повторения, равный 3–5 годам. Это обусловлено историческими особенностями развития экономики России, а также ее свойством к трансформации [1]. Главной особенностью цикличности экономического развития России является то, что фазе кризиса предшествует повышенная доступность кредитных ресурсов. В результате этого происходит активное развитие системы кредитования, что приводит, с одной стороны, к полному разрыву связи между деньгами и товарами и усилению кризисных потрясений и формированию предпосылок к товарному перепроизводству, с другой стороны, развитие кредитных отношений придает рыночному процессу неограниченность, в этой связи кредитование потребителей стимулирует рост платежеспособного спроса.

Таким образом, цикличность развития экономики требует учета общего состояния экономического развития и ожидаемых темпов экономического ро-

ста на ближайшую перспективу. Умение прогнозировать циклические процессы будет способствовать повышению эффективности кредитной системы.

Библиографический список

1. Анаева, З. К., Климук, В. В. Цикличность как закономерность и форма социально-экономического развития России // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. № 2. 2014. С. 23–31.
2. Анисимов, А.А., Артемьев, Н. В., Тихонова, О. Б. Макроэкономика: теория, практика, безопасность: учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2015.
3. Башкирова, В.Е. Развитие экономики РФ в условиях современного кризиса. Экономические циклы. Экономический рост // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/02/64775> (Дата обращения: 2.04.2018).
4. Булава, И. В. и др. Теория и методология разработки стратегии развития предприятия. – М.: РИО МАОК, 2009. С. 32–37.
5. Горшенин, В. Ф. Цикличность развития нелинейных экономических систем // Вестник Челябинского государственного университета. – 2014. – № 3.
6. Иохин, В. Я. Экономическая теория: учеб. для академического бакалавриата / В. Я. Иохин. – М.: Юрайт, 2017. С. 692–701.
7. Кочетков, А. А. Экономическая теория: учебник для бакалавров / В. М. Агеев, А. А. Кочетков, В. И. Новичков и др.; под общ. ред. А. А. Кочеткова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2014. – С. 416.
8. Львова, О. А., Пеганова, О. М. Факторы и причины банкротства компаний в условиях современной экономики // Государственное управление. Электронный вестник. Факультет государственного управления МГУ им. М. В. Ломоносова. 2014. N 44.
9. Устинова, Д. А. Особенности циклического развития экономики // Молодой ученый. – 2016. – № 19. – С. 530.
10. Цветков, В. А. Циклы и кризисы: теоретико-методологический аспект: монография. – Нестор-История, 2012.

Д. А. Горкушенко, А. О. Пугина

НАЛОГОВАЯ АМНИСТИЯ 2018 КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при президенте РФ»
Научный руководитель: В. В. Суркова

В соответствии с Налоговым Кодексом Российской Федерации (далее – НК РФ) налогоплательщиками, плательщиками сборов, плательщиками страховых взносов признаются организации и физические лица, на которых в соответствии с НК РФ возложена обязанность уплачивать соответственно налоги, сборы, страховые взносы. Филиалы и иные обособленные подразделения российских организаций исполняют обязанности этих организаций по уплате налогов, сборов, страховых взносов по месту нахождения этих филиалов и иных обособленных подразделений [1].

1 января 2018 г. вступил в силу Федеральный закон № 436-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 28.12.2017, инициированный Президентом РФ Владимиром Путиным, на основании которого будут списаны налоговые долги граждан и индивидуальных предпринимателей.

В соответствии с поручением Президента РФ и законом 436-ФЗ от 28.12.2017 г. для граждан и индивидуальных предпринимателей предусмотрено проведение налоговой амнистии, которая предусматривает списание безнадежной налоговой задолженности, а также пеней и штрафов, образовавшихся до 1 января 2015 года по всем налогам кроме НДС, акцизов, экспортного НДС и таможенных пошлин. Т.е. предполагается списать долги почти 3 млн. индивидуальных предпринимателей на сумму около 16 млрд. рублей. Кроме того, будут списаны долги по страховым взносам за период до 1 января 2017 года, а это еще около 700 тысяч предпринимателей и почти 127 млрд. рублей задолженности [2].

В первую очередь амнистия коснется списания задолженности бывших индивидуальных предпринимателей, образовавшейся по состоянию на 1 января 2015 г. Спишут все пени и штрафы, связанные с неуплатой страховых платежей, а также все налоги на ИП (кроме акцизов, налогов, которые подлежат уплате при перемещении товаров через границу России, и налогов на добычу полезных ископаемых), при условии, что на момент принятия решения о списании долга индивидуальный предприниматель прекратил свое существование. Амнистия по страховым взносам затронет также адвокатов, нотариусов и другие лица, занимающиеся частной практикой в соответствии с законодательством.

Под амнистию (списание долгов-налогов) попадут далеко не все доходы. В случае, если налогоплательщик:

- ✓ получил дивиденды или проценты;
 - ✓ заработал деньги по трудовому договору или по договору гражданско-правового характера за выполнение работ, оказание услуг;
 - ✓ получил материальную выгоду от экономии на процентах за пользование кредитными средствами, материальную выгоду от приобретения товаров в соответствии с гражданско-правовым договором у физических лиц, материальную выгоду от приобретения ценных бумаг, финансовых инструментов срочных сделок;
 - ✓ получил доход в натуральной форме, например, в виде подарков от организации или индивидуального предпринимателя;
 - ✓ выиграл приз в лотерее, конкурсе или другом подобном мероприятии,
- То в этих случаях придется заплатить НДФЛ в соответствующем размере [3].

Федеральный закон № 436-ФЗ устанавливает, что признаются безнадежными к взысканию и подлежат списанию недоимка и задолженность по пеням, начисленным на указанную недоимку, числящиеся на дату принятия налоговым органом соответствующего решения, по следующим налогам физических лиц:

- ✓ транспортный налог;
- ✓ налог на имущество;
- ✓ земельный налог [4].

Но списывается только недоимка по указанным налогам, образовавшаяся у физических лиц по состоянию на 1 января 2015 года.

Механизма списания долгов пока нет. Механизм должны будет разработать ФНС РФ после окончательного утверждения поправок и их вступления в силу. При этом самим должникам для получения амнистии не придется ничего делать. Даже заявление в ФНС РФ писать не нужно.

Признание недоимки безнадежной и ее списание будет происходить в автоматическом режиме. Поэтому достаточно просто проверить наличие задолженности на соответствующую дату и непосредственно ожидать ее списания. Если же списание не происходит в течение нескольких месяцев, то в этих случаях следует написать заявление в налоговый орган, а принятое решение ФНС РФ о списании задолженности передать в службу судебных приставов, чтобы прекратить исполнительные производства, если таковые имелись. Если остались вопросы, то можно использовать услугу онлайн-записи на прием к налоговому инспектору в удобное для вас время. О порядке записи можно ознакомиться на сайте ФНС.

Списание ФНС РФ произведет сама, без обращения налогоплательщика и предоставления им каких-либо справок, на основании собственных данных и базы ПФР.

Налоговые долги и раньше «прощались» в нашей стране, происходило это еще до введения изменений в закон № 127 «О банкротстве физических лиц» от 1.10. 2015 г., например, в рамках исполнительных производств, когда с индивидуального предпринимателя попросту нечего взять. Но это было временно, по-

сколькx улучшение материального состояния должника могло привести к возобновлению работы, и судебный пристав мог арестовать имущество. Вступивший в силу нормативный акт «налоговая амнистия» списывает недоимки и задолженности по налогам и взносам окончательно.

Авторы закона постарались заложить механизм для незамедлительной реализации списания задолженности. Решения будут приниматься органами ФНС РФ без присутствия налогоплательщика, а сама форма произвольная. То есть сотрудник налоговой службы не нужно будет ждать подзаконных актов с типовыми формами решений, что исключает излишнюю бюрократию [5].

Налоговая амнистия благоприятно скажется на состоянии предпринимательского климата в России, что немаловажно в настоящее время. Так как предприниматели в процессе деятельности сталкиваются с множеством преград, в том числе финансового характера, поддержка государства в виде списания задолженностей по налогам и взносам избавит от долгового бремени и предоставит возможность стабилизировать ситуацию тем индивидуальным предпринимателям, кто в свое время не справился с налоговыми и страховыми обязательствами.

В предпринимательской среде нередки случаи, когда бизнес не оправдал ожиданий предпринимателя, оказался убыточным, в связи с чем его деятельность была прекращена. Однако от обязанности уплачивать в казну государства налоги и страховые взносы ИП не освобождается, в результате суммы долга увеличиваются, назначаются штрафные санкции вплоть до прекращения деятельности в качестве ИП и внесения соответствующей записи в ЕГРИП. С принятием Закона № 436-ФЗ у предпринимателей появилась признанная законом возможность избавиться от финансового бремени, возникшего в связи с неуплатой налогов и взносов.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс РФ. Часть первая [Электронный ресурс] : от 31.07.1998 № 146-ФЗ : (ред. от 19.02.2018), // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

2. Калинин, С. А. Простят ли власти налоговые долги компаниям? [Электронный ресурс] / С. А. Калинин // Расчет: журнал. – 2018. – № 4. – Режим доступа: http://www.delprof.ru/press-center/articles/4251/?sphrase_id=3769

3. Федеральный закон «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс] :от 28.12.2017 N 436-ФЗ (последняя редакция), // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

4. Галочкина, А. Б. Налоговая амнистия – 2018: кому и что простят [Электронный ресурс] / А. Б. Галочкина // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения: журнал – 2018. – № 2. – Режим доступа: <https://www.audit-it.ru/articles/account/court/a52/938003.html>

5. Кованная, Н. И. Какие долги ИП простит государство. [Электронный ресурс] / Н. И. Кованная // Прогрессивный бухгалтер: журнал – 2018. – № 4. – Режим доступа: <https://gendalf.ru/pb/commercial/654/171833/>

В. В. Грошева

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ МЕТОДИК ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: В. В. Яковенко, к.э.н.

В настоящее время для экономического развития страны необходимы значительные вливания дополнительных средств в отечественные предприятия. Одним из таких источников является банковский кредит. Очевидно, что банки занимают важное место в национальной экономике и поэтому необходимо обеспечить их бесперебойное функционирование, посредством снижения риска невозврата займа. Для этого необходимо разработать комплексную методику оценки кредитоспособности заемщика.

На сегодняшний день научные журналы изобилуют различными методиками оценки кредитоспособности. Целесообразно будет разобрать их и выделить преимущества и недостатки наиболее распространенных из них.

Все существующие методики можно классифицировать по ряду признаков.

В зависимости от характера входных данных они различаются на методики, в которых используются только неколичественные показатели, например, деловая репутация заемщика, тенденции в отрасли к которой он принадлежит, его кредитная история и т.д.; методики, основанные на финансовых показателях. К ним относятся количественные показатели статей бухгалтерского баланса и коэффициентов, рассчитанных на их основе; А также комплексные методики, которые включают в себя оба вида показателей.

Кроме того важен фактор времени, то есть на основе каких данных (ретроспективных или прогнозных) производится оценка кредитоспособности. Ввиду этого они делятся на ретроспективные (на основе данных за истекшие года) и прогнозные (на основе анализа модели Cash-Flow).

Последним основанием классификации является способ получения и оценки информации. Здесь можно выделить экспертные, статистические и экспертно-статистические или гибридные методики. Экспертные методы подразумевают интерпретацию данных индивидуально для каждого заемщика на основе субъективных мнений экспертов (банковских аналитиков). При статистических методах присвоение кредитного рейтинга происходит исключительно на основе математического анализа. Соответственно гибридные методики анализируют статистические данные экспертным путем [1].

Таким образом, можно сделать однозначный вывод о наличии множества подходов к оценке кредитоспособности заемщика. Это говорит о том, что на сегодняшний день не существует какого-либо стандартизированного подхода, и

кредитный рейтинг клиента банка может быть оценен любым из этих способов, который может привести к различным результатам.

В зарубежной литературе чаще всего встречаются рейтинговые модели и методики прогнозирования банкротства. К первой группе относятся такие известные методики, как Правило «Шесть «Си»», PARSER, CAMPARI.

В целом, рейтинговая модель представляет собой систему внутрибанковского алгоритма присвоения количественного показателя качественным критериям оценки заемщика, его отрасли и контрагентам. Набор конкретных качественных показателей самостоятельно разрабатывается банком. Общим является то, что показатели относятся к конкретной группе показателей. А эти группы, как раз, определяются указанными выше методиками.

Например, в американской модели «Шесть «СИ»» критерии определяются в рамках 6 базовых показателей, название которых начинается с буквы «Си»: Character (характер), Capacity (способность), Cash (денежные средства), Collateral (обеспечение), Conditions (условия), Control (контроль).

«Характер» подразумевает оценку показателей характеризующий репутацию заемщика. Качество исполнения его обязательств перед контрагентами – финансовыми и нефинансовыми организациями. Наличие просрочек, задержек по обязательным платежам.

«Способность» оценивает состоятельность клиента как юридического лица. То есть, проводится мониторинг документов, подтверждающих подлинность статуса юридического лица.

«Денежные средства» здесь проводится анализ всех количественных факторов, финансовых коэффициентов и показателей – рентабельность, структура баланса, ценовые показатели и др.

«Обеспечение». В этом разделе проводится анализ всей информации, касающейся залогового обеспечения по кредитному договору – права на собственность, рыночная стоимость, ликвидность залога, возможные обременения третьими лицами и др.

«Условия» функционирования клиента в отрасли. Это и доля на рынке, и политика конкурентов, подверженность отрасли влиянию инфляции и другим макроэкономическим факторам, тенденции развития рынка сбыта [2].

В разделе «Контроль» рассматриваются вся кредитная документация, ее соответствие банковскому законодательству и подлинность подписей сторон.

Европейские методики PARSER, CAMPARI составлены по аналогичному принципу. Название раздела образуется из начальных букв слов.

Возможно найти лишь немного отличий между этими методиками. Эффективность данных подходов зависит лишь, насколько содержательно наполнение представленных разделов. Причем содержательность должна быть качественной. Так как одним из требований к «идеальной» модели кредитоспособности является ее незатратность. Банку, как и любому другому коммерческому предприятию, необходимо снижать потери, в том числе потери времени на поиск и обработку бесполезной информации.

На первый взгляд представленные методики является эталоном, так как оценивают все возможные риски. Но необходимо отметить, что в данных мето-

диках не раскрывается, какие конкретно количественные показатели надо использовать при анализе, каким уделить большее внимания, а какие и вовсе можно исключить. Тоже можно сказать и про качественные показатели. Это ставит банковского методолога в тупик и заставляет создавать модель целиком «с нуля».

На взгляд автора подобного рода подходы являются руководством к оценке кредитоспособности заемщика, но их достаточно сложно использовать в качестве готовой модели. Кроме того, они были созданы на основе зарубежных практик, и это создает некие сложности при адаптации их для национального рынка. В первую очередь из-за низкой транспарентности и качества информации в России.

Противоположный подход представлен в методиках оценки банкротства и вероятности дефолта заемщика. Здесь меньше субъективности и зачастую не требуется дополнительных разработок для использования методики. Рассмотрим их на примере наиболее распространенной модели, созданной Эдвардом Альтманом более известной как Z-анализ Альтмана.

Данная модель построена с помощью метода мультипликативного дискриминантного анализа. При разработке собственной модели в 60-х гг. Альтман использовал выборку из 66 предприятий, половина из которых обанкротилась, а другая половина продолжала успешно работать. И на основе этой выборки, и данных полученных в процессе исследования была построена модель:

$$Z = 1,2 \cdot K_1 + 1,4 \cdot K_2 + 3,3 \cdot K_3 + 0,6 \cdot K_4 + 0,999 \cdot K_5,$$

где K_1 – доля собственных оборотных средств в активах,

K_2 – рентабельность активов,

K_3 – рентабельность активов, исчисленная по прибыли до налогообложения,

K_4 – соотношение уставного капитала, соотношение рыночной стоимости акций предприятия (величины уставного капитала) к величине всех активов,

K_5 – коэффициент оборачиваемости активов.

Целью анализа является отнесение предприятия к одной из групп, имеющих различную вероятность дефолта.[3]

Таким образом, построены все модели банкротства на установлении зависимости между финансовыми коэффициентами, полученными на основе бухгалтерского баланса и вероятностью дефолта заемщика.

Основным преимуществом таких моделей является то, что они построены на основе математического анализа, тем самым снижается степень субъективности аналитика, использующего данную модель для анализа кредитоспособности клиента. Кроме того, данные модели просты в применении, не требуют больших затрат времени, а результат не требует дополнительных трактовок. Но с другой стороны, они совершенно не оценивают динамика современного мира. А именно новостные сводки, которые зачастую позволяют предвосхитить банкротство заемщика.

Таким образом, мы имеем два абсолютно разных пути развития модели кредитоспособности. Один – трудоемкий, направленный на качественные пока-

затели; второй – акцентирует внимание лишь на данных баланса и опыте прошлых лет.

Так складывается ситуация на зарубежном рынке кредитования. В России сложно выбрать какую-то конкретную методику, которая является наиболее распространённой. Но учитывая тот факт, что беспрецедентным лидером по объемам выдаваемых кредитов является ведущий российский банк – Сбербанк России, методику, используемую при оценке его заемщиков можно принять за наиболее распространённую.

Данная методика основана на пяти основных финансовых коэффициентах, по результатам расчета которых заемщику присваивается категория по каждому из показателей. К этим коэффициентам относятся коэффициенты ликвидности, коэффициент соотношения собственных и заемных средств и рентабельность продукции.

Далее происходит расчет интегрального показателя оценки кредитоспособности (S), путем добавления весов к получившимся категориям и дальнейшая его интерпретация.

Если $S = 1$ или $1,05$ – заемщик может быть отнесен к первому классу кредитоспособности.

Если S больше $1,05$, но меньше $2,42$ – соответствует второму классу.

Если S равно или больше $2,42$ – соответствует третьему классу.

В дополнение к количественному проводят качественный анализ кредитоспособности клиента. Для такого анализа используются сведения, представленные заемщиком и другими организациями, а также находящиеся в свободном доступе. Рассматриваются и анализируются следующие отраслевые, акционерные, административные, производственные и управленческие, параметры [4].

Качественные показатели рассчитываются для сведения, по результатам которых может заведен критерий проблемности препятствующий получению ссуды.

Преимуществом данной методики заключается то, что она объединяет в себе и математический подход, и качественный анализ. Кроме того, он позволяет достаточно быстро провести качественный анализ с минимальным риском субъективной оценки. Кроме того, практика ПАО «Сбербанк» демонстрирует ее работоспособность ежегодным приростом прибыли.

При сравнении отечественных и зарубежных методик можно сделать вывод о незначительном количестве качественных критериев, используемых при анализе. По мнению автора необходимо доработать инструменты нечисленного анализа – расширить и задействовать при интегральной оценке.

Библиографический список

1. Ендовицкий, Д. А. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учебно-практическое пособие / Д. А. Ендовицкий, И. В. Бочарова. – 4-е изд. – М.: КНОРУС, 2014.

2. Норд, К. В. Обзор зарубежных моделей анализа кредитоспособности заемщика / К. В. Норд // Внедрение МСФО в кредитной организации. – 2016. – №4. – С. 21–27.

3. Попов, В. Б., Кадыров, Э. Ш. Анализ моделей прогнозирования вероятности банкротства предприятий // Ученые записки крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление. – 2014. – № 1. – С. 118–128.

4. Новиков, Д. А. Дискуссионные вопросы кредитоспособности заемщика в экономической литературе // Вестник молодых ученых самарского государственного экономического университета. – 2015. – С. 95–98.

М. Б. Гулуева

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Е. Н. Михасева, к.э.н.

Показателями финансовой устойчивости наряду с таким как ликвидность могут характеризоваться надежностью и стабильностью деятельности предприятия. В случае потери финансовой устойчивости возможна высокая вероятность банкротства, а само предприятие становится финансово несостоятельным. В связи с этим повышается актуальность вопроса управления финансовой устойчивостью предприятия с целью планомерного развития предприятия и реализации финансовых действий в условиях влияния на этот показатель различных факторов.

Выделим четыре типа финансовой ситуации (рис. 1).

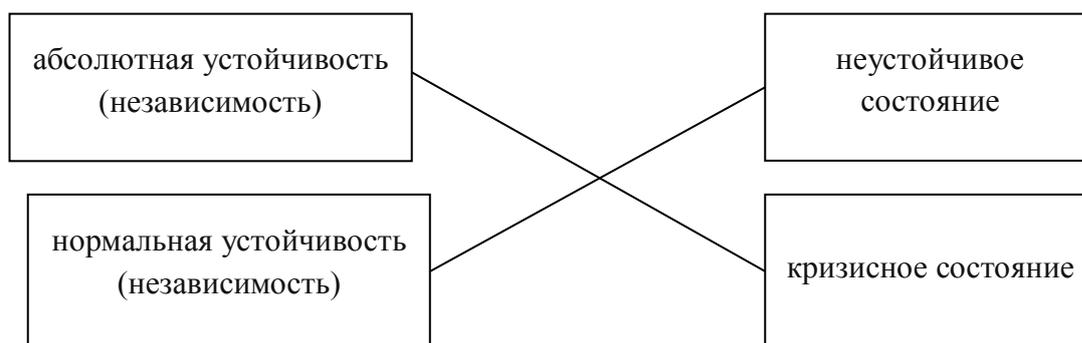


Рис. 1. Четыре типа финансовой ситуации

Так, абсолютную финансовую устойчивость относят к первому типу. Она представляет собой состояние, которое редко встречается в практике предприятия. Второй тип финансового состояния характеризуется высокой платежеспособностью предприятия. Неустойчивое финансовое состояние связано с нарушением платежеспособности, но при этом сохраняется возможность восстано-

ния равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения оборотных средств предприятия. Нормальной финансовой устойчивостью является такой вид финансовой независимости, когда величина привлекаемых для формирования запасов и краткосрочных обязательств не превышает суммарной стоимости производственных запасов и готовой продукции. Четвертый тип, т.е. тип кризисного финансового состояния, когда предприятие, по сути, находится на грани банкротства, т.е. когда оно уже не в состоянии покрыть свои обязательства имеющимися у него активами. Безусловно, причинами неблагоприятного положения организации, в первую очередь, могут стать системные макроэкономические причины, особенно в условиях нестабильной экономики.

Таким образом, финансовую устойчивость можно охарактеризовать как комплексное понятие, которое формируется в процессе всей финансово-хозяйственной деятельности, обладает внешними формами проявления и находится под влиянием факторов различного характера и степени влияния, которые можно разделить на две группы: внутренние и внешние.

В первую очередь к *внутренним факторам* можно отнести полученную прибыль, достаточную для ведения хозяйственной деятельности предприятия.

К внутренним факторам можно отнести:

- ✓ отраслевая принадлежность предприятия;
- ✓ структура имущества и его источников;
- ✓ состав, номенклатура, качество выпускаемой продукции (услуг),
- ✓ величина уставного капитала предприятия;
- ✓ размер и структура расходов производства, их соотношение с денежным притоком средств предприятия;
- ✓ состояние активов предприятия, финансовых средств, наличие имеющихся резервов, их структура и состав;
- ✓ состояние кадрового состава и его квалификация;
- ✓ имидж и бренд предприятия.

Причем во многом уровень влияния на финансовую устойчивость предприятия зависит не только от соотношения вышеназванных факторов, но и от этапа производственного цикла предприятие. Кроме того, немаловажное значение имеет опыт, компетенция и профессионализм менеджеров.

К *внешним факторам*, относятся, прежде всего, те, которые характеризуются степенью стабильности экономического окружения предприятия, в первую очередь это стабильность получения выручки предприятием, что во многом зависит от общей стабильности экономики страны, от положения предприятия. А это, прежде всего, связано с общей стабильностью экономики страны, положения предприятия в отрасли, от конкурентной среды, а также от взаимоотношений с государственными органами, поставщиками, заказчиками, кредиторами, инвесторами, учредителями.

Факторы внешней среды, кроме того можно разделить еще на несколько групп:

- ✓ *политические и правовые факторы*. Так, на эффективность деятельности предприятия в новых условиях экономического развития большое значение оказывают факторы, относящиеся к законодательному и государственному

уровню. В частности, большое значение имеют изменения в патентном законодательстве; законодательстве об охране окружающей среды; налогом законодательстве; антимонопольное законодательство; расстановка политических сил; отношения между деловыми кругами и правительством; правительственные расходы; денежно-кредитная политика; государственное регулирование; федеральные выборы; политические условия в иностранных государствах; размеры государственных бюджетов; взаимоотношения правительства с иностранными государствами; переход на цифровую экономику. Так, в целях реализации Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы по поручению президента РФ Владимира Путина была разработана Программа “Цифровая экономика РФ”, которая состоит из пяти направлений: нормативное регулирование, кадры и образование, формирование исследовательских компетенций, информационная безопасность и информационная инфраструктура [1];

✓ *экономические факторы*. На возможность прибыльного существования предприятия оказывает влияние общее состояние экономики, стадии развития экономического цикла. В целом макроэкономический климат во многом определяет уровень степени достижения предприятиями своих экономических целей. Негативные экономические условия влияют на снижение спроса на товары и услуги организаций, в отличие от более благоприятных, которые обеспечивают предпосылки для дальнейшего роста предприятия. При этом анализируя влияние внешней обстановки на конкретное предприятие, необходимо проанализировать ряд экономических показателей, воздействующих на него, включая ставку процента, курсы обмена валют, темпы экономического роста, уровень инфляции и некоторые другие;

✓ *социальные и культурные факторы* во многом влияют на стиль жизни и работы, на наше потребление, оказывая значительное влияние все организации. При этом новые подходы к деятельности предприятия, создают и новый тип потребителя, новые тенденции, что во много влияет на повышение потребности в других товарах и услугах, совершенно нового качества и потребительских свойств, что во многом определяет новые стратегии в развитии предприятия;

✓ *технологические факторы*. В связи с дальнейшей информатизации общества и переходом на цифровую экономику, что влечет за собой появление новых видов коммуникаций, новые виды связи, транспорта, оружия и многое другое, предприятия должны учитывать, что эти технологии предоставляют предприятиям, как большие возможности, так и несут в себе серьезные угрозы, воздействие которых менеджер предприятий необходимо адекватно оценивать и не снимать со счетов. Сегодня широкое внедрение и использование информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и, в частности, Интернет-технологий, привели к тому, что стремление компаний реализовать возможности Интернет-технологий породило множество новых инновационных моделей, форм и схем бизнес-процессов, а также подходов к конкуренции и позиционированию на рынке и как итог – увеличивается значимость влияния стратегических решений на результаты бизнеса [2] Внешние факторы можно отнести с разрядом неуправляемых, так как сделать какие-либо точные прогнозы по поводу

достижения предприятием финансовой устойчивости не представляется возможным. Причем можно отметить такое воздействие внешних факторов на финансовую устойчивость как прямое, т.е. возможное банкротство должников, и косвенное, т.е. социальное, что дает возможность более корректно оценить характер и степень их влияния.

Таким образом, анализ показал, что в условиях нестабильной экономики на финансовую устойчивость предприятия влияют как внешние, так и внутренние факторы. Причем следует признать, что на практике существует довольно тесная взаимосвязь внешних факторов с внутренними и между собой, а сложность влияния конкретного фактора и проблемы в их оценке в условиях неопределенности представляют собой серьезную проблему. Т.е. чем неопределеннее внешнее окружение, тем значительно сложнее выявить, в какой степени и к каким последствиям приведет тот или иной внешний фактор [3, с.117].

Для этого необходимо установить наиболее существенные причины, влияющие на изменение основных экономических показателей, учитывая, что все они связаны между собой, и использовать их изолированно друг от друга при научном планировании предприятия нельзя. Ведь современная методология научного планирования деятельности предприятий включает: стратегическое планирование, составление прогнозов развития предприятий и внутрифирменное планирование. Их последовательная разработка при одновременной тесной и взаимной связи обеспечит получение высокоинтегрированной системы планирования на фирме [4].

Следовательно, в целях адекватного и активного реагирования управления предприятия на изменение внешних и внутренних факторов, целесообразным представляется научное планирование и разработка собственной стратегии, которая бы смогла бы снизить последствия общего спада производства, не доводя предприятие до состояния банкротства.

Библиографический список

1. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденная Распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р // СПС Консультант плюс, 2018.
2. Егорушкина, Т. Н. Применение методологии систем поддержки принятия решений при формировании стратегии электронного бизнеса / Т. Н. Егорушкина, С. А. Швецов // Концепт. – 2017. – Т. 3. – С. 109–115.
3. Горфинкель, В. Я. Экономика предприятия / В. Я. Горфинкель. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 663 с.
4. Соколов, М. Ф., Чичканова, Д. А. Некоторые аспекты планирования и прогнозирования деятельности предприятия // Концепт. – 2017. – Т. 3. – С. 91–102.

Е. Д. Дубинина

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ СТРУКТУРУ КАПИТАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Ю. В. Брехова, к.э.н.

Уровень эффективности хозяйственной деятельности предприятия во многом определяется целенаправленным формированием объема и структуры капитала, а также способностью руководителей выбрать эффективную стратегию его развития.

Стратегия формирования оптимальной структуры капитала представляет собой систему долгосрочных целей, направленных на достижение такого соотношения использования инвестиционных ресурсов, которое обеспечит эффект от вложенных средств, сможет наиболее полно удовлетворить потребности собственников предприятия и максимизировать его рыночную стоимость. Стратегия формирования оптимальной структуры капитала является частью инвестиционной стратегии предприятия.

Согласно традиционному подходу для управления структурой капитала одним из основных этапов является оценка основных факторов, определяющих структуру капитала компании. В зависимости от изменения каждого из факторов, структура капитала может изменяться. Управление формированием капитала компании предполагает учет воздействия указанных факторов при решении задач, связанных с оценкой объема требуемых средств, формой и стоимостью их привлечения, временем распоряжения и иными условиями мобилизации конкретных источников средств, на основе использования теоретических подходов и методических инструментов, способствующих достижению оптимальной структуры капитала.

Таблица 2

Факторы, определяющие структуру капитала сельскохозяйственной компании

Факторы внешней среды

– закрепленные в законодательном порядке требования к величине и порядку формирования отдельных элементов собственного и заемного капитала компании (минимальный размер уставного капитала, величина резервного капитала и др.);
– закрепленные законодательно требования к величине собственного капитала компании при осуществлении отдельных

Факторы внутренней среды

Институционально-правовые

– закрепленные в уставных документах компании требования к величине и порядку формирования собственного капитала компании (величина уставного, резервного капиталов, требования к дополнительной эмиссии акций и др.) и заемного капитала (привлечение кредита, эмиссия облигаций, прочих долговых обязательств);
– закрепленные в уставных документах компании вопросы контроля над управлением компа-

- видов деятельности;
- влияние стейкхолдеров (клиентов, поставщиков, регулирующих органов и др.);
- региональная поддержка сельхозпроизводителей;
- асимметрия информации и др.

- нии;
- различная привлекательность источников финансирования для менеджмента и др.

Финансово-экономические

- инвестиционный климат в стране;
 - отраслевой риск;
 - темпы экономической динамики;
 - экономическая и финансовая политика;
 - действующая система налогообложения;
 - величина ключевой ставки ЦБ;
 - уровень инфляции;
 - степень развитости и конъюнктура фондового и кредитного рынков;
 - доступность ресурсов финансового рынка для сельскохозяйственных компаний;
 - тенденции отраслевой и региональной конъюнктуры;
 - инвестиционная привлекательность сельскохозяйственной отрасли
- особенности хозяйственной деятельности компании в связи с ее отраслевой, территориальной и оргструктурной спецификой;
 - стадия жизненного цикла, на которой находится компания;
 - концепция экономического развития, тип финансовой политики (консервативный, умеренный, агрессивный);
 - налоговый статус хозяйствующего субъекта;
 - планируемые темпы экономической динамики;
 - величина капитала компании;
 - текущая структура капитала;
 - риски хозяйственной деятельности и финансовое состояние компании;
 - характер спроса на сельскохозяйственную продукцию и стабильность получения дохода;
 - структура активов по степени ликвидности;
 - доступность заемного финансирования, кредитная история сельскохозяйственного предприятия

Социально-управленческие

- уровень корпоративного управления в стране, регионе, отрасли;
 - социальная стабильность;
 - уровень криминализации и коррупции.
- уровень и качество корпоративного управления и контроля;
 - уровень и качество финансового менеджмента и др.

Природно-ресурсные и технологические

- климатические условия;
 - технологии обработки почвы и разработки повышения урожайности;
 - развитие селекции.
- географическое расположение;
 - агротехнические условия;
 - сортообновление;
 - сортосмена;
 - сортовые и посевные качества используемых семян

Составлено автором

В дополнение представленной системы факторов, определяющих структуру капитала сельскохозяйственной компании, стоит упомянуть, что Е. Е. Кузьмичёва и С. А. Горелов⁸ отмечают также влияние поведенческих эффектов оптимизма и самоуверенности на выстраивание финансовой политики. В этой связи при анализе и прогнозировании структуры источников финансирования фирмы, по их мнению, целесообразно принимать во внимание концепции не только корпоративных, но и поведенческих финансов.

⁸ Кузьмичёва Е. Е., Горелов С. А. Исследование состава и оценка факторов, формирующих структуру капитала компаний // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 47. С. 44–53.

Представляется, что подобный подход позволит более взвешенно подходить к анализу и прогнозированию решений о формировании компаниями в своих интересах оптимальной структуры капитала.

Библиографический список

1. Легоева, Д. О. Об экономическом содержании финансовой структуры капитала компании // Пространство экономики. 2008. № 4–2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ob-ekonomicheskom-soderzhanii-finansovoy-struktury-kapitala-kompanii> (дата обращения: 03.12.2017)
2. Филатова, Т. В. Финансовый менеджмент: учебник / Под ред. А. М. Ковалевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 336 с.
3. Фролова, В. Б. Проблемы формирования структуры заемного капитала организации // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 4 [Электронный ресурс].
4. Baker, M., Wurgler, J. Market timing and capital structure // Journal of Finance. – 2002. – Vol. 57. – No. 1. – P. 1–32.
5. Barros, L., Silveira, A. Overconfidence, Managerial Optimism and the Determinants of Capital Structure // Brazilian Review of Finance. – 2008. – No. 6 (3).
6. Bikhchandani, S., Hirshleifer, D., Welch I. Learning from the Behavior of Others: Conformity, Fads, and Informational Cascades // The Journal of Economic Perspectives. – 1998. – No. 12. – P. 151–170.
7. Diamond, D. Reputation Acquisition in Debt Markets // Journal of Political Economy. – 1989. – Vol. 97. – P. 828–862.
8. Hackbarth, D. Managerial traits and capital structure decisions // Journal of Financial and Quantitative Analysis. – 2008. – No. 4. – P. 843–881.
9. Jensen, M., Meckling, W. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. – 1976. – Vol. 3. – No. 4. – P. 305–360.

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СТРУКТУРУ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ КОМПАНИИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: И. К. Биткина, к.э.н.

Как известно, главным элементом финансовых ресурсов организации являются ее оборотные активы, так как их наличие играет большую роль в создании нормальных условий финансовой и производственной деятельности компании.

При рассмотрении различных трактовок оборотных активов у таких авторов, как: Н. П. Любушин [6], А. Р. Каньковская и А. Б. Тарушкин [3], В. В. Ковалев [4], Н. Н. Селезнёва [7], А. Д. Шеремет [9], С. М. Бычкова [1], можно сделать вывод, что большинство авторов рассматривает оборотные активы как средства, инвестируемые организацией в текущие операции в течение каждого цикла производства.

К основным элементам оборотных активов относятся:

- ✓ краткосрочные финансовые вложения;
- ✓ денежные средства и денежные эквиваленты;
- ✓ запасы;
- ✓ дебиторская задолженность;
- ✓ НДС по приобретенным ценностям.

Актуальность выбранной темы состоит в том, что оборотные активы, как правило, динамичны и в процессе деятельности организации их величина и структура претерпевают постоянные изменения. В разных хозяйствующих субъектах структура оборотных активов неодинакова, поскольку она зависит от множества факторов. Определение структуры и выявление тенденций изменения элементов оборотного капитала позволяют осуществлять эффективное управление, как текущими активами организации, так и ее развитием в целом.

Хотелось бы отметить, что структура оборотных активов характеризуется такими показателями, как [12]:

- ✓ доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств;
- ✓ доля запасов и затрат в оборотных средствах;
- ✓ доля денежных средств в оборотных средствах и др.

И, как правило, улучшение структуры оборотных активов произойдет тогда, когда по этим показателям будут достигнуты следующие задачи:

- ✓ во-первых, уменьшится доля дебиторской задолженности в оборотных средствах;

✓ во-вторых, сократится доля запасов и затрат при увеличении объема производства и реализации продукции, а размер денежных средств, в свою очередь, достигнет размера, достаточного для оплаты по срочным обязательствам.

В связи с этим необходимо рассмотреть сами причины возможного изменения данных показателей, то есть выявить факторы, оказывающие непосредственное влияние на структуру оборотных активов. Рассмотрим эти факторы отдельно по каждому элементу структуры.

Безусловно, основным оборотным активом деятельности любого предприятия являются денежные средства, и поэтому, начнем с факторов, влияющих на данный элемент активов. Итак, к таким факторам следует отнести:

1. Условия хозяйствования, а именно: налоги, уровень инфляции, уровень заработной платы и курс национальной валюты. Так, например, влияние инфляции сказывается на невозможности накопления денежных средств для капитальных вложений. В период инфляции инвестирование денежных средств в любые операции оправдано только в том случае, когда доходность вложений превышает темпы инфляции.

2. Привлечение краткосрочных кредитов: их погашение в будущем вызовет отток денежных средств.

3. Появление больших капитальных затрат, которые не обеспечены соответствующими источниками (данный фактор приведет к уменьшению денежных средств).

Далее необходимо также отметить факторы, влияющие на такой элемент оборотных активов, как запасы. Для более детального анализа, выделим отдельно факторы, влияющие на сырье и материалы, незавершенное производство и факторы, влияющие на готовую продукцию.

Итак, изменение значения и динамики готовой продукции происходит под воздействием двух основных факторов, один из которых оказывает влияние в сфере производства, а второй – в сфере обращения. В сфере производства таким фактором является качество готовой продукции: в случае, когда организация предоставляет продукцию низкого качества, почти не пользующейся спросом на рынке, наблюдается заметное увеличение доли готовой продукции на складах. В сфере обращения на данный элемент оборотных активов влияют условия на рынке сбыта: в случае острой конкуренции, необходимо большое количество запасов готовой продукции, чтобы удовлетворить покупателя до того момента, когда другая организация предложит ему свои услуги и удовлетворит быстрее.

При анализе факторов, влияющих на незавершенное производство, также можно выделить факторы сферы производства и сферы обращения. К первым относятся:

✓ длительность производственного цикла: на предприятиях со скоротечным производственным циклом большой удельный вес имеют производственные запасы, а на предприятиях с длительным производственным циклом преобладает доля незавершенного производства;

✓ специфика производственного процесса, размеры цехов, виды используемого оборудования, процент брака – все это оказывает прямое влияние на размер доли незавершенного производства в оборотных активах.

Фактором в сфере обращения выступают условия организованности снабжения и сбыта. Так, например, недокомплект изготавливаемой продукции из-за недостатков в снабжении комплектующих изделий приведет к увеличению доли незавершенного производства [12].

Фактором, воздействующим на величину сырья и материалов, является периодичность поставок: если поставки осуществляются достаточно часто, необходимости в запасах сырья и материалов у организации нет.

Также отметим факторы, оказывающие общее влияние на запасы. Важно выделить:

✓ ускорение научно-технического прогресса: так, например, если предприятие применяет топливосберегающую технику и технологию или же безотходное производство, это влечет за собой уменьшение доли производственных запасов в структуре оборотных активов;

✓ форма организации материально-технического обеспечения: при складской форме организации материально-технического обеспечения отмечается увеличение доли запасов в общей структуре оборотных активов, чего не наблюдается при транзитной форме;

✓ темпы роста производства и реализации продукции: в случае, если предприятие желает увеличить объем производства и реализации продукции, необходимо увеличить сумму производственных запасов [12];

✓ широта ассортимента используемых сырья и материалов, ожидания менеджмента относительно будущего развития спроса, эффективность функционирования складских служб также непосредственно влияют на размер запасов.

Анализируя причины изменения структуры оборотных активов, не маловажным является выделение возможных причин изменения величины дебиторской задолженности. Итак, причинами этих изменений могут послужить:

✓ платежеспособность клиентов: недостаточная работа по изучению платежеспособности покупателей, неразборчивый выбор партнеров могут привести к росту дебиторской задолженности, в особенности, просроченной ее части (просроченная дебиторская задолженность означает, как правило, рост риска непогашения долгов и уменьшение прибыли) [12];

✓ система расчетов за материалы и продукцию: недостаточная платежно-расчетная дисциплина, недостатки в оформлении договорных документов могут привести к увеличению в структуре оборотных активов дебиторской задолженности. Также, чем больше льгот по оплате (например, увеличение сроков отсрочки) предоставляется покупателям, тем больше остатки дебиторской задолженности;

✓ трудности в реализации продукции: организациям необходимо пойти на уступки дебиторам, в результате чего дебиторская задолженность увеличивается;

✓ снижением объема продаж, которое приводит к уменьшению числа покупателей, и в том числе дебиторов.

Таким образом, анализ эффективности оборотных активов организации, как правило, начинают с анализа их структуры. В процессе анализа состава и структуры оборотных активов предприятия в первую очередь необходимо установить причины произошедших изменений. Рациональнее всего рассматривать эти факторы отдельно по каждому элементу структуры.

Библиографический список

1. Бычкова, С. М., Бадмаева, Д. Г. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2016. – 512 с.: ил. – (Серия «Учебное пособие»)
2. Ванхорн, Джеймс, С., Вахович, мл., Джон, М. Основы финансового менеджмента, 12-е издание: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 1232 с: ил. – Парал. тит. англ.
3. Каньковская, А. Р., Тарушкин, А. Б. Экономический анализ: Учебно-методическое пособие. – СПб.: «Издательский дом Герда», 2003
4. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент; теория и практика. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 1024 с.
5. Когденко, В. Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика. Практикум: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям экономики и управления / В. Г. Когденко, М. В. Мельник. – М.: Юнити-Дана, 2010. – 159 с.
6. Любушин, Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие для вузов / Н. П. Любушин, В. В. Лещева, В. Г. Дьякова; под ред. проф. Н. П. Лобушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 471 с.
7. Селезнёва, Н. Н., Ионова, А. Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 639 с.
8. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Под ред. Е. С. Стояновой. – 6-е изд. – М.: Перспектива, 2008. – 656 с.
9. Шеремет, А. Д., Ионова, А. Ф. Финансовый менеджмент – 1. Москва. 2005. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://scicenter.online/knigamenedjment-finansovuyi-scicenter/finansovuyi-menedjment-moskva.html>
10. Шеремет, А. Д., Сайфулин, Р. С., Негашев Е. В. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 208 с.
11. Экономика фирмы : учеб. пособие / под ред. проф. А. Н. Ряховской. – М.: Магистр; ИНФРА М, 2010. – 511 с. (Бакалавриат)
12. Абдукаримов, И. Т., Абдукаримова, Л. Г. Мониторинг и анализ оборотных средств на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческих предприятий [Электронный ресурс] // Актуальные вопросы экономики и управления, № 5 (051). – 2013. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/monitoring-i-analiz-oborotnyh-sredstv-na-osnove-buhgalterskoj-finansovoy-otchetnosti-kommercheskih-predpriyatij>
13. Баталова, И. А. Методические аспекты комплексного экономического анализа оборотных активов торговых организаций [Электронный ресурс] // Национальный Исследовательский Ядерный университет «МИФИ», Москва

Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskie-aspekty-kompleksnogo-ekonomicheskogo-analiza-oborotnyh-aktivov-torgovyh-organizatsiy>

14. Куринов, Д. Ю. Факторы, влияющие на формирование рациональной структуры оборотных средств предприятия [Электронный ресурс] // Российское предпринимательство, № 7. – 2007. – Режим доступа: <https://creativeconomy.ru/lib/2231>

15. Орлова, В. Н. Управление оборотными активами как один из способов повышения финансовой устойчивости мебельного предприятия [Электронный ресурс] // Лесной вестник, № 1. – 2011. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-oborotnymi-aktivami-kak-odin-iz-sposobov-povysheniya-finansovoy-ustoychivosti-mebelnogo-predpriyatiya>

16. Парушина, Н. В. Анализ движения денежных средств // Бухгалтерский учет. – № 5. – 2004.

17. Попов, А. Шесть признаков рискованности дебиторов [Электронный ресурс] // Электронный журнал Финансовый директор Режим доступа: <https://fd.ru/articles/37823-shest-priznakov-riskovannosti-debitorov>

18. Тесля, А. А. Совершенствование механизма управления оборотными активами организации [Электронный ресурс] // KANT, № 17. – 2013. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-mehanizma-upravleniya-oborotnymi-aktivami-organizatsii>

А. И. Ефремова, А. Е. Олейникова

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: С. А. Бондарева, к.э.н

Для российского общества проблема коррупции приобрела особую значимость, поскольку масштабы коррупции в России достигли значительного уровня. Так, по оценкам специалистов, годовая коррупция в России достигает примерно одной трети бюджета страны. Через коррупционную деятельность преступные сообщества незаконно присваивают себе и часть легального ВВП страны, в том числе, изымая в свою пользу до 30 % бюджетных средств.

Проследить место государства в международном коррупционном рейтинге можно с помощью Индекса восприятия коррупции (Corruption Perception Index) (табл. 1).

Место России в рейтинге восприятия коррупции

	Страна	Баллы ИВК- 2016	Баллы ИВК- 2015	Разница в баллах	Рейтинг ИВК-2016	Рейтинг ИВК-2015	Разница в рейтинге
Лидеры	Дания	90	91	-1	1	1	0
	Новая Зеландия	90	88	2	1	4	3
	Финляндия	89	90	-1	3	2	-1
	Швеция	88	89	-1	4	3	-1
	Швейцария	86	86	0	5	7	2
Место России	Россия	29	29	0	131	119	-12
	Казахстан	29	28	1	131	123	-8
	Украина	29	27	2	131	130	-1
	Непал	29	27	2	131	130	-1
	Иран	29	27	2	131	130	-1
Аутсайдеры	Судан	14	12	2	170	165	-5
	Сирия	13	18	-5	173	154	-19
	Северная Корея	12	8	4	174	167	-7
	Южный Судан	11	15	-4	175	163	-12
	Сомали	10	8	2	176	167	-9

Источник [1].

По данным таблицы 1, можно сделать вывод, что Россия находится на 131-м месте из 176 стран в Индексе Восприятия Коррупции (ИВК) за 2016 год. Приведенную статистику каждый год составляет международная организация Transparency International. Наша страна получила 29 баллов из 10 возможных, рядом с ней по списку оказался Иран, Казахстан, Непал и Украина. Если сравнивать ИВК 2015, то статус России по факту не изменился, она осталась с такими же баллами, но позиция в рейтинге была 119 из 131-го места, это объясняется тем, что в 2016 г. участвовало больше стран. Исходя из данной таблицы, можно отметить, что лидерами в ИВК-2016 стали такие страны, как Дания и Новая Зеландия. Количество полученных ими баллов составило 90, второе заняла Финляндия (89 баллов), третье – Швеция (88 баллов).

Одни из последних мест в ИВК-2016 заняли Северная Корея (12 баллов), Южный Судан (11 баллов) и Сомали (10 баллов).

Кардинально состав лидирующих и аутсайдерских стран не изменился по сравнению с ИВК-2015.

В последнее время в России принимаются меры по снижению коррупции. Например, развивается антикоррупционное законодательство развивается и совершенствуется. Было законодательно урегулировано изъятие незаконно нажитой собственности, но исходя из анализа практики, данная мера фактически не применяется. Так же чиновникам России категорично запретили иметь во владении иностранные финансовые инструменты. Введена ответственность компаний за то, что они не обновляют и не хранят данные о своих бенефициарах. Введен запрет федеральным чиновникам работать с сотрудниками и организа-

циями, которые являются их родственниками. Также установлено, что чиновник может быть уволен за не предоставление информации о доходах, расходах, имуществе и обязательстве имущественного характера своего супруга. Но видимого результата такие меры пока не показали. Поэтому важно исследовать успешный опыт борьбы с коррупцией в других странах мира и оценить его возможность применения в России.

Многие страны мира ведут более или менее успешную борьбу с коррупцией. В целом наиболее актуальными методами считаются:

- ✓ введение законов, которые максимально ужесточают наказание;
- ✓ соизмеримое увеличение легитимного дохода должностных лиц;
- ✓ создание повышенной конкурентной среды.

Достаточно успешен сингапурский опыт антикоррупционной борьбы. Эта страна за короткий срок из отсталого азиатского государства сумела превратиться в ведущую мировую державу, а ключом к этому успеху стала именно борьба с коррупцией. При этом, изначальные репрессии не стали главным методом этой борьбы. Властью была разработана программа, согласно которой были реализованы следующие антикоррупционные меры:

- ✓ обеспечивалась полная прозрачность деятельности всех уровней чиновников;

- ✓ была введена обязательная ротация, которая не позволяла сформировать устойчивые коррупционные связи;

- ✓ проводились систематические инспекции и максимальное совершенствование механизмов взаимодействия чиновников всех уровней с рядовыми гражданами с целью полного исключения любых проявлений бюрократических проволочек.

Одновременно с этим были сформированы независимые от власти СМИ, которые абсолютно беспристрастно просто информировали общественность о любых проявлениях коррупции. Кроме того, всем сингапурским чиновникам были значительно повышены зарплаты. Эта мера, на наш взгляд, не может считаться одинаково эффективной во всех странах. Однако именно в Сингапуре она сумела стать значимым рычагом противодействия коррупции. Вместе с этим, всем известна фраза сингапурского лидера Лу Куан Ю о том, что если кто-то желает действительно победить коррупцию, то он должен быть готов посадить в тюрьму своих родственников и близких друзей. В этой фразе заложен глубокий смысл. Эффективная борьба с коррупцией должна в обязательном порядке предполагать уголовное наказание за совершение подобных действий [2].

Если в Сингапуре и Швеции в этом плане ограничились лишением свободы на определенный срок, то в Китае основной мерой по противодействию пагубной коррупции и взяточничеству стало пожизненное заключение и смертная казнь. Как известно, по китайскому пути пошел и современный Таиланд. Национальный комитет, который координирует проведение реформ в этой стране, выдвинул предложение по срочному изменению действующего законодательства. Согласно тезисов этого предложения, если деятельность чиновника привела к государственному

ущербу на 1 млрд. батов (эквивалент 28.6 млн. дол.), то его ожидает смертная казнь. При этом, если ущерб государства составит 10 млн. батов (или 285 тыс. дол.), то должностное лицо ожидает тюрьма сроком на 10 лет [2].

Город-государство Гонконг расположен рядом с Китаем, но их противодействие коррупции абсолютно разное. В Гонконге на данный момент совершенно нет коррупции. А ведь в недавнем прошлом данный город-государство был практически полностью коррупционный. Коррупция охватывала до 94 % экономики. В настоящее время доля коррупции снизилась до 2–3 %, что стало результатом реализации трёх мер. Во-первых, чиновников заставили доказывать, что все, что они имеют, ими было куплено, приобретено на законные деньги. В противном случае конфискация и тюремный срок. Второй мерой было создание независимой комиссии по борьбе с коррупцией, у сотрудников которой были очень высокие оклады, и данная система подчинялась только генерал-губернатору. Данная комиссия была создана, чтобы выявлять взяточников, а так же проводить профилактику по предотвращению взяток в различных сферах, а особенно в тех которые наиболее подвергаются коррупции. Также они вправе провести проверку в любом ведомстве и министерстве, если есть хотя бы малейшее подозрение на взяточничество. За работой комиссии следят общественные организации, которые могут уволить специалиста комиссии при документальном подтверждении его нечистоплотности. Также населению и журналистам предоставили возможность сообщать о взяточниках. Обычные люди стали помощниками независимой комиссии по борьбе с коррупцией. А журналистам было позволено «копаться» в делах любого чиновника. Кроме того, в Гонконге перестали преследовать тех, кто взятку дает, то есть во всех случаях виноват всегда чиновник. И самое главное – все факты поимки коррупционеров и их ареста широко освещались в СМИ. Люди начали замечать, что наказывают и высокопоставленных чиновников. Доверие у населения к борьбе с коррупцией возросло. Оно стало поддерживать правительство [2].

Зарубежный опыт борьбы с коррупцией имеет важное значение и может быть учтен в национальном законодательстве.

Библиографический список

1. Индекс восприятия коррупции-2016: положение России не изменилось. [Электронный ресурс]. URL: <https://transparency.org.ru/research/v-rossii/indeks-vospriyatiya-korruptsii-2016-polozhenie-rossii-ne-izmenilos.html>
2. Клейнер, В. Г. Коррупция в России. Россия в коррупции. Есть ли выход? / Препринт – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 49 с.

АНАЛИЗ ПРОДУКТОВОГО ПОРТФЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ПРОДУКЦИИ ПАО «ТРУБНАЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ»

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: И. В. Горелова, к.э.н.

Развивая и совершенствуя конкурентные преимущества, создавая новые пути и способы продвижения своей продукции, компания повышает эффективность своей деятельности на существующем рынке [3]. Ф. Котлер в своих трудах пишет о том, что не существует единого плана развития, а в частном случае каждая компания разрабатывает персональные мероприятия на долгосрочную перспективу [2]. Формирование стратегии следует за этапом стратегического анализа и основывается на конъюнктурных принципах, которые помогают формировать спрос на ассортимент предприятия. Рыночная стратегия определяет, каким образом следует применять инструментарий маркетинга, чтобы удовлетворить целевые рынки и достичь целей организации [1].

В работе рассматривается деятельность ПАО «Трубная металлургическая компания» (ПАО «ТМК»), которая является одним из мировых лидеров по производству стальных труб. Компания продвигает продукцию не только внутри страны, но и за рубежом для укрепления своих позиций на внешнем рынке [4].

Маркетинговая стратегия ПАО «ТМК» носит комплексный характер, так как продавец должен убедить покупателя в том, что именно эта продукция отвечает всем техническим требованиям потребителя. В качестве аргументов используются цена, качество, сроки изготовления, возможность исполнения специфических требований покупателей выпускаемой продукции [7]. Активно применяются различные методы взаимодействия с потенциальными потребителями: презентации, тендеры, конференции, промышленные выставки. Так, например, ПАО «ТМК» ежегодно участвует в выставках – «Металл Экспо», «Нефтегаз», а также в международных выставках, таких как: «TUBE», «OGWA», «ADIPEC». Затраты на заключение сделок на таких мероприятиях на 40% ниже, чем без участия в выставке [5].

В России и в странах СНГ основными конкурентами являются группы ОАО «Челябинский трубопрокатный завод», которые занимают 20 % рынка и «Объединенная Металлургическая Компания» – 23 %, предприятия которых производят сварные и бесшовные трубы, а также украинские и китайские производители трубной продукции. ПАО «ТМК» занимает лидирующие позиции, так как их доля на рынке составляет 26 % [6]. Определение относительной доли рынка определенных товаров компании рассчитывается путем деления доли компании на долю основного конкурента (ПАО «ЧТПЗ») в данном сегменте.

Расчет данного показателя будет проводиться по двум премиальным продуктовым линейкам: бесшовные линейные трубы и трубы ОСТГ.

Таблица 1

Доля ПАО «ТМК» и ПАО «ЧТПЗ» на российском трубном рынке, %

Наименование предприятия	ПАО «ТМК»	ПАО «ЧТПЗ»
Бесшовные линейные трубы	64 (1996 тыс. тонн)	12 (200 тыс. тонн)
Трубы ОСТГ	68 (1311 тыс. тонн)	3 (50 тыс. тонн)

Источник: составлено автором.

Исходя из полученных данных таблицы 1, представляется возможным рассчитать относительную долю рынка. В сегменте бесшовных линейных труб доля составляет 5,33 (64 %:12 %), что больше 1 и свидетельствует о высокие доли рынка ПАО «ТМК». В сегменте нефтегазовых труб доля также выше 1 и составляет 22,66 (68 %:3 %). Показатель темпа роста рынка бесшовных линейных труб больше 10 %, а труб ОСТГ меньше 10%.

Продуктовый портфель в 2017 году включал следующую продукцию: бесшовные нарезные трубы ОСТГ (41% от общего числа продукции), бесшовные линейные трубы (15 %), бесшовные трубы промышленного назначения (14 %), сварные трубы ОСТГ (1 %), сварные линейные трубы (7 %), сварные трубы промышленного назначения (7 %), сварные трубы большого диаметра (15 %) [5].

Продуктовый портфель компании можно проанализировать с помощью метода, который базируется на концепции жизненного цикла товара (ЖЦТ), который получил название Бостонской матрицы (БКГ).

Таблица 2

Матрица БКГ

Темп роста рынка	больше 10%	«Звезды» Бесшовные линейные трубы	«Трудные дети»
	меньше 10%	«Дойные коровы» Трубы ОСТГ	«Изгоняемые собаки»
		Высокая (больше 1)	Низкая (меньше 1)
Относительная доля рынка			

Источник: составлено автором.

Проанализированы данные по наиболее значимым единицам выпускаемой продукции, которые располагаются в следующих группах: «Звезды» и «Дойные коровы».

Бесшовные линейные трубы компании продаются в условиях достаточно быстро нарастающего спроса. Данная продукция приносит прибыль компании и имеет ярко выраженную тенденцию к дальнейшему росту.

Трубы ОСТГ, предназначенные для нефтегазового сектора, попали в группы «Дойные коровы». Эти продукты находятся на стадии зрелости своего ЖЦ, отличаются высоким спросом, приносят стабильную прибыль, часть которой направляется на поддержку товаров первых двух групп. Для такого вида продукции специалистам требуется проводить поддерживающий маркетинг.

Исходя из полученных данных, можно сформулировать следующий вывод:

1. Для увеличения положительной отдачи от бесшовных линейных труб, компании необходимо развивать качественные характеристики товара для полного удовлетворения желаний потребителя, по возможности использовать инструментарий коммуникаций с потребителем (реклама), выявить потенциальный спрос и превратить в реальный, а также создать новый имидж продукта;

2. Маркетологам ПАО «ТМК» необходимо направить деятельность на решение тактических задач, которые связаны с правильной политикой цен на трубы ОСТГ, стимулированием сбытовой деятельности, осуществлением контроля над издержками. В случае падения спроса, могут быть приняты меры для реализации ремаркетинговых усилий, а именно: создать новый жизненный цикл исчезающего с рынка товара.

Библиографический список

1. Алешина, И. В. Маркетинг для менеджеров: учебное пособие / И. В. Алешина. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2013. – 456 с.

2. Котлер, Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Дж. Сондерс. – 5-е европ. изд. – СПб.: Вильямс, 2014. – 752 с.

3. Сливотски, А. Как расти, когда рынки не растут / А. Сливотски, Р. Вайз, К. Вебер. – М.: Эксмо, 2016. – 208 с.

4. Годовой отчет ПАО «ТМК» за 2016 год [Электронный ресурс] / ПАО «ТМК групп». – URL: <https://report2016.tmk-group.ru/?ru> – Дата обращения: 01.04.2018.

5. Корпоративные презентации ПАО «ТМК» 2018 год [Электронный ресурс] / ПАО «ТМК групп». -URL: https://www.tmk-group.ru/media_en/files/292/80/ТМК_IR_Presentation_March_2018_final.pdf – Дата обращения: 01.04.2018.

6. «Мы называем такую стратегию импортоопережением» [Электронный ресурс] / РБК+. – URL: <http://www.rbcplus.ru/news/565a67f57a8aa96926cc1a5b> – Дата обращения: 01.04.2018.

7. «Американская «дочка» ТМК заработает прибыль в следующем году» [Электронный ресурс] / Ведомости. – URL: <http://shark.vedomosti.ru/business/articles/2016/10/18/661331-amerikanskaya-dochka-tmk>. – Дата обращения: 01.04.2018.

**ПРОБЛЕМА СООТНОШЕНИЯ МИНИМАЛЬНОГО РАЗМЕРА
ОПЛАТЫ ТРУДА И ПРОЖИТОЧНОГО МИНИМУМА
ТРУДОСПОСОБНОГО НАСЕЛЕНИЯ**

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: В. М. Молоканов, к.э.н.

16 февраля 2018 года Совет Федерации поддержал закон «Об увеличении МРОТ» с 1 мая 2018 года, согласно которому минимальный размер оплаты труда (МРОТ) и прожиточный минимум должны быть приведены к общему уровню.

В соответствии с Федеральным законом «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» Правительство Российской Федерации постановляет, что величина прожиточного минимума на душу населения устанавливается нормативным правовым актом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации по согласованию с Министерством экономического развития Российской Федерации и Министерством финансов Российской Федерации; определение величины прожиточного минимума осуществляется ежеквартально Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации в соответствии с пунктом 1 статьи 4 ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации»; нормативный правовой акт Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации об установлении величины прожиточного минимума подлежит официальному опубликованию.

Из этого следует, что информации о величине прожиточного минимума находится в открытом доступе для граждан Российской Федерации, например, на сайте «ЕМИСС государственная статистика».

Однако, действительно ли разница между МРОТ и прожиточным минимумом сокращаются за последние почти два десятилетия? Проанализируем это в форме таблицы 1.

Таблица 1

Величина МРОТ и прожиточного минимума в период 2000–2017 гг.

Год	МРОТ	Прожиточный минимум для трудоспособного населения			
		I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
2000	132	1238,28	1290	1350	1406
2001	200/300	1513	1635	1658	1711
2002	450	1865	1960	1980	2065
2003	600	2228	2328	2318	2341
2004		2502	2588	2629	2690
2005	720/800	3138	3290	3288	3302
2006	1100	3640	3717	3709	3714

Год	МРОТ	Прожиточный минимум для трудоспособного населения			
		I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
2007	2300	3993	4116	4197	4330
2008		4755	5024	5017	5686
2009	4330	5497	5607	5620	5562
2010		5956	6070	6159	6367
2011	4611	6986	7023	6792	6710
2012		6827	6913	7191	7263
2013	5205	7633	7941	8014	7896
2014	5554	8283	8834	8713	8885
2015	5965	10404	10792	10436	10187
2016	6204/7500	10524	10722	10678	10466
2017	7800	10701	11163	11160	9786

Примечание: составлено автором по материалам [см. ресурсы 1, 2]

Сравним соотношение МРОТ и прожиточного минимума в процентном соотношении, приняв за 100 % размер минимального размера оплаты труда (таблица 2).

Таблица 2

**Процентное соотношение МРОТ и прожиточного минимума
в период 2000–2017 гг.**

Год	Прожиточный минимум для трудоспособного населения (%)			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
2000	933	977	1022	1065
2001	756	817	552	570
2002	414	435	440	458
2003	371	388	386	390
2004	417	431	438	448
2005	435	456	411	412
2006	330	337	337	337
2007	173	178	182	188
2008	206	218	218	221
2009	125	129	129	128
2010	137	140	142	147
2011	151	152	147	145
2012	148	149	154	157
2013	146	152	154	151
2014	149	159	157	160
2015	174	181	175	171
2016	170	173	142	140
2017	143	149	143	130

Примечание: составлено автором по материалам [таблицы 1].

Проведя анализ соотношения минимального размера оплаты труда и прожиточного минимума трудоспособного населения, можно сделать вывод, что не превышало 200 % около последних десяти лет.

В период с 2000 по 2006 года разница МРОТ и прожиточного минимума трудоспособного населения сократилось более, чем в три раза. Это иллюстри-

рует положительную динамику развития экономики, в том числе в социальной сфере.

Однако МРОТ по-прежнему остаётся ниже прожиточного минимума и в IV квартале 2017 года не более чем на 30 %.

Прожиточный минимум включает в себя минимальный набор потребительской корзины, затраты на одежду, транспортные расходы и оплаты услуг жилищно-коммунального хозяйства. Это рассчитанная минимальная стоимость для существования отдельного индивида на один календарный месяц. Для подсчета стоимости потребительской корзины Правительство используют средние цены по данным Росстата. А стоимость непродовольственных товаров с 2013 года по умолчанию равна половине продуктового набора.

Повышение МРОТ может стать средством борьбы с бедностью только при условии, что рост зарплат не приведет к резкому росту цен. Если такие меры как увеличение объёма товаров на внутреннем рынке, чтобы общая стоимость товаров совпадала с общей суммой денег, и пресечение с помощью антимонопольных механизмов необоснованное повышение цен будут эффективно осуществлены, то уровень жизни вырастет.

Можно предположить, что правительство «подталкивает» своих трудоспособных граждан на получение дополнительных доходов вне сферы своей основной трудовой профессиональной деятельности.

В Трудовом Кодексе Российской Федерации (от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. От 05.02.2018) прослеживается противоречие деятельности правительства и законодательства. Статья 133 гласит, что «минимальный размер оплаты труда устанавливается одновременно на всей территории РФ Федеральным Законом и не может быть ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения (в ред. Федеральных Законов от 30.06.2006 N 90-ФЗ, от 20.04.2007 № 54-ФЗ)».

Однако, резкое уравнивание МРОТ и прожиточного минимума может привести к ряду негативных последствий, например, таких как:

- ✓ увеличение денежной массы на территории Российской Федерации за счёт повышения уровня МРОТ. Оно влечёт удешевление рубля, что делает импортные товары дешевле, а отечественные товары для продажи за рубеж дешевле. Слишком сильное увеличение денежной массы может привести к инфляции, и стоимость рубля снизится по отношению к валютам других стран. И как следствие;

- ✓ нерациональная трата дополнительного заработка может привести к пополнению внутренней экономики дополнительными единицами валюты, к дефициту товаров народного потребления;

- ✓ зависимость социальных фондов самозанятых от показателя МРОТ. В России индивидуальный предприниматель (ИП) обязан уплачивать взносы в пенсионный фонд и фонды социального и обязательного медицинского страхования, и как следствие увеличения этих взносов, ИП будет находиться под риском банкротства;

- ✓ краткосрочная инфляция. Почти половина занятых в России работает в бюджетной сфере, значит, для повышения МРОТ до прожиточного минимума

необходимо увеличить бюджетные расходы, что может привести к росту бюджетного дефицита и вызвать краткосрочный всплеск инфляции;

А, следовательно, политика государства носит практичный долговременный характер с заранее продуманной стратегией. Президент Российской Федерации Владимир Путин отметил, что экономика России находится на подъеме, и этот тренд сохраняется, у Правительства есть возможность с 1 мая текущего года уравнивать МРОТ и прожиточный минимум. Правительство выделило 20 млрд. руб. из средств своего резервного фонда дополнительной финансовой помощи субъектам и ещё 7,5 млрд. руб. на повышение МРОТ для работников федеральных госучреждений.

Повышение МРОТ коснется примерно 4 млн. человек, 1,6 млн. из них бюджетники в регионах, в том числе госслужащих, работников малых предприятий, часть работающих пенсионеров и т.д.

Сближение МРОТ с прожиточным минимумом – серьёзная социально-экономическая проблема, так как она связана с уровнем достойной жизни населения, а также с его занятостью. МРОТ будет полностью индексироваться и уже не будет опускаться ниже прожиточного минимума. Остаётся только ждать результатов принятого закона и подведение результатов его принятия к концу 2018 года. (В. В. Путин подписал закон о досрочном уравнивании МРОТ и прожиточного минимума с 1 мая 2018).

Библиографический список

1. Сайт «Справочные таблицы и схемы для учёбы и работы». Статья «Величина прожиточного минимума на душу населения статистика за 2000–2017 гг.» [эл. ресурс] (Режим доступа: <http://infotables.ru/>)

2. Сайт «Юриспруденция и финансы Malina Group». Статья «МРОТ в России с 2000 по 2017 годы» [эл. ресурс] (Режим доступа: <https://malina-group.com/>)

3. Сайт «Трудовой Кодекс Российской Федерации». Статья 133 «Установление минимального размера оплаты труда» [эл. ресурс] (Режим доступа: www.trudkod.ru/)

4. Сайт «Таков Закон. Советы юристов на все случаи жизни». Статья «МРОТ с 1 мая 2018 года в России – что нужно знать?» [эл. ресурс] (Режим доступа: <http://takovzakon.ru/>)

К ВОПРОСУ О КРИТЕРИЯХ И МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДАХ ПРИ ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ТЕХНОЛОГИИ, ОБОРУДОВАНИЯ

Московский государственный гуманитарно-экономический университет
Научный руководитель: Ф. В. Филина, к.э.н.

В настоящее время перед Россией стоит задача обеспечения инновационных преобразований в экономике. Для того, чтобы эта масштабная задача решалась, требуется, чтобы и государство, и инвесторы, и конкретные предприятия были заинтересованы во внедрении инноваций в виде проектов, технологий, организационно-управленческих и иных решений [2, с. 184]. Не в последнюю очередь важен и инструментарий оценки инновационности внедряемых проектов, их эффективности. Однако изучение научных источников позволяет сделать вывод, что разработок как раз таки в части методик оценки уровня (степени) инновационности (проекта, продукта, системы управления и т.п.) не достаточно. Сегодня при оценке уровня привлекательности инвестиционных инициатив, обычно оценивают: потенциальный денежный поток; социальные и экономические эффекты от реализации проектов и другие параметры, но они не тождественны инновационности, как качественной характеристики новшества. Тем не менее, ряд подходов, от которых можно отталкиваться при дальнейшем углублении темы поиска, разработки методики оценки инновационности имеются. Остановимся на них подробнее.

В мировой практике используют показатель, который характеризует эффективность инновационной деятельности. Этот показатель называется *коэффициент инновационности*, он равен отношению затрат на НИОКР к годовому объему продаж. Данный показатель отражает не только эффективность НИР, но и эффективность стратегического планирования в этой компании, или эффективность маркетинговой деятельности в ней и т.п., т.е. помимо собственных достоинств инновационного продукта, учитывается влияние других внутренних и внешних факторов на полученный результат. Считается, что минимальное значение для предприятия, занимающегося внедрением инноваций должно составлять не менее 4,5 %. Мировым лидером по показателю инновационности является фирма Genetech, у которой величина этого показателя равняется 46 %. Впрочем, для многих промышленных предприятий развитых стран даже стандартные 4,5 % слишком высоки.

При всех достоинствах этого показателя отметим, что он носит затратный характер и не содержит информации об *экономической отдаче* от инновационной деятельности, т. е. о вкладе инноваций в улучшение результатов деятельности компаний (увеличение реализации продукции, прибыли, капитализации).

Отчасти снять эту проблему для высокотехнологичных компаний позволяет коэффициент Тобина, который равен отношению рыночной стоимости компании к стоимости замещения реальных активов. Смысл показателя сводится к тому, что такие факторы как инновации и их результаты, инновационные ресурсы и потенциал предприятий, позволяют увеличить капитализацию компании. Таким образом, коэффициент Тобина может дополнять статическую и динамическую характеристику коэффициента инновационности компании, осуществляющей затраты на разработку инноваций, в той или иной степени коррелируя с коэффициентом инновационности, что, впрочем, не снимает вопроса об оценке эффективности затрат в инновации.

С определенными ограничениями на этот вопрос отвечает показатель *индекс возврата от исследований*, который равен отношению прироста годовой прибыли от внедрения исследований к общим затратам на НИОКР компании. Этот показатель предоставляет возможность оценки как инновационной деятельности всей компании, так и отдельного инновационного проекта. Показатель учитывает такие факторы «деловых возможностей», как: размеры предполагаемого рынка; экономия на издержках, в том числе при производстве нового продукта по сравнению с аналогом; годовая прибыль от реализации, определенная в расчетных ценах. В целом показатель индекс возврата от исследований является аналогом традиционного показателя абсолютной эффективности и может использоваться для оценки большинства видов инновационной деятельности с учетом ее специфики.

Все перечисленные методики оценивают инновацию как объект бизнеса, но необходимо помнить о двойственном характере инновационного процесса: инновация еще к тому же – результат научно-исследовательской деятельности, а в научном сообществе свои критерии эффективности.

Как правило, оценки инноваций, исходя из критериев принятых в научных сообществах, производится в баллах с учетом весовых коэффициентов, и характеризуют научную продуктивность, авторитет и репутацию инновационных коллективов по следующим возможным позициям: научные публикации; участие в научных конференциях; заявки на патенты и собственно патенты; премии и награды; завершенные проекты; научные монографии и т.д.

Так, одним из распространенных подходов является подход, в основе которого положение о том, что существует тесная связь инновационности (продукта, технологии, организации, другой экономической системы) и конкурентоспособностью, что позволяет рассматривать конкурентоспособность как функцию от инновации. Данный методический подход предполагает: выбор критериев оценивания; определение весовых коэффициентов; позиционирование проектов в сводной матрице.

Инновационность объекта в этом случае оценивается на основе экспертных оценок последующим критериям:

- ✓ соответствие объекта (например, технологического проекта) приоритетным направлениям индустриально-инновационной стратегии;
- ✓ актуальность исследования и уникальность проекта (отсутствие аналогов);
- ✓ научная новизна предлагаемых в проекте решений;

- ✓ технологический уровень проекта (новая технология);
- ✓ преимущества проекта по сравнению с существующими аналогами в мире;
- ✓ экономическая целесообразность проекта.

Полученные экспертные оценки и весовые коэффициенты каждой из позиций, подвергшихся экспертному оцениванию, позволяют установить позиции альтернативных инновационных проектов в матрице, на основе которой выбирается лучший инвестиционный проект по максимуму показателей инновационности и конкурентоспособности [3, с. 714].

Имеется также предложение по оценке уровня инновационности проектов, в основе которого лежит общеэкономический подход к трактовке эффективности: затраты на инновации воплощаются в результативном показателе – объеме выручки от реализации инновационной продукции. Сравнивая затраты с результатами можно определить эффективность внедрения инновации. Инновационность в данном случае понимается как относительный показатель: доля затрат на формирование научно-технической новизны продукции в структуре основного потока продаж инновации. В экономико-математической форме уровень инновационности новшества C_S может быть представлен следующим выражением:

$$C_S = \frac{C_{FG4} + C_{FG5} + C_{FG8}}{I_{FR3}},$$

где I_{FR3} – доход от продажи инновационного продукта эксплуатирующей организации потребителю или его коммерческому представителю;

C_{FG4} – затраты на разработку воплощения инновационной идеи в опытный образец инновационной продукции;

C_{FG5} – затраты на разработку опытно-конструкторской документации по формированию промышленного образца инновационной продукции;

C_{FG8} – затраты на приобретение права на репродуцирование инновационной продукции, технологии, ноу-хау, покупки патента и других способов приобретения прав на использование результатов инновационной деятельности инноватора.

Рассчитываемый таким образом показатель носит относительный, индексный характер и интерпретируется как «объем проданной «инновационности» в отгружаемой продукции».

Использование всех этих методов оценки инновационности позволяют сделать вывод об уровне инновационности проекта/продукта, однако на практике есть ситуации, когда задачей стоит определение инновационности оборудования, предполагаемого для приобретения и установки на предприятии. В этой части нам не удалось найти сколько-нибудь конкретных наработок по критериям инновационности нового оборудования что, на наш взгляд, крайне необходимо, так как с учетом требований перехода к инновационной модели развития недостаточно осуществить выбор на альтернативной основе самого эффективного из рассматриваемых проектов. Проект может быть эффективнее по сравнению с другими, но представлять собой лишь незначительно улучшенный вариант прежней модели.

В статье Батуковой Л. Р. указан разработанный ею методический подход к

решению этой задачи: инновационности объекта определяться долей вклада, которую он (объект) вносит в ускорение качественного совершенствования сопряженных с ними объектов. То есть, при такой постановке вопроса инновационность основного фонда должна определяться не столько новизной использованной при его производстве, не его рыночной новизной, а тем импульсом развития, который привносит этот объект в социально-экономическую систему [1, с. 67]. Методика Батуковой Л. Р. основывается на разработке некоторых моделей, довольно укрупненных и требующих конкретизации, однако, демонстрирующих принципиальную возможность измерения инновационности разнородных объектов и систем, создания системы сравнения разнородных объектов по параметру «инновационность».

Полагаем, что сделанный нами обзор имеющихся наработок отечественных и зарубежных ученых, а также практик применения показателей для оценки инновационности фирмы, ее продукции можно будет использовать и углублять, адаптируя при этом их к потребностям конкретных задач поиска практически применимого, удобного и понятного инструментария оценивания инноваций.

Библиографический список

1. Батукова, Л. Р. Оценка уровня инновационности инвестиционных проектов // Регионология. – 2010. – № 3. – С. 59–68.
2. Замяткина, А. В. Особенности реализации промышленной политики в условиях технологической отсталости // Современные проблемы и тенденции развития экономики, управления и права в XXI веке: Сборник межвузовской заочной научно-практической конференции студентов и магистрантов (15 декабря 2017 г.) – Липецк: ЛФ РАНХиГС – 2017. Часть 1. – С. 183–187.
3. Мутанов, Г. М., Есенгалиева, Ж. С. Метод оценки инновационности и конкурентоспособности инновационных проектов // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 3 (часть 3) – С. 712–717.

Д. В. Иванов, Д. Д. Понедельников

ПРОБЛЕМА ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: С. А. Бондарева, к.э.н

Проблема обеспечения занятости и трудоустройства молодежи является одной из наиболее актуальных для общества. Современный экономический кризис, который сопровождается значительным спадом производства, масштабными изменениями на рынке труда, увеличением уровня безработицы и обострением проблем скрытой безработицы, обусловил образование достаточно большой социальной общности – безработной молодежи. Именно молодежь

в силу специфики своих возрастных социально-психологических и квалификационных особенностей оказалась самой неподготовленной к современному сложному состоянию на рынке труда и одной из наиболее уязвимых частей рабочей силы [1].

Проблема молодежной безработицы не является новой для государства. Динамика уровня безработицы среди российской молодежи представлена в таблице 1.

Таблица 1

Уровень безработицы среди молодежи в России

Категория населения	Уровень безработицы, %			
	2005	2010	2015	2016
Трудоспособное население	7,1	7,3	5,6	5,5
Население в возрасте 15-19 лет	26,1	31,8	32,4	29,1
Население в возрасте 20-24 лет	12,8	14,9	14,3	14,9
Население в возрасте 25-29 лет	7,6	8,0	6,2	6,3

Источник: Труд и занятость в России. 2017: Стат.сб./Росстат. Т.78. М., 2017. С. 78.

Как видно по данным таблицы 1, уровень молодежной безработицы во всех возрастных группах выше среднего уровня среди трудоспособного населения страны. Наиболее угрожающей является ситуация, сложившаяся в младшей возрастной групп от 15 до 19 лет. Это молодые люди, не обучающиеся в учебных заведениях на очной форме, и поэтому составляющие рабочую силу на рынке труда. Возможности занятости для таких людей практически отсутствуют, так как они не имеют необходимой квалификации и опыта работы. Между тем они составляют значительный трудовой потенциал в сферах деятельности, не требующих особых навыков [2].

Следует отметить, что в абсолютном выражении численность молодых людей в возрасте 15–19 лет в России снижается. Это обусловлено тем, что в последние годы наблюдаются последствия демографического спада 90-х годов и становится массовым высшее образование. Так, если в 2005 г. численность молодых людей в возрасте 15–19 лет составляла 11852 тыс. человек, то в 2016 г. – 6731 тыс. человек. При этом рабочую силу на рынке труда в 2005 г. составляли более 16 % молодых людей в этом возрасте, а в 2016 г. – 9 %. То есть более 90 % молодых людей в возрасте 15–19 лет обучаются в учебных заведениях на очной форме (табл. 2).

Таблица 2

Численность молодежи, тыс. чел.

Численность населения		2005 г.	2010 г.	Темп прироста 2005–2010 гг.	2015 г.	Темп прироста 2010–2015 гг.	2016 г.	Темп прироста 2015–2016 гг.
15-19 лет	Всего, в том числе:	11852	8237	-30,5%	6731	-18,3%	6731	0%
	Рабочая сила	1920	1029	-46%	613	-40%	612	-0,16%
	Безработных	500	327	-34,6%	199	-39%	178	-10,5%
20	Всего,	12098	12122	0,2%	8445	-30%	7828	-7,3%

Численность населения		2005 г.	2010 г.	Темп прироста 2005–2010 гг.	2015 г.	Темп прироста 2010–2015 гг.	2016 г.	Темп прироста 2015–2016 гг.
в том числе:								
Рабочая сила		7506	7702	2,6%	5894	-23,5%	5450	-7,5%
Безработных		961	1151	19,7%	842	-26,8%	811	-3,7%
25-29 лет	Всего, в том числе:	11054	12012	8,6%	12412	3,3%	12412	0%
	Рабочая сила	9398	10368	10%	11179	7,8%	11164	-0,13%
	Безработных	713	832	16,6%	688	-17,3%	701	1,9%
Всего		35004	32371	- 8%	27588	- 15%	26971	-2%

Источник: Труд и занятость в России. 2017: Стат.сб./Росстат. Т.78. М., 2017. С. 23–26.

Особое внимание следует уделить росту безработицы среди 20–24-летних россиян с 12,8 % в 2005 г. до 14,9 % в 2016 г. (табл. 1). Это, как правило, молодые люди, окончившие средние профессиональные или высшие учебные заведения, но не имеющие опыта работы. Им всегда труднее, чем представителям взрослой рабочей силы, устроиться на работу, а в случае реорганизаций и экономических сложностей на производстве молодые специалисты первыми попадают под сокращение.

При значительном снижении численности населения в возрасте 20–24 лет в связи с демографическим спадом (более чем на 35 % за анализируемый период) число безработных в этой возрастной группе снизилось только на 16 %. (табл. 2). В настоящее время каждый десятый россиянин в возрасте 20–24 лет имеет статус безработного.

Проблема трудоустройства молодежи в возрасте 15–24 лет актуальна не только для России. В европейских странах уровень молодежной безработицы тоже достаточно высокий. И в последние годы превышает уровень безработицы в России (рис. 1).

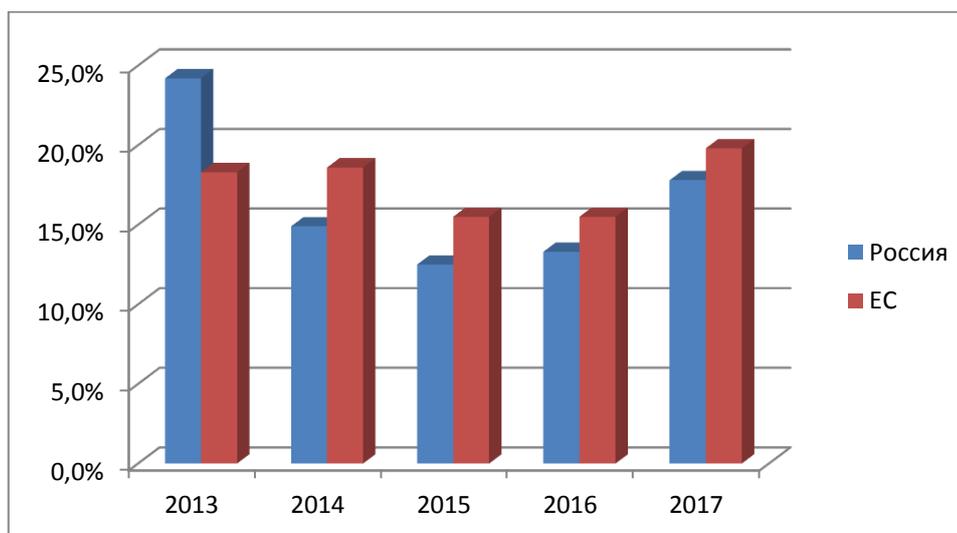


Рис. 1. Динамика уровня молодежной безработицы в России и Евросоюзе, %

Источник: Гречихин В. Г. Безработная молодежь на современном российском и мировом рынке труда // Общество: социология, психология, педагогика. 2018. № 2. URL:

Как видим на рисунке 1, уровень безработицы среди молодежи в возрасте 15–24 лет в странах Евросоюза и России растет, начиная с 2016 года. Существенное ухудшение ситуации на молодежном рынке труда в странах ЕС, как и в России, произошло в 2017 г. и явилось одним из последствий общемирового финансово-экономического кризиса. В некоторых странах Евросоюза уровень молодежной безработицы в 2017 г. вырос в два раза или даже больше по сравнению с аналогичным показателем 2016 г. и составил в Евросоюзе 19,8 %. Это выше уровня безработицы среди аналогичной возрастной группы в России (17,8 %).

Среди молодежи в возрасте 25–29 лет проблема безработицы менее актуальна. Уровень безработицы в России составляет 6,3 % в 2016 г., что значительно ниже, чем в младших возрастных группах, но все же выше чем в целом по стране. Несмотря на наличие образования, некоторого опыта работы, молодые люди часто испытывают проблемы с трудоустройством. В возрасте 25–29 лет безработными в России являются более 700 тыс. человек (табл. 2).

Довольно-таки неоднозначной представляется проблема трудоустройства молодежи в свете образования. Невозможно не отметить тот факт, что молодые люди стремятся к знаниям, стараются поступить в высшие учебные заведения, однако здесь каждого будущего специалиста поджидает новая проблема, связанная с поиском работы после окончания вуза. В результате большая часть бывших студентов вынуждена работать не по своей специальности и вразрез своим интересам. А как показывает социологическое исследование, мотивирующим фактором в работе для молодых людей является интерес к работе (56 % опрошенных), а также возможность договориться о графике работы (43 %). А вот размер заработной платы приоритетен только для 32 % опрошенных, при том, что для людей в возрасте 35–45 лет этот фактор преобладает (61 %) [3].

Кроме того, трудоустройство не по специальности значит, что те знания, умения и навыки, которые молодые люди получили в стенах образовательного учреждения, по сути, являются бесполезными. Это означает, что государство потратило бюджетные средства впустую на финансирование обучения граждан на бюджетной основе. А те граждане, кто оплачивал обучение за счет собственных средств не получили отдачу от вложений в человеческий капитал.

Новые проблемы на рынке труда для молодежи несет быстрое развитие цифровой экономики. Для современной молодежи будущий формат трудовых отношений может представляться как никогда более неопределенным. В результате сочетания двух процессов в развитии цифровых технологий произойдет коренная трансформация системы организации работы в будущем, что приведет к резкому сокращению традиционных отношений между работником и работодателем. Новые платформы позволяют организовывать экономическую деятельность таким образом, что основная часть функций, традиционно выполняемых работниками, занятыми полное рабочее время в рамках отдельно взятой организации может быть передана группе индивидуальных предпринима-

телей и «работников по требованию». В результате этого формируется экономика, которая все в большей степени зиждется не на занятости полное рабочее время, а на краткосрочных отношениях с фрилансерами.

В то же самое время искусственный интеллект и технологии, основанные на робототехнике, все лучше справляются с выполнением умственных и физических задач, из которых состоит большая часть сегодняшнего трудового дня, предвещая автоматизацию таких сложных видов человеческой деятельности, как управление автомобилем или осуществление руководства проектом. Это нарушает сложившийся порядок в целом ряде профессиональных занятий, включая юриспруденцию, консалтинг, розничные продажи и транспортные услуги [4].

По прогнозам экспертов количество рабочих мест, которые могут быть сокращены в России в связи с цифровизацией экономики в последующие 10 лет, может составить порядка 6–7 млн. человек, т. е. до 10 % всего занятого населения. Прежде всего, снижение занятости коснется работников «когнитивного рутинного труда» – рекрутеров, бухгалтеров, операторов кол-центров, банковских клерков. Кроме того, примерно еще около 20 млн. рабочих мест качественно изменятся по своей природе: новые рабочие места будут требовать новых навыков и компетенций, вырастет потребность в предпринимателях, разработчиках сложных технологий и специалистах, которые умеют адаптироваться к изменениям и работать в условиях неопределенности. Это те люди, которые способны стать проводниками и катализаторами цифровизации в экономике.

Делая вывод из нашей работы, хотелось бы отметить, что молодежная безработица сегодня является проблемой не только в России, она достигла уровня общемировой и требует скорейшего разрешения. Для ее преодоления важно изучать опыт других стран – как позитивный, так и негативный, объединить усилия правительств всех стран и международных организаций. Негативные последствия сложнейшей ситуации на общемировом молодежном рынке труда при условии неразрешения ситуации в полном объеме сейчас даже трудно предсказать.

Библиографический список

1. Гречихин, В. Г. Безработная молодежь на современном российском и мировом рынке труда // Общество: социология, психология, педагогика. 2018. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bezrabotnaya-molodezh-na-sovremennom-rossiyskom-i-mirovom-rynke-truda> (дата обращения: 10.04.2018).
2. Российский рынок труда: тенденции, институты, структурные изменения : учеб. / под ред. В. Гимпельсона, Р. Капелюшниковой, С. Рощина. – М.: ЦСР-НИУ ВШЭ, 2017. – 148 с.
3. Анастасия Арбатова. Проблема трудоустройства молодежи в России *in* internet // Проблема трудоустройства современной молодежи: FB.ru. 2017. URL: <http://fb.ru/article/292967/problema-trudoustroystva-molodeji-v-rossii> (дата обращения 10.04.2018)
4. Сундарараджан, А. Миллениалы и будущее работы // Финансы и развитие. – 2017. – № 54. – С. 7.
5. Труд и занятость в России. 2017: Стат.сб. / Росстат. Т. 78. – М., 2017.

НОВЫЙ КЛАССИФИКАТОР ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ИЛИ КАК ОБЕЗОПАСИТЬ БИЗНЕС

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: М. В. Чуб, к.э.н.

Каждая организация в зависимости от вида деятельности приобретает и эксплуатирует основные средства. Это могут быть здания, прочее оборудование, технические средства и другое имущество. Списание основных средств невозможно произвести в расходы единовременно, их стоимость учитывается в налоговой базе по налогу на прибыль через механизм ежемесячного начисления амортизации. Законодательно закреплены правила начисления амортизации, как в бухгалтерском, так и в налоговом учёте. При неправильном определении срока полезного использования основных средств, в бухгалтерском и налоговом учёте может привести к возникновению налоговых рисков и связанных с ними финансовых потерь для налогоплательщика.

В целях налогового учёта амортизируемое имущество – это имущество со сроком использования 12 месяцев и первоначальной его стоимостью более 100000 рублей. Такой лимит действует на имущество, которое введено в эксплуатацию с 2016 года. Амортизируемое имущество распределяется по амортизационным группам в соответствии со сроками его полезного использования, который определяется каждым налогоплательщиком самостоятельно, в зависимости от даты ввода в эксплуатацию объекта амортизационного имущества с учётом Классификации основных средств.

В Классификации содержатся наименования основных средств, которые входят в ту или иную из 10 амортизационных групп, соответствующие коды из Общероссийского Классификатора основных фондов (ОКОФ).

С 1 января 2017 года, в силу вступил новый ОКОФ – ОК 013-2014 (СНС 2008), который заменил собой ОК 013-94. Как следствие этого возникает необходимость изучения нового Классификатора, его приспособление к действующей амортизационной политике предприятия. И как следствие этого возможное возникновение налоговых рисков [3].

Таким образом, изменения, которые возникли до 1 января 2017 года, не будут касаться введенных в эксплуатацию основных средств.

Экономической службе предприятия, прежде всего, необходимо определить к какой амортизационной группе относится основное средство, которое было приобретено в 2017 году в соответствии с Классификацией. Организация может выбрать срок полезного использования в пределах конкретной амортизационной группы, в которое включено основное средство.

Нами приведён пример, позволяющий оценить нововведения. Строительная организация 5 июня 2017 года приобрела грузовое транспортное средство

стоимостью 700000 рублей. В нашем примере показано сравнение старой и новой редакции Классификации (см. табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика Классификаторов

Показатель	Старая редакция	Новая редакция
Амортизационная группа	4 (со сроком полезного использования свыше 5 лет и до 7 лет включительно)	
Код ОКОФ	310.29.10.4	15 3410020
Наименование группы	Средства автотранспортные грузовые	Автомобили грузовые, дорожные тягачи для полуприцепов (автомобили общего назначения: бортовые, фургоны, автомобили - тягачи; автомобили - самосвалы)
Описание группы	Средства автотранспортные грузовые автомобили грузовые, дорожные тягачи для полуприцепов (автомобили общего назначения: бортовые, фургоны, автомобили-тягачи; автомобили-самосвалы	Средства автотранспортные грузовые автомобили грузовые, дорожные тягачи для полуприцепов (автомобили общего назначения: бортовые, фургоны, автомобили-тягачи; автомобили-самосвалы

Таким образом, отличия состоят в том, что изменился код ОКОФ и наименование группы, срок полезного использования и описание осталось неизменным. Так, грузовой автомобиль следует отнести к 4 группе со сроком полезного использования 61–84 месяцев.

Для многих основных средств код ОКОФ по ОК 013-2014 не имеет аналога в Классификации. В результате укрупнения Классификации теперь не всем основным средствам может быть подобран соответствующий код, так как многие наименования исключены [5].

В случае, если в Классификации подходящий код отсутствует, то срок полезного использования необходимо установить исходя из срока эксплуатации основного средства, который указан в технической документации или рекомендациях производителя.

Как показывает практика, при проверке контролирующие органы руководствуются сведениями из технической документации в случае отсутствия объекта в Классификации. При этом, если технические сведения отсутствуют, Минфин России рекомендует обращаться в Минэкономразвития России по вопросу включения конкретного вида амортизируемого имущества в Классификацию (письма от 08.06.2012 № 03-03-06/1/295, 29.03.2012 №03-03-06/1/165, 29/07/2009 № 03-03-06/1/494, 16.11.2009 № 03-03-06/1/756, 08.02.2013 № 03-03-06/1/2985) [1].

Если основное средство, бывшее в употреблении, приобретено в 2017 году, необходимо руководствоваться п.7 ст. 258 НК РФ. Организация может выбрать для себя один из трёх вариантов: определить срок полезного использования по новому объекту основных средств; определить срок полезного использования как по новому объекту основных средств, уменьшая на количество месяцев;

или определить срок полезного использования, уменьшив на количество месяцев учтённых предыдущем собственником.

С 1 января 2017 года, устанавливая срок полезного использования с помощью 1-го и 2-го варианта необходимо руководствоваться новой Классификацией, 3-го варианта – старой Классификацией.

В случае, если срок эксплуатации равен максимальному сроку полезного использования по Классификации, таким образом, срок будет определяться самостоятельно исходя из требований техники безопасности. От 27.06.2016 № 03-03-06/1/1/37148). [2].

Основные средства организации, проводящую достройку, дооборудование, реконструкцию или модернизацию основных средств в 2017 году относится к той амортизационной группе, в которую было включено при принятии к учёту, несмотря на новую Классификацию, оно будет относиться к другой амортизационной группе.

Организация имеет право увеличивать срок полезного использования такого основного средства в пределах той амортизационной группы, в которую оно было включено при принятии к учёту по старой Классификации (письмо Минфина России от 11.11.2016 № 02-02-06/1/66200).

Большинство организаций пользовались правом устанавливать одинаковые сроки полезного использования в бухгалтерском и налоговом учёте до 1 января 2017 года, так как в п. 1 постановления № 1 прямо говорилось, что Классификация может использовать для целей бухгалтерского учёта.

Главным нормативным правовым документом в части бухгалтерского учёта основных средств является ПБУ 6/01 «Учёт основных средств». Определить срок полезного использования объекта основных средств в бухгалтерском учёте можно: исходя из ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации (количество смен), естественных условий и влияния агрессивной среды, системы проведения ремонта; исходя их срока использования этого объекта в соответствии с ожидаемой производительностью или мощностью, а так же исходя из нормативно-правовых и других организаций использования этого объекта [4, п. 20].

Так, организация может самостоятельно определить срок, максимально соответствующий реальному периоду времени, в течение которого объект смог бы приносить экономические выгоды. Таким сроком может быть срок, который соответствует новой Классификации, и равный сроку, установленному в налоговом учёте. Это и будет предполагаться периодом, в течение которого использование объекта основных средств будет приносить экономические выгоды организации.

Мы считаем что, нецелесообразно прописывать в учётной политике для целей бухгалтерского учёта положение о применении для установления срока полезного использования основных средств только в Классификации, тем самым организация ограничивает себя в действиях, в то время как применение ПБУ 6/01 позволяет к каждому основному средству подойти индивидуально.

Принимая к учёту разные объекты основных средств можно использовать различные методы, позволяющие снижать риск: в одном случае устанавливать

срок на основании Классификации, в другом – на основании технической документации. И в первом и во втором случае установленный срок будет считаться периодом, в течение которого использование объекта основных средств приносит экономические выгоды организации [4].

Библиографический список

1. Налоговый кодекс российской федерации (часть первая) от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (ред. От 19.02.2018) [Электронный ресурс]. – URL http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/
2. Постановление правительства РФ от 01.01.2002 N 1 (ред. От 07.07.2016) «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» [Электронный ресурс]. – URL http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34710/
3. Приказ Росстандарта от 21.04.2016 N 458 «Об утверждении прямого и обратного переходных ключей между редакциями ОК 013-94 и ОК 013-2014 (СНС 2008) Общероссийского классификатора основных фондов» [Электронный ресурс]. – URL http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_197287/
4. Приказ Минфина России от 30.03.2001 N 26н (ред. 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту «Учёту основных средств» ПБУ 6/01» (Зарегистрировано в Минюсте России 28.04.2001 N 2689) [Электронный ресурс]. – URL http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_31472/
5. Чуб, М. В. Анализ изменений налогового законодательства в аспекте налогового администрирования / III Внутривузовская науч.–практ. конф. Посвященная Дню науки г. Волгоград: РАНХиГС ВФ, 2012. – 53–54 с.

А. А. Ковтун

МОЛОДЕЖНАЯ БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ КАК ВАЖНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Т. И. Поликарпова, к.э.н.

Проблема занятости и безработицы является одной из наиболее значимых в социально-экономическом развитии любой страны. Высокий уровень безработицы приводит к недоиспользованию особого экономического ресурса, человеческого капитала, который невозможно «резервировать и хранить на складе» до времени востребования. Человеческий капитал как совокупность навыков, знаний, способностей, которыми обладает человек, имеет свойство в течение времени, когда он не пользуется, утрачивать профессиональные и квалификационные знания, навыки. В экономической теории это называется «ржавлени-

ем» человеческого капитала. Отсутствие работы и безуспешные попытки найти её могут приводить к стрессам, нервным срывам, ухудшению здоровья, подталкивать людей на асоциальное поведение, что может вызывать рост преступности в обществе. Безработица неблагоприятно влияет на все стороны жизни общества – сокращаются объём национального выпуска и доходы, снижаются уровень и качество жизни населения, растёт социально-экономическое неравенство в обществе, сокращаются доходы государства и его расходы на социальные нужды и т.д. [5, с. 136].

В последнее годы особую остроту приобретает проблема безработицы среди молодежи. Молодые люди, вступая в трудоспособный возраст, часто не имеют возможности реализовать свое право на труд, право зарабатывать необходимые средства для жизни. В России эта проблема усугубляется тем, что уровень образования современной молодежи часто не соответствует запросам работодателей. А ведь перспектива развития любого государства находится в руках молодого поколения. Молодежь – это будущее общества, основа его развития и источник средств для социального обеспечения различных категорий граждан [3].

Практика показывает, что наиболее уязвимым из всех слоев населения на рынке труда является молодежь, так как она не обладает достаточным опытом, профессионализмом, порой уровнем образования, а это делает молодых людей непривлекательными для работодателей. Молодым людям сложнее, чем более опытным работникам, трудоустроиться, адаптироваться к трудовой деятельности. В случае реорганизации производства молодой сотрудник является первым, кто попадает под сокращение.

Подтверждением того, что именно молодежь испытывает большие трудности в трудоустройстве, являются официальные данные об уровне безработицы в различных возрастных группах РФ, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Уровень безработицы по различным возрастным группам населения в России в 2017 г., % [6]

Возрастные группы	Все трудоспособные	Женщины	Мужчины
15-24 года	17,8	15,1	19,8
25-29 лет	10,4	9,8	10,9
30-34 года	8,5	7,1	9,7
35-39 лет	7,9	7,0	8,8
40-49 лет	8,0	6,8	9,3
50-59 лет	5,8	4,3	7,3
60-70 лет	0,1	0,1	0,1
Все население	8,8	7,3	10,3

В 2017 году в России показатель уровня безработицы граждан в возрасте от 15 до 34 лет, рассчитанный по методологии Международной организации труда, составил 12,3 %, что на 3,5 % больше общего уровня безработицы, который принял значение равное 8,8 %. А показатель, характеризующий безработицу в младшей возрастной категории, то есть от 15 до 24 лет, составил 17,8 %,

что является максимальным из всех групп и говорит о том, что именно эта категория наименее защищена на рынке труда. Молодые люди, относящиеся к данной категории, получив среднее общее образование, к моменту выхода на рынок труда не имеют опыта работы и трудового стажа.

Предпосылки высокого уровня безработицы среди молодежи различны, но наиболее значимыми из них являются [2, с. 149]:

- ✓ отказ от распределения молодых специалистов по окончании ими ВУЗов или СУЗов в связи с отказом государства от принципа всеобщей трудовой обязанности граждан с начала 90-х годов XX века;

- ✓ требование работодателями наличия опыта работы и трудового стажа к кандидатам на вакансии, предлагаемые на рынке труда;

- ✓ низкое качество профессиональной подготовки и образования, в результате которого молодой специалист не в состоянии справляться со своими обязанностями и вынужден менять работу.

Для каждого человека, в особенности для того, кто только начинает свой самостоятельный жизненный путь, работа является некой базой и основой, определяющей его благополучие и благосостояние. При этом рост численности безработных среди молодежи, не востребованность молодых специалистов на рынке труда представляет собой серьезную опасность и для общества в целом, о чем говорилось выше. Именно поэтому решение этой проблемы требует комплексного подхода.

Одним из возможных вариантов решения проблемы безработицы среди молодежи может стать квотирование рабочих мест для всех выпускников, а не только относящихся к определенным категориям граждан таким, как инвалиды, дети-сироты и другие. Правда, следствием такой меры может стать значительное сокращение мест для приема в образовательные учреждения высшего и среднего специального образования, в результате чего, количество людей с образованием выше среднего общего сократится [2, с. 149].

Одной из мер по сокращению безработицы среди молодежи может быть мотивация работодателей к приему на работу молодых специалистов. Обеспечить подобную мотивацию можно посредством, например, введения системы налоговых льгот для работодателей, которые заключают трудовые договоры с молодыми специалистами, только закончившими вуз. Для реализации такого механизма необходима поддержка со стороны правительства РФ и исполнительных структур власти. Для обоснования необходимости и эффективности таких мер необходимы экономические расчеты [4, с. 36].

Как было показано ранее, одной из значимых причин молодежной безработицы является отсутствие трудового стажа и опыта. В этом свете серьезным инструментом для достижения стабилизации ситуации в сфере занятости молодого населения страны могла бы стать «практика временного найма на разовые работы», позволяющая молодым людям набрать необходимый трудовой опыт. К таким работам можно отнести проведение разнообразных рекламных акций, социологических опросов, общественных работ, волонтерскую деятельность [2, с. 149].

Особое внимание следует уделить информированию молодых людей о состоянии рынка труда посредством рекламы, проведения различных семинаров.

Также эффективным в решении проблемы безработицы среди молодежи может быть взаимодействие между предприятиями и учебными заведениями.

Особо действенным может быть стимулирование молодежного предпринимательства. Предприниматель может обеспечивать работой не только себя, но и других граждан.

Высокая значимость и сложность решения проблемы молодежной безработицы требует совершенствования и развития уже действующих в нашей стране социальных служб по работе с молодыми людьми.

Библиографический список

1. Закон Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации» от 19.04.1991 г. № 1032-1 // Справочная правовая система <Консультант плюс>.

2. Алимова, А. Н., Кривова Е. О. Молодежная безработица // Инновационная наука. – 2017. – № 2–1. – С. 148–150.

3. Гречихин, Владимир Григорьевич. Безработная молодежь на современном российском и мировом рынке труда // Общество: социология, психология, педагогика. – 2018. – № 2.

4. Нестулаева, Д. Р. Электронное образование как новая форма подготовки квалифицированных кадров для модернизационной экономики // Вестник экономики, права и социологии. – 2015. – № 1. – С. 35–37.

5. Павлов, Е. А. Молодежная безработица. Причины и пути решения // Инновационная наука. – 2016. – № 11-1. – С. 135–137.

6. Трудовые ресурсы [Электронный ресурс]. URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/# (дата обращения: 07.04.2018).

Т. А. Коренькова

ПРОБЛЕМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ НА РОССИЙСКОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: И. К. Биткина, к.э.н.

Привлечение финансовых ресурсов для создания коммерческой организации или поддержания ее деятельности всегда было одной из первостепенных задач финансового менеджмента компании. В настоящее время на российском

финансовом рынке существуют барьеры по привлечению и ограниченность источников финансирования. Поэтому проблема доступности финансовых ресурсов для хозяйствующих субъектов не теряет своей актуальности.

Согласно подходу А. Г. Грязновой и Е. В. Маркиной финансовые ресурсы коммерческой организации – это денежные доходы, накопления и поступления, находящиеся в собственности или распоряжении организации и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, обеспечения воспроизводственных затрат, социальных потребностей и материального стимулирования работающих [3].

Финансовые ресурсы принято делить на внутренние и внешние. Внешние ресурсы, в свою очередь, подразделяют на привлеченные и заемные (табл. 1).

Таблица 1

Внутренние ресурсы	Внешние ресурсы	
	Привлеченные	Заемные
- Чистая прибыль - Амортизация	- долевые инструменты (эмиссия ценных бумаг) - безвозмездные поступления (гранты, спонсорская помощь, целевое финансирование и т.д.)	- банковский кредит - долговые инструменты (облигации) - венчурное финансирование - факторинг, - франчайзинг, - лизинг и т.д.

Одним из внешних факторов, влияющих на доступность привлекаемых инструментов финансирования, является развитость финансового рынка страны в целом.

Финансовый рынок России является высоко рискованным и имеет спекулятивный характер. При этом на настоящий момент он не обеспечивает потребностей реального сектора экономики в полной мере, поскольку является достаточно молодым и находится в стадии становления [10].

В частности, в условиях существования рынка капитала с низкой эффективностью компании сильнее подвержены риску поглощения их со стороны других участников и риску банкротства, поскольку акции компании могут быть недооценены [7].

Кроме того, чем выше уровень финансовой открытости на рынке капитала, тем больший размер заемных ресурсов привлекает компания.

Когда какая-либо компания выходит на финансовый рынок для привлечения внешних источников финансирования руководство организации сталкивается с проблемой выбора: привлечение финансовых ресурсов на основании долевого либо долгового финансирования [10].

Специалисты указывают на доминирование долговых инструментов над долевым финансированием. По данным ЦБ РФ, на конец 2017 г. общий объем кредитования юридических лиц коммерческими банками составил 30 528 млрд. руб. Причиной такого соотношения является специфика финансового рынка России, в которой большую долю занимают банковские институты, что обуславливает преобладание банковского кредитования как внешнего инструмента финансирования коммерческих организаций.

К тому же, такой инструмент финансирования как эмиссия акций, в свою очередь, является доступным только для крупных акционерных компаний, поэтому этот источник финансирования не является таким же распространенным.

Стоит отметить, что банковский сектор и рынок капитала характеризуются рядом негативных черт, что оказывает непосредственное воздействие на доступность привлекаемых компанией финансовых ресурсов:

- ✓ низкие темпы роста объемов привлеченных средств, связанные с реформированием банковской системы, которое вызвано массовым отзывом лицензий.

- ✓ выбор финансовых инструментов достаточно ограниченный, и большая часть активов на рынке сконцентрирована в руках узкого круга собственников.

- ✓ неравномерная концентрация денежных ресурсов и финансовых институтов в стране приводит к тому, что регионы оказываются в условиях дефицита источников внешнего финансирования.

- ✓ одной из главных проблем также является «утечка капитала». «Огромные финансовые ресурсы не реинвестируются в экономику страны, а становятся «чужими инвестициями» [10].

Помимо таких внешних инструментов финансирования как кредиты банков, эмиссия акций и облигаций особое место на российском финансовом рынке занимают лизинг, франчайзинг, факторинг, венчурное финансирование.

В России отсутствует официальная статистика по рынку франчайзинга. Но при этом, ссылаясь на информацию, предоставляемую Российской Ассоциацией Франчайзинга, общий объем российского рынка франчайзинга оценивают в 5 млрд. долларов. Однако специалисты ассоциации говорят о снижении темпов его роста. К тому же, в России до сих пор не создано необходимое законодательство в отношении франчайзинга. В таких условиях неопределённости вопрос о развитии и эффективности такого инструмента финансирования как франчайзинг остается открытым и по сей день.

Согласно неофициальной статистике бизнес по франшизе участвует в формировании ВВП России на 1 %, несмотря на рост российского рынка франчайзинга за последние три года на 98 % данным специалистов Европейской ассоциации франчайзинга. В то же время в США этот показатель составляет 10 % [13].

Низкий уровень правового регулирования также пагубно влияет на развитие российского рынка факторинга, и, как следствие, ограничивает его использование в качестве финансового ресурса для коммерческих организаций.

«Аналитики АФК отмечают резкое снижение доступности услуг факторинга для небольших компаний в регионах. Наиболее драматичное сокращение числа МСБ-клиентов в портфелях факторов (свыше 70 % за год) отмечено в Дальневосточном, Уральском и Сибирском федеральных округах. 61 % клиентов (свыше 1,3 тыс. компаний) потеряли за год московские офисы факторов, что снизило долю столицы в совокупном портфеле рынка с 55 до 44 %» [9].

Поскольку основной причиной отказа финансовым институтом в оказании услуг факторинга является малый размер сделки, такой финансовый инструмент как факторинг становится недоступным для малого и среднего бизнеса [5].

Российские факторинговые компании в кризисных условиях сосредоточились на крупных клиентах с целью минимизации своих рисков и издержек.

Объем лизинговой деятельности в России мал, а ее темп роста достаточно медленный. На долю РФ приходится всего лишь 0,28 % общего объема лизинговых операций 50 ведущих стран мира. Для сравнения у Германии этот показатель составляет 4,7 %, у Японии – 18 %, на США приходится 47 % [11].

Развитию лизинга в России препятствует несовершенство отдельных законодательных норм и правоприменительной практики в сфере лизинга.

Несмотря на то, что лизинг в России является одним из главных инструментов долгосрочных инвестиций в обновление основных фондов, риск, связанный с процентными ставками и риск ликвидности могут повлиять на дорогое обслуживание и низкий спрос на инвестиции в основные средства. Такая ситуация способна привести или к сокращению количества лизингодателей, или к сокращению рынка лизинга [11].

Рынок венчурного финансирования в России испытывает недостаточность средств. «Если сравнить такой показатель, как соотношение объема венчурных инвестиций и ВВП в разных странах, то для стран со зрелым рынком прямых и венчурных инвестиций он составляет десятые доли процента от ВВП, а в России – менее 0,01 %» [1].

Компания может рассчитывать на венчурное инвестирование, только в случае наличия «прорывных» технологий и уникальных разработок. Таким критериям удовлетворяют далеко не все российские компании, что делает венчурное финансирование трудно доступным финансовым ресурсом.

К тому же российские венчурные компании почти прекратили привлекать деньги, поскольку не могут убедить инвесторов в перспективах их возврата.

«Общее впечатление инвесторов от российского стартап-рынка, состоит в том, что покупать стало дешево, но продавать некому. Стоимость стартапов упала в 3–4 раза по сравнению с тем, что было до кризиса. Плюс, по оценке участников рынка, до 40 % специалистов в области технологий или уже уехали в США и страны ЕС, или строят такие планы» [2].

Еще одним немаловажным фактором, влияющим на доступность финансовых ресурсов для коммерческих организаций в России, являются такие макроэкономические показатели как: учетная ставка и курсы валют.

ЦБ РФ ведет политику по снижению учетной ставки, что снижает стоимость такого финансового инструмента как банковские кредиты и делает его более привлекательным и доступным для российских компаний.

Изменение курса валют также имеет значительное влияние на доступность капитала в России, поскольку на данный момент российская экономика является экспортно-сырьевой.

«Данный фактор будет существенно значимым для тех компаний, у которых есть заимствования на внешних рынках капитала и при этом национальная валюта страны такой компании неустойчива». [8]

Поэтому ослабленный или нестабильный рубль увеличивает стоимость заимствований на внешних рынках для российских компаний, что также ограни-

чивает доступность и снижает привлекательность финансовых ресурсов, привлекаемых на внешних рынках.

Еще одним барьером для привлечения финансовых ресурсов в компании выступает факт нахождения российских предприятий под санкциями (например, для предприятий, находящихся в списке «секторальных санкций» со стороны США, существует запрет на средне- и долгосрочное кредитование, операции с новыми выпусками ценных бумаг для российских предприятий)

Кроме того, на ухудшение привлекательности российского финансового рынка повлияло снижение кредитного рейтинга России и российских облигаций, антидемпинговые меры ЕС против российских производителей, лимитирование доступа к технологиям [6].

Таким образом, в настоящее время для российских предприятий важнейшими источниками финансовых ресурсов являются собственные финансовые источники, а так же заемные – банковские кредиты. Остальные источники финансирования находятся в стадии развития и не являются легко доступными для всех коммерческих организаций.

«Ограниченность финансовых ресурсов влияет на экономическое положение российских предприятий, поэтому финансовому руководству требуется искать пути оптимизации деятельности с сохранением текущих показателей, чтобы оставаться конкурентоспособными. Один из путей оптимизации внутренних ресурсов – построение эффективной системы бюджетирования на предприятии» [4].

Рынок финансовых ресурсов в РФ не насыщен и, при стабилизации макроэкономической ситуации и урегулировании правовых аспектов, имеет высокий потенциал роста.

Библиографический список

1. Березина, А. Е. Проблемы и перспективы развития венчурного инвестирования в России // Материалы VI Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.scienceforum.ru/2014/514/870

2. Голубович, А. Венчурный капитал в России: (не)доступность и (не)востребованность» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/konkurenciya/306227-venchurnyi-kapital-v-rossii-nedostupnost-i-nevostrebovannost>

3. Грязнова, А. Г. Финансы / Под ред. Грязновой А. Г., 2-е изд., перераб. и доп. / А. Г. Грязнова, Е. В. Маркиной. – М.: Финансы и статистика. – 2012. – 496 с.

4. Дорохова, М. С. Проблемы ограниченности финансовых ресурсов у предприятий РФ и поиск путей их решения // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2016. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/03/11103>

5. Йоффе, Ю. Факторинг в России: как работает, сколько стоит, к кому обращаться [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fd.ru/articles/158610-factoring-v-rossii-qqq-17-m4>

2. Кремповая, Н. Л., Томилина, В. С. Проблемы формирования финансовых ресурсов российскими предприятиями в условиях санкций // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. – 2016. – № 2. – С. 55–60.
3. Лазутина, А. А. Внешние факторы, влияющие на структуру капитала компании / А. А. Лазутина // Международный научно-исследовательский журнал. – 2015. – № 1 (32). – С. 51–53.
4. Митенкова, Е. Н. Классификация факторов, влияющих на структуру капитала компаний на развивающихся рынках / Е. Н. Митенкова // «Символ науки». – 2015. – № 12–1. – 139–142 с.
5. Москаленко, А. Малый ход // Бизнес-журнал. – 2016. – № 4. – С. 54–56.
6. Пятова, М. С. Современные проблемы формирования капитала Российских организаций через механизм финансового рынка // Проблемы учета и финансов. – 2014. – № 2 (14). – С. 57–61.
7. Русавская, О. В. Развитие лизинга в России: проблемы и перспективы // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 11. – С. 2016–2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2016/86431.htm>.
8. Щербакова, Ю. В., Марданян, М. В. Рынок факторинга в России: проблемы и возможные пути их решения // Молодой ученый. – 2016. – №24. – С. 265–267. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/128/35453/>
9. Российская Ассоциация Франчайзинга, Как развивается франчайзинг в России: проблемы и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusfranch.ru/presscenter/newsraf/304/>
10. ЦБ РФ – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/>

О. А. Крылова

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: И. В. Максимова, д.э.н.

В условиях перехода муниципального бюджетного планирования ориентированного на результат, особое значение приобретает оценка качества разработки финансовых планов. Определяя содержание категории «качество муниципального финансового планирования», следует использовать принцип многоуровневого описания объекта исследования, представив его в виде иерархической структуры. Если качество управления рассматривать и оценивать по уровням, то критерии оценки по своей природе и масштабности будут различными. При этом конечный результат финансового муниципального планирова-

ния – обеспечение высокого уровня и качества жизни населения – выступает системообразующим элементом понятия «качество муниципального финансового планирования», то есть основным критерием в оценке.

Непосредственно сама оценка качества бюджетного планирования может осуществляться в соответствии с двумя основными подходами.

Первый подход предполагает проведение оценки качества с учетом критериев оценки качества процесса разработки планов, а именно: качества целеполагания, качества выработки стратегических альтернатив, качества разработки целевых комплексных программ, качества мониторинга.

Второй подход предполагает использование в оценке качества финансового планирования на муниципальном уровне управления использования критериев, ориентированных на оценку результата разработки финансовых планов, а именно: качество постановки цели в соответствии с сущностью и характером решаемых проблем и стратегическими установками, качество адаптации планов к влиянию факторов рыночной среды, качество определения будущего состояния уровня социально-экономического развития в зависимости от выбранной альтернативы, качество разработки и практического осуществления планов, качество проверки соответствия достигнутых целевых установок.

Указанные подходы определяют набор показателей для оценки. Так, для оценки качества с учетом первого подхода (оценки процесса планирования) должны использоваться качественные показатели, отражающие: степень внедрения в муниципальном образовании современных методов финансового планирования, а также точность прогнозирования доходов бюджета муниципального образования, прогресс в достижении публичности управления финансами, а также своевременность и качество представления текущей бюджетной отчетности, наличие в муниципальном образовании программ повышения квалификации штатных работников финансового органа муниципального образования, соотношение работников с высшим и средним профессиональным образованием, качество межбюджетных отношений в муниципальных районах, степень внедрения в муниципальном образовании современных методов контроля над расходами бюджета муниципального образования и др. Основным недостатком этих показателей в том, что они субъективны.

В рамках второго подхода могут быть использованы количественные показатели, в том числе показатели, отражающие: степень исполнения основных параметров бюджета муниципального образования относительно параметров утвержденного бюджета, показатели, характеризующие уровень и состояние кредиторской задолженности муниципального образования, собираемость неналоговых доходов муниципального образования, уровень и темпы изменения уровня финансового потенциала муниципального образования, способность муниципального образования надлежащим образом выполнять свои обязательства по муниципальному долгу за счёт доходов местного бюджета и др. Учитывая объективность количественных показателей, по мнению авторов, совершенствование методов оценки качества финансового планирования должно осуществляться за счет уточнения и дополнения показателей, характеризующих конечный результат.

В. Г. Лисичкина

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В КОНТЕКСТЕ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: И. К. Биткина, к.э.н.

Основная часть ресурсной базы коммерческого банка формируется за счет пассивных операций, то есть привлечения денежных средств. Для нормальной работы банка, управления денежными средствами, соответствующего функционирования необходимо налаженная работа депозитных операций. Такая цель осуществляется в контексте депозитной политики коммерческого банка. Поэтому вопрос изучения депозитной политики банка в контексте его экономической безопасности является актуальным.

Депозитная политика представляет собой комплекс мер, направленных на мобилизацию банками денежных средств юридических и физических лиц, а также госбюджета в форме вкладов (депозитов) с целью их последующего взаимовыгодного использования. [1]

Так как вопрос депозитной политики коммерческого банка рассматривается в контексте его экономической безопасности, то необходимо рассмотреть данное понятие.

Экономическая безопасность банка – это обеспечение состояния наилучшего использования банками их ресурсов, предотвращение угроз и создание условий для стабильности функционирования, развития и структуры банковской системы, а также получение прибыли, что является предпосылкой воспроизводства и роста экономической системы, ее отдельных элементов. [2]

Для эффективного управления пассивами коммерческий банк должен разработать направления развития депозитной политики банка. Эти направления должны соответствовать следующим требованиям (рис. 1).



Рис. 1. Основные требования при формировании депозитной политики банка

Источник: авторская разработка.

Для конкурентной борьбы, достижения экономической эффективности и внутренней непротиворечивости при осуществлении депозитной политики в первую очередь важнейшим средством является процентная политика.

Процентные ставки являются главным стимулом для вкладчиков, поэтому им так много нужно уделять внимания. На ставки оказывают влияние следующее:

1. Уровень процентных ставок определяется самим банком с ориентиром на ключевую ставку Банка России. Она может быть выше на 5 %, если вклады в рублях. Если вклады в иностранной валюте, ставка может превышать 9 % в год [3].

2. Необходимо ориентироваться на типы вкладов (табл. 1).

Таблица 1

Сравнение срочных вкладов и до востребования

Признаки	Срочные вклады	Вклады до востребования
Срок изъятия денежных средств.	Наиболее интересны, вследствие того, что банку изначально известен срок хранения средств.	Нестабильные из-за отсутствия определенного срока изъятия денежных средств
Уплачиваемый процент	Низкий процент, и поэтому такие ресурсы являются дешевыми	Высокий процент, и поэтому такие ресурсы являются дорогими
Обслуживание	Более трудоемко	Менее трудоемко

Источник: авторская разработка.

Рассматривая депозиты до востребования и срочные, первые считаются нестабильными из-за отсутствия определенного срока изъятия денежных средств, и этот факт значительно ограничивает область их применения. В таком случае наиболее интересны срочные вклады, вследствие того, что банку изначально известен срок хранения средств. Из этого следует, что срочные депозиты придают устойчивость ресурсной базе коммерческого банка. Однако, с другой стороны, из-за неустойчивости по вкладам до востребования банки уплачивают низкий процент, и поэтому такие ресурсы являются дешевыми по сравнению со срочными вкладами (по ним проценты выше). Кроме того, Обслуживание в коммерческом банке депозитов до востребования наиболее трудоемко, по сравнению со срочными.

1. Срок размещения денежных средств также является важным ориентиром. Так, чем дольше срок хранения вклада, тем выше процентная ставка.

2. Следующее на что обращает внимание коммерческий банк при осуществлении процентной политики – это сумма вклада. Чем она выше, тем, соответственно, выше процент.

3. Также необходимо отметить частоту выплат дохода по депозитам. Чем чаще осуществляется выплата дохода, тем ниже процентная ставка по вкладу.

Необходимо отметить и другие направления, оказывающие влияние на конкурентоспособность достижения экономической эффективности и внутренней непротиворечивости.

I. Привлечение новых клиентов для формирования ресурсной базы. Для этого нужно определить меры. К ним можно отнести:

1. Разработка активной рекламной компании. В нее будет входить реклама на телевидение, на баннерах, установленных в городе. Проведение конференций, симпозиумов и выставок. Реклама своего Банка на лекциях для студентов экономических специальностей.

2. Налаживание отношений и связей с новосозданной, развивающейся компанией для привлечения клиентов.

3. Поощрения уже имеющих стабильных клиентов за их помощь в привлечении своих родных, друзей и знакомых.

4. Привлечение клиентов новыми сотрудниками, для прохождения на следующую ступень в карьере.

II. Повышение привлекательности депозитов. Ее можно добиться путем процентной политики, рекламы, условий по депозитам.

III. Налаживание грамотной рекламной политики для увеличения конкуренции на банковском рынке.

Библиографический список

1. Тарасов, В. И. Деньги, кредит, банки: учебное пособие. – Мн.: Мисанта, 2003. – 512 с.

2. Криволевиц, Е. А. К вопросу об экономической безопасности банковской системы страны / Е. А. Криволевиц // Угрозы и безопасность. – 2010. – № 3. – С. 55–62.

3. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» п. 1, ст. 214.2

Г. В. Морозов

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И СОДЕЙСТВИЕ ТРУДОУСТРОЙСТВУ ИНВАЛИДОВ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Московский государственный гуманитарно-экономический университет
Научный руководитель: Д. В. Тимохин, к.э.н.

Тематика развития человеческого капитала инвалидов актуальна, так как в условиях экономического кризиса они оказались одной из наиболее пострадавших групп участников социально-экономических отношений. С одной стороны, были ужесточены требования к присвоению статуса инвалида, с другой – выросла стоимость жизни инвалида, например, за счет необходимости приобретения дорогих импортных лекарств.

Низкая степень раскрытия человеческого капитала и неэффективность его вовлечения в систему экономических отношений является важнейшей причи-

ной отставания России по показателю занятости среди инвалидов – выпускников ВУЗа (таблица 1).

Проблема развития человеческого капитала инвалидов требует комплексного подхода и интеграции всех заинтересованных сторон в рамках создания условий по содействию развития инвалидов. Развитие человеческого капитала инвалидов должно осуществляться в трех направлениях.

Наиболее развиты элементы развития человеческого капитала инвалидов, связанные с медицинской реабилитацией.

Таблица 1

Сопоставительная характеристика показателей занятости и безработицы среди трудоспособных инвалидов в странах мира, 2016 г.

Страна	Уровень занятости среди инвалидов, %	Уровень занятости среди населения трудоспособного населения, %	Уровень безработицы среди инвалидов, %	Уровень безработицы среди населения трудоспособного населения, %
Канада	45,2	61,4	5,4	7,6
Венгрия	18,1	60,8	10,2	24,9
Великобритания	49,2	71,2	11,9	7,8
Австралия	53	83	9,4	4,9
Германия	51	73	-	-
Россия	17,2	76,6	5,8	5,8

Источник: Нацун Л.Н. Поддерживаемое трудоустройство инвалидов: обзор зарубежного опыта // Вестник УРФУ. – 2017. – № 16. С. 663–680.

При этом под инструментом развития человеческого капитала в России понимается большинством как их субсидирование, что не соответствует требованиям постиндустриального общества. Действительно, в условиях современного развития коммуникационных технологий возможно полноценное участие инвалида в экономических отношениях на конкурентных началах с полной реализацией их потенциала, но только в случае, если он получит достаточную профессиональную поддержку.

Основой государственной системы защиты инвалидов является нормативно-правовая база системы социальной защиты инвалидов [1]. В России инвалиды находятся под двойной защитой отечественного и международного законодательства. Рамочные обязательства общества и государства перед людьми с ограниченными возможностями прописаны в Федеральном законе о социальной защите инвалидов в РФ и конкретизированы в подзаконных актах.

Задачи развития человеческого капитала инвалидов в России требуют, прежде всего, увеличения финансирования программ поддержки инвалидов. Наша страна отстает как по показателю финансовой поддержки на одного инвалида, так и по показателю выплат на одного работающего инвалида. Кроме того, большая часть выплат приходится не на развитие человеческого капитала, а на поддержку неработающих инвалидов, в том числе 3-ей группы. Вместе с тем, необходимо отметить, что в условиях высоких коррупционных рисков и

отсутствия единой концепции развития человеческого капитала инвалидов предпочтительной является косвенная финансовая поддержка, не предполагающая прямого субсидирования инвалидов.

Еще одним показателем, определяющим эффективность системы развития человеческого капитала инвалидов, является степень развития доступной среды. Программы поддержки инвалидов, в отличие от системы льгот и преференций, обеспечивают качественное совершенствование уровня жизни и условия участия инвалидов в экономических отношениях. Иными словами, программно-ориентированный подход способен решить часть проблем инвалидов, при этом эффективность реализации программы и расходования средств можно будет спрогнозировать и оценить соответствие фактическому значению прогнозному в любой момент времени.

На настоящий момент единственной программой поддержки инвалидов в полноценном значении этого термина является программа Доступная среда. Эту программу можно назвать эффективной, однако она имеет ряд недостатков [2]. Было выявлено, что она:

- ✓ не в полной мере учитывает региональную специфику;
- ✓ не учитывает особенностей поведения других участников системы поддержки инвалидов;
- ✓ требует доработок с точки зрения информационной логистики.

Основными направлениями адаптации образовательной системы является развитие инклюзивного образования и реализация программно – ориентированного подхода развития человеческого потенциала студента с инвалидностью. Реализация программно – ориентированного подхода позволила бы гармонизировать информационные потоки. В частности, предлагается реализация следующих программ развития системы защиты инвалидов в информационном пространстве:

- ✓ программа вовлечения инвалидов в социально-экономические отношения за счет использования информационного потенциала уже существующих участников системы защиты инвалидов;
- ✓ программа гармонизации информационных потоков, которая обеспечила бы потенциальных контрагентов, в первую очередь работодателей инвалидов, необходимой информацией. При реализации такой программы следует соблюдать баланс экономических интересов и права инвалида на личную информацию [3].

По результатам проведенного исследования основные препятствия развитию человеческого капитала инвалидов могут быть классифицированы следующим образом. В первую очередь, это проблемы, связанные с отсутствием у инвалидов полного комплекса необходимых компетенций. Таким образом, важным направлением модернизации отечественной системы развития человеческого капитала инвалидов должно стать ее адаптация по следующим направлениям:

- ✓ повышение правосознания инвалидов;
- ✓ обеспечение конструктивного, непредвзятого отношения к инвалиду со стороны общества.

Пилотные проекты инновационных программ защиты инвалидов следует реализовывать на базе и с учетом наработок организаций, обеспечивающих комплексную реабилитацию инвалидов.

Инновационные программы защиты инвалидов предлагается развивать как инструмент элиминирования ключевых проблем защиты инвалидов. Собранный информация позволяет сделать заключение, что вопросы защиты инвалидов лежат не только в социо-экономической, но и в культурно-психологической плоскости, и каждая из реализуемых программ должна содержать элемент, обеспечивающий повышение толерантности общества в отношении инвалидов.

Дальнейшее развитие программ развития человеческого капитала инвалидов должно осуществляться в направлении создания условий для самореализации инвалидов, в первую очередь в рамках трудовых отношений.

Библиографический список

1. Нацун, Л. Н. Поддерживаемое трудоустройство инвалидов: обзор зарубежного опыта // Вестник УРФУ. – 2017. – № 16. – С. 663–680.
2. Пономарева, Г. Т., Тимохин, Д. В. Повышение производительности труда как условие вовлечения инвалидов в трудовую деятельность // Человек. Общество. Инклюзия. – 2016. – № 1 (25). – С. 113–121.
3. Лаптев, С. В., Филина, Ф. В. Тенденции развития человеческого капитала и российская образовательная реформа в сб. Современные тренды российской экономики: вызовы времени. – Тюмень: РЭУ им. Р. Г. Плеханова – 2017. – С. 364–367.
4. Герасимов А. В., Литвиненко И. Л. Управленческое сопровождение (дорожная карта) профориентации обучающихся и трудоустройства лиц с ОВЗ и инвалидов // Человек. Инклюзия. Общество. – 2017. – № 2 (30). – С. 77–91.

К. А. Овчинникова

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В РЕГИОНАХ РОССИИ

Волгоградский государственный медицинский университет
Научный руководитель: И. В. Максимова, д.э.н., доцент

Ценные пищевые характеристики мясных и молочных продуктов обуславливают, что данные продукты выступают важными критериями в оценке качества жизни населения.

Актуальность оценки степени потребления данных продуктов связана также с тем, что их потребление в РФ значительно ниже, чем в экономически развитых странах мира. Например, как видно из рис. 1, потребление мяса и мясопродуктов в РФ ниже в 1,3 раза, чем в экономически развитых странах Европы и в 1,7 раза ниже, чем в США (рис. 1).

Потребление молока и молочных продуктов в пересчете на молоко в РФ в сравнении с экономически развитыми странами мира также говорит о том, что

Россия отстает от многих стран. Например, потребление молока и молочных продуктов в России в 1,7 раз ниже, чем в Германии, в 1,1 раза ниже, чем во Франции, Италии и США [1].

В регионах РФ ситуация с потреблением данных ценных продуктов питания весьма отличается от среднероссийского уровня, и часто не в лучшую сторону. В этой связи мониторинг потребления мяса и молочных продуктов в регионах РФ является весьма актуальным.

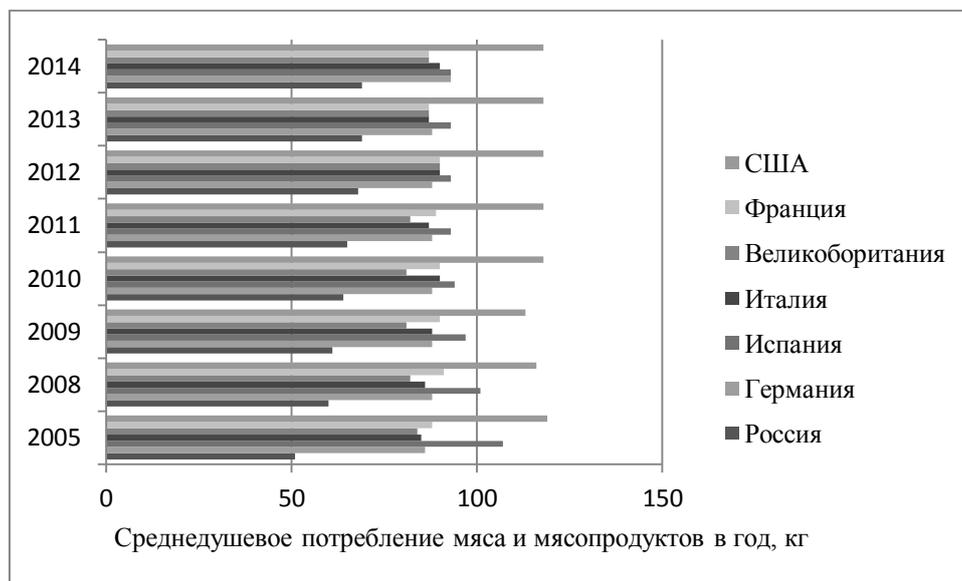


Рис. 1. Среднедушевое потребление мяса и мясных продуктов в год на человека в различных странах мира, кг [1]

Для проведения сравнительной оценки предлагается использовать показатели объема потребления мяса и молока на душу населения в год. Данные показатели необходимо выражать в процентах к среднероссийскому уровню. Для комплексной оценки значения относительных показателей должны суммироваться. Полученная сумма для большей наглядности при сравнении должна делиться на 2. В целом используемая формула должна иметь вид:

$$I_i^c = \frac{I_i^m + I_i^l}{2} \quad (1),$$

где I_i^c – сводный индекс потребления биологически ценных продуктов питания в i -ом регионе;

I_i^m – индекс потребления мяса в i -ом регионе;

I_i^l – индекс потребления молока в i -ом регионе;

Индексы потребления ценных продуктов питания в отдельном регионе должны рассчитываться по формуле:

$$I_i^{m,l} = \frac{K_i^r}{K^s} \quad (2),$$

где K_i^r – объем потребления мяса/молока в i -ом регионе;

K^s – объем потребления мяса/молока в среднем по РФ.

Для апробации метода, значения сводного индекса потребления ценных продуктов питания были рассчитаны по данным 81 региона РФ (рис. 2). Как следует из полученных данных, в преобладающем количестве регионов РФ потребление биологически ценных продуктов питания ниже, чем в среднем по РФ. Наиболее неблагоприятная ситуация (ниже 75 % к среднероссийскому уровню) отмечается в таких регионах РФ, как Тульская область, Крымская область, г. Севастополь, Еврейская автономная область.

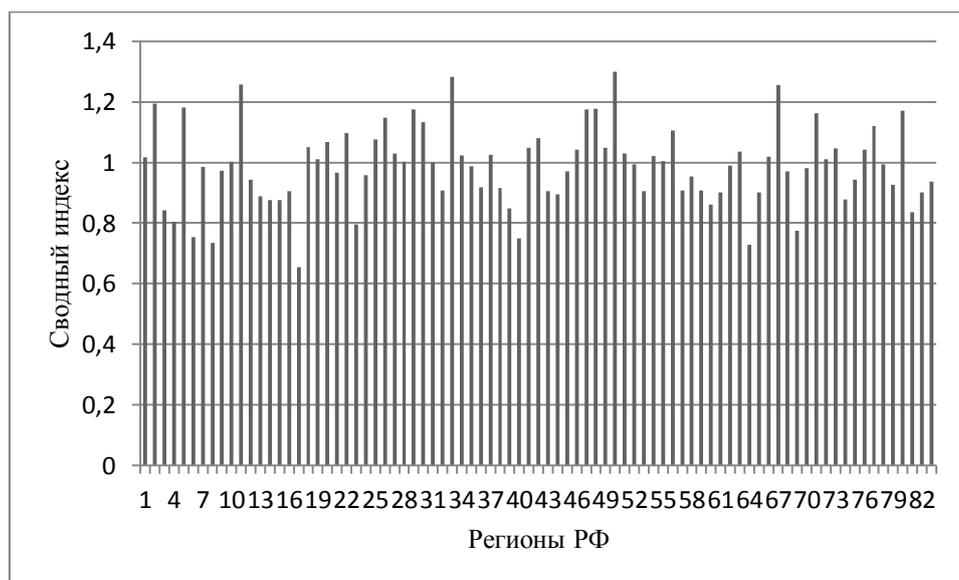


Рис. 2. Сводный индекс потребления ценных продуктов питания в регионах РФ* по данным 2016 г. [2]

Примечание * – Центральный федеральный округ (1 – Белгородская область, 2 – Брянская область, 3 – Владимирская область, 4 – Воронежская область, 5 – Ивановская область, 6 – Калужская область, 7 – Костромская область, 8 – Курская область, 9 – Липецкая область, 10 – Московская область, 11 – г. Москва, 12 – Орловская область, 13 – Рязанская область, 14 – Смоленская область, 15 – Тамбовская область, 16 – Тверская область, 17 – Тульская область, 18 – Ярославская область); Северо-Западный федеральный округ (19 – Республика Карелия, 20 – Республика Коми, 21 – Архангельская область, 22 – Вологодская область, 23 – Калининградская область, 24 – Ленинградская область, 25 – г. Санкт-Петербург, 26 – Мурманская область, 27 – Новгородская область, 28 – Псковская область); Южный федеральный округ (29 – Республика Адыгея, 30 – Республика Калмыкия, 31 – Республика Крым, 32 – Краснодарский край, 33 – Астраханская область, 34 – Волгоградская область, 35 – Ростовская область, 36 – г. Севастополь); Северо-Кавказский федеральный округ (37 – Республика Дагестан, 38 – Республика Ингушетия, 39 – Кабардино-Балкарская Республика, 40 – Карачаево-Черкесская Республика, 41 – Республика Северная Осетия-Алания, 42 – Ставропольский край); Приволжский федеральный округ (43 – Республика Башкортостан, 44 – Республика Марий-Эл, 45 – Республика Мордовия, 46 – Республика Татарстан, 47 – Удмуртская Республика, 48 – Чувашская Республика, 49 – Пермский край, 50 – Кировская область, 51 – Нижегородская область, 52 – Оренбургская область, 53 – Пензенская область, 54 – Самарская область, 55 – Саратовская область, 56 – Ульяновская область); Уральский федеральный округ (57 – Курганская область, 58 – Свердловская область, 59 – Тюменская область, 60 –

Челябинская область); Сибирский федеральный округ (61 – Республика Алтай, 62 – Республика Бурятия, 63 – Республика Тыва, 64 – Республика Хакасия, 65 – Алтайский край, 66 – Забайкальский край, 67 – Красноярский край, 68 – Иркутская область, 69 – Кемеровская область, 70 – Новосибирская область, 71 – Омская область, 72 – Томская область); Дальневосточный федеральный округ (73 – Республика Саха – Якутия, 74 – Камчатский край, 75 – Приморский край, 76 – Хабаровский край, 77 – Амурская область, 78 – Магаданская область, 79 – Сахалинская область, 80 – Еврейская автономная область, , 81 – Еврейская автономная область).

Анализ потребления мяса и мясных продуктов (рис. 2) говорит о том, что только в 14 из 81 исследуемого региона потребление мяса и мясопродуктов выше, чем в среднем по РФ. При этом наибольшее потребление отмечается в таких регионах, как г. Москва, Московская область, Воронежская область, Краснодарский край, Республика Калмыкия. Наименьшее – в Саратовской области, Владимирской области, Ивановской области, Костромской и Ульяновской областях, то есть в регионах с традиционно сельскохозяйственной специализацией экономики. В преобладающем количестве регионов потребление мяса и мясопродуктов приближается к среднероссийскому уровню.

Библиографический список

1. Россия и страны мира [Электронный ресурс]: URL <http://www.gks.ru/> (дата обращения 21.03.2018)
2. Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс]: URL <http://www.gks.ru/> (дата обращения 21.03.2018)

А. И. Ракова

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Волгоградский институт управления –
Филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: А. Н. Табаков, к.т.н.

Конечной целью деятельности предприятия в рыночных условиях является получение им положительного финансового результата (прибыли) в размерах, которые удовлетворяет потребности владельцев бизнеса. Одновременно прибыль, занимая центральное место в рыночной экономике, является существенным стимулом для хозяйствующих субъектов максимально эффективно использовать имеющиеся трудовые, материальные и финансовые ресурсы. Совокупность этих факторов определяют эффективность производства и превращают положительный финансовый результат в основную движущую силу рыночного механизма хозяйствования и основной источник экономического и соци-

ального развития предприятия и государства в целом.

Поэтому очень важным является стратегическое планирование финансовых результатов на долгосрочный период, полное и обоснованное определение величины прибыли и обеспечение определенного уровня доходности.

Можно утверждать, что стратегия – это долгосрочное, качественно определенное направление развития предприятия, нацеленное на укрепление его позиций, удовлетворение потребителей и достижение поставленных целей. Разработка стратегии необходима для определения курса развития компании [3].

Стратегическое планирование является составной частью стратегического управления. Процесс стратегического управления состоит из нескольких взаимосвязанных этапов, одним из которых является определение целей деятельности компании. При формировании целей следует помнить, что они должны иметь конкретные трактовки и количественные характеристики, по которым можно будет судить о степени их достижения [2].

Определение целей необходимо для установления определенного положительного финансового результата, который является для менеджера одним из самых основных показателей в достижении успеха предприятия. Цели можно компании подразделить на стратегические и финансовые. Стратегические цели нужно фокусировать на конкуренции и на создании сильных конкурентных позиций в любой сфере деятельности. Финансовые цели – цели, которых предприятие должно достичь в финансовой сфере [2]. Разновидности таких целей представлены в таблице 1.

Таблица 1

Разновидности стратегических и финансовых целей предприятия

Финансовые цели	Стратегические цели
Ускорение темпов роста доходов	Увеличение доли рынка
Рост денежных поступлений	Надежное положение предприятия в отрасли
Расширение возможностей получения прибыли	Улучшение обслуживания клиентов
Увеличение прибыли на вложенный капитал	Расширение и улучшение номенклатуры продукции
Увеличение поступления денежных ресурсов	Снижение издержек производства по сравнению с основными конкурентами
Финансовая устойчивость предприятия	Увеличение возможностей роста объемов реализации
Диверсификация базы получения прибыли	Повышение репутации предприятия среди клиентов
Стабильный доход в периоды экономических спадов	Полное удовлетворение потребностей клиентов
	Повышение конкурентоспособности на рынках
	Признание предприятия лидером

На величину финансовых результатов предприятия оказывают влияние различные внешние и внутренние факторы, классификация которых представлена в таблице 2.

Внешние и внутренние факторы влияния на финансовые результаты деятельности предприятия

Внешние факторы		
Общэкономические	Рыночные	Прочие
<ul style="list-style-type: none"> - уровень развития внешнеэкономических связей; - инфляция; - замедление платежного оборота; - налоговая система; - регулирующее законодательство; - изменение уровня реальных доходов граждан; - уровень безработицы. 	<ul style="list-style-type: none"> - емкость внутреннего рынка; - уровень монополизма на рынке; - спрос и предложение; - наличие товаров-заменителей; - цены на производственные ресурсы; - состояние финансового рынка; - состояние фондового рынка; - состояние валютного рынка 	<ul style="list-style-type: none"> - политическая ситуация; - демографические тенденции; - стихийные бедствия; - криминогенная ситуация.
Внутренние факторы		
Производственные	Инвестиционные	Финансовые
<ul style="list-style-type: none"> - эффективность маркетинговых коммуникаций; - структура текущих расходов; - уровень использования основных фондов; - размер страховых и сезонных запасов; - ассортимент продукции; - состояние производственного менеджмента. 	<ul style="list-style-type: none"> - структура фондового портфеля; - полученные плановые инвестиционные доходы при реализации реальных проектов; - продолжительность строительных-монтажных работ. 	<ul style="list-style-type: none"> - эффективность финансовой стратегии; - эффективность структуры активов; - структура капитала; - соблюдение допустимых рисков; - затраты на производство и реализацию продукции

Различие между внешними и внутренними факторами, влияющими на деятельность предприятия заключается в том, что внутренними факторами менеджеры предприятия могут управлять самостоятельно согласно своих целей, а внешние факторы предприятие воспринимает как уже сложившиеся и только приспосабливается к ним. Поскольку внешние факторы не поддаются регулированию со стороны предприятия, следует более подробно рассмотреть основные внутренние факторы, влияющие на размер финансового результата.

Финансовый результат зависит от объема реализации продукции. При высоком удельном весе постоянных расходов в себестоимости продукции рост объема реализации приведет к еще большему росту прибыли в результате снижения доли постоянных расходов, приходящихся на единицу продукции. Поскольку прибыль исчисляется как разница между ценой и себестоимостью продукции, то очевидным является тот факт, что на размер прибыли влияют рост цен и снижение себестоимости.

В период высоких темпов инфляции рост прибыли обеспечивается за счет ценового фактора. Замедление темпов инфляции, насыщение рынков товарами, развитие конкуренции ограничивают возможность производителей повышать цены и получать прибыль посредством этого фактора. В результате актуальным становится фактор снижения затрат. При этом используются такие приемы, как экономия топливно-сырьевых ресурсов, материальных и трудовых затрат, снижение доли амортизационных отчислений в себестоимости, сокращение адми-

нистративных расходов и т. д. Однако стоит иметь в виду, что снижение себестоимости имеет предел, после которого оно невозможно без снижения качества продукции. Это же относится к административным и коммерческим расходам, которые невозможно свести к нулю, поскольку без них предприятие нормально функционировать не сможет и продукция реализовываться не будет.

К числу факторов роста прибыли следует отнести обновление ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции. Прибыль в рыночной экономике является движущей силой обновления как производственных фондов, так и выпускаемой продукции. Используя концепции жизненного цикла продукции, необходимо помнить, что предприятие должно начинать освоение нового вида продукции на этапе роста прибыли для того, чтобы к моменту снижения рентабельности старой продукции выпуск достиг точки безубыточности.

Повышение качества продукции, ее дизайна, технические усовершенствования и другие приемы поддержания спроса на продукцию требуют дополнительных затрат, а потому также должны применяться задолго до того, как уровень рентабельности начнет снижаться, или по крайней мере сразу же, как только такая тенденция наметится. Более того, на гребне спроса улучшение предлагаемого товара может вызвать повышение как цены на него, так и соответственно прибыли.

Также на размер прибыли существенное влияние оказывают методы регулирования, самостоятельно определяемые предприятием на основании действующих общих правил организации бухгалтерского учета при выборе учетной политики.

Своевременное исследование и анализ влияния данных факторов на размер финансовых результатов, выявление положительных и негативных тенденций изменения прибыли как положительного финансового результата, позволяет предприятию скорректировать размер прибыли и, соответственно, управлять ею в будущем периоде [1].

Для разработки адекватной стратегии особое значение приобретает эффективно проведенный финансовый анализ деятельности предприятия, результаты которого используются для принятия управленческих решений по предупреждению убыточности и обеспечения рентабельного развития предприятия. Финансовый анализ является звеном, которое объединяет разработку управленческих решений и деятельность предприятия. Именно с помощью финансового анализа можно определить величину и динамику финансовых ресурсов, способность предприятия выполнять свои обязательства, выплачивать дивиденды, совершать инвестиции в основные средства, покрывать текущие финансовые потребности, то есть можно проанализировать эффективность денежных потоков, где бы доходы превышали расходы не только в текущем периоде, но и в будущем [4].

Приведенные выше характеристики стратегического управления в одинаковой степени влияют на планирование прибыли в стратегической перспективе. Однако сфера стратегических решений при формировании прибыли предприятий многоплановая: выбор направлений деятельности, приоритета ресурсов, долговременного партнерства, его организационной формы, способов развития потенциала, возможностей использования сильных сторон субъектов предпри-

нимательства, снижение негативных последствий имеющихся слабых сторон в деятельности предприятия, а также угроз внешней среды.

При формировании стратегических целей финансовой деятельности предприятия основное внимание акцентируется на повышении уровня благосостояния собственников капитала (предприятия) и максимизации его рыночной стоимости, что достигается в первую очередь за счет прибыли. Систему стратегических целей финансового развития предприятия следует формировать четко и кратко, отражая каждую из целей в конкретных показателях – целевых стратегических нормативах.

Библиографический список

1. Ваничкина, Т. А., Ковалева, А. А. Планирование финансовых результатов // Приоритетные направления развития науки и образования. – 2015. – № 1 (4). – С. 22–222.

2. Гапоненко, В. Ф. Стратегические финансовые цели развития предприятий // Вестник Екатеринбургского института. – 2016. – № 1 (33). – С. 85–89.

3. Гридневская, Т. А. К вопросу о разработке финансовой стратегии на предприятии // В сборнике: Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы: сборник статей Международной научно-практической конференции, 2017. – С. 59–61.

4. Левицких, О. О. Анализ и планирование финансовых результатов в системе управления эффективностью деятельности предприятия // Фундаментальные исследования. – 2011. – № 12–3. – С. 634–639.

И. Н. Сафонова

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК РЕШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: О. С. Олейник, к.э.н., профессор

Совершенствование политики управления дебиторской задолженностью – одна из важных задач современного предприятия, так как напрямую влияет на размер прибыли и другие финансовые показатели фирмы.

В политике управления предприятия необходимо следить за величиной дебиторской задолженности на том уровне, который позволял бы компании рассчитывать в полном объеме по своим краткосрочным обязательствам. Наряду с размерами дебиторской задолженности в строгом порядке нужно контролировать ее структуру по срокам возникновения, так как только текущие (не про-

сроченные) долги обычно могут с большей долей вероятности погашать краткосрочные обязательства. Вместе с платежеспособностью важно достигать достаточный уровень рентабельности как конечной деятельности, так и дебиторской задолженности.

С целью предотвращения появления просроченной или безнадежной дебиторской задолженности от клиента необходимо обращать пристальное внимание на финансовое состояние нового клиента. Для совершенствования данного процесса предлагается заполнять на клиента специальную форму внутрикорпоративного описания клиента, форму назовем «Карточка клиента». К ней прикладываются копии учредительных документов: устав, документы, подтверждающие полномочия директора, лицензии, заверенные банковские реквизиты, выписка единого государственного регистра юридических лиц, а также по возможности бухгалтерские отчетности за последние годы, формы № 1, 2, 5 (при ее наличии) для расчетов основных экономических показателей деятельности предприятия.

При принятии решения о заключении договора с анализируемыми клиентами – на оборотной стороне карточки указывается сотрудник покупателя, который является ответственным за прием товара, образец подписи и оттиск печати предприятия-партнера.



Рис. 1. Поэтапный комплекс мероприятий по улучшению процесса управления дебиторской задолженностью предприятия

В дальнейшем возможна разработка внесения данных «Карточки клиента» в автоматизированную систему 1С «Торговля и склад». Таким образом, при

помощи историй взаиморасчетов можно будет оценить правильность принятого решения по условию кредитования нового клиента, и иметь в распоряжении обширные базы данных по их финансовому состоянию. Контрагенты могут проводить реорганизацию путем смены юридического лица, прекращать договорные отношения, а затем возобновлять работу с предприятием, при этом вся эта информация будет полезна при построениях оптимальной кредитной политики предприятия.

Если обобщить предложенные рекомендации по совершенствованию политики управления дебиторской задолженностью, то их можно представить на рисунке 1.

Для контроля над дебиторской задолженностью необходимо оптимально распределить ответственность между подразделениями компании. Оптимальная схема ответственности представлена на рисунке 2.

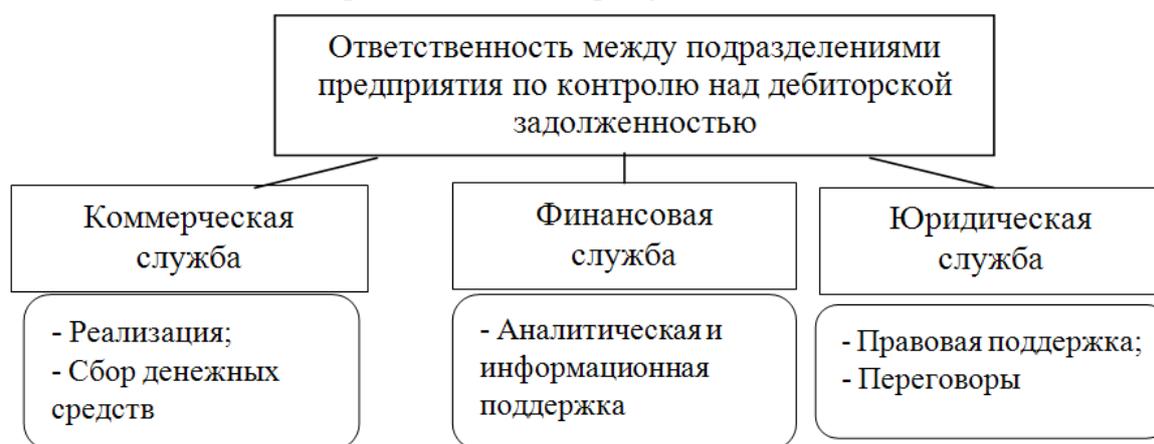


Рис. 1. Схема распределения ответственности подразделений предприятия в процессе управления дебиторской задолженностью

В целях поддержания оптимальной структуры и на оптимальном уровне дебиторской задолженности предлагается вести работы по применению штрафных санкций к клиенту, нарушившему финансовую дисциплину.

Предлагается ввести следующие санкции по отношению к нарушителю финансовой дисциплины: начисление пени за каждый день просрочки в размере 0,1 % согласно договору аренды и применение системы штрафов в виде наценки за нарушения финансовой дисциплины по итогу квартала. Данные факты следует отразить в договорах аренды заранее для того, чтобы взыскания долга было правомерным.

Решения по изменениям цены за аренду принимаются по итогам каждого квартала на последнюю отчетную дату. Если по итогу сотрудничества в следующем квартале клиент не допускает просроченные задолженности, то устанавливают цену аренды предыдущего периода – без «штрафной» добавочной цены.

Начисленные пени отражаются суммой упущенной выгоды и влияют на конечный результат деятельности предприятия, а также положительно влияют на рентабельность дебиторской задолженности. Применение штрафных санкций в виде наценки позволяют увеличивать выручку. Эти меры в комплексе бу-

дуг оказывать положительное влияние на клиента с целью недопущения просроченной задолженности и достижения оптимальной структуры и размера дебиторской задолженности.

Еще одним мероприятием по оптимизации дебиторской задолженности предлагается начисление бонусов в виде скидки клиентам при досрочном погашении задолженности в размере 1 %, согласно договору аренды.

Все мероприятия направлены на совершенствование системы управления дебиторской задолженностью предприятия. А именно, повышение оборачиваемости дебиторской задолженности, достижение оптимальной структуры по срокам возникновения, недопущение безнадежных долгов, обеспечение платежеспособности организации, недопущение убыточности дебиторской задолженности и повышение ее рентабельности.

В результате применения разработанных мероприятий на предприятии есть цель добиться сокращения объема просроченных долгов, увеличение скорости оборачиваемости дебиторской задолженности, увеличение выручки и прибыли предприятия.

Таким образом, мероприятия, направленные на своевременное погашение дебиторской задолженности, поддержания ее оптимальной структуры, способствуют увеличению скорости оборачиваемости и росту выручки от продажи товаров, что в свою очередь обеспечивает получение дохода – главная цель деятельности коммерческой организации.

Библиографический список

1. Чеглакова, С. Г. Анализ движения денежных средств, дебиторской задолженности и финансовых результатов / С. Г. Чеглакова // Финансовый менеджмент. – 2014. – № 5. – С. 83–95.

Ю. О. Сергеева

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА ОТ 28.06.2014 № 172-ФЗ «О СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»

Сегодня стратегическое планирование выступает одним из важнейших факторов повышения конкурентоспособности экономики России, определяя наиболее приоритетные направления социально-экономического развития как отдельных субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, так и всей страны в целом. Именно поэтому анализ основ стратегического планирования, закрепленных в Федеральном законе от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О

стратегическом планировании в Российской Федерации» (далее – Федеральный закон № 172-ФЗ), актуален на сегодняшний день и играет важную роль в совершенствовании системы государственного стратегического планирования в нашей стране [1].

Необходимость принятия Федерального закона № 172-ФЗ была отражена в Указе Президента РФ от 07.05.2012 № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» [2], в соответствии с которым Правительство РФ должно было подготовить проект федерального закона, отражающего в себе координацию осуществления стратегического управления и мер бюджетной политики.

Проект был подготовлен и принят в качестве федерального закона. В Федеральном законе № 172-ФЗ можно отметить такие положительные аспекты:

1. Обобщение практики разработки стратегических документов федерального, регионального и муниципального уровней.

2. Объединение стратегического законодательства в единый реестр с открытым доступом (ст. 12) [3].

3. Внедрение рациональных принципов стратегического планирования, определяющих конкретные цели и соответствующие им показатели.

4. Установление стандартов, определяющих содержание документов стратегического планирования.

5. Создание единой государственной системы стратегического планирования, объединяющей все уровни управления.

Однако принятый закон, несмотря на факт неоднократного внесения в него изменений с момента принятия, содержит достаточно пробелов и неточностей. К ним можно отнести следующие:

1. Понятийный блок. Федеральный закон № 172-ФЗ содержит обширный понятийный блок, включающий в себя множество определений, представленных в тексте закона. Рекомендуется сократить количество определений, перенеся их в соответствующие главы и статьи Федерального закона № 172-ФЗ, оставив лишь те понятия, которые играют для закона ключевую роль в целом [5].

Стоит отметить, что представленная формулировка понятия «стратегического планирования», где соответствующий термин определялся сам через себя, также требует уточнения. Помимо этого, трактовка понятия «социально-экономическое развитие», представленного при определении стратегического планирования в Федеральном законе № 172-ФЗ, отсутствует.

Таким образом, понятийный блок Федерального закона № 172-ФЗ нуждается в существенной доработке.

2. Конкретизация основополагающих элементов закона. В ст. 9 п. 3, по мнению автора, не хватает конкретизации относительно муниципальных организаций; в данном случае необходимы определенные ограничения, связанные с осуществлением данными участниками стратегического планирования своих полномочий. Это позволит существенно стандартизировать и систематизировать систему стратегического планирования, осуществляемую на муниципальном уровне.

Несмотря на наличие главы 12, которая призвана определять суть мониторинга и контроля реализации документов стратегического планирования, закон не содержит основных составляющих данных процессов - механизмов мониторинга и контроля реализации документов стратегического планирования. Более того, в Федеральном законе № 172-ФЗ не установлены конкретные меры ответственности участников стратегического планирования за ненадлежащее выполнение своих функций.

Конкретизация в данном случае позволит добиться более полной практической реализации закона, устранения возникающих несоответствий и противоречий на различных уровнях реализации закона.

3. Инструменты реализации закона. Федеральный закон № 172-ФЗ должен быть направлен на устранение противоречия между большим числом принимаемых стратегических документов и низкой отдачей от них в виде конкретных социальных результатов. В связи с этим представляется необходимым решение вопроса о создании федеральной проектной системы, которая позволит более эффективным способом осуществлять стратегическое планирование [4].

Таким образом, на основании анализа Федерального закона № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» можно сделать вывод о недостаточной степени его проработанности и необходимости внесения в него соответствующих изменений. Данные изменения позволят наилучшим способом обеспечить реализацию Федерального закона № 172-ФЗ.

Библиографический список

1. Федеральный закон № 172-ФЗ от 28.06.2014 г «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (по состоянию на 26.02.2018 в ред. Федеральных законов от 23.06.2016 N 210-ФЗ, от 03.07.2016 N 277-ФЗ, от 30.10.2017 N 299-ФЗ, 31.12.2017 N 507-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/ (дата обращения 26.02.2018).

2. Указ Президента РФ от 07.05.2012 N 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_129343/ (дата обращения 26.02.2018).

3. Государственная автоматизированная информационная система «Управление»: <http://gasu.gov.ru>.

4. Кузык, Б. Н. О формировании системы стратегического управления модернизацией и развитием российской экономики / Б. Н. Кузык // Экономические стратегии. – 2014. – № 2. – С. 22–29.

5. Харченко, К. В. Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации»: проблемные вопросы и направления совершенствования // Стратегия управления. – М. – 2015. – № 10. – С. 11–19.

РАЗВИТИЕ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: С. А. Бондарева, к.э.н.

На сегодняшний день, женщины смогли показать и доказать всему миру свою роль в ведении дел, которые прежде считались исключительно мужскими. Сейчас всё чаще можно встретить независимых женщин, управляющих предприятием, банком, заводом и даже страной. В данной статье будет рассмотрена особенности женской предпринимательской активности.

На протяжении последнего столетия роль женщины в экономической жизни общества стремительно возросла. Поэтому эта тема является предметом научных исследований. С развитием рыночных отношений отдельные аспекты женского предпринимательства изучались различными российскими учеными. М. Н. Барышников исследовал структурный сдвиг в социально-экономической жизни российского общества, когда в предпринимательскую среду вошли женщины [1]. С. Ю. Барсукова уделила особое внимание изучению отраслевой принадлежности и размера предприятий, возглавляемых женщинами, гендерной специфики оценки предпринимателями престижа предпринимательской деятельности, негативной практики отечественного бизнеса, специфики отношений женщин-предпринимателей с деловыми партнерами [2]. Большой вклад в разработку экономической деятельности малых предприятий, возглавляемых женщинами, в условиях трансформации общества внесла Л. В. Бабаева, написав много научных работ о бизнесе и роли женщин в нём [3,4,5].

О развитии женского предпринимательства в России говорят и результаты социологических исследований. Исследование, проводимое организацией «Опора России» совместно с Национальным агентством финансовых исследований, показало последовательный рост индекса женской предпринимательской активности (WomenBusinessIndex – WBI) в России [6] (рис.1).

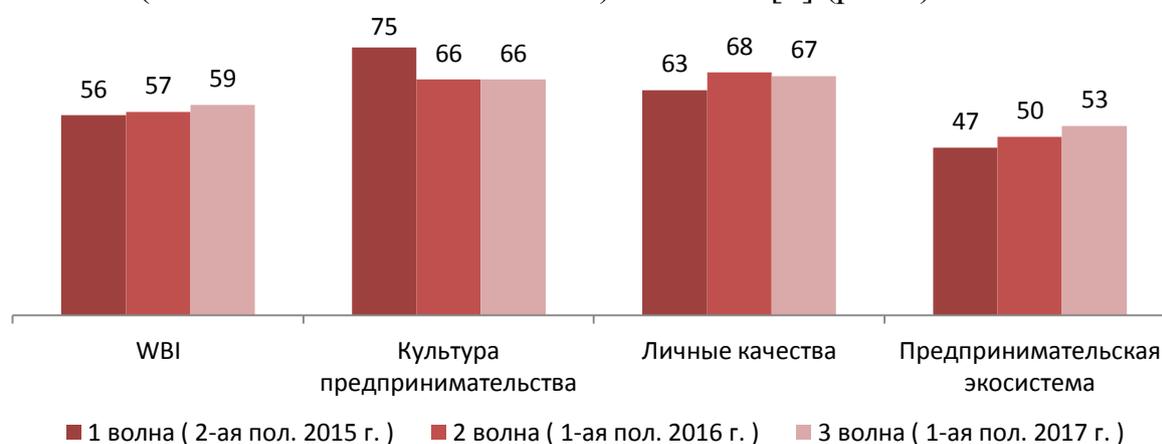


Рис. 1. Динамика показателей WBI, в % соотношении [6]

Данный индекс включает три составляющие: культура предпринимательства, личные качества и предпринимательская экосистема. Его рост с 56 % в 2015 г. до 59 % в 2017 г. обусловлен, прежде всего, улучшением предпринимательской экосистемы. Это говорит о том, что в России из года в год складываются более благоприятные условия ведения бизнеса. Различные программы и социальные мероприятия, проводимые государством, способствуют более динамичному росту индекса женского предпринимательства. Составляющие предпринимательской экосистемы представлены на рисунке 2.

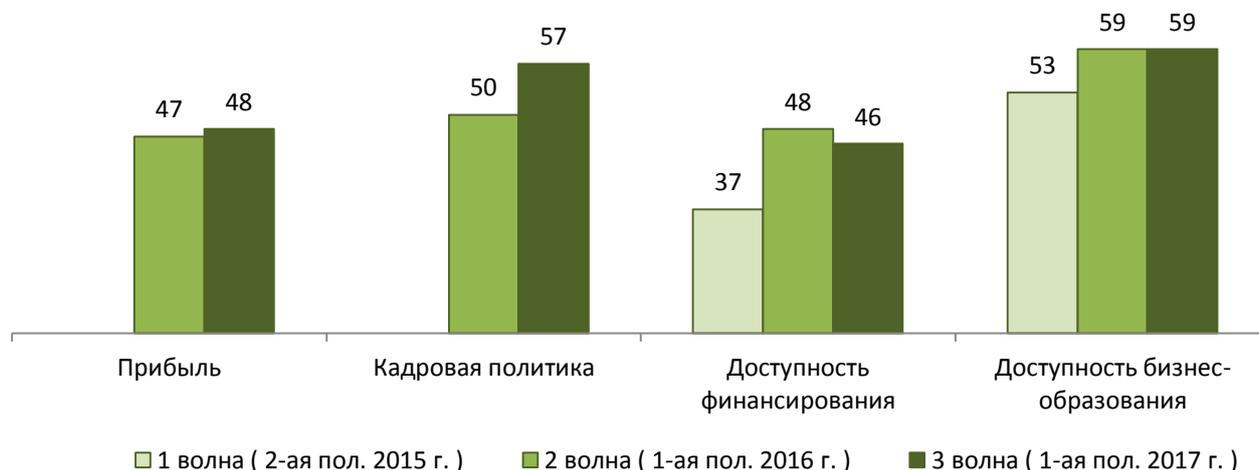


Рис. 2. Компоненты предпринимательской экосистемы, в % соотношении [6]

Представленные компоненты предпринимательской экосистемы отражают те или иные изменения, вызванные динамичным движением российской экономики. Так за последний год вырос значение компонента «Прибыль», что говорит о росте экономической эффективности деятельности предприятий. Также возросло значение компонента «Кадровая политика». Это свидетельствует о том, что уровень квалифицированности персонала растёт, улучшается диалог между работником и работодателем, который способствует более эффективному трудовому процессу. Значение компонента «Доступность финансирования» снизилось, что объясняется сокращением государственной поддержки и проблема в получении кредита. Значение компонента «Доступность бизнес-образования» за последний год не изменилось.

Другое исследование, проведённое в марте 2017 года международной организацией Grant Thornton International показало, что доля женщин среди руководителей компаний в России составила 47 %. Это является самым высоким показателем в мире и почти вдвое выше среднемирового значения. При этом среди лидеров рейтинга находятся также Индонезия (46 %), Эстония (40 %), Польша (40 %), Филиппины (40 %), Литва (37 %). Одни из самых последних мест рейтинга занимают такие страны как Великобритания (19 %), Бразилия (19 %), Германия (18 %), Индия (17 %), Аргентина (15 %), Япония (7 %) [7].

В связи с этим Е. Проскурня отмечает, что «патриархальные системы по-прежнему очень сильны во многих странах. Давление традиций часто не позволяет женщинам развиваться в своей профессии, а иногда идаже ограничивает их доступ» [7].

Как отмечают авторы ежегодного исследования «Женщины в бизнесе», положительный результат России и других республик бывшего СССР – это следствие общего советского прошлого. Коммунистическая партия последовательно проводила курс на равноправие женщин, в результате женщин стало больше в таких сферах услуг, как здравоохранение, образование, бухгалтерия и т.д. Результаты исследования показывают, что в целом в развивающихся странах женщинам добиться карьерных высот проще [8].

В мировой экономике женщины всё чаще претендуют на новые рабочие места. Так, из 8 млн. новых рабочих мест, появившихся с начала XXI в. в Евросоюзе, 6 млн. заняли женщины. При этом во время последнего кризиса волна увольнений затронула в основном мужчин. В США, например, из каждых четырёх сокращенных работников трое были мужчинами. Правда, это объясняется уже не столько личными заслугами женщин, сколько успехами феминистского движения в целом. По мнению Е. Татаринцева, в США система феминистского движения добилась значительных прав и свобод женщин, и вполне возможно, что многим организациям просто невыгодно увольнять женщину из опасения, что это грозит судебными разбирательствами по поводу притеснения женщин. При этом по его словам, «женщины всё более активно начинают вторгаться в экономические сферы и добиваются достаточно серьёзных высот» [8].

В некоторых развитых странах предприятия, возглавляемые женщинами, обеспечивают до 60 % ВВП. Например, в Германии и США этот процент составляет 50–52 %, в Японии – 55 %, а в Италии – все 60 %. Непосредственно женщинам принадлежит одна десятая часть мировых ресурсов. Финансовая элита Великобритании уже на 47 % женского пола [8].

Растущее влияние женщин на различные сферы жизни уже признали во всем мире. В 2013 г. сразу несколько авторитетных компаний, таких как Datamonitor, Deloitte и Barclays Wealth Management, выступили с прогнозами, в которых женщины стремительно опережают мужчин в образовании, карьерном росте, строительстве собственного бизнеса. Если дело так пойдёт и дальше, то в скором времени мужчин, принимающих решения, станет меньше, чем женщин.

Тенденция увеличения влияния женщин на политику и экономику не обошла стороной и Россию. По данным общероссийской общественной организации «Российская академия бизнеса и предпринимательства» Россия сегодня занимает лидирующее место в мире по доле женщин-руководителей бизнеса. При этом женский бизнес здесь развивается в 1,7 раза динамичнее мужского [8].

Таким образом, в последние годы в России изменились условия для осуществления предпринимательской деятельности. Изменилось и отношение к предпринимателю, причем в лучшую сторону. При этом со временем предпринимательство приобретает женские черты. Этому способствует ряд факторов. Во-первых, расширяется сфера услуг, в которой женщины могут реализовать свои бизнес-проекты, например, оказывать образовательные услуги, заниматься воспитанием подрастающего поколения, оказывать услуги дизайна, кулинарного искусства и т.д. Во-вторых, современные технологии позволили женщине снять с себя часть домашних обязанностей, освободив время для самореализации и творчества. Для дальнейшего развития женского предпринимательства важно

минимизировать экономические, образовательные и прочие факторы, препятствующие женщинам открывать собственные предпринимательские структуры, чтобы они могли реализовывать свои идеи и приносить пользу обществу.

Библиографический список

1. Барышников, М. Н. История делового мира России (пособие для студентов вузов). – М., 1994.
2. Барсукова, С. Ю. Женское предпринимательство: специфика и перспективы // Гендерные исследования. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/417/669/1216/012_barsukova_Gendernye_issledovaniya.pdf
3. Бабаева, Л. В. Деловая активность женщин в новых экономических структурах // Социологические исследования. – 1992. – № 5. – С. 17–26.
4. Бабаева, Л. В. Деловая сила «слабого пола» // ЭКО. – 1996. – № 5. – С. 123–132.
5. Бабаева, Л. В. Женщины в бизнесе // Социологические исследования. – 1996. – № 3. – С. 75–80.
6. Индекс предпринимательской активности женщин в России (WBI). Аналитический отчет по результатам 1 кв. 2017 года (III волна) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.oprf.ru/files/1_2017dok/otchet_zhenskoe_predprinimatelstvo06032017.pdf
7. Grant Thornton. Women in business. New perspectives on risk and reward March 2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.fbk.ru/upload/docs/grant-thornton_women-in-business_2017-report.pdf
8. Бизнес России. Женщины в бизнесе: рекордные результаты [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://businessofrussia.com/july-2014/item/755-record-results.html>

В. В. Табунщикова

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: С. А. Бондарева, к.э.н.

На сегодняшний день актуальной как в научном, так и в практическом плане является исследование такого перспективного направления финансовой науки, как бюджетный анализ. В научной литературе можно встретить различные подходы к анализу финансовой устойчивости местных бюджетов. Как правило, большинство методик основаны на применении коэффициентного анали-

за, в рамках которого могут применяться методы сравнения, группировки, элиминирования (цепных подстановок), горизонтальный и вертикальные анализы, трендовый, корреляционный и факторный анализы.

Например, Н. И. Яшина при оценке бюджетной устойчивости местного бюджета предлагает использовать показатели, которые она подразделяет на три группы:

1. показатели структуры бюджетных доходов;
2. показатели платежеспособности;
3. показатели эффективности управления бюджетом [7].

Среди достоинств данной методики можно отметить следующее:

- ✓ методика основана на анализе отчетности об исполнении бюджета муниципального образования, что упрощает сбор информации;
- ✓ приведение всех показателей к безразмерному виду, что позволяет проводить их сравнительную оценку.

К недостаткам методики можно отнести:

- ✓ определение нормативных значений показателей осуществляется экспертным путем, что вносит фактор субъективности в оценку устойчивости местных бюджетов.

Эту методику расширяет Н. Ю. Коротина, предлагая использовать пять групп коэффициентов (показатели сбалансированности бюджета, финансовой независимости, направленности бюджетных расходов, бюджетной устойчивости, долговой зависимости), которые более полно позволяют отразить финансовое состояние бюджета муниципального образования [3].

Группой авторов Климентьевой Н. М., Гошковым Е. А. и Красовским Н. В. [2] показаны традиционные методы проведения финансового анализа финансовой отчетности местных бюджетов муниципальных образований. Методика основана на анализе годовой финансовой отчетности муниципального образования с целью выявления взаимосвязей и взаимозависимостей между различными показателями его финансово-хозяйственной деятельности. К достоинствам данной методики можно отнести ее простоту и доступность информации для анализа. Среди недостатков методики можно отметить ограниченное число показателей, характеризующих финансовую устойчивость местного бюджета, а также ориентация методики исключительно на оценку инвестиционного потенциала муниципального образования.

Авторами Т. В. Зыряновой, Н. И. Даниленко и Д. Н. Даниленко была разработана методика оценки территориальных бюджетов на основе определения показателя логарифмической эластичности, который позволяет рассчитать меру реагирования расходов (по статьям) бюджета на изменение его доходов [1].

Сумская Т. В. при оценке бюджетной устойчивости местного бюджета предлагает использовать показатели структуры бюджетных доходов, платежеспособности и эффективности управления бюджетом [5]. Методика дает возможность обосновать размеры выделяемой финансовой помощи местным органам власти из регионального бюджета, выявить платежеспособность каждого муниципального образования. При этом в ней отсутствует какая-либо шкала

распределения муниципальных образований по уровням финансовой устойчивости.

Тухбатуллин Р. М. предлагает оценку финансовой устойчивости бюджетов муниципальных образования с применением корреляционного анализа. Отличительной особенностью данной методики является то, что она позволяет выявить определенные закономерности и оценить значимость показателей, их весовые коэффициенты [6]. Использование корреляционного анализа позволяет устранить фактор субъективности при выборе показателей для оценки и определении их весовых коэффициентов. Оценку уровня финансовой устойчивости местного бюджета автор предлагает осуществлять при помощи индекса финансовой устойчивости, который определяется суммированием показателей, приведенных к сопоставимому виду. В случае изменения набора показателей для оценки устойчивости местных бюджетов, процедуру корреляционного анализа необходимо проводить заново.

В основу методики оценки финансовой устойчивости местного бюджета В. Е. Паникина [4] положена балльная шкала, которая позволяет произвести позиционирование состояния устойчивости бюджета. Методика включает три группы индикаторов: бюджетной симметрии, доходного потенциала и бюджетной обеспеченности. Определение пороговых значений индикаторов бюджетной симметрии осуществляется на основании анализа Бюджетного кодекса РФ. Пороговые значения индикаторов доходного потенциала и бюджетной обеспеченности определялись автором по результатам анализа ряда показателей, рассчитанных на основе значительного эмпирического материала по муниципальным образованиям. Методика позволяет ранжировать местные бюджеты по степени их финансовой устойчивости. При этом расчет пороговых значений для индикаторов финансовой устойчивости местных бюджетов представляется довольно трудоемким процессом.

Итак, на основании вышеизложенного, составим таблицу 1, в которой обобщим результаты обзорного анализа современных методик оценки финансовой устойчивости местных бюджетов.

Таблица 1

Результаты обзорного анализа современных методик оценки финансовой устойчивости местных бюджетов

Автор(ы)	Краткая характеристика методики	Достоинства	Недостатки
Яшина Н.И.	основана на нормировании трех групп показателей устойчивости местного бюджета с дальнейшим подсчетом комплексного стандартизованного показателя устойчивости	построена на анализе отчетности об исполнении бюджета муниципального образования, что упрощает сбор информации; - приведение всех показателей к безразмерному виду, что позволяет проводить их сравнительную оценку.	определение нормативных значений показателей осуществляется экспертным путем, что вносит фактор субъективности в оценку устойчивости местных бюджетов
Климентьева Н.М., Гошков	основана на традиционных методах	простота и доступность информации для анализа	- ограниченное число показателей, характери-

Автор(ы)	Краткая характеристика методики	Достоинства	Недостатки
Е.А. Красовский Н.В.	проведения финансового анализа финансовой отчетности местных бюджетов муниципальных образований		зующих финансовую устойчивость местного бюджета; - ориентация методики исключительно на оценку инвестиционного потенциала муниципального образования.
Зырянова Т.В., Даниленко Н.И., Даниленко Д.Н.	основана на определении показателя логарифмической эластичности	- возможность сопоставления запланированных направлений местной социально-экономической политики и их действительную реализацию; - выявление и оценка значимости факторов, оказавших влияние на изменение налоговых поступлений	- сложность в проведении расчетов; - невозможность оценить состояние местных бюджетов с позиций устойчивости
Сумская Т. В.	проводится анализ показателей структуры бюджетных доходов, платежеспособности и эффективности управления бюджетом	- дает возможность обосновать размеры выделяемой финансовой помощи местным органам власти из регионального бюджета; - позволяет выявить платежеспособность каждого муниципального образования	- отсутствует какая-либо шкала распределения муниципальных образований по уровням финансовой устойчивости
Тухбатуллин Р. М.	показатели финансовой устойчивости бюджета и их весовые коэффициенты определяются при помощи корреляционного анализа	- отсутствие субъективности при определении весовых коэффициентов участвующих в анализе показателей: - возможность изменять число показателей, участвующих в анализе.	- необходимость проведения процедуры корреляционного анализа при изменении числа показателей.
Паникин В. Е.	Позиционирование состояния устойчивости бюджета основано на использовании балльной шкалы	Возможность ранжирования местных бюджетов по степени их финансовой устойчивости	расчет пороговых значений для индикаторов финансовой устойчивости местных бюджетов является трудоемким

Итак, подводя итоги, стоит отметить, что на сегодняшний день существует большое количество методик оценки финансовой устойчивости местных бюджетов, которые имеют как свои достоинства, так и отличаются рядом недостатков.

Основными достоинствами вышеперечисленных методик анализа финансовой устойчивости местных бюджетов являются:

✓ достаточная информативность используемых в методиках коэффициентов;

✓ методики позволяют проводить финансовый анализ местного бюджета как в сравнении с бюджетами других муниципальных образований, так и за определенный период времени;

✓ для показателей определены нормативные значения или диапазон изменений.

Стоит также отметить некоторые недостатки рассмотренных методик:

✓ в ряде методик значимость или весовые коэффициенты определяются экспертным путем, а значит, отличаются субъективностью;

✓ сложность в проведении расчетов и необходимость использовать обширный статистический материал.

Таким образом, считаем, что в настоящий момент назрела необходимость совершенствования методики оценки финансовой устойчивости местных бюджетов, которая бы в наибольшей степени удовлетворяла требованиям местного самоуправления.

Библиографический список

1. Зырянова, Т. В., Даниленко, Н. И., Даниленко, Д. Н. Методика анализа исполнения региональных и местных бюджетов // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 14. – С. 2–6.

2. Климентьева, Н.М., Горшков, Е.А., Красовский, Н. В. Особенности анализа финансовой отчетности муниципального образования // Глобальный научный потенциал. – 2014. – № 9 (42). – С. 180–182.

3. Коротина, Н.Ю. Методика анализа финансового состояния бюджетов муниципальных образований // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – № 20. – С. 36–47.

4. Паникин, В. Е. Финансовая устойчивость и безопасность местных бюджетов // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. – 2013. – № 1. – С. 133–137.

5. Сумская, Т. В. Методика анализа региональных и местных бюджетов: сущность и применение на примере Новосибирской области // Мир экономики и управления. – 2017. – Т. 17. – № 2. – С. 72–85.

6. Тухбатуллин, Р. М. Комплексная оценка финансовой устойчивости бюджетов муниципального образования с применением корреляционного анализа // Вестник экономики, права и социологии. – 2016. – № 2. – С. 121–125.

7. Яшина, Н. И., Емельянова, О. В. Методика оценки финансового состояния консолидированных бюджетов субъектов РФ // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2013. – № 5. – С. 154–166.

ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ И МЕРЫ БОРЬБЫ С НЕЙ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: М. П. Придачук, д.э.н.

Проблема инфляции в России уже несколько десятков лет беспокоит политических деятелей, а также учёных. Причиной этому является то, что ее показатели и социально-экономические последствия играют серьезную роль в оценке экономической безопасности страны.

Несмотря на то, что вопросам инфляции экономисты уделяют большое внимание, все же эта проблема изучена далеко не полностью. Однако добиться удалось многого: созданы различные концепции, касающиеся проблем инфляции, выделены и систематизированы основные причины ее возникновения, разработаны теоретические основы борьбы с данной проблемой. В то же время в результате развития экономики появляются новые причины возникновения и формы проявления инфляционных процессов; это влечет за собой необходимость более детального и углубленного изучения данного вопроса, создания новых методов управления инфляцией.

Для изучения данного вопроса необходимо понять, что представляет из себя понятие «инфляция» и как её трактуют в своих трудах известные экономисты. В учебнике «Макроэкономика» Агаповой Т. А. и Серегинной С. Ф. инфляция является устойчивой тенденцией к повышению среднего (общего) уровня цен [2]. Чалых Е. В. в своём автореферате выделяет 2 подхода к изучению инфляции: понятийный и функциональный. В понятийном подходе инфляция рассматривается с нескольких сторон: как устойчивый рост общего уровня цен на товары и услуги; как заметное и устойчивое увеличение уровня (индекса) цен по отношению к предыдущему нормальному уровню, существовавшему в течение достаточно длительного периода; как процесс обесценивания национальной денежной единицы, что в свою очередь вызывает рост цен. В функциональном подходе автор раскрывает два других понятия «инфляции»: процесс скрытого перераспределения реальных доходов и накоплений между экономическими субъектами, в том числе отраслями, территориями и социальными группами населения; форма движения системы основных макроэкономических показателей (объема производства, доходов, цен и денег) к динамическому равновесию экономики в целом.

В целом, можно сделать вывод, что в современных условиях установилось общее понимание инфляции как процесса, связанного с ростом общего уровня цен на товары и услуги в экономике, снижением покупательной способности национальной валюты.

Небольшая инфляция в мировой экономике считается нормальным и даже полезным явлением отмечают многие экономисты, такие как Амосов А., Илларионов А. Н. и Малкина М. Ю. [1, 4, 8]. При небольшом и прогнозируемом темпе роста она способствует развитию бизнеса, провоцирует развитие конкуренции и повышение качества производимых товаров пишет Гильмундинов В. М. [3].

В условиях высокого темпа развития инфляция становится негативным явлением и содействует неоправданному повышению цен, а также резкому падению уровня жизни населения. Для инфляционных процессов в России характерны следующие признаки:

✓ Скачкообразное развитие. По статистическим данным самый высокий уровень инфляции наблюдался в 1998 году. После чего произошло резкое падение, а к 2000 – некоторое стабильное снижение. Новые скачки произошли в 2008 и 2014 году. Рост темпов инфляции обусловлен не только внутренними факторами, но и международной политико-экономической ситуацией.

✓ Искажение потребительского поведения. Тяжелое историческое прошлое сформировало у населения России особое потребительское поведение, выражающееся в накоплении запасов и приобретении заведомо ненужных вещей. Скупая товары про запас, на всякий случай, граждане провоцируют еще большее повышение цен.

✓ Отсутствие четких и продуманных мер стабилизации. Анализ антиинфляционной политики правительства в период с 1997 по 2018 год показывает, что большинство мер по остановке темпов роста цен являлись непродуманными, малоэффективными и приводили зачастую к усугублению ситуации [7].

О мерах борьбы и необходимости регулирования инфляции пишет Красавина Л. Н.: «Регулирование инфляции необходимо для относительной стабилизации цен, сглаживания их неравномерного роста по товарным группам, выравнивания норм прибыли и уровней оплаты труда по отраслям, снижения имущественного неравенства, сдерживания нерационального перераспределения капиталов и квалифицированных кадров между секторами хозяйства» [6].

Чалых Е. В. выделяет следующие меры антиинфляционной политики:

1. Проведение долгосрочной денежной политики, основной целью, которой является постоянный контроль денежной массы. Использование дефляционных мер по изъятию из обращения избыточных бумажных денег.

2. Оздоровление бюджетной системы для достижения сбалансированности доходов и расходов государственного бюджета. Усиление системы бюджетно-финансового контроля.

3. Гашение инфляционных ожиданий путем повышения эффективности реального сектора экономики.

4. Снижение государственного внешнего долга путем проведения эффективной экспортной политики и ускоренного развития экспортных отраслей экономики.

5. Проведение эффективной структурной политики, повышение производительности труда в общественном производстве на основе использования новейших технологий.

6. Проведение регулируемой инвестиционной политики. Создание благоприятного инвестиционного климата для отечественных производителей, привлечения иностранных инвесторов и возвращения незаконного вывезенного российского капитала [9].

Длительная инфляция в России является следствием неэффективной экономической политики. Основой антиинфляционной программы в России должны быть научно обоснованы модель управления переходной экономикой, которая стимулировала бы ее стабилизацию, рост производства товаров и услуг на конкурсной основе.

Библиографический список

1. Амосов, А. Инфляция и кризис: пути выхода. – М.: Альфа, 2014.
2. Агапова, Т. А., Серегина, С. Ф. Макроэкономика: учебник. – 2013.
3. Гильмундинов, В. М. Влияние немонетарных факторов на инфляцию в России // ЭКО. – 2012. – № 2.
4. Илларионов, А. Н. Природа российской инфляции // ЭКО. – 2015. – № 7.
5. Кравченко, П. П. Причины инфляции в России // Менеджмент в России и зарубежом. – 2015. – № 5.
6. Красавина, Л. Н. Актуальные проблемы инфляции и ее регулирования в России: системный подход // Деньги и кредит. – 2011. – № 3.
7. Курганский, С. А. Инфляция в России: факторы и тенденции // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2012. – № 2.
8. Малкина, М. Ю. Анализ инфляционных процессов и внутренних дисбалансов российской экономики // Финансы и кредит. – 2012.
9. Чалых, Е. В. Инфляция и антиинфляционная политика. Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – Воронеж, 2011.

Э. В. Типаева

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: В. М. Молоканов, к.э.н.

Актуальность исследования связана с тем, что на современном этапе российской экономики внедрение и развитие инноваций является не только важным фактором повышения эффективности деятельности субъектов малого бизнеса, но и приоритетным направлением национальной государственной экономической политики.

В настоящее время сфера малого предпринимательства становится все более привлекательной для внедрения инноваций, поскольку эти хозяйствующие субъекты имеют неоспоримые преимущества при реализации инновационных процессов:

1. эти предприятия наиболее приближены к поставщикам и потребителям рынка, оперативно приспосабливаются к их потребностям и могут оказывать услуги специфического характера (в сфере инжиниринга, промышленного дизайна и др.);

2. малые предприятия являются «стартовой площадкой» для создания крупных предприятий, при этом их «инновационность» является одним из важнейших условий эффективности их деятельности;

3. относительно низкий уровень затрат на создание малых инновационных предприятий снижает порог их вхождения на рынок;

4. создает возможность участия в этом бизнесе высококвалифицированных специалистов, намеренных осуществлять коммерциализацию результатов научных исследований и др.

Для выявления специфических аспектов и элементов современной инновационной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства целесообразно сформулировать основные научные положения, касающиеся инноваций и инвестиций.

Инновационная деятельность неразрывно связана с понятием инновация, которое имеет различные трактовки и классификацию в отечественной и зарубежной литературе и нормативно-правовых актах. В международной практике сущность понятия инновация происходит от английского слова *innovation*, что означает обновление.

В отечественной литературе общепринятым синонимом понятия инновация (*novatio* – обновление, изменение; то есть что-то новое, только что вошедшее в обиход) принято считать термин нововведение [7].

В зависимости от объекта исследования в зарубежной и отечественной литературе инновации рассматривают в различной интерпретации.

Такие авторы, как Й. Шумпетер, П. Друкер, Л. В. Канторович, Ю. В. Яковец и другие, связывают инновации с разного рода открытиями и изобретениями, изменениями, в результате которых происходит внедрение нового продукта, технологии.

Другие исследователи (Б. Твисс, Б. Санто, С. Ю. Глазьев, В. Г. Медынский и др.) дают определение инноваций с точки зрения процесса их реализации. Аналогичное значение в смысл данного понятия вкладывают Ф. Никсон, К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю, С. Н. Мазуренко, М. А. Федотов, А. М. Камалов. Но при этом больший акцент они делают на конечном результате данного процесса, а именно: на разработке и выходе на рынок новых продуктов, внедрении нового производственного метода, оборудования, форм организации бизнеса и др.

В настоящее время для эффективного функционирования инновационных систем необходимо учитывать обязательные составляющие: во-первых, генерацию идей путем использования достижений научных и образовательных инсти-

тутов, специалистов и исследователей, во-вторых, трансфер технологий в виде посредников, которые должны профессионально оценить качество инновационного продукта (технологии); в-третьих, достаточный объем финансовых ресурсов для практического внедрения инноваций (от создания опытных образцов до производства); в-четвертых, непосредственно коммерциализацию нововведений путем совершенствования или создания инновационного производства.

В российском законодательстве термин инновация раскрывается с точки зрения конечного результата инновационного процесса и имеет следующие трактовки:

«Инновация – это введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях» [1].

Учитывая вышесказанное, инновацию совершенно обоснованно можно интерпретировать как процесс превращения потенциального научно-технического прогресса, воплощающегося в новых продуктах, технологиях и методах производства, способах организации рынков, отраслей и применении инструментов предпринимательской деятельности для получения дополнительного дохода, в том числе для субъектов малого и среднего бизнеса.

При этом обязательным свойством инноваций является новизна, практическое применение и экономический эффект, полученный от их внедрения.

Вместе с тем актуальным вопросом, связанным с функционированием и развитием малого и среднего предпринимательства, является ограниченный объем собственных финансовых средств у этих субъектов рынка и проблемы с их привлечением в России. Другими словами, важным аспектом исследования выступают теоретические и практические аспекты финансирования и стимулирования инновационной деятельности таких предприятий для формирования их конкурентных преимуществ в рыночной среде.

В экономической литературе инновационная деятельность, связанная с капитальными вложениями в инновации, называется инновационно-инвестиционной деятельностью [6]. Данный подход к определению инновационно-инвестиционной деятельности был связан с тем, что в отечественной экономической литературе советского периода термин инвестиции отождествлялся с понятием капитальные вложения. В свою очередь инвестиции (капитальные вложения) рассматривались в двух аспектах: как процесс, отражающий движение стоимости в ходе воспроизводства основных фондов, и как экономическая категория – система экономических отношений, связанных с движением стоимости, авансированной в основные фонды от момента мобилизации денежных средств до момента их возмещения [8].

Более широкая трактовка инвестиций представлена позицией, согласно которой инвестиции выступают как вложения не только в основные фонды, но и в прирост оборотных средств [2]. В ее основе лежит положение о том, что основные фонды не функционируют в отрыве от оборотных средств и, следовательно, прирост прибыли (дохода) является результатом их совместного использования. Вместе с тем включение в состав капитальных затрат расходов на по-

полнение оборотных средств является необходимым элементом анализа инвестиционного процесса и его отдельных стадий. Как следствие – изучение инновационно-инвестиционной деятельности субъектов малого и среднего бизнеса предполагает рассмотрение ее основных аспектов с точки зрения затратной и ресурсной концепций [9].

Кейнсианская теория государственного регулирования экономики положена в основу современных способов стимулирования инвестиций, в частности в рамках денежно-кредитного и бюджетного направления государственной экономической политики [3]. Представители некейнсианского направления экономической науки, например, Р. Харрод придает особое значение государственным вложениям в научные исследования и разработки [4].

В настоящее время данный аспект является ключевым для стимулирования инновационной деятельности в России, поскольку существующий механизм формирования и использования государственных средств для поддержки инновационно активных предприятий, в том числе малого и среднего бизнеса имеет недостатки и требует совершенствования из-за высоких рисков этой деятельности и сложностей привлечения частного капитала.

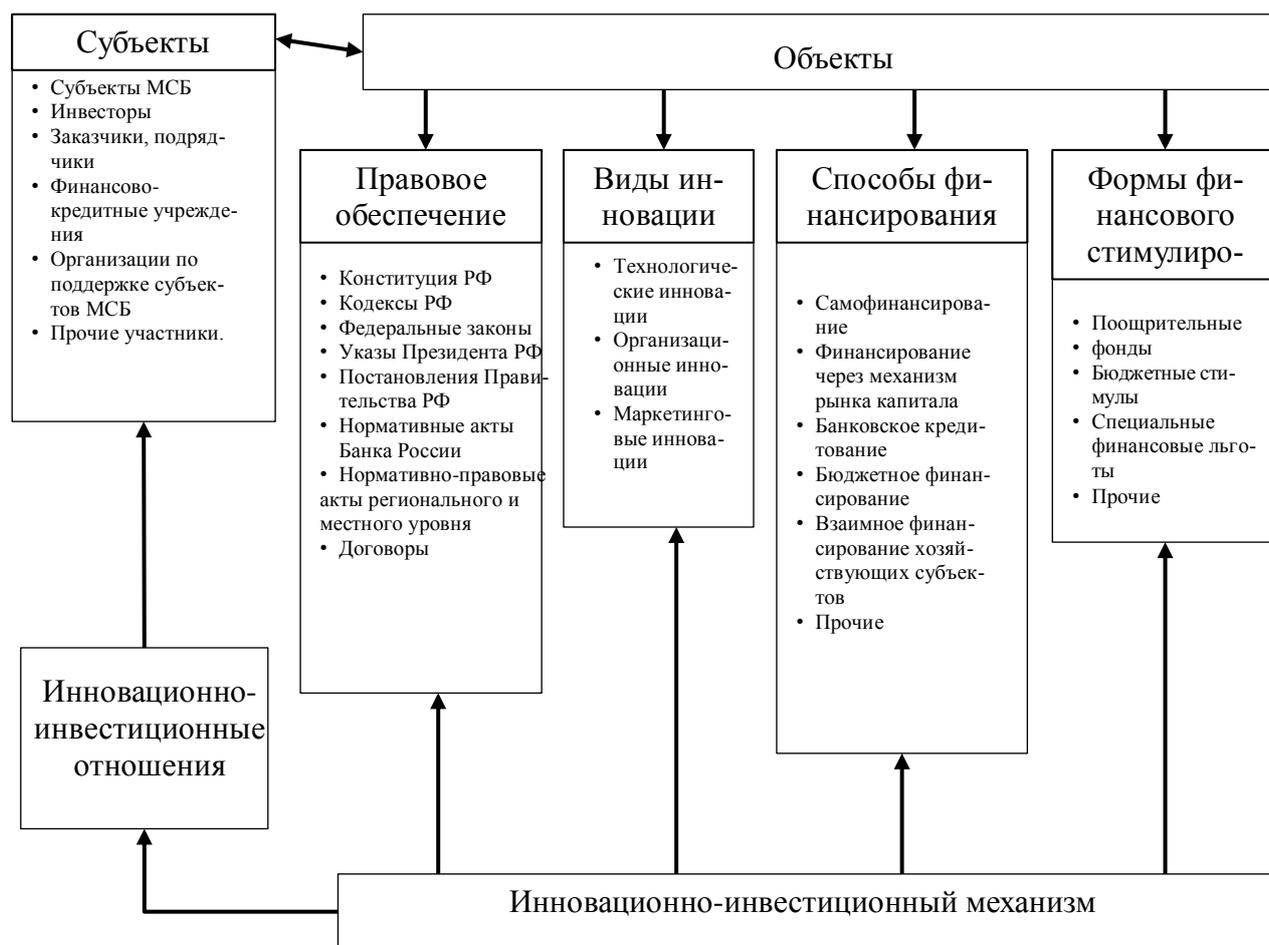


Рис. 1. Классификация элементов инновационно-инвестиционной деятельности субъектов МСБ

Опираясь на общепринятое в экономической литературе понятие инновационно-инвестиционной деятельности, а именно: деятельность, связанная с вложениями в инновации, необходимо исследовать инновационно-инвестиционную деятельность субъектов малого и среднего бизнеса как систему с точки зрения субъектно-объектного подхода, выделяя при этом инновационно-инвестиционные отношения и инновационно-инвестиционный механизм. Предложенные уточнения позволяют рассматривать инновационно-инвестиционную деятельность субъектов МСБ с учетом ее специфических аспектов функционирования.

Таким образом, инновационно-инвестиционную деятельность малого и среднего предпринимательства можно представить как совокупность субъектов (участников) и объектов, классификация которых представлена на рис. 1.

При этом взаимосвязи, возникающие между субъектами – участниками инновационно-инвестиционной деятельности предприятий МСБ по поводу ее реализации, можно охарактеризовать как инновационно-инвестиционные отношения. В свою очередь совокупность объектов (правового обеспечения, видов инновации, способов финансирования, форм финансового стимулирования) инновационно-инвестиционной деятельности МСБ, с помощью которых осуществляется процесс практического функционирования этих отношений между субъектами (участниками), рассматривается в качестве инновационно-инвестиционного механизма.

Таким образом, предлагаемый подход к определению экономической сущности инновационно-инвестиционной деятельности субъектов малого и среднего бизнеса позволит выделить и проанализировать в дальнейшем ее структуру (объекты и субъекты), функции субъектов, а также факторы, влияющие на ее развитие и уровень инновационно-инвестиционного потенциала субъектов МСБ. В свою очередь инновационно-инвестиционный потенциал (ИИПт) представляется как способность предприятия осуществлять инновационно-инвестиционную деятельность для получения социальной, бюджетной и коммерческой эффективности с учетом имеющихся рисков.

Отметим, что рассмотрение теоретических и практических аспектов инновационно-инвестиционной деятельности малого и среднего предпринимательства с этой точки зрения органично вписывается в концепцию национальных и региональных инновационных систем.

Библиографический список

1. О науке и государственной научно-технической политике от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ.
2. Совет при Президенте России по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rost.ru>
3. Кейнс, Д. Общая теория занятости, процента и денег // Классика экономической мысли. – М., 2000. – С. 572–573, 592.
4. Классики кейнсианства: в 2-х т. Т. I. К теории экономической динамики / Р. Харрод. // Экономические циклы и национальный доход. Ч. I–II. /

Э. Хансен, предисл., сост.: А. Г. Худокормов. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1997. – 416 с. – (Экон. наследие). – ISBN 5–282–01882–5.

5. Николаев, А. И. Инновационное развитие и инновационная культура // Наука и наукознание. – 2001. – № 2. – 75–81 с.

6. Окладникова, Д. Р. Инновационно-инвестиционный механизм функционирования субъектов малого бизнеса: пути повышения эффективности // Вестник ИрГТУ. 2014. № 4 (87).

7. Пахомова, Т. А. Планирование сбалансированного развития инновационной и инвестиционной деятельности хозяйственных систем: дис. ... канд. экон. наук. – Воронеж, 2014. – 174 с.

8. Шульгина, А. В. Проблемы развития инвестиционно-инновационной деятельности в условиях экономического кризиса // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2016. – № 1 (34). – С. 148–153.

9. Хакимова, К. Р. Модель управления инновационно-инвестиционной деятельностью предприятия // Научное обозрение. Экономические науки. – 2016. – № 1. – С. 109–114.

З. Е. Трусова

РОЛЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РФ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Т. И. Поликарпова, к.э.н.

В законе РФ «Об иностранных инвестициях» под иностранными инвестициями понимаются все виды имущественных, а также интеллектуальных ценностей, вложенных иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и иных видов деятельности с целью получения прибыли. [1, статья 2]

Приток прямых иностранных инвестиций в экономику России способствует:

- ✓ привлечению капитала, современных технологий и модернизации производства;
- ✓ активизации процесса диверсификации экспорта;
- ✓ повышению производительности труда на отечественных предприятиях и конкурентоспособности российской продукции на международном рынке.

Сейчас в России основные производственные фонды предприятий в ряде отраслей устарели не только морально, но и физически. Износ оборудования в отраслях нефтехимии, химии и нефтепереработки составляет на данный момент более 80 %. Низкой наукоемкостью характеризуется сырьевая промышленность России. В районах добычи сырья отсутствует инфраструктура, а технологическая база является устаревшей. Это сдерживает развитие недропользования в нашей стране. Для модернизации добывающей промышленности, а также безопасного и эффективного освоения новых месторождений необходимо привлечение иностранных инвестиций.

В России в 2016 году иностранные инвесторы вложили средства в общей сумме в 205 проектов [5]. А в рейтинге топ-10 европейских стран по количеству проектов прямых иностранных инвестиций Россия заняла 7 место, что представлено в таблице 1.

Таблица 1

Страна	2015 г.	2016 г.	Изменение по сравнению с 2015 г. (%)
Великобритания	1065	1144 ↑	7 %
Германия	946	1063 ↑	12 %
Франция	598	779 ↑	30 %
Испания	248	308 ↑	24 %
Польша	211	256 ↑	21 %
Нидерланды	219	207 ↓	-5 %
Россия	201	205 ↑	2 %
Бельгия	211	200 ↓	-5 %
Ирландия	127	141 ↑	11 %
Турция	134	138 ↑	3 %

Показатель в 205 проектов стал для России самым высоким за период с 2010 по 2016 год.

В таблице 2 представлены страны, инвестирующие средства в экономику России, а также количество их проектов в период с 2010 по 2016 года.

Таблица 2

Сводная таблица стран по количеству инвестиционных проектов в Российской экономике

Страна происхождения инвестиций	Количество проектов						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Германия	26	13	28	12	11	36	43
США	24	24	29	24	14	29	38
Франция	10	9	14	7	14	20	20
Япония	11	6	9	14	8	10	12
Австрия	7	-	-	1	2	6	9
Китай	3	3	-	4	7	12	9
Италия	6	6	5	2	4	12	7
Финляндия	8	6	5	5	6	9	7
Швейцария	11	4	3	4	8	8	7
Голландия	2	7	4	1	1	3	5

Главным инвестором в российскую экономику является западная Европа. В том числе у Германии в 2016 году было наибольшее количество инвестиционных проектов в нашей стране, оно составило 43 проекта. По сравнению с предыдущим 2015 годом количество проектов прямых иностранных инвестиций Германии в Россию увеличилось почти на 20 %.

Также значительно увеличилось в 2016 году количество проектов прямых иностранных инвестиций США. Оно составило 38. Однако, если говорить об общем количестве американских иностранных инвестиций в Европу, то доля в них России составляет около 3 %, что очень мало.

Число проектов компаний Франции в России осталось стабильным и в 2016 г. составило, как и в 2015, 20 проектов.

Интересно рассмотреть количество проектов прямых иностранных инвестиций по отраслям. Наглядно распределение иностранных инвестиционных проектов по российским отраслям представлено в таблице 3.

Таблица 3

Топ-10 отраслей по числу зарубежных инвестиционных проектов [6]

Отрасль	2015 год	2016 год
Пищевая промышленность	35	32
Машины и оборудование	28	27
Химические продукты	19	23
Электрооборудование	10	15
Сборка автомобилей	16	13
Неметаллические минеральные продукты	15	13
Металлоконструкции	5	10
Фармацевтика	6	10
Резиновые и пластмассовые изделия	8	10
Сельское хозяйство	2	9

Если рассматривать иностранные инвестиционные проекты по отраслям, то тут лидером будет являться пищевая промышленность, в которую в 2016 году было направлено 32 проекта. Но помимо этой отрасли, зарубежные инвесторы активно вкладываются в машины и оборудование, химические продукты и электрооборудование. В то же время в 2016 году практически отсутствуют прямые иностранные инвестиции в сферы лесопромышленности и текстильного производства.

В последние годы наблюдается приток иностранных инвестиций в российскую экономику, что благоприятно влияет на экономическое развитие страны. Но, тем не менее, иностранное инвестирование остается очень небольшим, и привлечение иностранных инвесторов остается одной из главных стратегических задач российского правительства.

Для существенного увеличения прямых иностранных инвестиционных вложений в Россию, необходима комплексная государственная программа по привлечению иностранных инвестиций. С учетом опыта многих зарубежных

стран в России для привлечения иностранных инвестиций необходимы такие меры, как:

- ✓ создание реально действующей системы льгот для иностранных инвесторов в отдельных отраслях, а так же в отдельных регионах;
- ✓ создание реально действующих свободных экономических зон. На данный момент эти меры введены в России, но проводятся не слишком активно;
- ✓ создание стабильного экономического и внешнеторгового законодательства;
- ✓ снижение налогового бремени и упрощение структуры налогов для иностранных инвесторов;
- ✓ создание надежных механизмов страхования иностранных инвестиций.

В заключении, можно отметить, что привлечение иностранных инвестиций в Россию требует значительных организационных усилий, как от федеральных и региональных властей, так и от отдельных предприятий и различных финансовых институтов. В общем, данные усилия должны быть направлены на:

- ✓ улучшение общего инвестиционного климата России, а также на стабилизацию экономической и законодательной ситуации и создание эффективного экономического законодательства;
- ✓ организацию эффективного внутрироссийского рынка капиталов, обеспечивающего полноценную связь рынка ценных бумаг с реальным сектором экономики.

На данный момент в России наблюдается тенденция увеличения притока иностранных инвестиций. Но в абсолютных цифрах иностранное инвестирование пока не удовлетворяет потребности российской экономики. В России вывоз капитала намного больше его ввоза в страну. Это можно объяснить не совсем благоприятным инвестиционным климатом в стране в целом и, и в особенности, по отношению к иностранным инвестициям.

Библиографический список

1. Закон Российской Федерации «Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»» от 09.07.1999 № 160-ФЗ // Российская газета.

2. Вознесенская, Н. Н. Правовое регулирование и защита иностранных инвестиций в России [Электронный ресурс]: монография/ Н.Н. Вознесенская. – Электрон. текстовые данные. – М.: Волтерс Клувер, 2011. – 312 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/16792.html>. – ЭБС «IPRbooks»

3. Правовая поддержка иностранных инвестиций в России [Электронный ресурс] / А. Беспалов [и др.]. – Электрон. текстовые данные.– М.: Альпина Паблишер, Альпина Бизнес Букс, 2016. – 208 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/48589.html>. – ЭБС «IPRbooks»

4. Чаусский, А. Как привлечь зарубежные инвестиции [Электронный ресурс] / А. Чаусский. – Электрон. текстовые данные. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 142 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/43642.html>. – ЭБС «IPRbooks»

5. Пресс-релизы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ey.com/ru/ru/newsroom/news-releases/ey-russia-ranked-seventh-among-european-countries-by-fdi-projects>

6. EY. Цифры и факты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ey.com/ru/ru/newsroom/facts-and-figures>

Ю. Е. Фомина

АЛГОРИТМ ВЫБОРА ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ГРАЖДАН

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: А. П. Алмосов, к.э.н.

Современное состояние банковского рынка России со снижением процентных ставок, масштабным сокращением количества кредитных организаций и повышением доли государства в банковском бизнесе (до 70 %) приводит к тому, что люди начинают искать альтернативные способы размещения своих сбережений. Одним из наиболее распространенных вариантов инвестирования, обеспечивающих получение дохода выше, чем по банковским депозитам, с приемлемым уровнем риска, является фондовый рынок.

Приходя на фондовый рынок, начинающие инвесторы часто приобретают случайные финансовые активы в произвольные моменты времени или используют готовые популярные стратегии, в большинстве случаев не подозревая, какие риски они берут на себя. Как результат, неопытные инвесторы теряют свои средства и разочаровываются в торговле ценными бумагами. В связи с этим необходимо разработать алгоритм выбора стратегии инвестирования для граждан, решивших разместить средства на фондовом рынке (рис. 1).

На первом этапе инвестору следует определить цель инвестирования. Это необходимо для сопоставления полученных результатов с желаемыми. Все цели можно разделить на две группы: финансовые цели и нефинансовые цели

Большинство инвесторов приходят на фондовый рынок именно для решения своих финансовых задач. Однако, некоторые из них стремятся к достижению иных целей. К примеру, есть люди, которые хотят ограничить собственные траты сбережений, или получить возможность участвовать в управлении компании. Но и те, и другие встречаются достаточно редко: первые ввиду специфичности цели, а вторые из-за объема средств, необходимых для получения доли в компании.

Для того чтобы лучше понять, что лежит в основе финансовых целей граждан, необходимо остановиться на основных свойствах инвестиционных продуктов. Выделяют три главных качества финансовых инструментов:

✓ **Надежность.** Данное свойство показывает, насколько тот или иной финансовый актив способен обеспечить сохранность вложенных средств. Традиционно более надежными активами считаются государственные облигации и паи паевых инвестиционных фондов (в зависимости от активов, в которые они инвестируют средства), а более рисковыми акции и производные финансовые инструменты.

✓ **Доходность** отражает способность финансового актива приносить прибыль, то есть является показателем эффективности вложений. Данный признак наиболее часто является единственным критерием неопытных инвесторов при оценке целесообразности инвестирования. Подобный подход является ошибочным, и может привести к существенным потерям и разочарованию в фондовом рынке.

✓ **Ликвидность** отражает скорость преобразования финансового актива в денежные средства без потери его стоимости. На данное качество многие инвесторы редко обращают внимание, хотя зачастую оно является решающим при выборе способа размещения средств

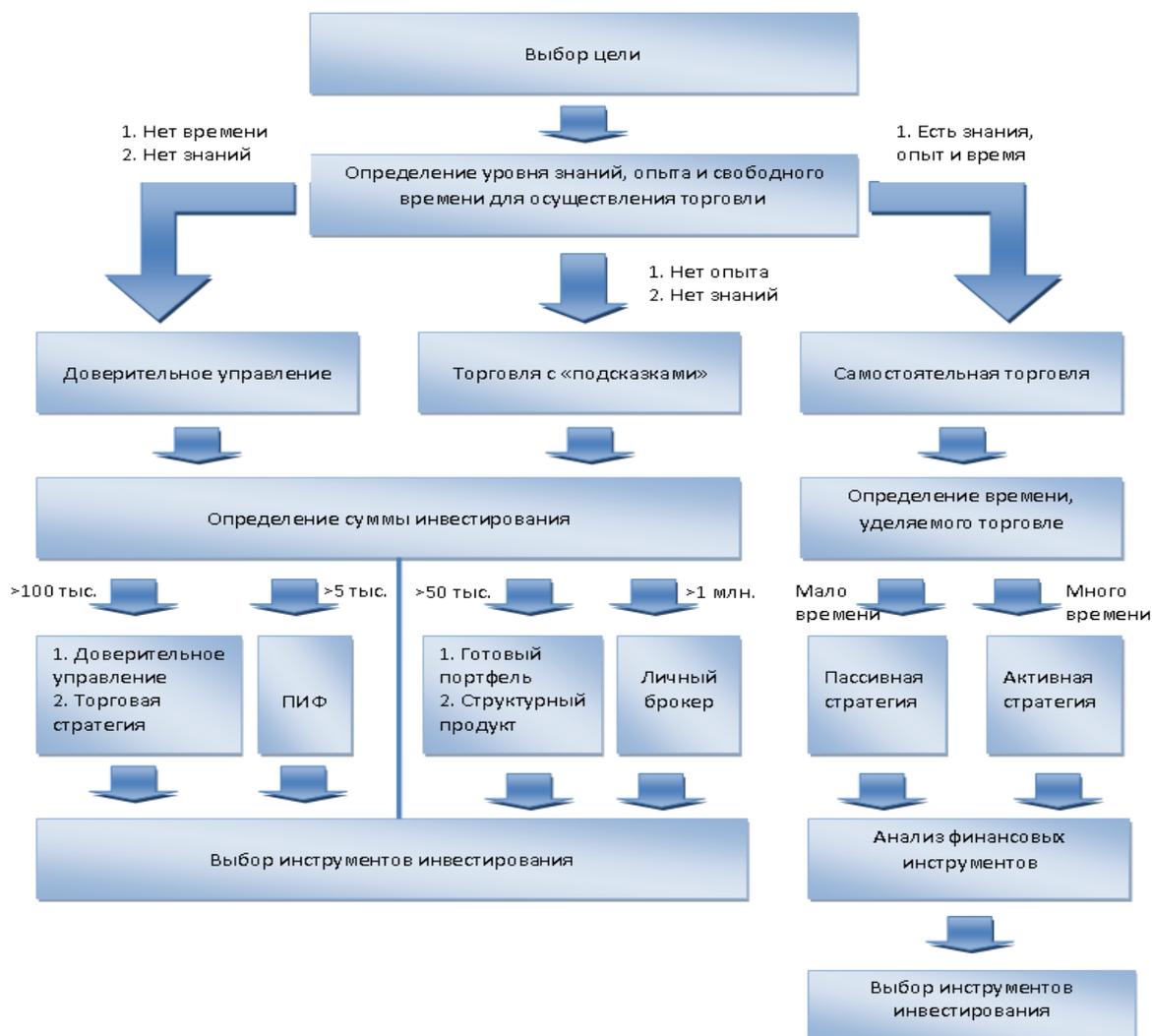


Рис. 1. Алгоритм выбора инвестиционной стратегии

Источник: составлено автором

Все три свойства крайне редко сочетаются в одном финансовом продукте. Для большинства инвестиционных инструментов характерно наличие одного или комбинации из двух основных свойств.

Выделяют следующие инвестиционные цели граждан на фондовом рынке: сохранение денежных средств, увеличение капитала, накопление денежных средств, получение регулярного дохода, оптимизация налогообложения и др.

На втором этапе инвестору необходимо определить достаточно ли у него знаний, опыта и свободного времени для самостоятельной торговли или ему стоит обратиться за помощью к профессионалам. На данном шаге происходит выбор стратегии по степени участия в процессе размещения денежных средств. Инвестор в зависимости от сочетания указанных факторов выбирает один из следующих вариантов инвестирования:

✓ Если инвестор не хочет посвящать достаточное количество времени процессу инвестирования, ему стоит передать свои средства профессиональным управляющим.

✓ Если у него отсутствуют знания в области фондового рынка или их уровень недостаточен для качественного управления своими активами, инвестор может пройти обучающие курсы или также воспользоваться услугами управляющих компаний.

✓ При отсутствии опыта, но достаточном запасе знаний и наличие времени и желания контролировать размещение своих сбережений рекомендуется воспользоваться соответствующими консультационными сервисами.

✓ Когда же инвестор имеет и знания, и опыт, и достаточно времени для регулярного и эффективного управления своими денежными средствами, он может осуществлять самостоятельную торговлю или сочетать самостоятельное управление активами и идеи профессионалов.

Для стратегий доверительного управления и торговли с «подсказками» на третьем этапе необходимо определить размер инвестируемых средств.

Что касается доверительного управления, то у данной стратегии в зависимости от суммы существует два варианта размещения средств: паевые инвестиционные фонды и собственно доверительное управления. Для отечественных управляющих компаний и применяемых ими стратегий доверительного управления стартовые суммы сильно отличаются и колеблются от 100 000 до 1 000 000 долларов США.

Доверительного управления также подразумевают разделение в зависимости от способа управления. Существует два варианта управления активами:

1. Управление вложенными средствами осуществляет профессиональный управляющий

2. Управление активами выполняет биржевой робот по заложенному в него алгоритму, так называемой торговой стратегии.

Главное отличие данных способов инвестирования состоит в том, что инвестор считает более важным при размещении денежных средств на фондовом рынке: знания, опыт и интуицию или строгое соблюдение алгоритма.

В то же время инвестирование в паевые инвестиционные фонды возможно начать с суммы в 5 000 рублей, что зачастую является решающим фактором для начинающего инвестора.

Завершающим этапом для стратегий доверительного управления является выбор инструментов инвестирования или классов активов, в которые могут вкладывать средства инвестора управляющие. Определение инструментов происходит исходя из цели, которая была выбрана на первом этапе данного алгоритма. Например, для инвесторов, стремящихся сохранить свой капитал, подойдут фонды облигаций, а для тех, кто хочет преумножить свои активы фонды акций, еврооблигаций и другие.

При торговле с «подсказками» в зависимости от суммы инвестирования также возможны несколько вариантов размещения средств. Стартовые объемы средств для сервисов колеблются в зависимости от инвестиционной компании.

В целом, инвесторы, обладающие активами свыше 1 млн. рублей, имеют возможность воспользоваться услугами персонального брокера. Данный сервис предполагает полное сопровождение инвестора в процессе размещения средств на фондовом рынке, начиная от подбора инструментов в соответствии с целями и риск-профилем, заканчивая приемом торговых поручений и дополнительными услугами.

Если инвестор имеет в распоряжении более 50 тысяч рублей, то он может приобрести готовый инвестиционный продукт. Таким инструментом может быть подобранный специалистами портфель ценных бумаг или структурированный финансовый продукт. Выбор конкретного готового продукта осуществляется на следующем этапе.

Аналогично стратегиям доверительного управления завершающим этапом для выбора стратегии торговли с «подсказками» является выбор активов для размещения денежных средств в соответствии с целями и риск-профилем инвестора. Так, для увеличения капитала инвестор может воспользоваться сформированным профессионалами портфелем ценных бумаг, а для накопления денежных средств структурным продуктом с защитой капитала и дальним сроком погашения.

Наибольшим разнообразием отличаются стратегии самостоятельной торговли, иначе говоря, они индивидуальны. Однако можно выделить несколько этапов, позволяющих облегчить выбор той или иной стратегии торговли. Таким образом, для стратегий самостоятельной торговли на третьем шаге необходимо определить количество времени, которое инвестор готов уделять процессу инвестирования на фондовом рынке:

✓ Если инвестор не готов ежедневно следить за рынком и регулировать свои позиции, то ему следует остановиться на пассивных стратегиях.

✓ Если у инвестора достаточно времени и желания для регулярного изучения рыночных новостей и корректировки своего портфеля, то он может использовать активные стратегии торговли.

На следующем этапе инвестору следует проанализировать доступные ему инструменты инвестирования. Исследование финансовых активов, которые могут быть выбраны для размещения в них денежных средств, возможно прово-

дить с помощью различных методик, формул и коэффициентов. Применение того или иного способа анализа зависит от знаний, доступных технических средств и программных продуктов, а также от предпочтений инвестора. В целом, можно отметить, что сторонники пассивной стратегии инвестирования чаще используют инструменты фундаментального анализа, а приверженцы активной стратегии применяют средства и фундаментального и технического анализа в зависимости от их активности на рынке.

Наконец, на последнем этапе происходит подбор инструментов на основании результатов анализа, цели и выбранной инвестором стратегии.

Предложенный алгоритм создает основу для формирования индивидуальной стратегии инвестирования на фондовом рынке.

Таким образом, универсальная стратегия инвестирования, позволяющая всегда и всем получать прибыль, не существует. В мире всегда существует баланс, и фондовый рынок не исключение. Если один инвестор выигрывает, значит, другой несет убытки. Потери – это результат неверно выбранной стратегии, ее отсутствия, жадности или страха (отступление от стратегии). Предложенный в работе алгоритм позволяет подобрать верную стратегию, соответствующую целям и ожиданиям инвестора.

Библиографический список

1. Официальный сайт Альфа-Директ [Электронный ресурс] / Альфа-Директ. – Режим доступа : <https://www.alfadirect.ru>, свободный.
2. Официальный сайт УК Альфа Капитал [Электронный ресурс] / УК Альфа Капитал. – Режим доступа : <https://www.alfacapital.ru>, свободный.
3. Официальный сайт БКС Брокер [Электронный ресурс] / БКС Брокер. – Режим доступа : <https://broker.ru>, свободный.
4. Официальный сайт ВТБ Брокер [Электронный ресурс] / ВТБ Брокер. – Режим доступа : <https://broker.vtb.ru>, свободный.
5. Официальный сайт ВТБ Капитал [Электронный ресурс] / ВТБ Капитал. - Режим доступа : <https://www.vtbcapital-am.ru>, свободный.
6. Официальный сайт Московской межбанковской валютной биржи [Электронный ресурс] / Московская межбанковская валютная биржа. – Режим доступа : <http://moex.com>, свободный.
7. Официальный сайт Открытие Брокер [Электронный ресурс] / Открытие Брокер. - Режим доступа : <https://open-broker.ru>, свободный.
8. Официальный сайт УК Открытие [Электронный ресурс] / УК Открытие. - Режим доступа : <http://www.open-am.ru>, свободный.
9. Официальный сайт РСХБ Управление активами [Электронный ресурс] / РСХБ Управление активами. – Режим доступа : <http://www.rshb-am.ru>, свободный.
10. Официальный сайт Сбербанк Управление активами [Электронный ресурс] / Сбербанк Управление активами. – Режим доступа : <https://www.sberbank-am.ru>, свободный.
11. Официальный сайт Финам [Электронный ресурс] / Финам. – Режим доступа : <https://www.finam.ru>, свободный.

12. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс] / Центральный банк Российской Федерации. – Режим доступа : <http://www.cbr.ru>, свободный.

А. И. Хаванская

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ И ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ЕГО ОРГАНИЗАЦИИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: И. В. Горелова, к.э.н.

Рыночные отношения достаточно давно стали реальностью в социально-политической и экономической системе РФ. Постепенно в практику отечественных предприятий внедряется зарубежный опыт ведения ключевых бизнес-процессов, что обусловлено необходимостью изменения практики управления, для обеспечения эффективного функционирования предприятий в рыночных условиях хозяйствования и повышения уровня конкурентоспособности. Одним из таких бизнес-процессов выступает внутренний аудит.

Эффективно организованная служба внутреннего аудита обеспечивает:

- ✓ прозрачность системы управления;
- ✓ рациональное и эффективное использование производственных и финансовых ресурсов предприятия;
- ✓ минимизацию всех видов рисков в управлении предприятием;
- ✓ выявление «узких мест» в развитии производства;
- ✓ своевременное информационное обеспечение всех уровней управления;
- ✓ определение областей улучшения деятельности предприятия и резервов роста как производственной, так и финансовой сферы, а также общее повышение эффективности управления предприятием.

В то же время, следует отметить и тот факт, что, несмотря на значимость организации системы внутреннего аудита, такая система может быть создана только на уровне крупного предприятия. Организация службы внутреннего аудита достаточно затратна, и ее формирование целесообразно лишь в том случае, если эффект от ее функционирования будет больше затрат, которые понесет предприятие в связи с осуществлением деятельности данного структурного подразделения.

В рамках проводимого исследования, определимся с содержанием понятия «внутренний аудит». В соответствии с Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ: «Аудит – независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности» [1].

Согласно определению Международного института внутренних аудиторов, внутренний аудит представляет собой деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование работы организации [6, с. 475]. Внутренний аудит помогает организации в достижении поставленных целей на основе систематизированного и последовательного подхода к оценке и повышению эффективности таких процессов, как управление рисками, контроль и корпоративное управление.

Необходимо отметить, что ряд исследователей отождествляют понятие внутренний контроль и внутренний аудит. Однако, это неверно. Несмотря на пересечение у данных процессов целей и задач, по своей сути они имеют ряд определенных отличий. По мнению А.С. Поповской: «Внутренний аудит – это процедура проверки финансов с целью подготовки мнения об их достоверности и предложению способов увеличить прибыль предприятия, а внутренний контроль – процедура по контролю и улучшению состояния внутренних финансовых дел фирмы, с целью рационализации и сокращения расходов» [3, с. 438].

Очевидно, что и внутренний аудит и внутренний контроль выступают в качестве дополняющих друг друга процессов. Однако существует одно принципиальное отличие. Внутренний контроль направлен на обнаружение ошибок в хозяйственных операциях, в составлении отчетных и иных документов. В свою очередь, внутренний аудит – это, прежде всего, оценка серьезности обнаруженных ошибок и выработка рекомендаций по их устранению. Кроме того, внутренний аудит позволяет также проанализировать эффективность контроля [2, с. 7].

Таким образом, понятие «внутренний аудит» шире понятия «внутренний контроль». Это связано также и с тем, что одной из задач внутреннего аудита выступает оценка системы внутреннего контроля предприятия.

Сравнительная характеристика двух этих понятий иллюстрируется таблицей 1 [5, с. 152].

Таблица 1

**Сравнительная характеристика понятий «внутренний контроль»
и «внутренний аудит»**

Внутренний контроль	Внутренний аудит
Общие черты	
Проводятся одним и тем же субъектом – главным распорядителем бюджетных средств в государственных организациях, внутренним аудитором, контролером или специализированным отделом – в частных компаниях	
Отличительные характеристики	
Направлен на выявление ошибок в хозяйственной деятельности, в ведении отчетных документов и учета	Направлен на оценку серьезности выявленных ошибок на уровне внутреннего контроля, на выработку мер по их устранению, на оценку качества контроля

Т. А. Селиванова [5, с. 153], в своем исследовании соотношения понятий «внутренний контроль» и «внутренний аудит», определяет виды аудита в зависимости от целей внутреннего контроля. Данный момент наглядно отображен на рисунке 1.

Внутренний аудит позволяет решить ряд системных управленческих задач:

- ✓ концентрация внимания на более важных направлениях в сфере управления центрами ответственности;
- ✓ изучение прошлого опыта и как следствие – уменьшение количества управленческих ошибок;
- ✓ предупреждение значительных отклонений факта от плана, позволяющие избежать нестандартных (негативных) ситуаций в деятельности организации;
- ✓ способствует повышению квалификации сотрудников и улучшению взаимодействия между центрами ответственности [7, с. 296].

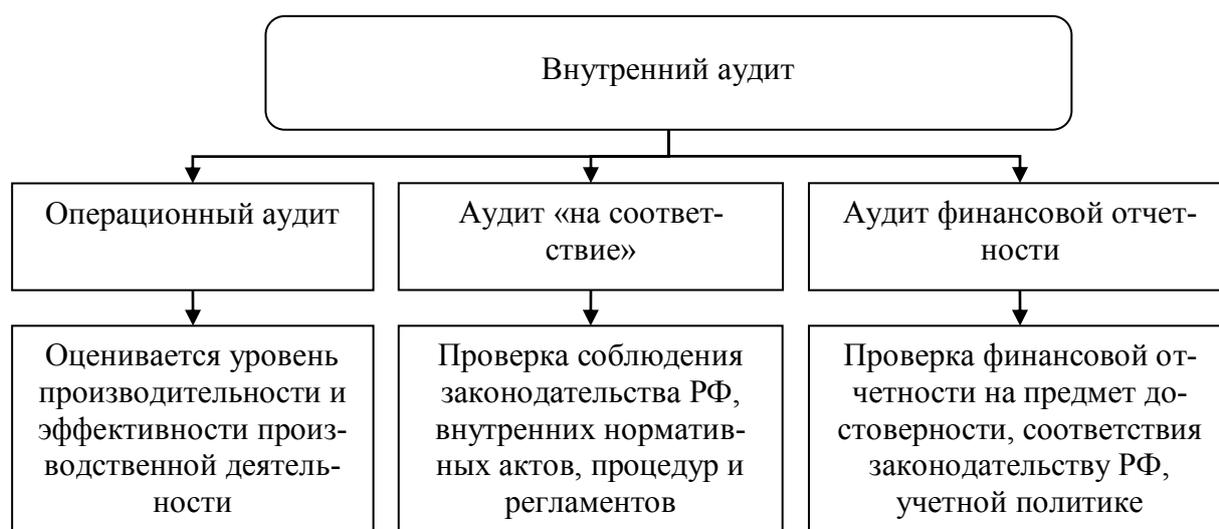


Рис. 1. Классификация видов внутреннего аудита, исходя из целей внутреннего контроля

Эффективность организации внутреннего аудита в организации зависит от многообразия факторов, однако повысить ее можно путем следующих несложных процедур и учета отдельных моментов:

- ✓ проведение внутреннего аудита должно быть систематическим;
- ✓ необходимо оптимизировать затраты на службы внутреннего аудита, их величина должна быть адекватно эффекту, получаемому от работы структурного подразделения;
- ✓ чем более внятные и четкие правила, процедуры и методы установлены в системе проведения аудиторской проверки, тем больший экономический эффект можно ожидать от ее проведения.

Учитывая выше изложенное, можно сделать вывод, что эффективная организация системы внутреннего аудита на предприятии позволяет качественным образом улучшить отдельные управленческие и производственные процессы на предприятии.

Библиографический список

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ (ред. от 31.12.2017 г.). – М.: СПС «Консультант», 2018.

2. Абенова, М. Х. Внутренний аудит как самостоятельная функция управления компанией / М. Х. Абенова // Вопросы экономики и управления. – 2017. – № 1(8). – С. 7–9.

2. Поповская, А. С. Внутренний аудит в системе корпоративного управления: сильные и слабые стороны / А. С. Поповская, Е. Л. Кулякина, И. А. Андропова // Молодой ученый. – 2017. – № 9(143). – С. 437–440.

3. Прохорова, М. М. Внутренний аудит предприятия как способ повышения уровня его экономической безопасности / М. М. Прохорова // Молодой ученый. – 2017. – № 5 (139). – С. 231–235.

4. Селиванова, Т. А. Соотношение понятий «внутренний аудит» и «внутренний контроль» // Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. – 2017. – № 18. – С. 151–155.

5. Ситдикова, Э. Э. Экономическое содержание понятия внутреннего аудита // Аллея науки. – 2017. – Т. 2. – № 8. – С. 474–477.

6. Шевякова, С. Р. Внутренний аудит как инструмент улучшения функционирования предприятия / С. Р. Шевякова // Молодой ученый. – 2017. – № 11(145). – С. 295–297.

Д. А. Хаустова

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: М. П. Придачук, д.э.н.

Современное развитие банковской системы предопределяет все большее вовлечение в процесс банковской деятельности инновационных технологий. Они направлены на логистическую и операционную оптимизацию банковской деятельности. В статье рассмотрено влияние финансовых инноваций в банковском процессе и определение эффективности их влияния на финансовое обеспечение для сохранения конкурентоспособности отечественных коммерческих банков в посткризисный период.

Актуальность проблемы развития финансовых инноваций в банковском секторе определяет их необходимость в реализации эффективного функционирования банков на рынке финансовых услуг и повышения уровня конкурентоспособности финансовых организаций. Деятельность по созданию и применению инноваций позволяет банкам расширить клиентскую базу, диверсифицировать свою деятельность, сформировать и реализовать актуальную деловую стратегию. Внедрение и развитие финансовых инноваций несет в себе практи-

ческое значение не только для банковского сектора, но и для всей экономики региона и страны.

В настоящее время финансовые инновации являются ключевым фактором стабильности, конкурентоспособности и устойчивого экономического роста банков.

Разработчиками теории инноваций в банковском секторе стали И. Т. Балабанов, П. В. Семикова, Е. Г. Новоселова, О. И. Лаврушин, В. С. Викулов, А. И. Полищук, Т. Б. Рубенштейн, В. Д. Мехряков, Н. В. Бекетов, И. В. Извольская, Л. Г. Бокарева, И. В. Букато, О. В. Мирошкина и другие.

Однако, несмотря на серьезную проработанность проблем финансовых инноваций, многие вопросы недостаточно осмыслены для включения российского банковского сектора как конкурентоспособного участника в международный банковский бизнес.

В современных условиях жесткой конкуренции на рынке банковских услуг успех финансового института во многом зависит от способности заинтересовать клиента наиболее выгодными и удобными для использования услугами. В целях увеличения клиентоориентированности, обеспечения стабильности своего функционирования, конкурентоспособности и экономического роста банки стараются внедрять в свою деятельность наиболее привлекательные и удобные для использования инновации, т.е. новые финансовые услуги и продукты. Понятие финансовой (банковской) инновации не имеет общепринятой трактовки в научной литературе и не прописано в законодательстве РФ.

Под инновацией мы будем понимать «инвестиции в новации».

Самочетова Н. В. определяет банковскую инновацию, как форму нового банковского продукта или конечный результат инновационной деятельности банка[1]. Таким образом, можно сказать, что финансовая инновация в банковском секторе – это новые финансовые инструменты и финансовые технологии, услуги или банковские продукты, в той или иной форме повышающие эффективность деятельности банка.

В то же время, по мнению Гришиной Е. А., банковская инновация – это результат инновационной деятельности банка, финансовая инновация, применяемая в сфере банковского бизнеса, являющая собой совершенно новую или усовершенствованную банковскую услугу, продукт, процесс или операцию на новом или традиционном сегменте рынка [1].

Банки, высоко позиционирующие себя на мировом уровне, перешли на предоставление онлайн-услуг в любой части мира, уходя от дорогостоящего процесса создания сети розничных отделений. В настоящее время завершается передел рынка электронных услуг и коммуникаций за счет конгломерации союзов крупных банков с телекоммуникационными компаниями.

Возникновение виртуальных банков и продвижение оплат посредством электронных денег в сети Интернет способствовало развитию небанковских финансовых учреждений с традиционными активно-пассивными операциями для населения (кредиты/депозиты). Виртуальный банк как финансовая организация представляет собой инновационную организацию. Инвестирование средств на создание виртуального банка является рисковым.

Введение финансовых инноваций, по мнению Родина Д. Я., является важным фактором в модернизации и оживлении не только финансовых направлений в работе банка, но и всех прочих. Результатом чего является расширение клиентской базы (основного фактора повышения устойчивости банка) [2]. Разработка и внедрение инновационных банковских продуктов и услуг – это одно из направлений банковского маркетинга, задачами которого является исследование рынка, составление и реализация актуальной конкурентной (рыночной) стратегии.

При этом классификация финансовых инноваций в банковском секторе, выделяемых в мировой экономике содержит в себе не только узко ограниченный список услуг и продуктов, предлагаемых банком, но и такие сегменты, как: услуги финансового посредничества, инвестиции в недвижимость. Примерами банковских инноваций на российском рынке могут служить электронные денежные расчеты с применением пластиковых карт, активное внедрение технологии бесконтактных платежей (PayPass), home banking, операции «своп», форфейтинговые операции, проводимые в банках и контокоррентные кредиты. Сама сфера банковских услуг является высокорискованной, так как по сути банковские услуги являются патентно незащищенными. А, следовательно, любой банк может перенять у другого введенную инновацию.

Финансовые инновации становятся основным орудием конкуренции на банковском рынке, важнейшим средством дифференциации продукта; активное внедрение финансовых инноваций ведет к повышению интенсивности конкуренции на банковском рынке и изменению ее характера; формируется новая банковская культура, неотъемлемым элементом которой является инновационная деятельность. В связи с тем, что в настоящее время наблюдается активное развитие конкуренции в банковском секторе, расширение влияния небанковских кредитных институтов и проникновение иностранного банковского капитала на российский рынок, коммерческие банки вынуждены с большим рвением и старанием совершенствовать предлагаемые продукты и услуги, разрабатывать и внедрять более прогрессивные методы управления. По мнению Гришиной Е. А. все это приводит к тому, что финансовые инновации становятся основным орудием конкуренции на банковском секторе, позволяющим бороться за клиентов и продвигаться на рынке финансовых услуг [1].

Опыт разработки новых банковских продуктов, услуг и технологий на российском рынке в основном опирается на мировую практику. Российский банковский сектор в своем развитии проходит все те же этапы, что и банковские системы развитых стран. Стоит отметить, что ввиду отсутствия процедуры оформления патентов на банковские продукты и услуги любые виды банковских инноваций по прошествии достаточно небольшого периода времени инновациями в полной мере являться не будут, так как получают широкое распространение на рынке и в среде конкурентов.

Итак, сегодня основной упор банки делают на то, чтобы разработать наиболее удобные, простые, понятные, безопасные продукты и услуги. Таким образом, под банковской инновацией понимается какое-либо новшество или нововведение, направленное на улучшение работы банка. Это могут быть раз-

личные банковские продукты, услуги, способы организации работы самого банка. Способность кредитной организации к оперативному реагированию на изменения в потребностях клиентов и предоставлению им соответствующих качественных продуктов является залогом ее эффективной и успешной работы на рынке финансовых услуг. Инновации в банковской сфере в условиях глобализации – настоятельная необходимость для российских банков. Чтобы выстоять в глобальной конкуренции, российским банкам нужно ориентироваться только на самые передовые технологии и продуктов.

Библиографический список

1. Самочетова, Н. В. Банковские инновации как фактор развития банковской системы России / Н. В. Самочетова, Н. А. Ковалева // Сборник статей III Международного конкурса научных работ студентов и аспирантов // Кредитно-экономический факультет [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.fa.ru/projects/mknrsa — 07.08.2017
2. Гришина, Е. А. Развитие финансовых инноваций в банках и небанковских кредитных организациях: Автореферат дис. канд. эк. наук. – Саратов: «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», 2015. – 28 с.
2. Родин, Д. Я. Развитие финансовых инноваций, основанных на оптимизации бизнес-процессов кредитного института / Д. Я. Родин, Л. В. Глухих, Н. Д. Родин // Научный журнал КубГАУ. 2015. № 111 (07)
3. Пантелеева, Н. Н. Влияние финансовых инноваций на риски банковской деятельности // Научно-технический журнал наука и экономика. – 2015. – № 4. – С. 55–65.
4. Киевич, А. В. Банки и финансовые инновации: вопросы, поставленные кризисом // Вестник российской академии естественных наук (Санкт-Петербург). – 2015. – № 1. – С. 4–66.
5. Яковенко, С. Н., Тимченко А. Финансовые инновации в деятельности коммерческих банков: теоретико-экономические аспекты // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1. – С. 67.
6. Лавров, Р. В. Влияние инновационных технологий на основные финансовые показатели банка // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 6-1. – С. 587–589.
7. Вахрушев, Д. С., Кальсина, Е. А. Влияние глобализационных процессов на инновационность банковской деятельности и факторы инновационных изменений в банковской системе России // Интернет-журнал науковедение. – 2016. – № 6. – С. 15.

К. В. Чекунова

ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРОВ ПРИ ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРОГРАММ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Ю. В. Брехова, к.э.н.

Процесс повышения финансовой грамотности населения в нашей стране начинался с обособленных инициатив частных и общественных организация и постепенно возрос до уровня национальных стратегий, проектов и федеральных программ. На данный момент в данной деятельности принимают активное участие такие структуры как Всемирный банк, Организация экономического сотрудничества и развития и другие международные организации.

На данный момент в Российской Федерации проблеме повышения финансовой грамотности уделяется большое внимание: разрабатываются и реализуются огромное количество программ повышения финансовой грамотности. Особенностью таких программ является широкая социальная направленность – выделяются отдельные целевые группы, включающие детей дошкольного и школьного возраста, студентов, молодёжи, людей среднего возраста и пенсионеров. Для каждой группы вырабатываются свои методики и инструменты повышения финансовой грамотности[5]. Программы повышения финансовой грамотности населения учитывают большой круг предметных областей:

- ✓ доходы и расходы;
- ✓ финансовое планирование и бюджет;
- ✓ личные сбережения;
- ✓ кредитование;
- ✓ инвестирование;
- ✓ страхование;
- ✓ риски и финансовая безопасность;
- ✓ защита прав потребителей;
- ✓ общие знания экономики и азы финансовой арифметики и т.д.[6].

Не смотря на такую обширную работу в направлении повышения финансовой грамотности населения России остро стоит вопрос об оценке результативности данных программ.

На сегодняшний день существуют количественные и качественные индикаторы оценки результативности программ повышения финансовой грамотности населения, получаемые посредством социологических опросов[4].

Но стоит отметить, что зачастую, согласно данным ряда исследований, существует некий и довольно высокий уровень информационной асимметрии

между поставщиками финансовых услуг и продуктов и их потребителями. Для граждан, у которых отсутствуют даже начальные знания в области финансовой грамотности, даже очень простые, на первый взгляд, финансовые продукты в процессе приобретения становятся сложными для понимания.

В ходе исследований была выявлена такая характерная особенность о существовании двух крайностей в восприятии гражданами своего уровня финансовой грамотности. Среди них присутствуют граждане, которые занижают свой уровень грамотности, считая его недостаточным и граждане, которые переоценивают свои финансовые знания. Этот факт даёт возможность утверждать о невозможности точно оценить результативность программ финансовой грамотности посредством опросов [2].

При создании Проекта повышения финансовой грамотности населения РФ, было обозначено, какими компетенциями должен обладать финансово грамотный гражданин страны и они в обязательном порядке должны основываться на трёх компонентах: установках, знаниях и навыках [1].

Установки представляют собой отношение гражданина к финансовым вопросам, понимание о «правильном» и «неправильном» финансовом поведении, уровень его доверия финансовым институтам.

Знания – это информированность гражданина о финансовых услугах и продуктах, владение финансовой терминологией.

Навыками является модели поведения при взаимодействии с финансовыми институтами, опыт пользования различными финансовыми продуктами и услугами, характер управления личными финансами.

И если при проведении оценки результативности программ повышения финансовой грамотности брать во внимание данные компоненты, то становится очевидным что с помощью социологических опросов можно будет измерить только первые два компонента, а вот измерение навыков будет поверхностным и не будет отражать действительность.

То есть проведение комплексного исследования уровня финансовой грамотности населения, основанного на индикаторах установок сознания населения, финансовых знаний и навыков, возможно путем социологического опроса, однако для полного понимания уровня финансовой грамотности и выявления тенденций в развитии навыков у населения целесообразно совмещение результатов социологического опроса с результатами регулярного обследования бюджетов домохозяйств, основанного на данных территориальных органов федеральной службы государственной статистики.

Данное увеличение информационно-аналитической материала даст возможность определить условия и дальнейшую потребность и возможность повышения уровня финансовой грамотности граждан в каждом конкретном субъекте РФ. Таким образом, свою актуальность приобретает возможность измерения определённых экономических индикаторов, которые будут являться основанием для оценки результативности программ повышения финансовой грамотности населения. К таким индикаторам, например, можно будет отнести долю расходов на оплату жилищно-коммунальных услуг в семейном бюджете, распределение членов домохозяйств по уровню образования, соотношение

среднедушевых денежных доходов с отдельными показателями, которые характеризуют уровень жизни населения региона, показывают текущие потребности и проблемы граждан, проживающих на территории региона, это, в свою очередь, может стать основанием для формирования системы индикаторов уровня финансовых навыков граждан.

Алгоритм внедрения и применения экономических индикаторов результативности программ повышения финансовой грамотности можно представить следующим образом (см. рисунок 1).

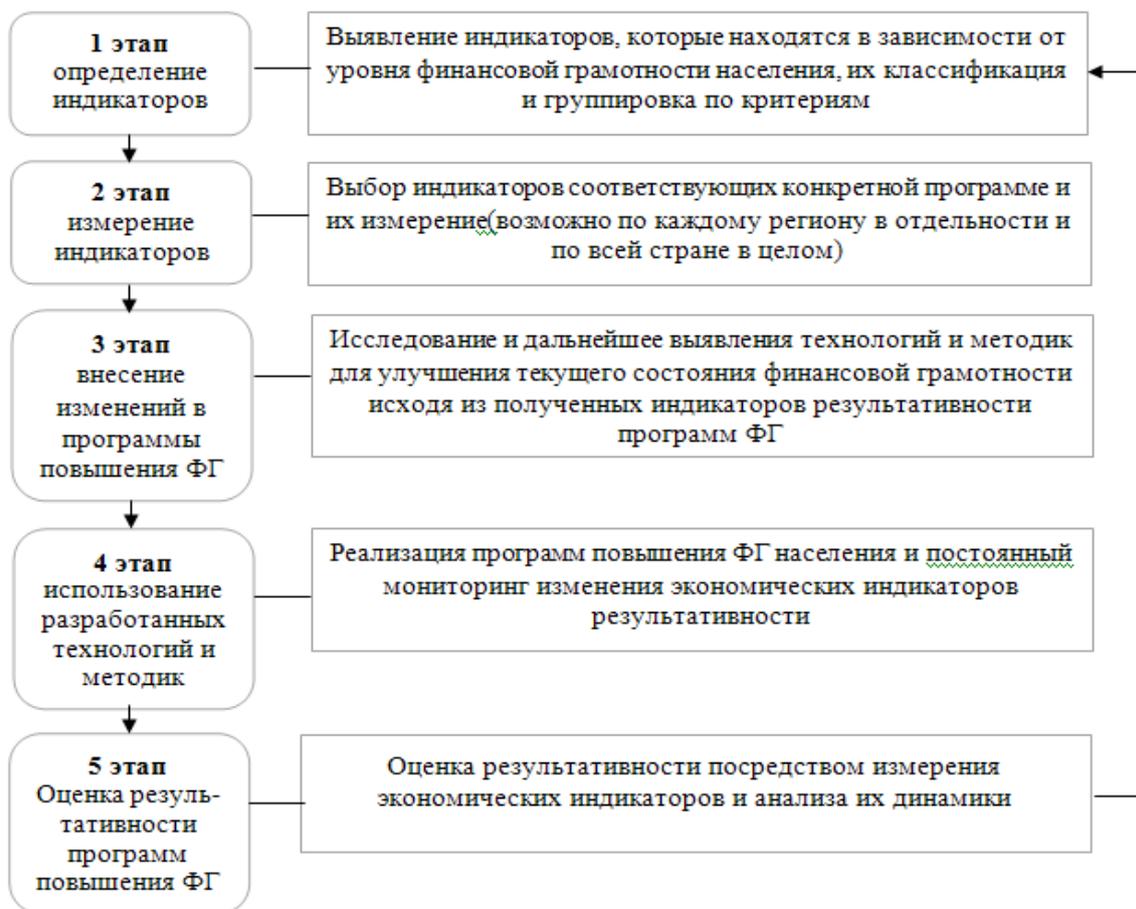


Рис. 1. Алгоритм внедрения и применения экономических индикаторов результативности программ повышения финансовой грамотности

Источник: составлено автором

Среди экономических индикаторов для оценки результативности программ повышения финансовой грамотности могут быть предложены следующие:

- ✓ совокупные персональные доходы, руб.;
- ✓ совокупные персональные доходы по отношению к ВВП, %;
- ✓ совокупные персональные активы, руб.;
- ✓ совокупные персональные финансовые активы по отношению к ВВП, %;
- ✓ совокупные кредитные обязательства индивидов, руб.;
- ✓ совокупные кредитные обязательства индивидов по отношению к ВВП, %;
- ✓ объём персональной кредитной задолженности, руб.;

- ✓ объём персональной кредитной задолженности по жилищным кредитам, руб.;
- ✓ объём персональной просроченной кредитной задолженности, руб.;
- ✓ структура совокупных персональных доходов, %;
- ✓ норма персональных сбережений, %;
- ✓ структура финансовых активов, руб.;
- ✓ показатель финансовой независимости;
- ✓ соотношение доходов и расходов;
- ✓ соотношение объемов собственных и заёмных средств;
- ✓ уровень финансового риска и другие.

Стоит также отметить, что выбранные экономические индикаторы для оценки результативности программ повышения финансовой грамотности населения должны быть направлены на:

- ✓ помощь в создании системы оценки, дающей сбалансированное и адекватное представление о действительности;
- ✓ помощь в повышении эффективности мониторинга за результативностью программ финансовой грамотности;
- ✓ способствовать сравнимости результатов оценки программ.

Однако, нужно отметить, что существующая современная нестабильная ситуация в отечественной экономике требует особого подхода к оценке результативности программ повышения финансовой грамотности посредством экономических индикаторов. И это положение может создавать определённые затруднения в данном направлении.

Библиографический список

1. Базовое исследование уровня финансовой грамотности и компетентности российского населения. Министерство финансов Российской Федерации. 2015 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=63405
2. Гукова, А. В. Повышение финансовой грамотности населения: методические аспекты измерения результатов / А. В. Гукава, И. И. Бабленкова // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. – №1. – 2012. – С. 217-221.
3. Мнацаканян, А. Г. Личные финансы [Текст]: учеб. пособие / А. Г. Мнацаканян. – Калининград: Изд-во ФГБОУ ВО «КГТУ». 2016. – 240 с.
4. Мнацаканян, А. Г. Методические подходы к оценке эффективности программ финансовой грамотности населения / А.Г. Мнацаканян, К.А. Евстафьев // Социально-экономические явления и процессы. – 2017. – №1. – С. 65–71.
5. Отчет НИР по методологической разработке индикаторов финансовой грамотности населения / Фонд «Ин-т экон. и соц. исслед.». – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2011. – 71 с.
6. Распоряжение Правительства РФ от 25 сентября 2017 г. № 2039-р Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71675558/>

М. А. Шевчук

ИДЕНТИФИКАЦИЯ

И ОЦЕНКА НАЛОГОВЫХ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: А. Н. Табаков, к.т.н.

Налоговая система оказывает существенное влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности организаций. С обязанностью налогоплательщиков своевременно уплачивать налоги по истечению отчетных и налоговых периодов, связано непрерывное возникновение вероятности привлечения юридического лица к налоговой, а сотрудников и физических лиц к административной или уголовной ответственности. Принудительное воздействие, оказываемое налоговыми органами в процессе налогового контроля, в случае неполноты исполнения законодательных и нормативных документов, регламентирующих процесс исчисления и уплаты налогов, формирует риски потерь ресурсов из-за санкций и ограничений финансовой деятельности организации. Налоговые риски формируют и дополнительные расходы, возникающие в процессе принятия решений в условиях неполноты информации о налогообложении фактов хозяйственной деятельности организации. Уровень налоговых рисков, учитывая, что действующая система налогообложения предусматривает значительное число налогов и различные источники их выплаты, зависит от эффективности учетной и договорной политики, системы внутреннего налогового контроля организации [1]. Учитывая наличие принципа добросовестности налогоплательщика, действия организации считаются экономически оправданными, а сведения о фактах хозяйственной жизни отраженные в документах достоверными, пока налоговые органы не приведут доказательства их искажения и получения необоснованной налоговой выгоды.

Оценка возможности доказывания правомочности исполнения налоговых обязательств, в том числе с учетом правоприменительной деятельности судов, является одной из актуальных задач, стоящих перед предприятием в процессе разработке системы контроля налоговых рисков. Идентификация налоговых рисков должна обеспечить оценку вероятности установления факта совершения налогового правонарушения. Факт совершения налогоплательщиком налогового правонарушения может быть признан в случае, когда налоговый орган докажет необоснованность уменьшения налоговой базы, получения налогового вычета, применение льготы и более низкой налоговой ставки. При этом необходимо учитывать, что налоговая выгода не может быть самостоятельной деловой целью финансово-хозяйственной деятельности [2].

О необоснованности налоговой выгоды свидетельствуют наличие цели, направленной только на уменьшение налоговых платежей, искажение действительного экономического содержания операций, факты отражения в налоговом

учете и отчетности фиктивных хозяйственных операций. Невозможность реального осуществления хозяйственных операций, в связи с отсутствием в данный момент времени и в данном месте экономически необходимых для производства товаров, выполнения работ или оказания услуг свидетельствует о необоснованности налоговой выгоды.

При оценке налоговых рисков особое внимание необходимо уделять анализу наличия групповой согласованности при осуществлении хозяйственных операций, в том числе оценке применения налоговых схем. Свидетельствовать о групповой согласованности операций могут факты: создания контрагента незадолго до совершения хозяйственной операции, неритмичности хозяйственных операций, использования посредников, осуществления расчетов с использованием одного банка, осуществление транзитных платежей между участниками взаимосвязанных хозяйственных операций. В случае наличия признаков, свидетельствующих о групповой согласованности операций, необходимо исследовать разумность экономических условий и наличие деловой цели. Наличие деловой цели устанавливается в результате оценки условий осуществления сделок и договоров, выявления фактов, подтверждающих намерение налогоплательщика получить экономический эффект в результате реальной финансово-хозяйственной деятельности. Оформление договоров должно основываться на экономико-правовом анализе результатов сделки и связанных с ней фактов хозяйственной жизни. В процессе анализа необходимо оценить в зависимости от вида сделки условия налогообложения, участников, порядок формирования цены, предусмотренные меры ответственности сторон и специальные положения, а также порядок формирования налоговых баз, исчисления и уплаты налогов по хозяйственным операциям, совершаемым в ходе выполнения договорных обязательств [3].

Причинами искажения информации может быть как недостаточное понимание норм налогового законодательства, так и ошибки в подготовке, составлении и оформлении документов. Неправильное оформление документов, в том числе ошибки, даже в случае, если эти документы отражают реальные факты хозяйственной жизни, может привести к тому, что они будут признаны недействительными. Поэтому при подготовке документов необходимо, основываясь на методах документального контроля, обеспечивать их соответствие установленным требованиям. Методы документального контроля предполагают оценку правильности, полноты и достоверности отражения фактов хозяйственной жизни первичных документах, учетных регистрах и отчетности, на основе определения достоверности и подлинности документов.

Таким образом, контроль налоговых рисков позволяет оценивать вероятность совершения факта налогового правонарушения, разработать на основе анализа критериев получения обоснованной налоговой выгоды мероприятия обеспечивающие нахождение риска в пределах допустимого уровня.

Библиографический список

1. Чусов, А. И., Табаков, А. Н. Внутренний налоговый контроль и обеспечение управления налоговыми рисками предприятия // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – № 2. – С. 12–17.

2. Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды [электронный ресурс]: Постановление Пленума ВАС РФ № 53 от 12.10.2006. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»

3. Табаков, А. Н. Герасимова, Е. Н. Анализ факторов и контроль налоговых рисков организации // Актуальные вопросы современной науки. – 2015. – № 34. – С. 230–238.

А. Н. Шуманова

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: А. Н. Табаков, к.т.н.

Значимость финансовых результатов на предприятии обусловлена тем, что по ним оценивается успешность и эффективность хозяйственной деятельности, инвестиционная и экономическая привлекательность субъекта хозяйствования, а также оценивается качество и уровень корпоративного менеджмента.

Финансовый результат отчетного периода складывается из доходов и расходов по обычным видам деятельности, прочих доходов и прочих расходов (ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99).

Учет финансовых результатов является центральным и одним из наиболее важных вопросов во всей системе бухгалтерского учета. Важность учета финансовых результатов предопределяется тем обстоятельством, что по его данным формируется информация о прибыли предприятия. В свою очередь, прибыль выступает в качестве одного из важнейших показателей, характеризующих хозяйственную деятельность предприятия [1].

В управлении финансовыми результатами выделяют объекты управления. К основным объектам относят факторы, которые формируют финансовый результат в виде прибыли или в виде убытка.

Источниками информации для анализа является финансовая отчетность, в некоторых случаях, при анализе деятельности контрагентов, возможно использование публикуемой отчетности.

При рассмотрении бухгалтерской (финансовой) отчетности используются различные приемы анализа, предполагающие расчет и оценку не только абсолютных, но и относительных показателей, которыми являются горизонтальный, вертикальный, трендовый, факторный анализы и расчет коэффициентов.

Горизонтальный анализ предполагает изучение абсолютных показателей статей отчетности организации за определенный период, расчет темпов их из-

менения и их оценку. При горизонтальном анализе строятся аналитические таблицы, в которых абсолютные показатели отчетности дополняются относительными, имеется ввиду просчитывание изменения абсолютных показателей в сумме и в процентах. Горизонтальный анализ также может использоваться для дополнения вертикального анализа финансовых показателей.

Под вертикальным анализом понимается представление данных отчетности в виде относительных показателей через удельный вес каждой статьи в общем итоге отчетности и оценку их изменения в динамике. Относительные показатели сглаживают влияние инфляции, что позволяет достаточно объективно давать оценку происходящим изменениям. Данные вертикального анализа позволяют оценивать структурные изменения, происходящие в составе активов, пассивов, других показателей отчетности, динамику удельного веса основных элементов доходов организации, коэффициентов рентабельности продукции и т.п.

Под факторным анализом представляется выражение изучаемого показателя через формирующие его факторы, расчет и оценку влияния этих факторов на изменение показателя. Факторный анализ может быть прямым, то есть изучаемый показатель раскладывается на составные части, и обратным - отдельные элементы соединяются в общий результативный показатель. Факторный анализ предполагает выражение изучаемого результативного показателя через формирующие его факторы и расчет влияния этих факторов на его изменение[2].

Коэффициентный анализ за счет простоты и оперативности расчета дает возможность получить информацию, представляющую интерес для всех категорий пользователей. Коэффициентный анализ предоставляет возможность выявить тенденции в изменении финансового положения предприятия и оценить финансовое состояние исследуемого предприятия относительно других аналогичных предприятий.

В целях анализа хозяйственной деятельности было отобрано три судоходных предприятия Волгоградской области, относящихся к одной отрасли: ООО Судоходная компания «Енисей», ООО СК «АРФ», ООО СК «Крузиз».

Таблица 1

**Показатели чистой прибыли судоходных предприятий
за 2014-2016 гг., тыс. руб.**

	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное изменение	
				2014–2015 гг.	2015–2016 гг.
ООО «СК Енисей»	-420	4480	-9449	4900	-13929
ООО «СК»АРФ»	167	306	-369	139	-675
ООО СК «Крузиз»	714	1105	-2553	391	-3658

Примечание: Составлено автором на основании бухгалтерской отчетности предприятий

По данным финансового анализа можно отметить по всем предприятиям наблюдается рост убытков, чистая прибыль отрицательна. Данный факт свидетельствует о резком снижении объема продаж, что связано во многом с общими кризисными тенденциями в экономике России с конца 2014 года. Снижение чистой прибыли произошел под влиянием нескольких факторов. А именно, посредством сокращения выпуска продукции и объемов работ, роста уровня себестоимости, увеличения затрат на производство.

В целом можно отметить, что предприятия являются убыточными, поскольку у них за анализируемый период просматривается тенденция к ухудшению.

Далее коэффициентный анализ позволил выявить тенденции в изменении финансового положения предприятий и оценить финансовое состояние в целом. Отобрав основные финансовые коэффициенты, такие как коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент автономии (финансовой независимости), коэффициент обеспеченности собственными средствами и т.д., можно сказать следующее. У двух из трех предприятий (ООО «СК Енисей», ООО «СК»АРФ») коэффициент финансовой устойчивости значительно меньше норматива, и даже имеет отрицательные значения. Это говорит о зависимости предприятий от внешних источников финансирования и о неустойчивом финансовом состоянии.

Коэффициент автономии у всех трех предприятий ниже критической точки, это указывает на то, что ввиду недостатка собственного капитала организации в значительной мере зависимы от кредиторов. Предприятия используют заемные средства, поскольку не способны покрыть все обязательства собственными средствами.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами за период 2014-2016 гг. по всем предприятиям не укладывался в норматив и имеет отрицательное значение. Наблюдается стремительное падение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами в течение исследуемого периода. Это указывает на то что, все оборотные активы практически не обеспечены собственными оборотными средствами. И по величине собственных оборотных средств можно сказать, что предприятия имеют крайне неустойчивое финансовое положение.

Коэффициент финансирования также ни разу не достиг минимального порогового значения по всем предприятиям. Его величина указывает на то, что заемные средства не способны покрыться за счет собственного капитала.

Проведя анализ финансовых коэффициентов можно сделать вывод, что предприятия находятся в неустойчивом финансовом состоянии, большинство показателей не превышают своих минимальных значений, а это говорит о том, что предприятиям требуются дополнительные резервы, за счет которых они увеличат собственный капитал и уменьшат заемный. Причины такого состояния могут быть как объективные (мобилизации ресурсов на реализацию масштабных проектов, крупные сделки, общий спад или кризис в экономике страны или отрасли и т.п.), так и вызванные неэффективным управлением.

Подводя итог можно сказать, анализ финансовых результатов следует проводить с учетом влияния различных факторов и составляющих, соблюдая логику движения от общего к частному и, далее, к определению влияния частного на общее. Иначе говоря, сначала анализируются обобщающие показатели финансовых результатов в их динамике, следом изучается их структура, определяется изменение в анализируемом периоде по отношению к базисному периоду или к бизнес-плану; выявляются факторы, действие которых привело к изменениям, показатели, с помощью которых можно дать количественную оценку влияния факторов на изменение финансовых результатов.

Библиографический список

1. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учебник для вузов / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, – 2014. – 208 с.
2. Артеменко, В. Г. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В. Г. Артеменко, В. В. Остапова. – М.: Омега-Л, 2012. – 436 с.

А. А. Юдина

СИСТЕМНО ЗНАЧИМЫЕ БАНКИ: ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ И ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ.

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: И. К. Биткина, к.э.н.

После мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг., когда стали очевидны разрушительные последствия банкротства крупнейших банков для всей финансовой системы, правительства разных стран были вынуждены выделить существенный объем финансовой помощи банкам с целью сохранения финансовой стабильности. Для обозначения банков, обладающих сильнейшим влиянием на всю финансовую систему, экспертным сообществом было предложено понятие системно значимые банки [7].

Изучение международного опыта позволяет выделить ряд подходов к пониманию категории системно значимых кредитных организаций.

Согласно одному из них финансовая компания может считаться системно значимой, если ее банкротство или нарушение ее деятельности будут иметь существенные негативные последствия для финансовой системы. В пресс-релизе Совета по финансовой стабильности от 04.11.2011 отмечено, что системно значимые финансовые институты – это финансовые институты, ухудшение финансового положения или нарушение деятельности которых, обусловленное размером, сложностью операций и системной взаимосвязанностью, может нанести существенный ущерб финансовой системе и экономике в целом [4].

Также указывают на необходимость выделения нескольких категорий системной значимости, которые должны быть основаны на различных характеристиках системного риска [4].

Таким образом, если рассматривать системно значимые финансовые организации, то, с одной стороны, – это институты, недостаточное регулирование которых может вызвать затяжной и масштабный финансовый кризис, а с другой, – это учреждения, деятельность которых имеет важнейшее значение для

нормального функционирования финансовой системы и реального сектора экономики в части создания общественного блага [7].

Следует отметить, что проблемы устойчивости банковского сектора входят в число основных приоритетов Банка России на перспективу. Необходимо отметить, что задача повышения устойчивости банковского сектора названа первоочередной в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. Именно поэтому важной задачей для регулятора с позиций сохранения финансовой стабильности становится идентификация и регулирование системно значимых банков [7].

Базельским комитетом по банковскому надзору в 2011 г. была разработана методика по идентификации глобальных системно значимых банков (Globallysystemicallyimportantbanks, G-SIBs). В данной методике в качестве основных показателей системной значимости выделяются следующие: размер; взаимосвязанность, взаимозаменяемость, международная деятельность, сложность, возможный уровень риска.

Российская методика по выявлению системно значимых кредитных организаций представлена в указании Банка России «О методике определения системно значимых кредитных организаций» от 22 июля 2015 года N 3737-У. В соответствии с данной методикой рассчитываются следующие показатели: показатель размера кредитной организации, показатель взаимосвязанности с кредитными и иными финансовыми организациями – размещенные средства, показатель взаимосвязанности с кредитными и иными финансовыми организациями - привлеченные средства, показатель объема вкладов физических лиц. И на основании вышеперечисленных показателей рассчитывается обобщающий результат.

Таким образом, можно сделать вывод, что критерии оценки позволяют учесть не только размер активов кредитных организаций, но и их связь с другими кредитными и финансовыми организациями, а также размер привлеченных депозитов физических лиц.

Данный набор критериев близок к подходам, сложившимся в международной практике, используемых для выявления системно значимых банков. Данные подходы представлены в Таблице 1.

Таблица 1

Международные подходы к выявлению системно значимых банков

Подход	Характеристика
Международный валютный фонд, Европейский центральный банк	Индикативный подход, в рамках которого оценивается вклад организации в системный риск. Показатели: доля активов в ВВП, доля филиальной сети, процент привлеченным депозитов, уровень заменяемости (уникальности) услуг
В зависимости от уровня ликвидности оцениваемого банка	Системно значимыми считаются банки с большим уровнем ликвидности
В зависимости от развитости филиальной сети (Великобритания)	Системно значимыми считаются банки с большим количеством входящих и исходящих звеньев и узлов, интенсивности связей
В зависимости от вклада в системный риск	Предельный риск при условии банкротства банка

Источник: составлено автором по [6].

Деятельность системно значимых банков в РФ регулируется указанием Банка России № 3174-У «Об определении перечня системно значимых кредитных организаций» и находится в поле регулирования департамента надзора Банка России за системно значимыми кредитными организациями [2].

Методика определения подобных банков базируется на рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору и включает два критерия системной значимости, одновременное выполнение которых свидетельствует о принадлежности банка к группе системно значимых:

1. Обобщающий результат деятельности кредитной организации, рассчитанный по методике Банка России, должен превышать 0,17 % суммарного результата всех кредитных организаций. В случае принадлежности банка к банковской группе учитывается обобщающий результат деятельности головной организации либо ее участника;

2. Объем средств физических лиц, привлеченных кредитной организацией по договорам банковского вклада и банковского счета, составляет более 10 млрд. рублей.

Обратим внимание на то, что, получивший относительно недавно статус системно значимого Московский Кредитный Банк, соответствует данному критерию, объем средств физических лиц в банкомате составляет 272 млрд. руб.

Из таблицы 2 следует, что во всех системно значимых банках России значение данного критерия значительно превышает установленный минимум в 10 млн. руб., объем средств физических лиц в каждом системно значимом банке представлен в таблице 2.

Таблица 2

Объём средств физических лиц в 11 системно значимых коммерческих банках по состоянию на 01.09.2017 г.

Наименование банка	Сумма, млн. руб.	Доля рынка, %
Сбербанк России	11 341 378	45,82
Банк «ВТБ»	566 708	2,29
Газпромбанк	756 133	3,05
Банк «ФК Открытие»	385 477	1,56
Россельхозбанк	789 932	3,19
Альфа-Банк	748 452	3,02
ЮниКредит Банк	209 279	0,85
Промсвязьбанк	368 227	1,49
Росбанк	231 452	0,93
Райффайзенбанк	361 171	1,46
Московский кредитный банк	272 163	1,10

Источник: составлено автором по данным Центрального Банка Российской Федерации.

На основании указания Банка России № 3174-У «Об определении перечня системно значимых кредитных организаций» и указания Банка России «О методике определения системно значимых кредитных организаций» от 22 июля 2015 года N 3737-У составим таблицу системно значимых кредитных организаций в порядке убывания их значимости [2].

По количественным показателям деятельности кредитных организаций можно сделать вывод, что Сбербанк России является абсолютным лидером практически по всем критериям, а на последнем месте располагается Московский кредитный банк, который сравнительно недавно только приобрел статус системно значимого.

Следует отметить, что для системно значимых банков со стороны государства как в российской, так и в международной практике предъявляются завышенными требования по сравнению с другими кредитными организациями. Так, в РФ для системно значимых банков действуют требования к соблюдению показателя краткосрочной ликвидности и надбавка к нормативу достаточности капитала в соответствии с Базелем III.

Показатель краткосрочной ликвидности, установленный для системно значимых банков в соответствии со статьей 57 ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации» с 1 октября 2015 г. составлял 60 % и с каждым годом этот показатель постепенно увеличивается. Что касается надбавки к достаточности капитала, то Базельским комитетом по банковскому надзору предусмотрена надбавка за системную значимость. В Российской Федерации она введена с 1 января 2016 года для 10 системно значимых банков (далее 11) в размере 0,15 % и с последующим увеличением до 1 %.

Таблица 3

Значения показателя краткосрочной ликвидности и надбавки к нормативу достаточности капитала, %

	1 октября 2015	1 января 2016	1 января 2017	1 января 2018	1 января 2019
Минимальное значение показателя краткосрочной ликвидности	60%	70%	80%	90%	100%
Значение надбавки за системную значимость		0,15%	0,35%	0,65%	1,0%

Источник: составлено автором по [3].

Итак, на основании вышеприведенных критериев и методик определения системно значимых коммерческих организаций, можно выделить следующие черты системно значимых кредитных организаций:

Во-первых, системно значимые кредитные организации являются организациями, чья деятельность имеет решающее значение для нормального функционирования финансовой системы.

Во-вторых, системно значимые банки определяются в соответствии со специально разработанной методикой, в основу которой положены не только общепринятые критерии экономической эффективности деятельности каждого из них, но и другие обстоятельства, позволяющие сделать вывод о стабильности их работы и перспективах развития.

В-третьих, если системно значимый банк в процессе своей работы сталкивается с какими-либо проблемами экономического характера, регулятор пред-

принимает соответствующие меры по его финансовому оздоровлению и оказанию ему государственной поддержки на всех уровнях.

В-четвертых, контроль деятельности системно значимых финансовых организаций осуществляется специальным Департаментом Банка России.

В-пятых, требования относительно работы системообразующих банков регламентируются отдельным нормативным документом: указанием Центробанка.

В-шестых, на системно значимые банки распространяется требование к соблюдению показателя краткосрочной ликвидности, а также надбавка к нормативу достаточности капитала.

В-седьмых, системно значимые банки обладают репутацией наиболее надёжных банков и пользуются доверием ЦБ РФ.

Таким образом, одной из главных задач на сегодняшний день для регулятивных органов России является определение критериев системной важности и разработка подходов к выявлению и регулированию системно значимых финансовых организаций. Рассмотрев различные подходы к определению системно значимых банков и черты их определяющие, можно сделать вывод, что попадание в перечень системно значимых кредитных организаций имеет как свои плюсы, так и минусы. С одной стороны, данные организации получают особый статус и право на специальную кредитную линию от Центрального Банка РФ в случае необходимости. Так, например, в сентябре этого года Банк России предоставил saniруемому банку ФК «Открытие» кредитную линию на сумму 1 трлн. руб. Еще одним плюсом является тот факт, что ЦБ заявил, что не планирует в обозримом будущем отзываться лицензии у системно значимых банков. Другими словами, 11 вышеперечисленных системно значимых банков имеют на данный момент своеобразный иммунитет. А, с другой стороны, попадание в перечень системно значимых банков влечёт за собой повышение требований к данным банкам.

Библиографический список

1. «О методике определения системно значимых кредитных организаций» [Электронный ресурс] ; Указание Банка России от 22.07.2015 № 3737-У (Зарегистрировано в Минюсте России 11.08.2015 N 38444) // Справочная правовая система «Консультант Плюс»
2. «Об утверждении перечня системно значимых кредитных организаций» [Электронный ресурс] ; Информация Банка России от 13.09.2017 // Справочная правовая система «Консультант Плюс»
3. «О мерах по реализации Базеля III и о регулировании деятельности системно значимых банков» [Электронный ресурс]; Информация Банка России от 15.07. 2015 // Справочная правовая система «Консультант Плюс»
4. Белоусов, А.Л. Становление института системно значимых кредитных организаций в Российской Федерации [Электронный ресурс] / А.Л. Белоусов, Е. И. Безуглая. // Финансы и кредит. – Электрон.дан. – 2015. – № 25. – С. 23–31.
5. Кравец, Л. Г., Потапова С. В. К вопросу об изменении подходов к оценке системной значимости / Л. Г. Кравец // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2016. – С. 67–70.

6. Смекалова, К. С. Определение системно значимых банков в российской и международной практике // Современная экономика: актуальные вопросы, инновации и тенденции развития. – С. 29–33.

7. Сучкова, Е. О. Об идентификации системно значимых банков на национальном уровне // Деньги и кредит. – 2017. – № 4. – С. 54.

8. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru> / (Дата обращения: 29.03.2018).

В. А. Якупов

ПРИЗНАКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЕГО ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: М. П. Придачук, д.э.н.

Изучение проблемы финансовой устойчивости коммерческого банка выявило, что современная экономическая литература не дает единого толкования этого термина. Рассмотрим различные вариации трактовки термина «финансовая устойчивость» со стороны отечественных экономистов, имеющих научные труды в этой области.

Склярова Ю. М. считает, что финансовая устойчивость это состояние денежных ресурсов хозяйствующего субъекта, которое позволяет кредитной организации развиваться преимущественно за счет собственных средств при сохранении платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска⁹. То есть, Склярова Ю. М. рассматривает финансовую устойчивость как способность банка осуществлять свою деятельность и развиваться в основном за счет собственных ресурсов. Однако, такой подход, по нашему мнению, противоречит специфике функционирования коммерческих банков, которая характеризуется в основном тем, что банки аккумулируют в большинстве своем привлеченные денежные средства, а после распоряжаются ими по своему усмотрению. Учитываем, что средства на счетах клиентов банка не принадлежат самим банкам, эти деньги они обязаны хранить и возвращать хозяйствующим субъектам. Для обеспечения развития за счет собственных средств, кредитная организации должна иметь гибкую структуру финансовых

⁹ Оценка финансовой устойчивости кредитных организаций: учебное пособие для самостоятельной работы / Ю. М. Склярова, И. Ю. Скляров, Т. Г. Гурнович [и др.]. Ставрополь, 2013. 20 с.

ресурсов, а также возможность привлекать заемные средства в случае необходимости, то есть являться кредитоспособной.

Если обобщить вышесказанное, то этот подход к определению «финансовой устойчивости» сводится к тому, что финансовая устойчивость коммерческого банка – это возможность его развития преимущественно за счет собственных источников финансирования, а также кредитоспособность.

Можанова И. И. и Антонюк О. А. полагают, что ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность – это не одно и то же, а состояния банка, которые имеют тесную связь и определяют друг друга. Кредитоспособность означает, что банк может в обозначенное время собрать сумму денежных средств, которая позволит ему ответить по обязательствам перед кредиторами. Платежеспособность лежит в основе кредитоспособности как способность банка выполнить свои обязательства в заданный законодательством или условиями договора момент времени. В свою очередь, платежеспособность определяется ликвидностью коммерческого банка. Ликвидность – способность своевременного и безубыточного получения денежных средств, ранее размещенных в активы¹⁰.

В конечном итоге авторы определили, что финансово устойчивым считается коммерческий банк, который в случае кризисной ситуации не изменит основные параметры своей деятельности, что не приведет к необходимости изменения клиентами своих целей по отношению к сбережениям и вложенным денежным средствам в этом банке.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что: «финансовая устойчивость банка – это такое состояние коммерческого банка, при котором он, обладая необходимой ликвидностью и достаточностью собственного капитала, способен в любой момент времени одновременно и сохранять свои основные параметры деятельности (прибыль, капитал), и выполнять основные функции аккумуляции денежных средств своих клиентов для размещения их в кредиты и прочие работающие активы, а также выполнять обязательства по расчетам клиентов»¹¹.

Интересный подход к определению «финансовая устойчивость коммерческого банка» предлагает Вотинцева Р. С. По ее мнению, финансовая устойчивость коммерческого банка – это совокупность характеристик деятельности банка, показывающих, насколько банк в любой момент осуществления своей деятельности способен функционировать, отвечать по своим обязательствам, оказывать весь спектр разрешенных услуг и приносить прибыль, независимо от изменений экономической и конкурентной среды. Также автор утверждает, что «динамичность» означает, что в случае возникновения стрессовой ситуации банк либо разорится, либо вернется в устойчивое положение, применив стратегию антикризисного управления. Кроме того, отнесение банка к числу

¹⁰ Можанова И. И. Финансовая устойчивость коммерческих банков и нефинансовых организаций: теоритический и практический аспекты // Банковское дело. 2014. № 4. С. 36–42.

¹¹ Финансовая устойчивость банка: учеб. пособие для студентов бакалавриата направления «Экономика» / В. В. Софронова. Новгород: Изд-во ФГОУ ВПО «ВГЛВТ», 2015. 120 с.

устойчивых не является гарантией его долгосрочного успешного функционирования¹².

Следующий подход к определению может оспорить точку зрения Вотинцевой Р. С. Лаврушин О. И. рассматривает понятие «устойчивость банка» и определяет виды устойчивости коммерческих банков по различным классификационным признакам, среди которых имеется изучаемый нами вид финансовая устойчивость.

По мнению Лаврушина О. И., финансовая устойчивость банка представляет собой более глубокую качественную характеристику его деятельности. Она является составной частью оценки устойчивости банка вообще, то есть его способности динамично развиваться и эффективно функционировать. Обобщая, финансовая устойчивость выражает способность банка эффективно управлять денежными потоками и отвечать по своим финансовым обязательствам¹³.

Обобщая рассмотренные нами теоретические положения, можно отметить, что финансово устойчивый банк – это банк, функционирование которого показывает положительную динамику. Причем, финансовая устойчивость коммерческого банка будет достигнута лишь тогда, когда этот позитивный динамический процесс будет непрерывным.

Одним из совокупности законодательных, юридических и правовых норм деятельности банков является подход ЦБ РФ к управлению платежеспособностью коммерческих банков, который представляет собой соблюдение ими обязательных экономических нормативов.

Обязательные нормативы коммерческих банков – это комплекс требований к деятельности банков, предъявляемый ЦБ РФ. Они разработаны, в первую очередь, для обеспечения устойчивости банковской системы, путем разграничения надежных коммерческих банков от ненадежных, с помощью расчета групп специальных коэффициентов, каждый из которых имеет пороговое значение.

ЦБ РФ регулируют платежеспособность коммерческих банков с помощью следующих средств:

- ✓ установление ограничений на совокупность обязательств банка перед его клиентами;
- ✓ установление лимита задолженности одного заемщика;
- ✓ проведение процентной политики;
- ✓ контроль за выдачей коммерческими банками особо крупных кредитов;
- ✓ разработка системы рефинансирования банков;
- ✓ установление нормы обязательного резервирования привлеченных банком средств.

Кроме макроэкономических факторов, на платежеспособность коммерческого банка оказывают влияние микроэкономические факторы, к которым можно отнести:

¹² Вотинцева Р. С. Современные теоритические подходы к определению понятия «финансовая устойчивость коммерческих банков» // Вестник удмуртского университета. 2014. № 3. С. 44–48.

¹³ Там же.

✓ крепкую капитальную базу, которая отражает наличие достаточной величины собственных средств коммерческого банка, как источника гарантирования возврата средств вкладчиков и выдачу их кредиторам. Таким образом, чем внушительнее капитал коммерческого банка, тем выше уровень его платежеспособности;

✓ качество привлеченных ресурсов;

✓ менеджмент банка;

✓ качество активов банка;

✓ банковский имидж, который оказывает большое влияние на степень доверия действующих и потенциальных его клиентов. При выборе коммерческого банка, юридические и физические лица отдадут предпочтение банку, о котором слышали информацию в положительном ключе, нежели сомнительному, никому не известному банку;

✓ сопряженность активов и обязательств по срокам является одним из важнейших факторов, так как в случае выполнения этого условия, коммерческий банк может исполнять свои обязательства вовремя, не рискуя утратой платежеспособности и ликвидности. Таким образом образуется бесперебойная работа банка по обслуживанию своих клиентов;

✓ надежность контрагентов банка, под которой подразумеваются правильные управленческие решения при выборе достойных доверия банков-партнеров, клиентов-партнеров. Сюда можно отнести также регулярность использования услуг коммерческого банка;

✓ внешняя политика банка, которая включает в себя миссию, цели и функции отделений банка, ассортимент банковских продуктов и услуг, качество активов и обязательств банка, качество и эффективность обслуживания клиентов банка.

Указанные группы факторов проявляют свое влияние в комплексе.

Таким образом, устойчивый в финансовом отношении банк – это денежно-кредитный институт, который в течение своей длительной истории сохраняет образ общественно полезного учреждения, обеспечивающего на взаимовыгодной основе как решение собственных задач развития, так и процесс роста экономики и финансов своих клиентов. Имидж банка как партнера, как учреждения, способствующего развитию региона, реализации крупных народно-хозяйственных и социальных программ, выражает его способность к устойчивому развитию.

Финансово устойчивый банк – банк, лояльный по отношению к целям государства, учреждение, действующее в рамках закона, не нарушающее норм и правил делового оборота, национальных традиций и моральных устоев, не занимающийся сомнительными операциями и сделками, проводящий политику открытости своей экономической и финансовой деятельности.

Библиографический список

1. Вотинцева, Р. С. Современные теоритические подходы к определению понятия «финансовая устойчивость коммерческих банков» // Вестник удмуртского университета. 2014. – № 3. – С. 44–48.

2. Костенкова, В. Г. Банковское дело: учебное пособие / В. Г. Костенкова. – Ижевск: Изд-во ФГБОУ ВПО «УдГУ», 2015. – 198 с.
3. Можанова, И. И. Финансовая устойчивость коммерческих банков и нефинансовых организаций: теоретический и практический аспекты // Банковское дело. – 2014. – № 4. – С. 36–42.
4. Оценка финансовой устойчивости кредитной организации: учебник / коллектив авторов; под ред. О. И. Лаврушина, И. Д. Мамоновой. – М.: КНОРУС, 2013. – 304 с.
5. Оценка финансовой устойчивости кредитных организаций: учебное пособие для самостоятельной работы / Ю. М. Складорова, И. Ю. Складоров, Т. Г. Гурнович [и др.]. – Ставрополь, 2013. – 20 с.
6. Финансовая устойчивость банка: учеб. пособие для студентов бакалавриата направления «Экономика» / В. В. Софронова. – Новгород: Изд-во ФГОУ ВПО «ВГЛВТ», 2015. – 120 с.

Секция № 2

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИИ

К. И. Амралиева

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Е. А. Чумакова, д.э.н.

Волгоградская область характеризуется высоким уровнем научного, промышленного, сельскохозяйственного, ресурсного потенциалов, что в совокупности с деятельностью органов государственной власти Волгоградской области, направленной на создание благоприятных условий для работы отечественных и зарубежных инвесторов, обеспечивает устойчивое развитие территории и ее инвестиционную привлекательность.

В 2016 году в регионе завершена реализация 20 крупных и средних инвестиционных проектов на сумму около 135 млрд. рублей. А в 2017 году, по оценочным данным Комитета экономической политики и развития Волгоградской области, объем инвестиций в основной капитал (по полному кругу организаций) составил 190 000 млн. рублей.

Инвестиционная политика, проводимая Администрацией Волгоградской области, позволяет привлекать в регион инвестиции, создавать новые предприятия и обеспечивать рост объемов налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Эффективность реализации целей регионального развития Волгоградской области во многом определяется возможностью увязки интересов крупного бизнеса с проблемами развития региона. Так как именно предприятия крупного бизнеса во многом определяют инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность Волгоградской области в целом. Привлекая инвестиции в основной капитал, предприятия Волгоградской области могут решать ряд насущных проблем региона.

В настоящее время достижение поставленных целей может быть достигнуто путем концентрации необходимых ресурсов на приоритетных направлениях

с использованием механизмов планирования и управления, которые ориентированы на достижение конечных результатов.

Государственные и федеральные целевые программы позволят преодолеть экономический дисбаланс и за счет бюджетных средств стимулировать развитие приоритетных для всей экономики сфер, в том числе и с длительным финансовым циклом.

К основным достоинствам совместного участия промышленных организаций всех форм собственности, органов исполнительной власти Волгоградской власти, органов местного самоуправления в государственных и федеральных, областных целевых программах относятся:

- ✓ прозрачность – доступность для общественного контроля процесса разработки и реализации государственных и федеральных целевых программ;
- ✓ контроль расходования средств бюджета, направленных на реализацию государственных и федеральных целевых программ;
- ✓ возможность объединения различных источников финансирования - государственных, областных, муниципальных, частных международных;
- ✓ возможность концентрации ресурсов для решения приоритетных проблем;
- ✓ возможность объективной оценки как среднесрочных, так и долгосрочных эффектов;
- ✓ системный характер взаимодействия, позволяющий максимально эффективно достигать намеченные цели.

В целях создания благоприятных условий для привлечения в регион инвесторов в 2017 году проведена работа по оказанию инвесторам государственной поддержки в формах, предусмотренных региональным законодательством. В соответствии с Законом Волгоградской области от 02 марта 2010 г. № 20Ю-ОД «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Волгоградской области» по состоянию на конец 2017 года заключено 45 инвестиционных соглашений с 36 организациями (инвесторами), с общим объемом инвестиций – 472,1 млрд. рублей. Из данного объема освоено 57 % или 238 млрд. рублей; из предусмотренных 6800 новых рабочих мест уже создано 3880 (из них в 2017 году заключено 8 инвестиционных соглашений с объемом инвестиций 20,2 млрд. рублей). От реализации проектов с государственной поддержкой уже идут отчисления в консолидированный бюджет области. Так, за 2015 год – 1,8 млрд. рублей, за 2016 год – 2 млрд. рублей.

Кроме того, разработан определенный пакет нормативно-правовых актов, позволяющий инвестору минимизировать финансовые риски при принятии решения о создании производств (новых инвестиционных, в т.ч. социальных объектов) на территории Волгоградской области.

Принят ряд изменений в Закон Волгоградской области от 30.06.2015 № 85-ОД «Об установлении критериев, которым должны соответствовать объекты социально-культурного и коммунально-бытового назначения, масштабные инвестиционные проекты, для размещения (реализации) которых земельные участки предоставляются в аренду без проведения торгов» (далее – Закон № 85-ОД).

Реализация данного законодательства предоставляет инвестору возможность существенной экономии собственных средств при получении в аренду земельных участков, путем освобождения его от уплаты значительных сумм, формируемых по результатам конкурсных процедур.

Данная процедура рассматривается как действенная государственная поддержка инвесторов на территории Волгоградской области, а исходя из применения практики ее предоставления, стала одна из наиболее востребованных в регионе в связи с кризисными явлениями в экономике.

Так за период с середины 2015 г. в соответствии с Законом № 85-ОД по состоянию на конец 2017 г. в отношении 24 ходатайств о подготовке распоряжения Губернатора Волгоградской области о возможности предоставления юридическим лицам земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, в аренду без проведения торгов для размещения объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения, реализации масштабных инвестиционных проектов приняты распоряжения Губернатора Волгоградской области в отношении 52 земельных участков. Общее количество создаваемых новых рабочих мест на территории Волгоградской области в результате реализации масштабных инвестиционных проектов составит свыше 6 тыс.

Кроме того, в успешной реализации инвестиционной политики региона немаловажную роль играют отношения, формируемые на основе государственно-частного партнерства (далее именуется – ГЧП). Основным результатом проводимой деятельности стало более активное вовлечение органов исполнительной власти Волгоградской области, органов местного самоуправления муниципальных образований Волгоградской области и предпринимательского сообщества в подготовку и реализацию проектов ГЧП.

Библиографический список

1. «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Волгоградской области» Закон Волгоградской области от 2 марта 2010 г. N 2012-ОД. // URL: <http://www.pravo.gov.ru>. / (Дата обращения 01.04.2018).

2. «Об утверждении Порядка разработки, корректировки, осуществления мониторинга и контроля реализации прогноза социально-экономического развития Волгоградской области на среднесрочный период и Порядка разработки, корректировки, осуществления мониторинга и контроля реализации прогноза социально-экономического развития Волгоградской области на долгосрочный период» Постановление Администрации Волгоградской области от 30 декабря 2015 г. № 829-п // URL: <http://www.pravo.gov.ru>. / (Дата обращения 01.04.2018).

3. «Об утверждении Инвестиционного меморандума Волгоградской области на 2012–2013 годы» Постановление Губернатора Волгоградской обл. от 13.09.2012 № 847 // URL: <http://www.pravo.gov.ru>. / (Дата обращения 01.04.2018).

4. «Об утверждении Регламента взаимодействия органов исполнительной власти Волгоградской области с инициаторами инвестиционных проектов по сопровождению инвестиционных проектов на территории Волгоградской области по принципу «одного окна» Постановление Правительства Волгоградской области от 10 февраля 2014 г. № 40-п // URL: <http://www.pravo.gov.ru>. / (Дата обращения 01.04.2018 г.).

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ БРЕНДЫ:
АНАЛИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ**

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: К. В. Железникова

Российские регионы в современных условиях конкуренции за привлечение инвестиций все больше нуждаются в имиджевой самоидентификации, где важную роль играет именно бренд региона. При этом брендинг территории зачастую недооценивается в России. Так, на сайте Sostav.ru за 2015 год вышло 39 новостей в разделе «территориальный брендинг», из них 62 % полностью посвящены логотипам, а 28 % – творчеству Студии Лебедева, которая в описании своих работ для территорий никогда не упоминала слово «бренд». Поверхностное отношение к территориальному брендингу выражается и в визуализации города (создании логотипа, бренд-бука) без детальной проработки основной идеи и выявления уникальных особенностей региона.

На Западе технологии брендинга активно применяются на практике уже больше 40 лет, в то время как в России идут лишь массовые дискуссии по этой теме, создается теоретическая база и обоснования необходимости применения технологий. Так, в 2013 году вышло большое количество статей о брендинге на передовых региональных ресурсах (газета «АиФ», «Российская газета», бортовой журнал Utair), а в 2014 году тема уже вышла на полосы федеральных СМИ. В настоящее время интерес к территориальному брендингу поддерживает все большее количество форумов, конкурсов и грантов, наиболее известная площадка – фестиваль территориального маркетинга и брендинга OPEN.

Периодически возникают инициативы региональных властей и населения по созданию бренда региона, но зачастую этот процесс завершается на этапе разработки бренда. Примером может служить разработка бренда Барнаула. Презентацию графического оформления анонсировали на конец 2012 года, однако бренд так и не был презентован.

Необходимо обратиться к западной и отечественной теории и практике брендинга для составления полного представления о бренд-технологии. Согласно мнению коллектива авторов Белгородского университета кооперации, экономики и права, «страны, регионы и даже города вынуждены конкурировать между собой за влияние на мировом рынке, высокопрофессиональные трудовые ресурсы и инвестиции. Для этого они активно используют создание бренда территории, который включает в себя комплекс отличительных особенностей региона, таких, как инвестиционная привлекательность, узнаваемость, эмоциональный компонент, составляющих в совокупности позитивный имидж терри-

тории, так как эффективный бренд территории – это залог успешной конкурентоспособности региона» [2].

В свою очередь Джон Хоутон и Эндрю Стивенс сформулировали четыре базовых параметра, которые необходимы для создания бренда города:

- ✓ бренд должен выражать только позитивные стороны города;
- ✓ бренд города претендует на то, чтобы изменить общественное представление о городе;
- ✓ между брендом города и его идентичностью должна существовать негласная связь;
- ✓ бренд города способен влиять на интерпретацию города людьми [1].

В результате анализа дефиниций бренда и брендинга территорий, а также состава этого понятия, можно сделать вывод, что под территориальным брендингом понимают формирование особого положительного образа территории и отношения к ней целевых аудиторий.

Переходя к практике брендинга территорий, стоит отметить, что, несмотря на отсутствие стратегии развития национального бренда России, наша страна заняла 23-е место в рейтинге самых сильных национальных брендов, - по данным Anholt-GfK Nation Brand Index 2017 [4]. Это лучший результат среди стран BRICS в 2017 году. Однако по сравнению с прошлым годом Россия опустилась на одну позицию в данном рейтинге. Произошло ухудшение восприятия глобальной аудиторией такого показателя как «Власть/Государственное управление» в России (с 34 места в 2016 году до 38 в 2017 году). Также, ознакомившись с рейтингом показателей, можно сделать вывод, что опора национального бренда России – культура (по этому показателю страна занимает девятую строчку мирового рейтинга).

Что же касается брендинга регионов, то в России около 1000 городов, из них официально уже более 150 пытались разработать бренд. Так, например, Старый Оскол, Дубна, Новая Каховка и ряд других городов в 2014 году пытались сформировать свой бренд с помощью народного конкурса. Мурманск назвал себя «форпост России в Арктике», Урюпинск – «столицей российской провинции», Ненецкий автономный округ – «североевропейской кладовой России».

Также ярким современным примером попытки создания бренда территории является конкурс на разработку бренда центрального парка Казани, проведенный в 2017 году. Победителем стало агентство SUPERMARKET из Волгограда. Компания сумела совместить в своей концепции городские легенды, национальное ядро и современный дизайн. «Эта команда, используя национальные орнаменты, раскрыла татарстанскую визуальную культуру, а также дала ей современное прочтение, показав эволюцию этого явления», – сказал в своем интервью руководитель организационного комитета конкурса Сергей Георгиевский. В основу концепции легли понятия симметрии и отражения. На этих образах построена метафора бренда – «Загляни в Черное озеро, и ты откроешь для себя что-то новое». Сильное смысловое ядро, высокое качество дизайнерских решений проекта «Черное озеро» могут позволить этому проекту стать одним из туристических символов Казани и Татарстана. Создание и внедрение нового бренда будет способствовать узнаваемости «Чёрного озера» дале-

ко за пределами Казани, что в дальнейшем поспособствует развитию бренда, как самой Казани, так и республики Татарстан.

Однако брендинг большинства регионов России сталкивается с рядом проблем, которые основаны на консерватизме, низком профессионализме разрабатывающих бренд специалистов. Так, одной из проблем является геральдика. Смысл, заложенный в гербах городов, зачастую непонятен современному человеку, поэтому их коммуникативная функция не выполняется в полной степени. Герб города в настоящее время не дает живого представления о самой территории и о людях, проживающих на ней. Кроме того, сами жители в большинстве случаев даже не имеют понятия о смысле герба своего города. В качестве проверки нами были опрошены методом сплошной выборки студенты одной из групп ВИУ РАНХиГС, проживающие на территории города Волгоград, в возрасте от 19 до 20 лет, в составе 24 человек. Среди опрошенных 92 % не смогли описать герб города. 100 % опрошенных ответили, что не могут раскрыть смысл изображенных на гербе символов.

Другими немаловажными проблемами регионального брендинга являются отсутствие поддержки со стороны государственных органов власти и недооценка ими роли визуальных идентификаторов, что негативно сказывается на формировании региональных брендов в России. Кроме того, бизнес структуры не готовы оказать содействие работе над брендом региона, во многом потому, что отсутствуют представления о способах взаимовыгодного сотрудничества с региональной властью. Так как многие муниципалитеты откладывают создание бренда в связи с дефицитом бюджета, то бизнес структуры в состоянии оказать им помощь. Положительным примером может служить спонсорская поддержка разработки бренда Саратова 16 компаниями и предпринимателями, входящими в клуб предпринимателей города. Производители хотят, чтобы со временем бренд Саратова добавлял стоимости их товарам и услугам.

Региональный брендинг в России сталкивается и с определённым количеством проблем и стереотипов со стороны заказчиков и разработчиков, что приводит не только к отсутствию эффективности, но и к проблемам положительного восприятия общественностью региона (логотип Калужской области практически идентичен фирменному знаку подмосковного завода по производству пластмасс и изделий из них «Карболит») [3].

Консервативный подход к бренд-технологиям затрудняет их развитие и лишает региональный брендинг структурированности и проработанности. Непонимание того, что имидж России складывается из имиджа её регионов, в итоге приводит к ситуации, когда эффективными брендами не обладает ни страна в целом, ни её регионы в отдельности. В стратегиях создания и реализации брендов регионов можно наблюдать следование мировым трендам и использование зарубежного опыта, который трудно применим в условиях российской действительности. Тем не менее, нельзя не отметить усиление роли и значения брендинга субъектов Российской Федерации, как одного из ключевых элементов стратегического успеха развития регионов.

Библиографический список

1. Хоутон, Д., Стивенс, Э. Брендинг городов и вовлечение стейкхолдеров // Динни К. Брендинг территорий. Лучшие мировые практики. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
2. Дьячкова, Е. Н., Гребеник, Л. Г., Скрипченко, Т. Л. Территориальный брендинг как элемент устойчивого инновационного развития территорий в современных условиях: проблемы и противоречия // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2015. № 1 (53). С. 199-206. URL: http://vestnik.buker.ru/articles_pages/articles/2015/2015-1/Articles_199-206.pdf (дата обращения: 26.02.2018).
3. Официальный сайт изданий Калужской области. URL: <http://pressaobninsk.ru/nedobfull/2765> (дата обращения: 26.02.2018).
4. Пресс-релиз. ИсследованиеGfK: Anholt-GfK Nation Brand Index 2017. URL: https://www.gfk.com/fileadmin/user_upload/dyna_content/RU/Documents/Press_Releases/2017/GfK_Rus_Press_Release_NationBrandsIndex_Dec2017.pdf (дата обращения: 26.02.2018).

Э. А. Архипова

ТРАНСПОРТНЫЙ КОМПЛЕКС КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Д. В. Семикин, к.геогр.н.

Дорожно-транспортная инфраструктура Волгоградской области играет важную роль в социально-экономическом развитии региона. Она определяет условия экономического роста, конкурентоспособности, а также качества жизни населения. Транспортный комплекс Волгоградской области включает железные и автомобильные дороги, аэропорт, участки рек Волги и Дона, Волго-Донской судоходный канал. Основные транспортные коммуникации региона входят в состав инфраструктуры евроазиатского коридора «Север-Юг» и ответвления евроазиатского коридора «Транссиб». Таким образом, Волгоградская область является связующим звеном между Европой и Азией. Доля транспорта, как отрасли экономики, в валовом региональном продукте составляет порядка 10 %. По густоте автодорожной сети Волгоградская область значительно уступает средним показателям по Южному и Приволжскому федеральным округам.

Выгодное географическое и транспортное положение Волгоградской области в осуществлении евроазиатских экономических связей делает актуальной

задачу включения ее региональной транспортной системы в состав международных транспортных коридоров.

Роль Волгоградской области на рынке транспортных и логистических услуг в перспективе будет постоянно возрастать, что связано с реализацией масштабных проектов по развитию транспортной системы России. Вхождение региональной транспортной системы Волгоградской области в сферу функционирования МТК делает необходимым приведение транспортной инфраструктуры в соответствие с международными требованиями. Современная система транспортно-экономических связей Волгоградской области включает межрегиональные, внутриобластные, экспортно-импортные и транзитные связи [2].

В настоящее время существует ряд проблем в области транспортной инфраструктуры, оказывающих сдерживающее воздействие на социально-экономическое развитие региона. На железнодорожном транспорте основной проблемой является повышение пропускной и провозной способности магистральных направлений сети для обеспечения прогнозируемых объемов перевозок грузов и пассажиров в направлениях Самара – Саратов – Волгоград – Ростовская область и Краснодарский край, Центр – Поволжье – Астрахань – государства Каспийского региона. Требуется развитие железнодорожных станций и пассажирской инфраструктуры.

Недостаточная пропускная способность Волго-Донского канала, в том числе по габаритам пропускаемых судов, также препятствует развитию перевозок речным транспортом. Возможности развития Волгоградского речного порта в черте Волгограда ограничены.

Фактом, сдерживающим развитие региона за счёт транспортно-дорожной отрасли и его транзитного потенциала, является низкий по сравнению с другими регионами РФ уровень автомобильных дорог с твёрдым покрытием. Так, протяженность автомобильных дорог общего пользования с твёрдым покрытием в Волгоградской области равна 16 703,4 км. Для сравнения в Ростовской области этот показатель равен 26450 км, а в Краснодарском крае 34287,9 км.

Среди недостатков дорожно-транспортной системы региона также важно отметить отсутствие автомобильной объездной дороги. В результате транзитный транспорт, следующий по маршрутам Сызрань – Саратов – Волгоград, Москва – Волгоград – Астрахань, Волгоград – Каменск-Шахтинский, вынужден двигаться по дорожно-уличной сети города, при этом значительно сокращая скорость движения внутригородского транспорта. Наличие грузового транспорта в большом количестве в городе является причиной заторов в более чем 50 % случаев.

Одной из проблем функционирования транспортной системы является неудовлетворительное состояние дорожно-транспортного полотна. Основные технические проблемы в этой сфере – это плохое освещение проезжей части, отсутствие разметки, но главной трудностью по-прежнему остаются дефекты покрытия. Волгоград стал лидером по числу жалоб граждан на состояние дорог. Более 170 дорог в Волгоградской области нанесены экспертами ОНФ на карту «убитых дорог». В качестве реконструкции дорожного покрытия преобладает ямочный ремонт дорог, эффект от которого длится не более полугода. Всё это

имеет негативные последствия для региона: образуются большие скопления транспорта, которые впоследствии превращаются в длительные ежедневные зазоры. Это сокращает время непосредственной трудовой деятельности населения, а также разрушающе воздействует на экологию Волгоградской области. Кроме того, многочисленные ямы на проезжей части становятся причиной множества аварий.

В совокупности все вышеперечисленные проблемы оказывают негативное воздействие на развитие экономики и повышение качества жизни населения в Волгограде и Волгоградской области. Необходимо создавать структурированную транспортную систему, которая будет отличаться функциональностью и универсальностью, и удовлетворять потребностям региона в транспортной инфраструктуре.

Дорожно-транспортная инфраструктура является важнейшей составляющей агропромышленного комплекса региона. АПК в Волгоградской области является одним из ключевых отраслей экономики, поэтому её развитие оказывает положительное влияние на экономику региона в целом. В структуре сельхозпроизводства около 70 % приходится на продукцию растениеводства и 30 % – на животноводство [6].

В общем виде логистика в экономической сфере является средством для снижения затрат при закупках, производстве и продаже товаров. Использование концепции логистики в производстве и торговле нацелено на совершенствование процессов товародвижения. В настоящее время развитие логистики в России уже приходит к тому, что формируются отраслевые подходы к управлению материальными потоками и одним из таких направлений является логистика в агропромышленном комплексе (АПК).

Логистика напрямую зависит от транспортного комплекса региона, так как основной её задачей является распределение товаров путем их транспортировки из одного места в другое. Цель логистики, в общем виде, отражается 7 правилами: (1) нужный товар должен быть доставлен (2) в нужное время (3) в нужное место, (4) с наименьшими затратами, (5) нужного качества, (6) в нужном количестве и (7) нужному потребителю материального потока. Если эти правила выполняются, то цель логистической деятельности считается достигнутой [4]. Особенно проблематично выполнение 5 пункта данных правил, так как значительная часть сельскохозяйственной продукции – скоропортящаяся. Поэтому очень важно уметь транспортировать такого рода продукцию с сохранением её качества.

Удачному развитию сельского хозяйства в Волгоградской области способствуют следующие факторы: близость к крупным потребительским центрам и пересечение крупных железнодорожных путей и водных простор на территории области, что создают несомненные возможности для транспортировки продукции на экспорт.

Однако для успешного функционирования всего агропромышленного комплекса необходимо развитие локальных транспортных сетей. В 2017 году область впервые за последние 39 лет получила рекордный урожай зерновых культур в объеме 5,6 миллиона тонн. Чтобы защитить аграриев от падения цен на зерно, необходимо развивать местную переработку, в том числе производство

комбикормов с прицелом на дальнейшее развитие животноводства и птицеводства. Для этого необходимо создать сеть транспортно-логистических и оптово-логистических центров, модернизировать уже имеющуюся логистическую инфраструктуру (складского хозяйства, организаций оптовой торговли) регионального агропродовольственного рынка и довести ее технологический уровень до требований сетевого формата торговли [3].

Об этом говорится в стратегии по комплексному развитию сельских территорий Волгоградской области. Транспортно-логистические центры должны предназначаться для оптимизации внутренних и внешних потоков сельскохозяйственного сырья и продовольствия, а также сопутствующих им информационных, финансовых и сервисных потоков с целью минимизации общих логистических затрат. Кроме того, транспортно-логистические центры будут осуществлять разработку, организацию и реализацию рациональных схем товародвижения на территории области. Конечной целью деятельности транспортно-логистических центров является оказание полного цикла транспортно-логистических услуг сельскохозяйственным, промышленным и торговым организациям по рационализации перевозочного процесса и гарантированной доставке грузов в оптимальные сроки, маршруты, виды транспорта и груза [5].

Основной функцией оптово-логистических центров является поставка оптовых партий готовой к потреблению сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки непосредственно потребителям или организациям розничной торговли. На территории оптово-логистических центров размещаются склады для хранения и переработки мелких и крупных партий грузов, в том числе склады с особым температурным режимом.

С созданием подобных транспортно-логистических центров будет возможно транспортировка сельскохозяйственной продукции по территории региона, а, следовательно, станет возможным развитие местной переработки продукции. В связи с этим, более активно и эффективно будет развиваться животноводство в Волгоградской области, за счёт переработки продукции растениеводства.

Таким образом, на основе всего вышесказанного, а также на основе SWOT-анализа транспортной инфраструктуры области, данной в проекте Стратегии социально-экономического развития Волгоградской области до 2020 года, можно сделать следующие выводы. Волгоградская область имеет значительный потенциал в области транспортной инфраструктуры. Её преимуществом является существование фундаментальной базы, формировавшейся в течение многих лет, что делает Волгоградскую область конкурентоспособной на рынке и предоставляет массу возможностей для дальнейшего развития. Однако проблемой является устаревание ранее созданной системы [1]. Данная проблема выражается в значительном ухудшении дорожно-транспортного покрытия, ухудшении состояния пассажирского транспорта, недостаточная развитость системы железнодорожных и авиа-маршрутов, а также локальных автомобильных дорог. Это требует разработки новейших систем и технологий в данной области. Одной из главных возможностей региона является спрос на транспортно-логистические центры, за счет которых станет возможным развитие экономики

внутри региона. Одним из позитивных сценариев данного развития может стать положительные перемены в сфере агропромышленного комплекса.

Библиографический список

1. Волгоградская область. Администрация. Комитет экономики. ПРОЕКТ СТРАТЕГИЯ социально-экономического развития Волгоградской области до 2020 года (*расширенный вариант для публичного рассмотрения*) [Электронный ресурс] : от 16.11.2012 / Волгоградская область. Администрация. Комитет экономики. – Доступ из сайта Комитет экономической политики и развития Волгоградской области (дата обращения 10.04.2018)

2. Волгоградская область. Администрация. О Стратегии развития транспортно-дорожного комплекса Волгоградской области на период до 2025 года [Электронный ресурс] : постановление Администрации Волгоградской обл. от 26.10.2009 N 394-п / Волгоградская область. Администрация. – Доступ из REGNEWS.ORG (дата обращения: 10.04.2018)

3. Гуреева, Е. Н., Горшкова Н. В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВОЛГОГРАДСКОГО АПК ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ [Электронный ресурс] // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЕСТЕСТВЕННЫЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. IX междунар. студ. науч.-практ. конф. № 9. URL: sibac.info/archive/nature/StudNatur%2004.04.2013.pdf (дата обращения: 10.04.2018)

4. Левкин, Г. Г. Логистика в сельском хозяйстве: методология и концепция использования [Текст] / Г. Г. Левкин, Н. М. Колычев, В. В. Семченко // Вестник кадровой политики, аграрного образования и инноваций. 2014. № 4–6. – С. 52–59.

5. Министерство сельского хозяйства Волгоградской области. Стратегия по комплексному развитию сельских территорий Волгоградской области и эффективному функционированию агропромышленного комплекса в условиях ВТО с учетом социально-экономических, природно-климатических особенностей. [Электронный ресурс] / Министерство сельского хозяйства Волгоградской области. – Доступ из Pandia – URL: <http://pandia.ru/text/78/277/99463.php> (дата обращения 10.04.2018)

6. Официальный портал органов власти Волгоградской области. Экономика волгоградской области [Электронный ресурс] / Официальный портал органов власти Волгоградской области – URL: <http://www.volgograd.ru/volgogradskaya-oblast/ekonomika-volgogradskoy-oblasti.php> (дата обращения 10.04.2018)

Е. А. Багрова

АНАЛИЗ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ (НА ПРИМЕРЕ ГЕРМАНИИ И ФРАНЦИИ)

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Т. Н. Шиндялова, к.э.н.

Косвенное налогообложение занимает не последнее место в системе налоговых доходов федерального бюджета. Косвенное налогообложение занимает особое место в налоговой системе Российской Федерации. Его роль и значение определяется тем, что оно призвано пополнять доходы бюджета и урегулировать состояние страны. Развитие косвенного налогообложения подчиняется требованиям единым для всего налогообложения страны.

Важнейшей особенностью косвенного налогообложения является то, что ее главным и незаменимым средством производства является население. От качества налоговых поступлений населения зависит экономическое состояние страны. Другая особенность состоит в том, что весь процесс экономического состояния тесно связан с развитием производства в стране. Косвенное налогообложение включает в себя акцизы и налог на добавленную стоимость. Каждый из этих налогов имеет разную систему взимания, налоговый период, налоговые ставки, налоговые льготы.

В наше время в большинстве развитых стран косвенное налогообложение играет ведущую роль. Процессу налоговой интернационализации и интеграции европейских стран уже более полувека. При создании Европейского Экономического сообщества в 1957 году были гармонизированы косвенные налоги. В 90-гг. XX века начался процесс гармонизации прямых налогов государств-членов ЕС. А впервые сближение прямого налогообложения было предложено в 1962 году в отчете Комиссии ЕС. Комитетом по фискальным и финансовым вопросам (Комитетом Ньюмарка). Современные ученые, занимающиеся исследованием проблем налогового права ЕС, различают два вида интеграции законодательства в сфере налогообложения государств-членов – позитивную и негативную.

Любая правовая система как национального, так и международного масштаба выполняет две функции: регулятивную (или регулирующую) и охранительную.

Налог на добавленную стоимость в ЕС регламентируется целым рядом директив, применяемых с 1 января 2010 года: Директивой о месте поставки услуг (Директивой Совета ЕС 2008/8/ЕС от 12 февраля 2008 года), Директивой по процедурам возмещения НДС «неучрежденным» компаниям (Директивой Совета ЕС 2008/9/ЕС от 12 февраля 2008 года) и Директивой Совета ЕС

2008/117/ЕС от 16 декабря 2008 года, которая вводит новую дату уплаты налога в отношении услуг.

Если сторонами сделки по оказанию услуг являются налогооблагаемые лица, учрежденные в одной и той же стране-участнице ЕС (то есть продавец и покупатель учреждены в одной стране), то вышеизложенное правило о месте реализации не применяется, а обязательство об уплате и отчетности по налогу возлагается на продавца.

Рассмотрим в отдельности налогообложение некоторых стран:

1. Франция – первая страна использовавшая налог на добавленную стоимость. Система налогообложения в основном не изменилась. Усовершенствовалась только налоговая база, то есть налог на добавленную стоимость стал распространяться на розничную торговлю[9; с. 26]. В наше время используются: стандартная ставка – 18,6 %, льготная ставка – 2,2 % и 5,5 %.

Для лекарственных препаратов, используется ставка 2,2 %. А для товаров первой необходимости 5,5 %. Алкогольная продукция. В этом случае используется основная ставка 25 %. Рассмотрим акцизное налогообложение во Франции. Все доходы от 28 взимания акцизов поступают в бюджет страны. Среди поступлений сумма акцизов составляет 10 % [5]. Определяют четыре основных вида подакцизных товаров: ГСМ, алкоголь, нефтепродукты, дизельное топливо.

Во Франции все налоги можно разделить на центральные и местные (рисунок 3). К центральным относятся налог на добавленную стоимость, налог на корпорации, акцизный сбор, налоги на собственность и др. Местных налогов всего три: земельный налог, налог на жилье, профессиональный налог.

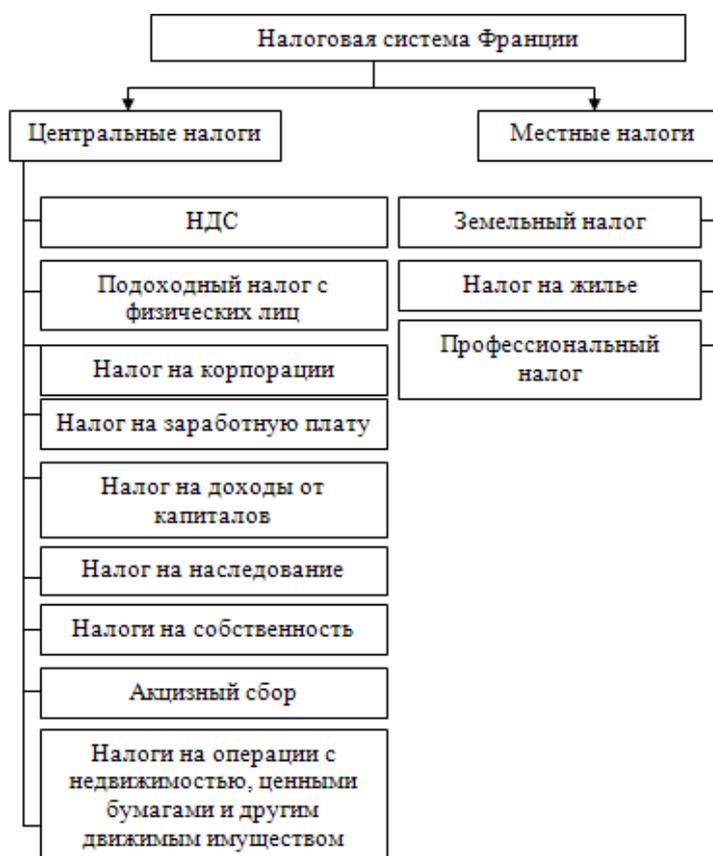


Рис. 3. Классификация налогов во Франции

Можно выделить особенности налоговой системы Франции. Так, для Франции характерны высокие социальные налоги, то есть платежи и взносы в фонды социального казначейства. Налоговая система Франции, а в частности, ее структура исторически сложилась так, что косвенные налоги более фискально значимы, чем прямые доходы. Доходы бюджета Франции в 2014 г. состояли из налоговых доходов на 95 %, в 2015 г. – 95,5 %, в 2016 г. – 95,4 % (рис. 4).

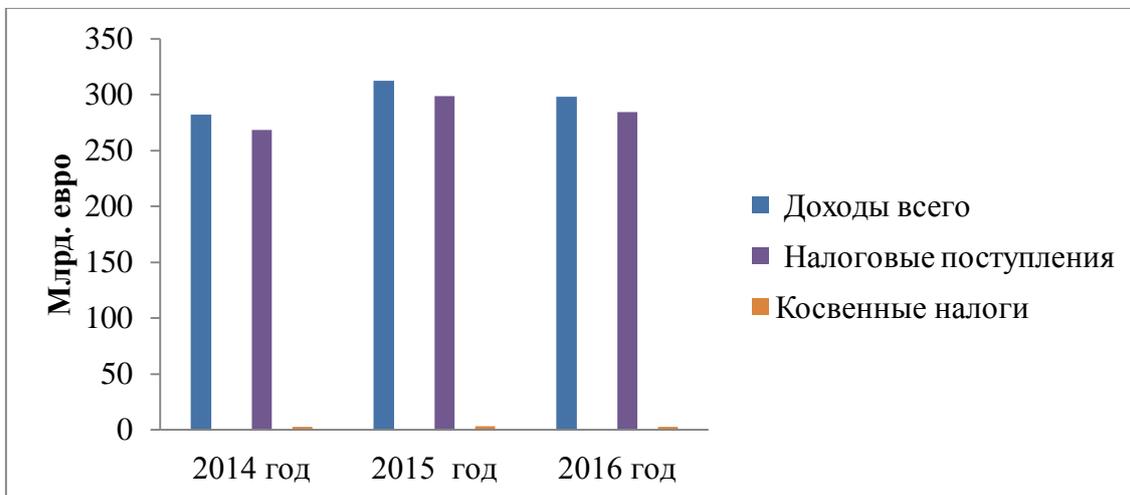


Рис. 4. Государственный бюджет Франции (млрд. €)

2. Германия

В данной стране налог на добавленную стоимость введен для достижения двух основных целей: 1) пополнение доходной части бюджета, 2) условие для входа в Европейский союз.

В настоящее время доходная часть бюджета от поступлений налога на добавленную стоимость составляет 28 %.

В Германии используются две основные ставки: стандартная ставка – 16 %; льготная ставка – 7 % [5].

Рассмотрим косвенные налоги Германии (рисунок 1).



Рис. 1. Система налогов Германии

Налоговые поступления Германии в 2016 году составили 270774 €, что составляет 91,8 % от общей суммы доходов бюджета. В 2015 году доходная часть бюджета Германии также на 91 % состояла из налоговых поступлений (табл. 2).

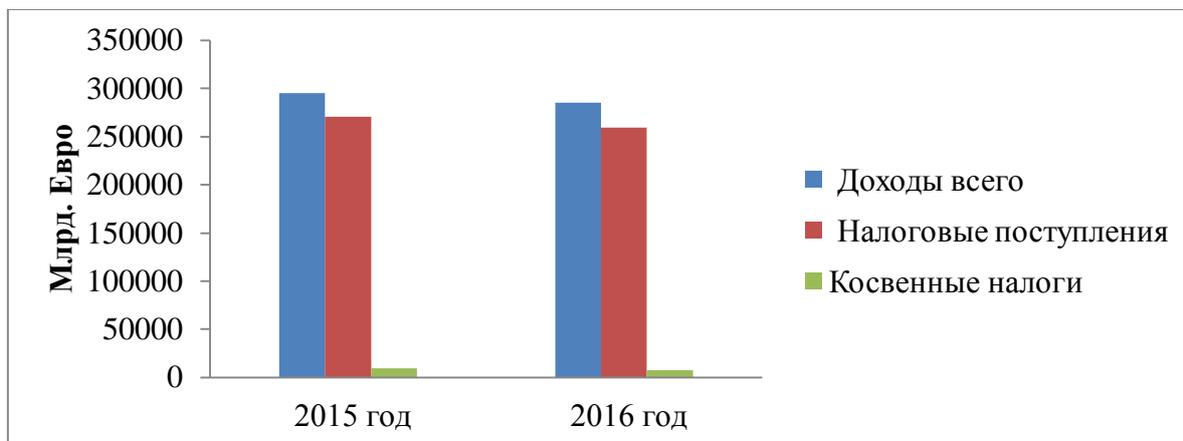


Рис. 2. Федеральный бюджет Германии (млрд. €)

По результатам анализа поступлений налоговых доходов в бюджеты можно увидеть, что в Германии и Франции основным источником пополнения доходной части бюджета являются именно налоги, их доля составляет более 90%.

Таким образом, налоговая система Германии также характеризуется высокой налоговой нагрузкой, которая, прежде всего, обусловлена высоким уровнем социального обеспечения, финансируемого за счет взносов и налогов.

Налоговая политика Европейского союза отражает собой систему регулирования общественных отношений, в процессе реализации интеграционных процессов и гармонизации национальных правовых и политических систем, проводимых институтами и органами Европейского союза. Судебная практика (Решения суда ЕС, Решения Европейского суда общей юрисдикции).

Основные ключевые документы в части вопросов налогообложения в ЕС: содержит основные направления развития и деятельности институций ЕС по гармонизации налогообложения, которые разрабатывает ECONOMIC AND FINANCIAL AFFAIRS (ES FIN WG) как уполномоченная институция Европейской комиссии.

Статьей 113 Договора о функционировании ЕС (TFEU) предусмотрено принять положения о гармонизации правил государств-членов в области косвенного налогообложения (главным налога на добавленную стоимость и акцизов), потому что косвенные налоги могут создать препятствие на пути свободного движения товаров и свободное предоставление услуг в рамках внутреннего рынка и создавать искажения конкуренции. Данные нормы касаются также экологического и энергетического налогообложения.

В соответствии со статьями 113, 114, 115 TFEU Государства-члены также приняли Законодательство Европейского Союза в области взаимной помощи и сотрудничестве в вопросах налогообложения.

Государства-члены соглашения должны в любом случае соблюдать принципы основополагающего договора о свободном перемещении трудящихся,

услуг и капитала и свободы учреждения (Статьи 45, 49, 56 и 63 TFEU) и принцип не дискриминации.

Несмотря на правовое предписание договора, на практике национальные законодательства стран ЕС претерпевают несоответствие. Даже, несмотря на то, что договор вступил в силу, необходимо принять ряд законопроектов, которые обеспечат развитие договора. Необходима унификация национальных законодательств, чтобы они соответствовали нормам международного договора об ЕС. Тогда национальные акты начнут работать. Вследствие отсутствия механизма, в соответствии которым национальные акты, которые будут приниматься в развитии договора о ЕС, будут унифицированы с соответствующими нормативно-правовыми актами партнеров по союзу [10; с.205].

Требуется проводить постоянный мониторинг, включая даже обмен законопроектами, чтобы не получилось так, что законодательство стран-членов Евразийского экономического союза расходится или идет параллельными курсами. В переходное время до 2025 необходимо осуществить сближение национальных законодательств. Только в таком случае будет виден синергетический эффект.

При формировании интеграционных объединений наибольшее внимание уделяется гармонизации и унификации законодательства о косвенных налогах, так как именно эти налоги оказывают наибольшее давление на формирование цен во взаимной торговле и составляют значительную часть налоговых поступлений в бюджет.

Несмотря на длительный процесс гармонизации странами ЕС косвенных налогов существенных результатов достигнуть пока не удалось. Если в предыдущие периоды это было связано с отсутствием объективных экономических факторов, то в ближайшие несколько лет эти планы оказывают существенное влияние антикризисные программы стран ЕС, что также затормозит развитие инициатив стран-участниц. Вместе с тем необходимо отметить, что даже в условиях отсутствия на первоначальном этапе законодательных документов параметры прямого налогообложения гармонизировались.

Делая вывод по проведенному анализу можно сказать, что косвенное налогообложение занимает особое место в налоговой системе ЕС. Его роль и значение определяется тем, что оно призвано пополнять доходы бюджета и урегулировать состояние стран-участниц. Развитие косвенного налогообложения подчиняется единым требованиям, принятым в каждой отдельной стране. Важнейшей особенностью косвенного налогообложения является то, что ее главным и незаменимым средством производства является население. От качества налоговых поступлений населения зависит экономическое состояние страны.

Библиографический список

1. Договор о Европейском союзе // <http://eulaw.ru/treaties/teu>
2. Директива Европейского Парламента и Совета Европейского Союза 2011/64/ЕС от 21 июня 2011 г. о структуре и ставках акцизов для обработанного табака (кодифицированный акт) / ОJ L 176/24, 05.07.2011 – С. 24–36.

3. Лыкова, Л. Н., Букина, И. С. «Налоговые системы зарубежных стран», Москва, «ЮРАЙТ», 2013.

4. Марчева, И. А. Налоги и налогообложение: Учебно-методическое пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2012. – 122 с.

5. Налог на добавленную стоимость в международной торговле: Европейский союз [Электронный ресурс]: информация подготовлена специалистами компании «Roche&Duffay». – Режим доступа: http://www.roche-duffay.ru/articles/ec_vat.htm

6. Орлова, А. А. Принципиальные особенности налоговой системы федеративной республики Германия // Налоги и финансы. – 2012. – № 4. – С. 32–37.

7. Официальный сайт Министерства финансов Германии. URL : <http://www.bundesfinanzministerium.de/>

8. Официальный сайт Правительства экономики Франции. URL : <http://www.economie.gouv.fr/>

9. Полянская, Н. М. Зарубежный опыт налогообложения (на материалах ФРГ) // Электронный журнал Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2014. – № 6.

10. Пономарева, К. А. Общая консолидированная база корпоративного налога как один из вариантов гармонизации косвенных налогов в Европейском Союзе // Актуальные проблемы российского права. 2016. № 1 (62). С. 205–212.

А. В. Брызгунов

ПРОБЛЕМА СОБИРАЕМОСТИ НАЛОГОВ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Е. А. Чумакова, к.э.н.

Для выполнения своих функций государству необходимы денежные ресурсы. Дефицит бюджета всегда будет оставаться актуальной темой т.к. непосредственно влияет на качество жизни в государстве, определенном регионе. Уровень развития области и соответственно уровень благополучия и жизни граждан, проживающих на ее территории, напрямую зависит от располагаемого данной областью бюджета.

Основным источником доходов бюджета являются налоговые поступления. Величина данных поступлений непосредственно зависит от того, какие налоги и по каким ставкам граждане должны уплачивать государству, и от уровня собираемости налогов. Поэтому увеличить налоговые поступления в бюджет можно либо путем усиления налогового бремени, лежащего на всех гражданах, исправно платящих налоги, тем самым уменьшив их уровень жизни,

либо повысив уровень собираемости налогов, обеспечив приток в бюджет дополнительных денежных средств, которые и так по закону должны в него поступать. Все это обуславливает актуальность темы данной статьи и необходимость повышения эффективности сбора налогов в каждом Субъекте РФ.

Согласно данным отчетов о начислении и поступлении налогов по форме №1-НМ за 2015–2017 г. в разрезе субъектов РФ были проанализированы показатели собираемости налогов в Волгоградской области.

Наибольшая доля налоговых поступлений приходится на такие налоги как НДС (19,39 % в 2017 г.), НДС (9,08 %), Налог на прибыль организаций (14,10 %), Акцизы (39,84 %) и Налог на добычу полезных ископаемых (8,88 %). При этом наиболее значимыми в плане поступлений непосредственно в бюджет Волгоградской области являются: Налог на прибыль организаций (24,85 % от всех налоговых поступлений в бюджет Волгоградской обл. в 2017г.), Акцизы (24,25 %), НДС (35,45 %), Налог на имущество юр. лиц (9,01 %).

Касательно собираемости налогов в Волгоградской области, наименьшие показатели собираемости у Налога на прибыль организаций (91,82% в 2017 г.), НДС (82,27 %), Налога на имущество юр. лиц (96,85 %), Земельного налога (96,35 %) и Задолженности по отмененным налогам и сборам (32,40 %). Здесь особое внимание следует уделить Налог на прибыль организаций и Налог на имущество юр. лиц, т.к. НДС в полном объеме идет в Федеральный бюджет и его собираемость не оказывает влияние на благополучие самой области, а Земельный налог и Задолженности по отмененным налогам и сборам занимают несущественную долю в общем объеме налоговых поступлений по Волгоградской области (1,67 % и 0,01 % от общих поступлений в 2017 г. соответственно).

Общие потери налоговых поступлений в Волгоградской области, связанные с недостаточной собираемостью налогов, составляют 5337146 руб. (3,47 % от всех налоговых поступлений Волгоградской обл. за 2017 г.). Наиболее значимыми являются показатели собираемости Налога на прибыль организаций (абсолютные потери 1 932 984 руб. или 1,26 % от всех налоговых поступлений). Данный показатель собираемости является наиболее значимым т.к. является одним из самых низких показателей собираемости по Волгоградской области при том, что обладает одной из самых больших долей в структуре налоговых поступлений, тем самым принося наибольшие убытки. Причем данный показатель значительно ниже по сравнению с прошлыми годами (98,14 %, 103,60 %, 91,82% собираемости в 2015, 2016, 2017 г. соответственно).

Отдельно в анализе налоговых поступлений следует отметить поступления от Акцизов. Именно в основном за счет поступлений от акцизов в Волгоградской области происходит общее увеличение налоговых поступлений за 2015–2017 г. (113 934 863 руб., 125 968 009 руб., 153 927 248 руб., соответственно общих поступлений и 32 041 826 руб., 42 305 202 руб., 61 322 469 руб. величины акцизов в них). Причем поступления в бюджет Волгоградской области за 2016–2017 г. практически не изменились, при увеличении Акцизов с 42 305 202 руб. до 61 322 469 руб. поступления в бюджет субъекта от них упали с 20 929 345 руб. до 19 622 171 руб.

Если рассматривать отчеты о поступлении налогов за 2016 и 2017 г. можно заметить, что основное увеличение Акцизов в Волгоградской обл. произошло за счет увеличения поступлений от Акцизов на табачную продукцию производимую на территории РФ (с 19 649 801 руб. до 30 732 166 руб.) и Акцизов на автомобильный бензин, производимый на территории РФ (с 14 845 313 руб. до 18 377 144 руб.). С акцизами на табачную продукцию все просто – они все идут в Федеральный бюджет. Акцизы на автомобильный бензин идут как в Федеральный бюджет, так и в бюджет Субъекта. В 2016 году это соотношение составило 1 220 679 руб. и 13 624 634 руб. (8,2 % и 91,8 % в Федеральный Бюджет и бюджет Субъекта соответственно), а в 2017 году – 7 038 446 руб. и 11 338 698 руб. (38,3 % и 61,7 %).

Таким образом, уменьшение поступлений в бюджет Волгоградской области от Акцизов при общем увеличении их сборов произошло в основном за счет изменения соотношения поступлений в Федеральный бюджет и бюджет Субъекта РФ Акцизов на автомобильный бензин в Волгоградской области. Причем согласно ст.50 и ст.56 Бюджетного кодекса РФ данное соотношение должно равняться 12 % и 88 % соответственно. Из-за несоответствия норматива Бюджетному кодексу Волгоградская область недополучила 4 833 189 руб.

Для увеличения величины налоговых поступлений в бюджет Волгоградской области без увеличения налогового бремени необходимо провести следующий ряд мероприятий:

1. Ликвидировать возможности ухода от налогообложения, в частности усилить контроль за правильностью исчисления и уплаты предприятиями налога на прибыль в Волгоградской области;

2. Провести дополнительные контрольно-проверочные мероприятия на соответствие НК РФ затрат, отнесенных предприятиями на расходы, уменьшающие налоговую базу;

3. Провести контрольно-проверочные мероприятия направленные на сокращение теневого сектора экономики;

4. Усилить механизм стимулирования работников налоговых служб Волгоградской области, введя дополнительные премии за выявленные нарушения как в исчислении и уплате налогов предприятиями, так и в работе самой налоговой службы;

5. Ввести дополнительные статистические структуры в налоговых службах Волгоградской области, которые смогли бы локализовать проблему собираемости, выявив непосредственно районы, за счет которых падает общий уровень собираемости и в которых необходимо провести дополнительные контрольные мероприятия;

6. Принять меры по сбору задолженностей по налогам;

7. Провести мероприятия на проверку соответствия БК РФ нормативов налогов, отчисляемых в Федеральный бюджет и в бюджет Субъекта РФ.

Проведение данных мероприятий позволит значительно увеличить приток денежных средств в бюджет Волгоградской области за счет дополнительных налоговых сборов вследствие повышения собираемости налогов, погашения задолженностей по ним, дополнительных поступлений, связанных с устранением

несоответствия БК РФ нормативов распределения налогов, в частности Акцизов, идущих в Федеральный бюджет и бюджет Субъекта РФ. Дополнительные денежные средства в бюджете Волгоградской области будут в свою очередь являться катализатором развития субъекта и повышения качества жизни граждан, проживающих в нем.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.12.2017)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 от 5.08.2000 N 117-ФЗ
3. УФНС России по Волгоградской области https://www.nalog.ru/rn34/apply_fts/ (дата обращения 8.04.2018)
4. Чумакова, Е. А. «Место и роль НДС в налоговой системе в формировании доходных источников бюджетов (на примере Волгоградской области)» // Финансовая аналитика: проблемы и решения, 2014, №6.
5. Кабанов, В. Н. Технология управления финансами на основе точки безубыточности» // Финансовый менеджмент, 2008, №2.
6. Власова, Ю. А., Толкачева, К. С. Собираемость налогов при формировании доходов бюджетной системы России [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2014 г.). – СПб.: Заневская площадь, 2014. – С. 111–115. – URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/131/6750/> (дата обращения: 12.04.2018).

А. Д. Будникова

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ СОБИРАЕМОСТИ НАЛОГОВ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Е. Н. Михасева, к.э.н.

Налоги являются необходимым звеном экономических отношений в обществе с момента возникновения государства. Эта необходимость вызвана их сущностью. Налоги – это основной источник доходов бюджета страны [1]. Поэтому необходимо уделять значительное внимание эффективности налоговой политики, собираемости налогов в стране и предотвращать уклонения экономических субъектов от уплаты налогов и сборов.

Налоговое администрирование в системе налогообложения крайне важно и необходимо, так как оно позволяет выявлять правонарушения, снижать и предотвращать недопоступление или несвоевременное поступление налогов в бюджет. Этим обусловлена актуальность выбранной темы.

Проблемы в сфере налогового администрирования и пути их решения были освещены в научных статьях многими учеными и исследователями (в частности: Манушиной О. В., Казовой З. М., Мишустиним М. В. Гемазудиновым Д. Р., Солехзода А. М.).

Однако, в настоящее время отсутствует единое понимание и определение данного понятия. В экономической литературе ведется научная дискуссия о сущности налогового администрирования, его составляющих элементах, формах и методах организации, роли в развитии налоговой системы. Экономисты предлагают различные трактовки данного термина:

По мнению О.А. Ногиной, под налоговым администрированием понимается комплекс мер, направленных на полную и своевременную уплату всех налогов в максимальном объеме при минимальных издержках;

В понимании Л. Я. Абрамчик налоговое администрирование – это динамически развивающаяся система управления налоговыми отношениями, координирующая деятельность налоговых органов в условиях рыночной экономики;

Налоговое администрирование в научной литературе (Финансово-кредитный энциклопедический словарь) также определяют, как урегулированную нормами права деятельность государственных уполномоченных органов в налоговой сфере, направленная на реализацию эффективной налоговой политики;

А.З. Дадашев и А. В. Лобанов дают следующее определение данному понятию: «Налоговое администрирование – это организационно-управленческая система реализации налоговых отношений, включающая совокупность форм и методов, использование которых призвано обеспечить налоговые поступления в бюджетную систему России» [3].

Несмотря на наличие немалоого разнообразия взглядов, можно выделить два основных подхода к определению содержания данного понятия (рис. 1).

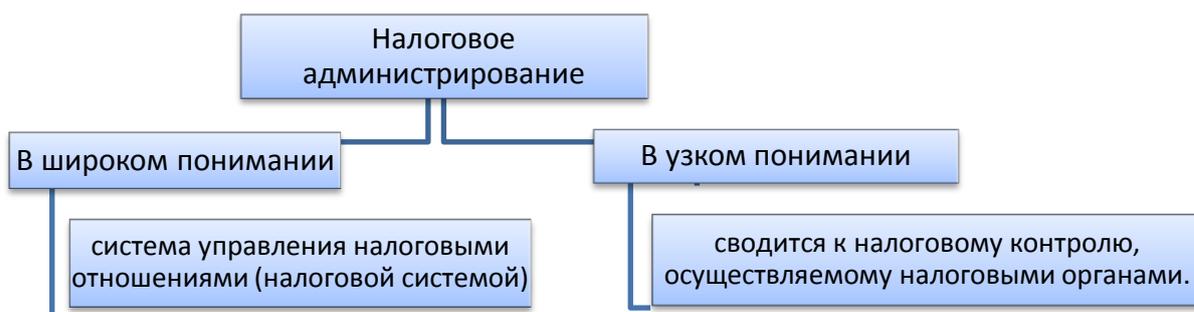


Рис. 1. Налоговое администрирование

Примечание: составлено автором по Данченко, М. А. Налогообложение [Электронный ресурс] : учеб. пособие / М. А. Данченко. – Томск: Изд-во Томск. гос. ун-та., 2012. Режим доступа: <http://tic.tsu.ru/www/uploads/nalog/page14.html> (дата обращения: 27.03.2018).

Изучив различные трактовки понятия налогового администрирования, нами дано уточненное определение. Налоговое администрирование – это организационно-управленческая система реализации налоговых отношений, включающая совокупность форм, методов и мер, использование которых призвано

обеспечить полную и своевременную уплату всех налогов в максимальном объеме при минимальных издержках.

Считаем, что данное определение является более полным и расширенным и отражает основные аспекты.

Налоговое администрирование является достаточно емким по своему содержанию процессом. Оно включает в себя и разработку нормативно-правовых основ налогообложения на основе исторического опыта, современных достижений экономической науки и практики, и обеспечение условий функционирования конкретного налогового механизма, его элементов (планирования, регулирования, контроля), и создание учетно-аналитических, отчетных правил, документов, и многое другое. Налоговое администрирование занимает ведущее место в системе управления экономикой.

С учетом компетенции органов исполнительной власти, выделяют два уровня налогового администрирования.

Субъектами первого уровня выступают Минфин России, ФНС России. Задачами налогового администрирования на этом уровне являются: разработка мер по повышению уровня собираемости налогов, в том числе на основе совершенствования налогового законодательства; составление прогнозов и планирование налоговых поступлений в бюджет с учетом анализа текущих платежей и так далее

Субъектами второго уровня являются территориальные налоговые органы и отдельные подразделения ФНС России. Содержание налогового администрирования на этом уровне составляют мероприятия по осуществлению налогового контроля за соблюдением налогового законодательства налогоплательщиками и нижестоящими налоговыми органами, предоставлением отсрочек и привлечением к ответственности за налоговые и административные правонарушения виновных лиц[4].

Целью налогового администрирования является обеспечение прогнозных налоговых поступлений в бюджетную систему России в условиях оптимального сочетания методов налогового регулирования и налогового контроля, а также наиболее эффективное функционирование налогового механизма и системы налогового регулирования с точки зрения дальнейшего развития национальной экономики.

Важно заметить, что целевые установки налогового администрирования включают исполнение налогоплательщиком налоговой обязанности; выполнение налоговой политики и тех задач, которые стоят перед государством на настоящем этапе; укрепление налоговой дисциплины, а также упорядочение налоговых отношений.

Особенность налогового администрирования заключается в том, что оно выступает в форме комплексной системной организации отношений между налогоплательщиками и налоговой администрацией в лице налоговых органов в целях исполнения доходной части бюджетов различных уровней. Налоговое администрирование нацелено на построение комфортной налоговой системы в мобильной форме, в виде гибкого механизма, способного оперативно реагировать как на внешние, так и на внутренние изменения. Эта комплексная система

направлена на повышение эффективности совокупности норм и правил, регламентирующих налоговые действия, конкретную технологию налоговых отношений и стабильное поступление доходов в бюджетную систему Российской Федерации.

Налоговое администрирование – наиболее социально выраженная сфера управленческих действий. Недостатки налогового администрирования приводят к резкому снижению поступлений налогов в бюджет, увеличивают вероятность налоговых правонарушений, нарушают баланс межбюджетных отношений регионов с федеральным центром и, в конечном итоге, усугубляют социальную напряженность в обществе [5].

Налоговое администрирование служит своего рода индикатором, который позволяет проследить эффективность существующей системы налогов и сборов. Более того, оно позволяет оптимизировать процессы формирования бюджетных и внебюджетных фондов денежных средств, упорядочить налоговые отношения, создать необходимые условия, в том числе сформулировать определенные идеи, предложить законопроекты и т.п., необходимые для реализации финансово-правовой политики государства.

Обобщая научное исследование теоретических и методологических основ, предлагаются следующие направления налогового администрирования, представленные на рисунке 2.



Рис. 2. Основные направления налогового администрирования

Примечание: Барашков О. А., Захарова А. С. К вопросу о теоретических основах налогового администрирования в Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.science-bsea.bgita.ru/2009/ekonom_2009_2/barashkov_vopros.htm (дата обращения: 02.04.2018)

Налоговое администрирование как деятельность органов власти охватывает не только исполнение действующих норм налогового законодательства, но и сбор, анализ информации, в том числе по практике исполнения процедур нало-

говых проверок, и разработку мер по реформированию механизма исчисления налогов, процедуры и методики налогового контроля. Качественная работа налогового аппарата способна выявлять факты несовершенства налогового законодательства, которые позволяют налогоплательщикам уменьшать свои налоговые платежи или уклоняться от их уплаты, и принимать меры по их устранению.

Таким образом, налоговое администрирование является более узким понятием, чем общее понятие управления налоговой системой, но более широким, чем налоговый контроль.

Изучив сущность налогового администрирования, можно сделать вывод, что налоговое администрирование – это организационно-управленческая система реализации налоговых отношений, которая включает в себя комплекс мер, применение которых призвано обеспечить налоговые поступления в бюджетную систему России. Недостатки налогового администрирования приводят к резкому снижению поступлений налогов в бюджет, увеличивают вероятность налоговых правонарушений, нарушают баланс межбюджетных отношений регионов с федеральным центром и, в конечном итоге, нагнетают социальную напряженность в обществе.

Библиографический список

1. Российская Федерация. Законы. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Текст] : от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ / Российская Федерация. Законы // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 31. – Ст. 3823.

2. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая [Текст] : текст с изм. и доп. на 5 мая 2016 года / Российская Федерация. Законы. – М. : ЭКСМО, 2016. – 1018 с.

3. Данченко, М. А. Налогообложение [Электронный ресурс] : учеб.пособие / М. А. Данченко. – Томск : Изд-во Томск. гос. ун-та., 2012. – Режим доступа: <http://tic.tsu.ru/www/uploads/nalog/page14.html> (дата обращения: 27.03.2018)

4. Казова, З. М. Налоговое администрирование и налоговый контроль [Текст] / З. М. Казова // Научные известия. – 2015. – № 1. – С. 81–85.

5. Рамазанова, Б. К. Основные подходы к определению понятия налоговое администрирование [Текст] / Б. К. Рамазанова // Теория и практика общественного развития. – 2014. – № 1. – С. 447–449.

6. Барашков, О. А., Захарова, А. С. К вопросу о теоретических основах налогового администрирования в Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.science-bsea.bgita.ru/2009/ekonom_2009_2/barashkov_vopros.htm (дата обращения: 02.04.2018)

7. Голоманчук, Э. В. Правовой анализ понятия, сущности и видов налогового контроля / Эйда Владимировна Голоманчук // Научный вестник Волгogr. фил. РАНХиГС при Президенте РФ. Сер. Юриспруденция. – 2016. – № 1. – С. 36–40.

8. Солехзода, А. М. Роль и место налогового администрирования в повышении эффективности системы налогообложения / А. М. Солехзода // Налоговая политика и практика.

Д. В. Ветютнева

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЯХ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: В. В. Яковенко, к.э.н.

В процессе функционирования любой хозяйствующий субъект сталкивается с потребностью в финансовых ресурсах.

Финансовые ресурсы – это вся совокупность существующих и возможных денежных фондов и средств организации, аккумулируемых предприятием, которые могут быть использованы в процессе простого и расширенного воспроизводства, а также для осуществления иных видов деятельности.

Следует выделить особенности финансовых ресурсов:

1. Основное назначение финансовых ресурсов – обеспечение непрерывности воспроизводственного процесса. Являясь фактором производства, они участвуют в удовлетворении общественных потребностей, а также способствуют получению организацией прибыли.

2. Необходимо отметить, что часть финансовых ресурсов идёт на финансирование непромышленной сферы. Часть средств организация выделяет на создание и финансирование инфраструктуры (детские сады, жилые дома, санатории). Данная статья расходов является исполнением социальной ответственности бизнеса. Несмотря на то, что данные финансовые ресурсы не направляются непосредственно в производство, они могут оказывать на него влияние в виде повышения производительности труда работников.

3. Ранее отмечалось, что финансовые ресурсы используются в процессе расширенного воспроизводства, так они становятся инструментами инвестирования. Отдача от инвестиций может быть как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде.

4. Тесной связи с инвестициями можно противопоставить необходимость обеспечения с помощью финансовых ресурсов ликвидности и платёжеспособности. Для того, чтобы организации могла в любой момент ответить по своим обязательствам, она должна держать часть финансовых ресурсов в наличной форме, либо в специальных фондах. Данные средства не будут приносить доход, так как их использование строго регламентировано.

Структура финансовых ресурсов коммерческой организации представлена разнообразными элементами как с точки зрения места их возникновения, источника образования, так и принадлежности самой организации [1]. Поэтому и факторы, определяющую структуру ресурсов разнообразны.

Финансовые ресурсы организации проходят определённые этапы кругооборота [3]. На разных этапах обращения на их структуру оказывают влияния

различные факторы, связанные как с деятельностью организации, так и не зависящие от неё. Прежде всего целесообразно определить группу факторов, которые находятся под контролем коммерческой организации, факторы, на которые организация может прямо или косвенно оказывать воздействие, но в меньшей степени, а также факторы, не подверженные влиянию организации.

Контролируемые внутренние факторы	Среднеконтролируемые факторы	Неконтролируемые внешние факторы
<ul style="list-style-type: none"> • Технологический фактор • Организационно-правовая форма <ul style="list-style-type: none"> • Дивидендная политика • Наличие страхования 	<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие (непродолжительная) кредитная история • Структура активов, обусловленная особенностями отрасли • Этап жизненного цикла организации • Амортизационная политика 	<ul style="list-style-type: none"> • Условия кредитования <ul style="list-style-type: none"> • Требования законодательства • Курс иностранной валюты • Ёмкость финансового рынка

Рис. 1. Факторы, влияющие на структуру финансовых ресурсов

Примечание: Составлено автором.

I. Контролируемые внутренние факторы находятся под контролем коммерческой организации. К их числу относятся технологические фактор, влияющие преимущественно на структуру заёмных и привлечённых финансовых ресурсов; ОПФ организации, от которой преимущественно зависит состав собственных финансовых ресурсов; дивидендная политика, оказывающая влияние на использование собственного финансового ресурса – прибыли; страхование как источник возмещения расходов при наступлении страхового случая.

II. Средне контролируемые факторы-факторы частично находящиеся под контролем организации. К ним относят кредитную историю организации, влияющую на возможность привлечения заёмных финансовых ресурсов; структуру активов компании, так как для внеоборотных и оборотных активов требуются различные по сроку привлечения заёмные финансовые ресурсы; этап жизненного цикла, оказывающий влияние как на объём прибыли компании, так и на величину заёмных и собственных финансовых ресурсов; амортизационная политика, влияющая на объём прибыли, направляемой на инвестиционные цели, а также на величину финансовых ресурсов, используемых для уплаты налогов.

III. Неконтролируемые внешние факторы, воздействовать на которые организация не может. Данная группа факторов находится под влиянием других субъектов финансового рынка, с которыми взаимодействует организация.

Так как в финансовые ресурсы коммерческой организации проходят три стадии кругооборота, которые различаются по содержанию, поэтому для всесторонней оценки следует использовать группы показателей, которые с различ-

ных сторон отражают использование финансовых ресурсов. Данные показатели представлены на схеме (таблица 1).

Таблица 1

Показатели оценки кругооборота финансовых ресурсов

Показатели	Этапы обращения финансовых ресурсов			
	Формирование	Оборот		Использование
Финансовой автономии;	коэффициент текущей	оборачиваемость	акти-	
долгосрочной финансовой	ликвидности;	текущей	вов;	
независимости;	коэффициент срочной	оборачиваемость	вне-	
краткосрочной задолженности;	ликвидности;	срочной	оборотных активов;	
покрытия процентов;	коэффициент абсолют-	оборачиваемость	оборо-	
обеспеченности собственны-	ной ликвидности;	абсолют-	тотных активов;	
ми оборотными средствами;	коэффициент покрытия	ной ликвидности;	оборачиваемость	запа-
мобильности собственного	кредиторской задол-	коэффициент покрытия	сов;	
капитала	женности дебиторской	кредиторской задол-	оборачиваемость	деби-
		женности дебиторской	торской задолженность	

Примечание: составлено автором

Далее приведён анализ крупнейших энергетических компаний РФ с точки зрения управления финансовыми ресурсами. В таблице 2 представлены коэффициенты, характеризующие эффективность использования финансовых ресурсов на различных этапах их оборота.

Таблица 2

Анализ крупнейших компаний отрасли «Энергетика»

Показатель, коэффициент (нормальное значение)	Годы	АО «Концерн Росэнергоатом»	ПАО «Рус-Гидро»	ПАО «Юнипро»
Этап формирования				
Финансовой автономии (более 0,5)	2015	0,8818	0,8318	0,8846
	2016	0,8599	0,8467	0,8693
	2017	0,8661	0,8398	0,9078
Долгосрочной финансовой независимости (более 0,7)	2015	0,9182	0,9658	0,9355
	2016	0,9474	0,9702	0,9209
	2017	0,9484	0,9345	0,9577
Краткосрочной задолженности (рассматривается в динамике)	2015	0,6922	0,2031	0,5585
	2016	0,3759	0,1943	0,6050
	2017	0,3855	0,4090	0,5005
Покрытия процентов (более 1,5)	2015	15,6614	4,8066	144,5933
	2016	12,4730	7,2130	107,4662
	2017	16,0618	5,9756	560,2667
Обеспеченности собственными оборотными средствами (от 0,1 до 0,8)	2015	-0,4206	0,1034	0,3999
	2016	-0,6095	0,3040	0,2012
	2017	-0,2600	0,3571	0,6406
Мобильности собственного капитала (рассматривается в динамике)	2015	-0,0397	0,0233	0,0870
	2016	-0,0617	0,0791	0,0379
	2017	-0,0319	0,1060	0,1810
Этап оборота				
Текущей ликвидности	2015	1,0170	5,4919	2,9841

Показатель, коэффициент (нормальное значение)	Годы	АО «Концерн Росэнергоатом»	ПАО «Рус- Гидро»	ПАО «Юни- про»
(от 1,5 до 2,5)	2016	1,6529	7,3960	2,0691
	2017	2,0591	3,8029	5,1377
Срочной ликвидности (от 0,7 до 1)	2015	0,6016	5,3569	2,2540
	2016	1,1159	7,2389	1,3277
	2017	1,5304	3,7369	2,6903
Абсолютной ликвидности (от 0,2 до 0,5)	2015	0,3181	1,1155	1,1401
	2016	0,6312	1,7091	0,1785
	2017	1,0772	0,9838	0,8969
Этап использование				
Оборачиваемость активов (рассматривается в динамике)	2015	0,1793	0,1200	0,6170
	2016	0,1747	0,1266	0,6807
	2017	0,2069	0,1472	0,5992
Оборачиваемость ВНА (рассматривается в динамике)	2015	0,1956	0,1477	0,7640
	2016	0,1914	0,1624	0,8138
	2017	0,2315	0,1960	0,8060
Оборачиваемость оборотных активов (рассматривается в динамике)	2015	2,1552	0,6395	3,2073
	2016	2,0080	0,5746	4,1594
	2017	1,9472	0,5906	2,3364
Оборачиваемость запасов (рассматривается в динамике)	2015	5,2765	26,0265	13,1091
	2016	6,1812	27,0539	11,6080
	2017	7,5844	33,9824	4,9046
Оборачиваемость дебиторской за- долженности (рассматривается в динамике)	2015	8,0649	0,8284	8,7470
	2016	6,9308	0,7689	7,5827
	2017	8,9311	0,8161	6,7207
<i>Примечание:</i> составлено автором по материалам годовой бухгалтерской отчетности компаний				

Анализируя данные таблицы 2, невозможно сделать однозначный вывод о том, какая из организаций наиболее рационально использует имеющиеся ресурсы. Так на этапе формирования наиболее приближены к нормальным показателям ПАО «Юнипро». Что касается остальных этапов, то в разные годы компании попеременно достигали оптимальных значений коэффициентов. Во многом это связано с тем, что не все рассматриваемые показатели имеют критериальные значения. Например, показатели, характеризующие эффективность финансовых ресурсов на этапе использования, необходимо рассматривать в динамике для каждого отдельно взятого предприятия, коэффициенты ликвидности имеют определённый интервал, поэтому нельзя определить наиболее оптимальное значение в нём. Следует отметить, что для оценки эффективности использования финансовых ресурсов необходимо проводить сравнительный анализ максимально похожих организаций, иначе репрезентативность полученных результатов будет минимальной. Также необходимо учитывать:

- Диверсификация бизнеса компании;
- Количество лет на рынке;

• Масштабы компании.

Таким образом, понятие «финансовые ресурсы» сложное. При их оценке следует выбирать методику и показатели, учитывающие отраслевую специфику организации, и для того, чтобы повлиять на их структуру необходимо определить круг факторов, оказывающих на них влияние.

Библиографический список

1. Власов, А. В., Илюхина, С. С. Оптимизация структуры финансовых ресурсов промышленных предприятий в механизме рыночной экономики // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 4. С. 325–329.
2. Галанов, В. А. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. для сред. проф. образования по группе спец «Экономика и упр.». – М.: ФОРУМ, 2011. – 413 с.
3. Леонтьев, В. Е. Финансовые ресурсы организации (предприятий): учебник. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 70 с.
4. Мельникова, А. С. Анализ комплексного оперативного управления оборотными активами ОАО «ЛУКОЙЛ» // Master's Journal. – 2014. – № 2. – С. 276–286.
5. Фирсова, А. А. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – Саратов: Изд-во Саратовского университета, 2016. – 48 с.

Г. А. Вилкова

**МЕЖБЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ
ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ
БЮДЖЕТНОЙ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА**

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: А. В. Дорждеев, д.э.н.

Важнейшим элементом бюджетной политики, формирующим и поддерживающим сбалансированность финансовой системы, является межбюджетное регулирование. Система распределения доходов бюджетов и расходных полномочий между уровнями бюджетной системы формирует предпосылки для перераспределения значительного объема бюджетных средств, поскольку для многих муниципальных образований обеспечение реализации полномочий только за счет налоговых и неналоговых доходов не представляется возможным. Актуальность темы данной работы обусловлена значимостью межбюджетного регулирования в формировании общей бюджетной стратегии региона, поскольку посредством построения межбюджетных отношений обеспечивается выравни-

вание финансовой обеспеченности территорий, стимулирование их развития, повышения общего уровня доходов бюджетов.

Межбюджетное регулирование на региональном уровне подразумевает формирование норм, правил, а также реализацию взаимодействия между региональными властями и органами местного самоуправления, в рамках которой осуществляется распределение налоговых доходов, расходных полномочий и межбюджетных трансфертов [1]. Формирование межбюджетных отношений в различных субъектах РФ имеет свои отличительные черты, при этом представляется возможным выявить такие общие характеристики, как:

- ✓ обеспечение муниципальных образований минимальным уровнем доходов на решение вопросов местного значения и реализацию делегированных полномочий;

- ✓ предоставление финансовой поддержки бюджетам муниципальных образований территорий, не обеспеченных объемом доходов необходимым для решения текущих вопросов.

Особенностью межбюджетного регулирования является то, что инструменты межбюджетного регулирования могут быть по-разному использованы в зависимости от социально-экономического положения, реализуемой финансовой политики, целей и задач, решаемых как на федеральном, так и региональном уровнях.

Осуществление межбюджетного регулирования основывается на следующих принципах взаимоотношения государства и муниципальных образований:

1. с одной стороны, требование государства решения вопросов местного значения муниципальными образованиями, а также исполнения делегированных им полномочий на определенном уровне и при этом предоставления необходимой финансовой помощи;

2. с другой стороны, право муниципальных образований на получение необходимой финансовой помощи для решения вопросов местного значения муниципальными образованиями, а также исполнения делегированных им полномочий [2].

Таким образом, межбюджетное регулирование основывается на согласовании интересов муниципальных образований и региональных властей. Следовательно, можно говорить о том, что целью межбюджетного регулирования на основе согласования интересов муниципальных образований и субъекта РФ является формирование такой системы финансового взаимодействия, которая позволяет на основе заинтересованности как региональных, так и муниципальных властей наиболее результативно использовать имеющиеся ресурсы для достижения общих целей развития. Реализация рассматриваемого подхода предполагает выявление основных интересов, а также формирование финансовой стратегии региона, включающей следующие позиции:

1. выявление основных ориентиров, целей, предельного и минимального уровней выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований;

2. проведение оценки необходимости, выбор механизмов и разработка методик финансового стимулирования муниципальных образований;

3. анализ делегирования полномочий на муниципальный уровень в регионе и его оценка, определение необходимых объемов финансирования и оптимальных сроков перечисления средств в местные бюджеты;

4. определение приоритетов развития субъекта федерации, реализация которых предполагает работу на условиях софинансирования с бюджетами муниципальных образований;

5. определение предельного объема средств, который может быть использован в субъекте РФ в рамках межбюджетного регулирования;

6. проведение анализа документации муниципальных образований, в том числе их стратегий социально-экономического развития, бюджетных прогнозов и показателей местного бюджета.

Итак, особое место межбюджетного регулирования в общей бюджетной стратегии субъекта РФ обусловлена возможностью использования межбюджетных трансфертов для выравнивания финансовой обеспеченности территорий, стимулирования их развития, повышения общего уровня доходов консолидированного бюджета субъекта [3]. С учетом существенной роли финансовой помощи для местных бюджетов, стратегическое управление распределением дотаций и субсидий позволяет повысить качество финансового планирования на муниципальном уровне.

В соответствии с вышеизложенным, предлагается рассматривать следующие основные этапы разработки и реализации бюджетной стратегии:

- ✓ анализ финансовой ситуации в регионе;
- ✓ определение основных целей при формировании доходов и осуществлении расходов;
- ✓ разработка механизмов достижения поставленных целей;
- ✓ мониторинг результатов и корректировка бюджетной стратегии.

На первом этапе анализируется финансовая ситуация субъекта для определения перспектив развития, а самое главное, рассматриваются финансовые возможности региона.

На втором этапе с учетом поставленных целей и имеющихся возможностей рассматривается необходимость мобилизации доходных источников и организации финансирования расходных полномочий.

Так, если в регионе наблюдается снижение налоговых доходов, зависимость от финансовой поддержки вышестоящего уровня бюджетной системы, то реализация стратегии региона ориентируется на поддержание допустимого уровня дефицита бюджета, недопущение увеличения кредиторской задолженности. При этом необходимо осуществлять оптимизацию расходов бюджета и мобилизацию доходов.

В случае если, в регионе наблюдается стабильное экономическое положение, позволяющее осуществлять финансирование приоритетных направлений социально-экономического развития без внесения изменений в процесс управления доходами и расходами, то межбюджетное регулирование ориентируется на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований, а также предоставление необходимой финансовой поддержки для исполнения делегированных им полномочий.

На третьем этапе осуществляется разработка механизмов достижения поставленных целей. К инструментам финансового стимулирования, способным обеспечить увеличение доходов бюджетов, могут быть отнесены стимулирующие межбюджетные трансферты. Поскольку межбюджетное регулирование должно способствовать увеличению местных доходов за счет наращивания налоговых и неналоговых поступлений. Для достижения высоких показателей выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований необходимо систематическое совершенствование методик распределения дотаций на выравнивание.

На четвертом этапе осуществляется мониторинг результатов и корректировка бюджетной стратегии. При подготовке нормативных правовых актов, устанавливающих порядок предоставления бюджетам муниципальных образований, а также методики распределения межбюджетных трансфертов, проводится первая стадия мониторинга. Вторая стадия осуществляется при распределении межбюджетных трансфертов в течение финансового года. Третья же стадия мониторинга осуществляется при рассмотрении отчетов об исполнении бюджетов и отражает результаты достижения поставленных целей.

Важной составляющей является проведение оценки эффективности предоставления межбюджетных трансфертов. Здесь необходимо использование специальных показателей, отражающих достижение необходимого результата и целей предоставления межбюджетных трансфертов бюджетам муниципальных образований [4]. В Бюджетном кодексе РФ понятие эффективности раскрывается как достижение заданных результатов с использованием наименьшего объема средств (экономности) и (или) достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств (результативности) [5]. В экономической литературе под эффективностью чаще всего понимается относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение [6].

Процесс оценки эффективности предоставления межбюджетных трансфертов можно разбить на следующие этапы:

1. Определение цели предоставления межбюджетного трансферта.
2. Определение показателя результата:
 - a. на основании цели предоставления межбюджетного трансферта устанавливается показатель результата;
 - b. определяется степень достижения установленного показателя результата по каждому получателю межбюджетного трансферта путем сравнения планового и фактического значения показателя результата на отчетную дату.
3. Определение показателя затрат по каждому получателю межбюджетного трансферта путем сравнения планового объема межбюджетного трансферта и фактически выделенного на отчетную дату.
4. Определение показателя эффективности предоставления межбюджетного трансферта путем соотношения показателя результата к показателю затрат.

Рассмотренный механизм позволяет проводить оценку предоставления межбюджетных трансфертов бюджетам муниципальных образований. Оценка

эффективности предоставления межбюджетных трансфертов строится на достижении определенных показателей при предоставлении финансовой помощи.

Итак, формирование бюджетной стратегии субъекта РФ направлено на достижение долгосрочных целей финансового развития как самого субъекта РФ, так и муниципальных образований, входящих в его состав, что, в свою очередь, предполагает проведение сбалансированного межбюджетного регулирования, а также формирование оптимальных методик распределения межбюджетных трансфертов и оценки их эффективности.

Библиографический список

1. Левина, В. В. Функции межбюджетного регулирования как элемента региональной финансовой политики / В. В. Левина // Вестник РУДН, серия Политология. – 2010. – № 4. – С. 38–50.

2. Завьялов, Д. Ю. Потенциал межбюджетного регулирования как инструмента бюджетной политики / Д. Ю. Завьялов // Финансы. – 2008. – № 3. – С. 11–15.

3. Слепов, В. А. Приоритетные направления развития межбюджетных отношений / В. А. Слепов, В. Б. Шуба, В. К. Бурлачков // Финансы. – 2009. – № 3. – С. 25–29.

2. Порембский, В. Я. Эффективность расходов – залог успешной бюджетной политики // Финансы. – 2012. – № 11. – С. 3–7.

3. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

4. Райзберг, Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 495 с.

Е. А. Голотина

**ФЕДЕРАЛЬНЫЕ БЮДЖЕТНЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК УЧАСТНИКИ
НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ**

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: С. А. Овчинцева, к.э.н.

Сфера образования является одним из главных факторов экономического и социального прогресса общества и поэтому должно быть объектом особого внимания и поддержки государства. Кроме того, образовательные организации выступают важными субъектами различных видов правоотношений, в том числе и в сфере налогообложения, специфика которого в системе образования связана с особенностями правового статуса участников образовательных отношений, режимом их деятельности, доходами и имуществом.

Согласно пункту 18 статьи 2 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» образовательная организация представляет собой некоммерческую организацию, осуществляющую на основании лицензии образовательную деятельность в качестве основного вида деятельности в соответствии с целями, ради достижения которых такая организация создана.

Одним из типов образовательных организаций в Российской Федерации являются образовательные организации высшего образования, выступающие объектом данного исследования.

На начало 2015/2016 учебного года по данным статистики свою деятельность на территории Российской Федерации осуществляли 896 образовательных организаций высшего образования, из которых 530 – государственные и муниципальные организации, и 1079 филиалов образовательных организаций высшего образования, реализующих программы бакалавриата, специалитета и магистратуры, 67 % из которых составляют филиалы государственных и муниципальных учреждений [2, с. 280], что говорит о приоритетности данной сферы для социально-экономического развития Российской Федерации.

Стоит отметить, что наибольший удельный вес среди государственных образовательных учреждений высшего образования занимают бюджетные учреждения, которые представляют собой некоммерческие организации, созданные Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий соответственно органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления в сферах науки, образования,

здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах.

До 1990-х гг. все плановые потребности бюджетных образовательных учреждений полностью финансировались из бюджета. В дальнейшем это стало невозможным из-за резкого сокращения бюджетных ресурсов, а также в связи с тем, что очень большое число учреждений образования и других учреждений были переданы на содержание органам государственной власти и местного самоуправления. И без того остродефицитный бюджет России не мог обеспечить даже минимальных потребностей этой существенно возросшей бюджетной сферы. Очень многие учреждения в таких условиях не могли своевременно рассчитываться со своими работниками по заработной плате. Еще хуже обстояло дело с финансированием других статей расходов: прекратилось финансирование капитального строительства, капитального и текущего ремонта, расходов на коммунальные услуги и др. Кроме того это положение сложилось в условиях изъятия у предприятий чрезвычайно высоких налогов, тормозивших экономическое развитие страны. Эти налоги необходимо было снижать, а, следовательно, уменьшать доходы бюджета, что не могло сказаться на бюджетных расходах на нужды образования, здравоохранения, культуры и др. [6, с. 14].

С целью восполнить недостающие бюджетные средства бюджетных учреждений другими источниками, которые были бы стабильными и достаточно большими, бюджетным учреждениям была предоставлена возможность осуществлять предпринимательскую деятельность, которая в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации представляет собой приносящее прибыль производство товаров, работ и услуг, отвечающих целям создания некоммерческой организации, а также приобретение и реализацию ценных бумаг, имущественных прав, участие в хозяйственных обществах и товариществах.

Постепенно приносящая доход деятельность бюджетных учреждений становится все более значимым участком их работы, получает повсеместно широкое развитие, становится большим и надежным источником доходов, позволяет восполнить недостающие бюджетные средства, закупать необходимое оборудование, решать многие социальные вопросы, улучшать качество работы и обслуживания населения. В структуре финансового обеспечения бюджетных и автономных учреждений в 2015 году бюджетное финансирование составляло до 81 %, а собственные доходы учреждений, будучи значимыми на федеральном уровне (более 1/3 совокупных доходов), на региональном и муниципальном уровнях не превышали 10 % [7]. Кроме того, приносящая доход деятельность бюджетных учреждений позволила увеличить налоговые доходы бюджетов всех уровней.

В соответствии с действующим законодательством бюджетные учреждения являются участниками налоговых отношений и представляют собой группу налогоплательщиков с многообразными особенностями.

В понятийном поле налогового законодательства (пункт 2 статьи 11 Налогового кодекса РФ) образовательные организации рассматриваются как юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации. Они являются субъектами налоговых правоотношений, то есть носите-

лями прав (статья 21 НК РФ), обязанностей (статья 23 НК РФ), несут ответственность за совершение налоговых правонарушений (статья 107 НК РФ), на них распространяется презумпция невиновности налогоплательщика (статья 108 НК РФ), предполагающая налоговый иммунитет от чрезмерного вмешательства налоговых органов в финансово-экономическую и хозяйственную деятельность образовательных организаций.

Правовые основы налогообложения бюджетных учреждений включают совокупность нормативно-правовых актов конституционного, гражданского, налогового, бюджетного, административного и других отраслей права, которые содержат конкретные нормы, определяющие условия и порядок налогообложения. Однако центральное место в нормативной базе, определяющей налогообложение бюджетных образовательных учреждений занимает налоговое и бюджетное законодательство во взаимосвязи с нормами гражданского права, что обусловлено двойственностью природы бюджетных учреждений, которые выступают как субъектами бюджетных отношений, так и предпринимательской деятельности [4, с. 21].

Нормы налогового законодательства определяют порядок налогообложения деятельности образовательных организаций, которое имеет свои особенности, так как рассматриваемые учреждения относятся к некоммерческим и основная цель их деятельности – образовательный процесс [5, с. 138].

Действующая система налогообложения бюджетных образовательных учреждений высшего образования претерпела значительные изменения за последние десятилетия.

С 1 января 2005 г. утратила силу ст. 40 Закона РФ от 10.07.1992 № 3266-1 «Об образовании», гарантирующая образовательным учреждениям государственное финансирование и льготное налогообложение. В частности, образовательные учреждения независимо от их организационно-правовых форм в части непредпринимательской деятельности, предусмотренной уставом этих образовательных учреждений, освобождались от уплаты всех видов налогов. Теперь государственные образовательные учреждения высшего образования, наряду с другими организациями, для целей налогообложения руководствуются положениями части второй Налогового Кодекса Российской Федерации, которыми непосредственно для них определяются особенности исчисления налогов и возможности применения льгот.

В литературе отмечается, что основанием возникновения налоговой обязанности является объект налогообложения, представляющий собой производимые субъектом налога действия или происходящие в отношении него события, свидетельствующие об имущественной состоятельности и платежеспособности субъекта налога и дающие государству основание притязать на часть собственности субъекта налога [1, с. 375].

Так, согласно налоговому законодательству бюджетные образовательные учреждения не вправе использовать специальные налоговые режимы: упрощенную систему налогообложения (пункт 3 статьи 346.12 НК РФ) и единый сельскохозяйственный налог (пункт 6 статьи 346.2 НК РФ). Они являются плательщиками федеральных (налог на добавленную стоимость, налог на прибыль

организаций), региональных (налог на имущество организаций и транспортный налог) и местных налогов (земельный налог).

Кроме того бюджетные учреждения федерального уровня (в том числе и образовательные) находятся в менее выгодном положении в сфере налогообложения, так как на них не распространяются налоговые льготы при уплате региональных и местных налогов, в связи с чем учредители этих учреждений должны закладывать суммы региональных и местных налогов в субсидию на выполнение государственного задания [3, с. 188].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в целях повышения эффективности расходования бюджетных средств и реализации принципа конкуренции в сфере предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе и образовательных, порядок налогообложения бюджетных учреждений крайне близок к порядку налогообложения предусмотренных для иных юридических лиц. Налоговые льготы не имеют привязки к организационно-правовой форме государственных (муниципальных) учреждений, а значит, позволяют использовать их любым организациям, работающим в данных сферах. Поэтому исследуемым учреждениям в целях минимизации влияния налогообложения на свою деятельность и оптимизации налоговых рисков необходимо четко руководствоваться положениями законодательства и выполнять те условия, критерии и требования, которые государство устанавливает в целях эффективного налогового администрирования.

Библиографический список

1. Запольский, С. В. Финансовое право: учебник / С. В. Запольский. – М.: Юридическая фирма «Контракт»: Волтере Клувер. – 2011. – 792 с.
2. Индикаторы образования: 2017: статистический сборник / Н. В. Бондаренко, Л. М. Гохберг, И. Ю. Забатурина и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 320 с.
3. Карандаев, И. Ю. Финансово-правовое регулирование деятельности бюджетных учреждений в Российской Федерации: дис. ... канд. экон. наук: 12.00.04: защищена 12.02.14: утв. 24.06.14. – М., 2014. – 215 с.
4. Курочкин, В. В. Бюджетные учреждения как субъекты налоговых отношений / В. В. Курочкин // Налогообложение. – 2004. – № 11 (107). – С. 20–23.
5. Сюбарева, И.Ф. Правовой режим налогообложения образовательных организаций в российской федерации / И. Ф. Сюбарева // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. – 2013. – Вып. 3. – С. 136–143.
6. Чемерицкий, Л. К. О Налогообложении бюджетных учреждений / Л. К. Чемерицкий // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2005. – №5 (125). – С. 14–16.
7. Доклад Министерства финансов Российской Федерации «Об основных направлениях повышения эффективности расходов федерального бюджета за 2015 г.». Режим доступа: http://minfin.ru/common/upload/library/2015/07/main/Doklad_Ob_osnovnykh_napravleniyakh_povysheniya_effektivnosti_raskhodov_federalnogo_budzheta.pdf.

А. А. Дашкина

УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ В ЦЕЛЯХ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ХРАНЕНИЕ ПРОДУКЦИИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: В. В. Яковенко, к.э.н.

Управление производством – это целый комплекс мероприятий, который направлен на обеспечение бесперебойной и эффективной работы любого предприятия вне зависимости от формы собственности и производственных мощностей. Наличие запасов продукции является одним из основных условий непрерывности процесса воспроизводства, так как они обслуживают данный процесс.

Исследуемая проблема оптимизации затрат на хранение продукции является весьма актуальной, так как умелое управление запасами продукции минимизирует их объем, снижая расходы, связанные с запасами и повышая доходность активов. Вместе с тем объем запасов продукции должен быть достаточным для успешной работы предприятия. Управление запасами продукции связано с компромиссом между расходами по содержанию запасов и прибылью от владения ими. Чем выше объем запасов продукции, тем выше стоимость их хранения, страхования, налогообложения, расходы на выплату процентов по кредиту для преобразования запасов. С их увеличением растут и затраты по поддержанию соответствующих источников финансирования, с другой стороны увеличение запасов продукции снижает риск сокращения объектов производства из-за отсутствия запасов сырья и материалов на складе, а также риск потери покупателей из-за отсутствия запасов готовой продукции.

Проведенное исследование базируется на сложившихся к настоящему времени научных подходах в области экономики, логистики, управления. Теоретической основой изучения общих вопросов организации и управления товарными запасами явились труды отечественных специалистов, таких как Б. А. Аникин, А. Г. Бондарь, А. М. Гаджинский, В. В. Дыбская, Е. И. Зайцева, В. С. Лукинский, Л. Б. Миротини др.

Управлять производством в целях минимизации затрат на хранение продукции можно путем проведения ABC-анализа. Сущность этого анализа заключается в том, что производится классификация всех номенклатурных позиций, данные о запасах которые поддерживаются по признаку относительной важности этих позиций. Обычно прибегают к трехступенчатому ранжированию номенклатурных позиций: на категории А, В и С. ABC-анализ базируется на принципе Парето, сформулировавшего правило, суть которого сводится к следующему: контроль относительно небольшого элементов позволяет контролировать ситуацию в целом. Определить продукцию категории А, В или С можно на основе объемов продаж/валовой прибыли. 80 % объема продаж составляют

номенклатурные позиции категории А, 15 %-категории В и 5 %-категории С. Далее сопоставить долю занимаемых складских площадей каждой категории. Как правило, продукция категории А имеет долю в объеме продаж больше, чем долю занимаемых складских площадей. Поскольку высокая оборачиваемость продукции: мало дней хранится на складе. Однако, в категории В и С обратная ситуация. В этом случае, либо выводить из ассортимента позиции категории С, либо производить их только под заказ. Это приведет к высвобождению производственных мощностей, которые можно направить на продукцию категории А. Площадь складских помещений не уменьшится, однако затраты на единицу продукции будут меньше за счет масштаба производства.

Также необходимо отметить, что наличие различной продукции в ассортименте приводит к слишком частым переходам между продуктами в производстве.

Последствия излишнего количества переходов:

- ✓ увеличение затрат на переходы;
- ✓ негативное влияние на производственный персонал.

Последствия недостаточного количества переходов:

- ✓ затаривание складов и как следствие отсутствие мест постановки для востребованных продуктов;
- ✓ увеличение стоимости хранения продукции.

Решением данной проблемы будет определение оптимального количества смен непрерывного производства продукта.

Оптимальное количество смен непрерывного производства продукта зависит от следующих показателей:

- ✓ затраты на переходы

Затраты рассчитываются путем суммирования трудозатрат(руб.), затрат на обеспечение электроэнергией(руб.), затрат на чистку оборудования(руб.) и выпуска бракованной продукции при переходе(руб.) (если такая имеется)

- ✓ затраты на хранение продукции.

Стоимость хранения тонны продукции в сутки рассчитывается по формуле:

$$X(\text{руб}) = \frac{C \cdot D}{365},$$

где С – себестоимость продукции, в расчете включены только те элементы себестоимости, на которые можно повлиять переходами в течение месяца: стоимость сырья, ФОТ и налоги с ФОТ производственных рабочих, затраты на газ и электроэнергию, цеховые затраты.

D – стоимость денег, % годовых (кредитная ставка)

- ✓ Объем продаж
- ✓ Производительность оборудования (нормативный показатель)

На рисунке 1 показана взаимосвязь расходов на переходы и хранение продукции от количества переходов. Если производить продукцию без осуществления переходов, то среднедневной запас будет максимально высоким. В результате, затраты на хранение продукции будут достигать своего пика. Если производить продукцию с постоянными переходами (количество переходов-19), то запасы на хранения будут минимальными, однако затраты на переходы будут максимальными. В результате, затраты на 1 единицу продукцию будут высокими. Оптимальное количество переходов то, при котором соотношение

затрат на хранение продукции и затрат на количество переходов составляет минимальные затраты на единицу продукции (количество переходов – 7).

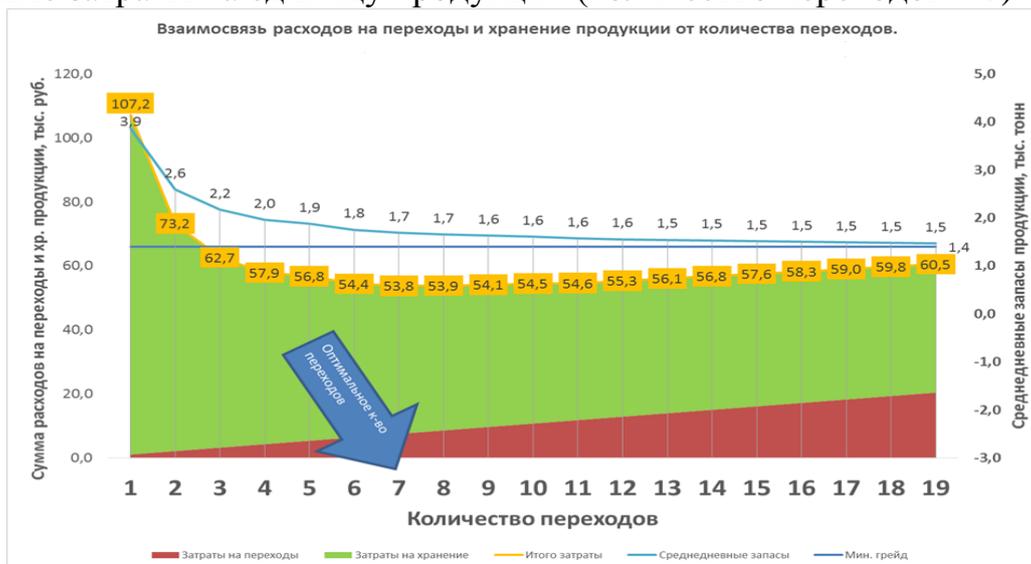


Рис. 1. Взаимосвязь расходов на переходы и хранение продукции от количества переходов

Из этого следует, что минимизация количества переходов не всегда ведет к оптимизации затрат на создание и хранение запасов готовой продукции. Поэтому необходимо при планировании количества переходов и количества смен непрерывного производства продукта учитывать следующие показатели: стоимость перехода, стоимость хранения продукции, объем продаж, производительность оборудования.

Библиографический список

1. Данилова, С. Ю. Оптимизация уровня запасов производства с целью повышения конкурентоспособности предприятия с непрерывным циклом производства / С. Ю. Данилова, Е. В. Пуденков // Вестник Волжского университета имени В. Н. Татищева. – Тольятти, 2013. – № 2 (28). С. 47–52.
2. Егоркина, Е. Ю. оптимизация процесса управления запасами на предприятии оптовой торговли / Е.Ю. Егоркина, С.Ю. Данилова // Молодой ученый, 2016. – № 16 (120). – С. 157–160.
3. Носков, С. В. Стратегия управления запасами в промышленности / С. В. Носков, Д. В. Чернова // Стратегия социально-экономического развития Самарской области. – М.: Экономика, 2012. – С. 95–113.
4. Оперативное управление производством / Н. М. Мурахтанова [и др.]. учеб. / под общ. ред. Н. М. Мурахтановой, Тольятти, 2014. 331 с.
5. Пушкарская, Е. Ю. Управление товарными запасами в условиях нестабильности рынка на предприятиях оптовой торговли / Е. Ю. Пушкарская // Экономика и социум, 2016. – № 1 (20). – С. 1–8.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ПРОГРАММНЫХ РАСХОДОВ БЮДЖЕТА

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: О. С. Олейник, д.э.н.

В настоящее время в Российской Федерации формируется новая система государственного и муниципального управления в целях повышения результативности и эффективности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления. Одним из ее элементов является программное бюджетирование в сфере управления государственными и муниципальными финансами на основе внедрения в бюджетный процесс целевых программ.

В связи с этим возникает потребность в разработке соответствующего методического инструментария финансового анализа программных расходов бюджета. Данным фактором объясняется актуальность выбранной темы исследования.

В процессе финансового анализа выполняются расчеты по определению абсолютных и относительных показателей программных расходов бюджета.

Система абсолютных показателей программных расходов бюджета включает количественные и стоимостные показатели.

В состав количественных показателей программных расходов бюджета включаются показатели, характеризующие новые государственные (муниципальные) программы:

1. Количество главных распорядителей бюджетных средств $N_{ГРБС}$;
2. Количество главных распорядителей бюджетных средств, реализующих ведомственные целевые программы $N_{ГРБС(ВЦП)}$;
3. Количество главных распорядителей бюджетных средств, реализующих долгосрочные целевые программы $N_{ГРБС(ДЦП)}$, реализующих государственные (муниципальные) программы $N_{ГРБС(ГМП)}$;
4. Количество ведомственных целевых программ $N_{ВЦП}$;
5. Количество долгосрочных целевых программ $N_{ДЦП}$, количество государственных (муниципальных) программ $N_{ГМП}$;
6. Количество долгосрочных целевых программ продолжительностью 3 года $N_{ДЦП3}$, государственных (муниципальных) программ продолжительностью 3 года $N_{ГМП3}$;
7. Количество долгосрочных целевых программ продолжительностью 4 года $N_{ДЦП4}$, государственных (муниципальных) программ продолжительностью 4 года $N_{ГМП4}$;
8. Количество долгосрочных целевых программ стратегического развития продолжительностью пять и более лет $N_{ДЦПстр}$, государственных (муниципаль-

ных) программ стратегического развития продолжительностью пять и более лет $N_{ГМПстр}$;

9. Количество долгосрочных целевых программ межведомственных, имеющих более одного главного распорядителя бюджетных средств $N_{ДЦПМВ}$, государственных (муниципальных) программ межведомственных, имеющих более одного главного распорядителя бюджетных средств $N_{ГМПМВ}$;

10. Количество долгосрочных целевых программ, имеющих одного главного распорядителя бюджетных средств $N_{ДЦПВ}$, государственных (муниципальных) программ, имеющих одного главного распорядителя бюджетных средств $N_{ГМПВ}$ [1].

Исходя из результатов проведенного критического анализа научной литературы, предлагается дополнить стоимостные показатели программных расходов бюджета расходами на реализацию государственных (муниципальных) программ и новыми показателями (расходы на выполнение государственных и муниципальных заданий, субвенции и субсидии муниципальным бюджетам). Это обусловлено отменой фондов компенсаций и софинансирования расходов в связи с совершенствованием системы управления бюджетными расходами с 01.01.2014.

В результате образуется обновленный состав стоимостных показателей программных расходов бюджета:

1. расходы на реализацию ведомственных целевых программ $R_{ВЦП}$;
2. расходы на реализацию долгосрочных целевых программ $R_{ДЦП}$, государственных (муниципальных) программ $R_{ГМП}$;
3. внепрограммные расходы $R_{ВН}$;
4. бюджетные инвестиции (капитальные расходы) в составе расходов на долгосрочные целевые программы $R_{ДЦПб.инв}$, на государственные (муниципальные) программы $R_{ГМПб.инв}$;
5. расходы на реализацию долгосрочных целевых программ инновационного развития $R_{ДЦПинн}$, публично-правового образования, государственных (муниципальных) программ инновационного развития $R_{ГМПинн}$;
6. расходы на реализацию долгосрочных целевых программ стратегического развития публично-правового образования продолжительностью 5 и более лет $R_{ДЦПстр}$, государственных (муниципальных) программ стратегического развития $R_{ГМПстр}$;
7. расходы на реализацию федеральных целевых программ, государственных программ РФ (субъектов РФ для анализа программных расходов местных бюджетов) на территории публично-правового образования $R_{ФЦП}$ и ГП;
8. расходы на реализацию долгосрочных целевых программ межведомственных $R_{ДЦПМВ}$, государственных (муниципальных) программ межведомственных $R_{ГМПМВ}$;
9. расходы на выполнение государственных (муниципальных) заданий $R_{ГМЗ}$;
10. расходы на выполнение государственных (муниципальных) заданий в составе расходов на ведомственные целевые программы, государственные (муниципальные) программы $R_{ГМЗпр}$;

11. субвенции муниципальным бюджетам в составе расходов на ведомственные целевые программы, долгосрочные целевые программы, государственные программы СБ_В;

12. субсидии муниципальным бюджетам в составе расходов на ведомственные целевые программы, долгосрочные целевые программ, государственные программы СБ_С;

13. расходы главного распорядителя бюджетных средств $R_{ГРБС}$;

14. расходы по разделу бюджетной классификации $R_{разд}$;

15. расходы главного распорядителя бюджетных средств по разделу бюджетной классификации расходов $R_{ГРБСразд}$.

Система относительных показателей включает общие и индивидуальные бюджетные коэффициенты.

Общие бюджетные коэффициенты применимы как для бюджета публично-правового образования в целом, так и для конкретного главного распорядителя бюджетных средств. В их состав включаются новые коэффициенты программного управления государственными (муниципальными) услугами, компенсации переданных полномочий и софинансирования расходов. Это связано с тем, что включение основных параметров государственного (муниципального) задания в состав целевых показателей выполнения соответствующих государственных (муниципальных) программ является одной из задач повышения доступности и качества оказания государственных (муниципальных) услуг. Межбюджетные трансферты должны быть обеспечены механизмом их эффективного и результативного использования.

Исходя из результатов проведенного критического анализа научной литературы предлагается ввести новые показатели:

✓ Общий коэффициент программного управления государственными (муниципальными) услугами. Данный коэффициент позволит оценить степень использования органами государственной власти и местного самоуправления программно-целевого принципа в процессе управления государственными (муниципальными) услугами [4].

✓ Общий коэффициент компенсации переданных полномочий. Данный коэффициент отражает долю субвенций в составе расходов на целевые программы и позволяет получить одну из важных характеристик программы, определяющую особенности ее реализации. Высокое значение данного коэффициента (близкое к 1) свидетельствует о том, что программа будет в основном реализовываться в другом публично-правовом образовании и это необходимо учитывать при оценке ее эффективности [2]. Вопрос о целесообразности таких программ является дискуссионным. Более актуальной считается задача разработки эффективного методического инструментария расчета указанных субвенций.

✓ Общий коэффициент софинансирования расходов. Данный коэффициент отражает долю субсидий муниципальным бюджетам на софинансирование аналогичных муниципальных программ [5]. Его высокое значение (близкое к 1) свидетельствует о важности и масштабности решаемых программой задач для социально-экономического развития региона.

В результате образуется обновленный состав общих бюджетных коэффициентов:

1. программного бюджетирования (реальный $K_{пр.б}^P$, и номинальный $K_{пр.б}^H$);
2. внепрограммных мероприятий $K_{вн.м}$;
3. инвестиционной активности $K_{инв.а}$;
4. инновационной активности $K_{инн.а}$;
5. стратегического развития $K_{стр.р}$;
6. интеграции $K_{инт}$;
7. межведомственного взаимодействия $K_{м.в}$;
8. программного управления государственными (муниципальными) услугами $K_{пр.упр}$;
9. компенсации переданных полномочий $K_{комп}$;
10. софинансирования расходов $K_{софин}$.

Индивидуальные бюджетные коэффициенты применимы только для финансового анализа программных расходов конкретного главного распорядителя бюджетных средств. Исходя из результатов проведенного критического анализа научной литературы предлагается ввести их состав новый коэффициент участия главного распорядителя бюджетных средств в государственной (муниципальной) программе. Это предопределено субъектным составом введенных в практику бюджетного процесса государственных (муниципальных) программ, который включает ответственных исполнителей, соисполнителей, участников. Государственная (муниципальная) программа является межведомственной и ее финансирование осуществляют несколько главных распорядителей бюджетных средств, каждый из которых выполняет определенные функции в процессе формирования и реализации программы.

Индивидуальный коэффициент участия главного распорядителя бюджетных средств в государственной (муниципальной) программе отражает долю расходов главного распорядителя бюджетных средств в общем объеме расходов на государственную (муниципальную) программу и позволяет оценить обоснованность наделения его функциями ответственного исполнителя программы [3]. Ответственный исполнитель должен иметь преимущественное право распределять бюджетные ассигнования и лимиты бюджетных обязательств между получателями бюджетных средств в рамках соответствующей государственной (муниципальной) программы.

В результате образуется обновленный состав индивидуальных бюджетных коэффициентов:

1. централизации расходов главного распорядителя бюджетных средств $K_{ц}$;
2. специализации расходов главного распорядителя бюджетных средств $K_{с}$;
3. диверсификации расходов главного распорядителя бюджетных средств $K_{д}$;
4. участия главного распорядителя бюджетных средств в государственной (муниципальной) программе $K_{уч}$.

В заключение можно отметить, что отличительной особенностью предлагаемой методики является возможность ее использования для анализа расходов бюджета, сформированных на основе программно-целевых принципов. Множе-

ственность рекомендуемых бюджетных коэффициентов позволяет выявить внутренние резервы повышения эффективности управления программными расходами и повысить эффективность принимаемых управленческих решений.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что при использовании предложенных дополнительных показателей программных расходов бюджета методика финансового анализа программных расходов бюджета будет более совершенна.

Библиографический список

1. Жилкина, А. Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для академического бакалавриата. – М.: Юрайт. – 2018. – 285 с.
2. Иванкова, И. А. Сравнительная оценка официальных методик анализа финансового состояния // Вестник Ростов. гос. экон. ун-та «РИНХ». – 2016. – № 1. – С. 47–53.
3. Кузнецова, Е. В. Методологические основы и особенности обеспечения сбалансированности бюджетов субъектов РФ // Региональная экономика: теория и практика. – 2017. – № 12. – С. 53–60.
2. Макарова, С. Н. Методика финансового анализа и оценки программных расходов бюджета публично-правового образования // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 6. – С. 122–123.
3. Фадейкина, Н. В. Развитие методологии и инструментария оценки эффективности использования бюджетных средств // Бухгалтерский учет и анализ. – 2015. – № 3. – С. 85–96.

А. А. Дубинчук

ФОРМИРОВАНИЕ РОССИЙСКОГО СЕГМЕНТА ПРОСЛЕЖИВАЕМОСТИ ТОВАРОВ, КАК МЕРА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНТРОЛЯ ЗА ПОСТУПЛЕНИЕМ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В БЮДЖЕТ РФ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: И. С. Землянская, к.э.н.

Оптимизируя таможенное администрирование и совершенствуя фискальную функцию, эффективно реализуется задача обеспечения баланса интересов государственных органов, социально-экономических интересов общества и бизнеса в частности.

Многолетний опыт работы российских таможенных органов, а также зарубежная практика таможенных служб доказывают: роль таможенных органов в обеспечении фискальной функции является необходимым условием развития

государства. В настоящее время существуют проблемы обеспечения роста таможенных доходов, что, в свою очередь, негативно влияет на обеспечение федерального бюджета РФ.

Автором статьи выделены факторы, которые способны оказывать влияние на снижение поступления сумм таможенных платежей. К ним мы относим:

- ✓ девальвация национальных валют государств-членов. Так, например, за последние 3 года наблюдалась тенденция снижения курсов национальных валют к доллару США, что в значительной степени сказывается на экспортно-импортных операциях;

- ✓ принятие Россией отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности РФ, в отношении ряда стран сроком на один;

- ✓ снижение ставок ввозных таможенных пошлин в результате исполнения обязательств Российской Федерации перед ВТО;

- ✓ использование схем «серого» импорта государствами «Киргизстан и Казахстан»;

- ✓ увеличение нелегального рынка табачной продукции в РФ, связанного с увеличением налоговой ставки на акцизы. С 2014 г. по 2016 г. налоговая ставка выросла на 42%, а поступление увеличилось всего на 26%;

- ✓ использование разных систем акцизного налогообложения в государствах-членах ЕАЭС;

- ✓ отсутствие единой акцизной политики в ЕАЭС.[6]

Для снижения негативных последствий перечисленных факторов считаем необходимым формирование целостного механизма администрирования налоговых и таможенных платежей.

План мероприятий проведения пилотного проекта по представлению в налоговые органы документов и сведений (сообщений), являющихся аналогами отметок, проставляемых таможенными органами на транспортных, товаросопроводительных документах (железнодорожной накладной), в случае их истребования в соответствии с п. 15 ст. 165 НК РФ в электронной форме, а также технология информационного взаимодействия налогоплательщиков и налоговых органов, формат представления документов и сведений (сообщений) и перечень участников пилотного проекта утверждены приказом ФНС России от 10.11.2016 № ммв-7-6/610@.[2]

В настоящее время пилотный проект по оформлению железнодорожной накладной в электронной форме успешно завершен и уже принято решение о масштабировании его результатов. В этих целях идет работа по подготовке изменений в п. 15 ст. 165 НК РФ в части возможности представления железнодорожной накладной в электронной форме в налоговые органы в рамках истребования при подаче реестра для подтверждения ставки НДС 0% [1].

Кроме того, планируется расширение пилотного проекта по осуществлению электронного документооборота при смешанной перевозке «железная дорога – море». Коносамент, являющийся международным документом, будет, скорее всего, представляться в формате pdf, поручения на отгрузку с отметкой таможенных органов «Погрузка разрешена» планируется разработать формат для представления его в электронной форме.

Необходимо сформировать единый, целостный механизм администрирования налоговых, таможенных и других фискальных платежей. Что уже сделано для ее реализации и что планируется на ближайшую перспективу?

Работа ведется по нескольким направлениям. Основные из них – углубление межведомственного обмена информацией при проведении контрольных мероприятий, в том числе об участниках ВЭД; оценка благонадежности участников ВЭД по налоговым и таможенным рискам; выстраивание системы прослеживаемости товаров в рамках ЕАЭС.

Так, распоряжением Совета Евразийской экономической комиссии от 13.01.2017 № 6 утвержден План мероприятий по созданию, обеспечению функционирования и развитию интегрированной информационной системы ЕАЭС на 2017–2018 годы [3]. Одобрен проект Соглашения о механизме прослеживаемости товаров в рамках Евразийского экономического союза (распоряжение Совета Евразийской экономической комиссии от 17.05.2017 № 20). В настоящее время данный проект проходит внутригосударственные согласования в государствах-членах ЕАЭС [5].

Считаем необходимым создание механизма прослеживания товаров в рамках ЕАЭС. Это что обеспечивается путем документальной идентификации товарной партии.

Механизм прослеживания должен охватывать товары, ввозимые на таможенную территорию ЕАЭС. Товары, производимые на территории государств-членов ЕАЭС, могут не подлежать контролю с помощью этого механизма.

В настоящее время налоговые органы имеют данные лишь об обороте товаров, но движение номенклатуры товаров пока контролировать невозможно. Вопрос продиктован временем: какие товары будут прослеживаться в цепочке от их ввоза до конечного потребителя. Формирование российского сегмента системы прослеживаемости товаров включает в себя два этапа.

На первом этапе (в 2018 г.) необходимо осуществить следующие мероприятия:

- ✓ обмен между налогоплательщиками, находящимися на всех налоговых режимах, счетами-фактурами или универсальными передаточными документами в электронном виде с обязательным указанием контрольных (идентификационных) знаков.

- ✓ представление налогоплательщиками в разделах 8 и 9 налоговых деклараций по НДС сведений об КИЗ по прослеживаемым товарам;

- ✓ установление ответственности налогоплательщиков за неуказание контрольных (идентификационных) знаков по прослеживаемым товарам [5].

В 2019–2020 гг., на втором этапе, все налогоплательщики, осуществляющие покупку (продажу) прослеживаемых товаров, будут представлять в налоговые органы счета-фактуры или универсальные передаточные документы в электронном виде с обязательным указанием контрольных (идентификационных) знаков.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая от 05.08.2000 № 117-ФЗ) (ред. от 07.03.2018) [Электронный ресурс] СПС «Консультант плюс» Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/

2. Приказ ФНС России от 10.11.2016 N ММВ-7-6/610@ «О проведении пилотного проекта по представлению в налоговые органы документов и сведений (сообщений), являющихся аналогами [Электронный ресурс] СПС «Консультант плюс» <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=207587&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.757166119552511#09824707127190251>

3. Распоряжение Совета Евразийской экономической комиссии от 13.01.2017 N 6 (ред. от 15.09.2017) «О плане мероприятий по созданию, обеспечению функционирования и развитию интегрированной информационной системы Евразийского экономического союза на 2017–2018 годы» [Электронный ресурс] СПС «Консультант плюс» http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_214136/

4. Распоряжение Совета Евразийской экономической комиссии от 17.05.2017 N 20 «О проекте Соглашения о механизме прослеживаемости товаров в рамках Евразийского экономического союза» [Электронный ресурс] СПС «Консультант плюс» <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=INT&n=60910#036224726394430196>

5. Егоричев, А. В. НДС: отдельные вопросы по электронному взаимодействию // «Налоговая политика и практика» №11 (179) ноябрь 2017. С. 34–35.

6. Кудреватых, Н. С. Участие таможенных платежей в формировании доходной части федерального бюджета российской федерации // Экономические науки: сб. ст. по мат. XLVIII междунар. науч.-практ. конф. № 11 (48). URL: [https://sibac.info/archive/economy/11\(48\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/11(48).pdf)

П. С. Золотова

**БАНКОВСКАЯ ЛИКВИДНОСТЬ: СУЩНОСТЬ И ВЛИЯНИЕ
НА УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ
В РЕГИОНАХ РФ**

Волгоградский институт управления –
Филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: И. В. Максимова, д.э.н.

Одним из показателей уровня развития рыночных отношений является наличие банков, которые способствуют повышению социального развития, развитию бизнеса через механизм кредитования. Кроме того, важнейшую роль в данном показателе важным является качество предоставляемых банками услуг.

Региональная банковская система представляет собой важнейший элемент региональной финансовой системы. В самом общем виде роль региональной банковской системы заключается в ее функциональных связях. С одной стороны, банки являются финансовыми посредниками, являются неотъемлемой частью процессов экономического взаимодействия, которые, в свою очередь возникают между всеми экономическими субъектами, с другой стороны, банковская система выступает в роли основного субъекта инвестиционной активности экономической системы.

Развитие банков, которые участвуют в реализации региональных программ, способствует наращиванию ресурсной базы в регионе и созданию благоприятных условий развития экономики региона в целом, определяется как важное условие устойчивости банковской системы [2].

Банковская система Российской Федерации на сегодняшний день считается наиболее развитой. В связи с этим одной из самых важных задач является управление коммерческим банком посредством обеспечения соответствующего уровня ликвидности. Прежде всего, это связано с тем, что поддержание необходимого уровня ликвидности в банковской сфере является проблемой.

Под ликвидностью понимается возможность превращения актива в деньги. Данное определение является наиболее общим. Варианты трактовки данного понятия различаются по отношению к ценным бумагам, банкам, рынкам и предприятиям.

Ликвидность представляет собой не просто возможность перевода активов, или материальных ценностей, в денежные, но и возможность сделать это максимально быстро, выгодно и удобно. С учетом данных параметров определяется относительная величина [4].

Ликвидность выражается в том, что банк, который имеет достаточный уровень ликвидности, способен удовлетворить денежный спрос клиентов, ко-

которые производят платежи, а в случае изъятия ими своих вкладов удовлетворить их потребность.

Низкий уровень ликвидности может вызвать множество последствий, таких как, например, замедление темпов кредитования, перебои с проведением расчетов, уход с рынка малых и средних организаций, занятых в сфере кредитования [3].

Ликвидность банка непосредственно связана с его репутацией. Достаточный уровень ликвидности – важный критерий для клиентов, которые стремятся избежать риска недобросовестности. Высокий уровень ликвидности позволит клиентам вернуть средства, размещенные ими, либо воспользоваться кредитом. Для акционеров такой уровень ликвидности будет означать, что не возникнет необходимости в продаже акций [1].

Таким образом, банку необходимо располагать нужным объемом ликвидных средств. В ином случае, банк должен иметь возможность и умение быстро привлекать денежные средства с помощью займов либо реализации активов.

Для того, чтобы оценить состояние ликвидности банка, необходимо знать, что для этого не существует единого показателя, которые бы позволил сделать вывод о состоянии банка. Ликвидность предполагает многофакторный анализ показателей.

Ликвидность банка определяется микро- и макроэкономическими факторами. К микроэкономическим факторам относятся: качество активов банка, качество привлеченных средств, политика поддержки ликвидности, система риск-менеджмента. К макроэкономическим факторам относят: общую политическую и экономическую обстановку в стране, структуру и стабильность банковской системы, политику рефинансирования Банком России коммерческих банков, законодательные и правовые нормы в банковской сфере.

В результате, под влиянием каждого из факторов, даже при отсутствии недостатков в работе банка, может возникнуть недостаточная или избыточная ликвидность.

Ликвидность банка означает его конкурентоспособность и устойчивость. Устойчивость и ликвидность коммерческого банка напрямую связана с его способностью концентрировать средства населения и предприятий для финансирования инвестиционных проектов. Что в свою очередь способствует развитию региона. В экономике любой страны особая роль отводится системе обеспечения ликвидности коммерческих банков. Их низкая результативность может привести к снижению устойчивости не только отдельных банков, но и экономики регионов и страны в целом. В связи с этим актуальным является обеспечение высокой ликвидности коммерческих банков.

Библиографический список

1. Банковское дело: учебник для вузов. 2-е изд. / Под ред. Г. Белоглазовой, Л. Кроливецкой. – СПб.: Питер, 2010. – 400 с.

2. Влияние регионального банковского сектора на экономическое развитие регионов и эффективную работу субъектов малого и среднего предпринима-

тельства. Материалы межрегиональной конференции 25 февраля 2014 года. – Тюмень: Тюменская областная Дума, 2014. – 68–79 с.

3. Жуков, Е. Ф., Эриашвили Н. Д., Кузнецова Е. И., Васильев Г. А., Поляков В. А. Банковский менеджмент. – М.: Юнити-Дана, 2011. – 320 с.

4. Костерина, Т. М. Банковское дело: учебник для бакалавров – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт. – 2014. – 332 с.

С. В. Ильин

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: О. С. Олейник, д.э.н.

Процесс функционирования экономической системы современной России характеризуется возникновением ряда проблем в сфере социально-экономического развития государства и его регионов. В этой связи умелое и грамотное урегулирование процессов территориального развития может привести к росту социально-экономического благосостояния государства. Актуальность выбранной темы очевидна, поскольку от уровня социально-экономического развития регионов и страны в целом зависит ее благосостояние, а также благосостояние ее населения. В свою очередь социально-экономическое состояние регионов в условиях рыночной экономики зависит от множества факторов, в том числе и от успешности функционирования бизнеса и его деловой активности.

Целью данного исследования является критический анализ существующих подходов к оценке уровня деловой активности компаний, а также – разработка на его основе мер повышения сложившейся деловой активности.

Проблема анализа деловой активности интересует многих отечественных и зарубежных исследователей и практиков. Среди специалистов, комплексно рассматривающих вопросы деловой активности предприятий, следует выделить В. В. Ковалева [2], А. Д. Шеремета, Р. С. Сайфулина [5], Г. В. Савицкую [4], А. Д. Ендовицкого, Э. Дж. Долана, К. Д. Кэмпбелла и некоторых других. Однако необходимо отметить, что, несмотря на существование множества подходов к оценке деловой активности, данная проблематика остается не до конца изученной, так как каждый из авторов предлагает собственный набор показателей, характеризующих деловую активность.

В экономической науке в настоящее время не сформирован единый подход к определению понятия «деловая активность». Данная дефиниция пришла в отечественную экономику из-за рубежа с началом функционирования рыноч-

ной экономики. В широком смысле «деловая активность» понимается как весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала. В рамках анализа финансово-хозяйственной деятельности деловая активность трактуется в более узком смысле как текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия и характеризуется группой экономических показателей [3].

Основываясь на обобщении различных точек зрения ученых-экономистов, нами было уточнено содержание понятия «деловая активность». Так, под деловой активностью мы понимаем категорию, которая отражает комплексную оценку эффективного использования совокупности ресурсов предприятия, в том числе инновационного потенциала, направленный на обеспечение ее положительной динамики, увеличение трудовой занятости и позволяющую обеспечить деловую репутацию организации на конкурентном рынке [1].

Значение анализа и оценки деловой активности заключается в формировании экономически обоснованной оценки эффективности и интенсивности использования ресурсов организации и в выявлении резервов их повышения.

Предметом анализа и оценки деловой активности является совокупность процессов производства, реализации продукции и действий финансовых менеджеров, направленных на повышение эффективности использования оборотных средств.

В ходе анализа и оценки деловой активности решаются следующие задачи:

- ✓ анализ динамики основных показателей деятельности предприятия;
- ✓ анализ оборачиваемости оборотных активов;
- ✓ анализ и оценка эффективности использования ресурсов предприятия;
- ✓ анализ дебиторской задолженности;
- ✓ анализ оборачиваемости кредиторской задолженности;
- ✓ анализ бизнес-среды предприятия;
- ✓ расчет и анализ прогнозных финансовых показателей деятельности предприятия.

Говоря о составе показателей, позволяющих оценить уровень деловой активности, чаще всего используют два вида критериев: качественные и количественные.

Оценка уровня деловой активности с помощью качественных критериев происходит посредством сравнения функционирования организации, чья деятельность анализируется, с функционированием организаций, близких по масштабам и работающих в родственной сфере. В теории управления данный подход именуется бенчмаркингом. К таким качественным критериям можно отнести широту рынков сбыта; наличие продукции, поступающей на иностранные рынки; деловую репутацию организации и ее контрагентов (поставщиков и покупателей), конкурентоспособность товара на рынке сбыта. Хотя данным критериям невозможно дать численное значение, с их помощью можно оценить, какое место занимает организация среди предприятий-конкурентов, а также заимствовать опыт наиболее успешных организаций данной отрасли и адаптировать для своей организации для более успешного функционирования.

Количественная оценка уровня деловой активности организации может осуществляться двумя подходами. В первом случае возможно установить необходимый минимум по основным показателям и в дальнейшем проверять степень достижения и обеспечение заданных темпов их роста. Второй подход предполагает оценку уровня эффективности использования основных ресурсов организации (финансовых, трудовых и материальных). Также оценка деловой активности предприятия с помощью количественных критериев предполагает использование относительных и абсолютных показателей. В рамках относительных показателей оценивают показатели оборачиваемости и показатели рентабельности. При оценке абсолютных показателей возможно проследить динамику изменения темпов роста чистой прибыли, выручки и активов. Для измерения соотношения вышеуказанных параметров используют так называемое «золотое правило экономики предприятия», которое имеет следующий вид:

$$T_{\text{чист.прибыли}} > T_{\text{выручки}} > T_{\text{активов}} > 100 \%,$$

где T – темп роста, %.

В случае получения неудовлетворительных результатов по окончании анализа деловой активности организации менеджерам необходимо принять определенные действия для ее повышения.

В данном случае основными направлениями повышения эффективности деятельности и деловой активности организации могут стать ускорение оборачиваемости капитала фирмы; экономия оборотных средств; проработка новых направлений деятельности, снижение себестоимости продукции.

Сокращение себестоимости производимых товаров возможно по каждой статье расходов за счет определенных мероприятий, а именно:

- ✓ снижение затрат на заработную плату основному персоналу за счет внедрения усовершенствованной технической базы и оборудования; за счет этого так же снизится процент отчислений во внебюджетные фонды, что будет способствовать снижению затрат в общем;

- ✓ снижение затрат по содержанию основных средств посредством реализации, передачи в долгосрочную аренду или списания неиспользуемых зданий, сооружений, машин, устаревшего оборудования;

- ✓ сокращение управленческих расходов посредством оптимального сокращения управленческого аппарата, рационального использования средств на внепроизводственные нужды.

Также в целях снижения затрат возможно отказаться от некоторых неосновных видов деятельности и вынести их на аутсорсинг, то есть перейти к услугам сторонних специализированных компаний.

Важную роль в повышении деловой активности предприятия играет ускорение оборачиваемости капитала предприятия, так как чем быстрее капитал сделает кругооборот, тем больше предприятие получит и реализует продукции (работ, услуг) при одной и той же сумме капитала за определенный отрезок времени.

Основные пути ускорения оборачиваемости капитала:

- ✓ сокращение продолжительности производственного цикла за счет интенсификации производства (использование новейшей механизации и автоматизации производственных процессов, повышение уровня производительности труда, более полное использование производственных мощностей предприятия, трудовых и материальных ресурсов и др.);
- ✓ улучшение организации материально-технического снабжения с целью бесперебойного обеспечения производства необходимыми материальными ресурсами и сокращения времени нахождения капитала в запасах;
- ✓ ускорение процесса отгрузки продукции и оформления расчетных документов;
- ✓ сокращение времени нахождения средств в дебиторской задолженности;
- ✓ повышение уровня маркетинговых исследований, направленных на ускорение продвижения товаров от производителя к потребителю (включая изучение рынка, совершенствование товара и форм его продвижения к потребителю, формирование правильной ценовой политики, организацию эффективной рекламы и т.п.).

Итак, резюмируя все вышесказанное, можно сделать вывод, что на современном этапе в рыночной экономике благосостояние всей страны в целом и регионов в частности определяется многими факторами, и немаловажным среди них является уровень эффективно функционирующих предприятий и организаций реального сектора экономики. В то же время залогом эффективной работы любой коммерческой организации является стабильное и устойчивое финансовое положение с ориентацией на развитие, которые в свою очередь обуславливаются в должной степени достаточным уровнем деловой активности. Для поддержания необходимого уровня деловой активности руководству организации необходимо систематически проводить оценку сложившейся деловой активности и отслеживать «узкие» места при помощи комплекса критериев: качественных и количественных. Таким образом, по результатам проведенного исследования можно заключить, что существует несколько подходов к оценке уровня. Данные подходы являются взаимодополняемыми и логично использовать их в совокупности при определении деловой активности организации. При выявлении неудовлетворительного уровня деловой активности необходимо использовать разработанные меры по его повышению.

Библиографический список

1. Золоторева, М. А. Управление деловой активностью в целях повышения эффективности деятельности предприятия. В кн.: Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе: материалы IX ежегодной международной науч.-практ. конф., Тамбов., 2017. – С. 176–183.
2. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М.: Проспект, 2010. – 424 с.
3. Ромащенко, Е. С. Теоретические аспекты и пути повышения деловой активности предприятия / Е. С. Ромащенко // НРЦЖ «КАНТ». – 2015. – С. 30-32.

4. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия АПК: учебник / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 526 с.

5. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учеб. пособие / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 208 с.

А. В. Ким

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: И. В. Максимова, д.э.н.

В условиях развития экономики у субъектов предпринимательства всегда есть потребность в финансировании. В современной практике хозяйствования реализация кредитной политики получила широкое распространение, как в нашей стране, так и в странах с развитой рыночной экономикой, она направлена на повышение эффективности операционной и финансовой деятельности предприятия.

Кредитная политика предприятия – это совокупность мероприятий, которые направлены на управление дебиторской и кредиторской задолженностью и предоставление на оптимальных условиях кредитов для увеличения объемов реализации продукции, достижения прибыльности, требуемой оборачиваемости дебиторской задолженности [1].

Глазов М. М. и Захарова Р. Л. выделили проблему кредитной политики предприятия, которая обусловлена тем, что при введении предпринимательской деятельности в нынешних условиях наблюдается экономическая нестабильность, связанная с многочисленными коммерческими рисками, с риском не возврата кредита [2].

Пополнение оборотных средств предприятия является одним из важных вопросов решаемых в финансовом менеджменте, проблема неплатежей и задержки оплаты продукции стоит весьма остро, синхронизация поступления денежных средств от покупателей и платежей поставщикам с одновременным увеличением валового денежного потока и прибыли компании – основная задача кредитной политики.

Проблема, с которой сталкивается управление предприятия: с одной стороны, желание продать продукцию по предоплате с целью сократить финансовый цикл и быстро вернуть средства за отгруженную готовую продукцию, что в свою очередь может отпугнуть возможных потенциальных клиентов, а с другой стороны стремление предприятия расширить объемы продаж за счёт предо-

ставления льготных условий оплаты, что может привести к сокращению собственных оборотных средств и дополнительным операционным издержкам вследствие необходимости привлечения заемных средств, в конечном счете все действия менеджмента, должны быть ориентированы на обеспечение финансовой устойчивости предприятия, его рост рыночной стоимости, что создаст объективную необходимость сформировать систему целей и оценить эффективность кредитной политики именно с этой точки зрения [3].

В рамках кредитной политики предприятия решаются вопросы, связанные с увеличением объема продаж за счет предоставления покупателям более выгодных условий, ускорением оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, минимизацией финансовых рисков, связанных с возможным дефицитом денежных средств вследствие несвоевременного погашения дебиторской задолженности, со списанием безнадежных долгов[4].

Глазов М. М. и Захарова Р. Л. считают, что риск невозврата кредита или затягивание сроков распоряжения полученными ресурсами в большей степени зависит от покупателей, их распределение по группам риска является одной из основных задач кредитной политики[5].

Метод оценки кредитной истории является наиболее распространенным методом для решения этой задачи, метод оценивает рискованность предоставления отсрочки платежа тому или иному покупателю, основан на ранжировании покупателей по ряду показателей как платежеспособность, деловая активность, ликвидность организации и введению критериев принятия решения по предоставлению кредита.

Бочаров В. В. выделяет три принципиальных типа кредитной политики компании по отношению к покупателям продукции: консервативный, умеренный и агрессивный [6].

Консервативный (жесткий) тип кредитной политики предприятия направлен на сокращение кредитного риска. В этом случае предприятие не стремится к получению высокой дополнительной прибыли за счет расширения объема реализации продукции.

Умеренный тип кредитной политики предприятия ориентируется на средний уровень кредитного риска при продаже продукции с отсрочкой платежа. К этому типу можно отнести большинство торговых компаний, находящихся на стадии стабильного развития (не новая агрессивная компания, но и не старые монополии).

Агрессивный или льготный тип кредитной политики – это расширение объема реализации продукции в кредит, не считаясь с высоким уровнем кредитного риска.

Таким образом, проблемы кредитования связаны с риском не возврата, введение предпринимательской деятельности сопряжено с рисками, нестабильностью, следовательно предприятия должны принимать взвешенные решения, затрагивающие не только их интересы, но и интересы партнеров, необходимо выбрать кредитную политику предприятия, сравнив потенциальные выгоды от увеличения объема продаж со стоимостью предоставления дополнительных торговых кредитов и риском возможной неуплаты кредита.

Библиографический список

1. Кредитная политика организаций [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://pravo.studio/knigi-finansovyyi-menedjment/kreditnaya-politika-organizatsii-43596.html> (дата обращения 17.03.2018.)
2. Глазов, М. М., Захарова, Р. Л. Влияние эффективной кредитной политики на экономическую безопасность и соблюдение экономических интересов предприятия // Актуальные проблемы экономики и управления. – 2015. – № 1 (5). – С. 13–18.
3. Воронков, А. И. Кредитная система: Опыт, новые явления, прогнозы перспективы. – М.: Финансы и статистика. – 2013. – С. 59–156.
4. Рогозин, Д. Разработка кредитной политики предприятия. – М., 2002.
5. Глазов, М. М., Захарова, Р. Л. Оценка эффективности кредитной политики предприятия // Труды экономического и социально-гуманитарного факультета РГГМУ под редакцией М. М. Глазова. Санкт-Петербург, 2014. – С. 6–18.
6. Бочаров, В. В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. – М.: Финансы и статистика, 2001.

М. О. Ключева

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: О. С. Олейник, д.э.н.

Формирование цивилизованного современного предпринимательства в экономическом пространстве России является основным условием устойчивого экономического развития субъектов РФ, а также повышения качества жизни населения. Малое предпринимательство представляет собой существенную часть современной рыночной экономики, которая способна решать многие социально-экономические проблемы, в первую очередь – занятость населения, обеспечение новых рабочих мест, создание конкурентной рыночной среды, повышение доходов домашних хозяйств, увеличение доходной части бюджетов всех уровней и т.д. В силу этого перед российской экономикой стоит задача повышения уровня занятости граждан в предпринимательском секторе до 60–70 % от количества трудоспособного населения к 2020 году. Для ее решения в условиях несформированности культуры собственного дела и необходимой инфраструктуры развития малого и среднего бизнеса требуется реализация целого комплекса мероприятий в законодательной, финансовой, идеологической и других областях.

Малые и средние предприятия ориентируются в основном на местные рынки, поэтому всесторонняя поддержка и создание благоприятных условий для эффективного функционирования малого и среднего бизнеса выступают необходимыми элементами экономической политики регионов. Для разработки эффективных мер поддержки малого предпринимательства, определения направлений развития бизнеса, оценки объективных перспектив его роста, для разумного распределения и рационального использования бюджетных средств органам законодательной и исполнительной власти необходима исчерпывающая полная и в то же время предельно детализированная информация о состоянии дел в этом секторе экономики. Поэтому каждые 5 лет в России Федеральная служба государственной статистики проводит сплошные статистические наблюдения.

Проанализируем развитие малого и среднего бизнеса на уровне субъекта Российской Федерации за 2010–2016 гг. Принятая в Волгоградской области программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Волгоградской области» предусматривает обеспечение доступности инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства и снижение издержек субъектов малого и среднего предпринимательства на ведение предпринимательской деятельности. В частности, в области на реализацию мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса направлено: в 2014 году – 28,3 млн. руб., в т.ч. 6,76 млн. руб. из областного бюджета; в 2015 году – 484,5 млн. руб., в т.ч. 53,2 млн. руб. из областного бюджета.

Расширяется и финансовая поддержка, оказываемая на конкурсной основе в виде субсидий за счет средств областного бюджета, а также федеральных средств, привлекаемых по итогам участия в ежегодном конкурсе Минэкономразвития России в рамках федеральной программы по поддержке малого и среднего предпринимательства. Если в 2014 году финансовая поддержка в регионе в форме субсидий была оказана 28 субъектам малого и среднего предпринимательства на сумму 15,3 млн. руб., то в 2015 году – 400 субъектам на сумму 230,8 млн. руб. [16, 17]. За счет субсидий возмещается часть затрат, связанных с ведением предпринимательской деятельности, в том числе на: плату по договорам финансовой аренды (лизинга); приобретение оборудования в целях создания, развития или модернизации производства; поддержку начинающим субъектам малого предпринимательства; участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях.

За период с 2010 по 2015 гг. внешняя экономическая и финансовая ситуация в стране изменилась, что повлекло изменение основных характеристик малого и среднего бизнеса. Например, в Волгоградской области коэффициент рождаемости организаций возрос с 117,3 до 121,6 (в расчете на 1000 организаций) [1, 4], коэффициент рождаемости индивидуальных предпринимателей – соответственно со 137,0 до 174,7 [3]. Действующие предприниматели меняют или расширяют направления и сферы бизнеса, осваивают новые технологии и территории.

В 2016 году было проведено аналогичное наблюдение за субъектами малого предпринимательства. При проведении переписи было уточнено фактическое место и виды осуществляемой экономической деятельности, исследованы

следующие индикаторы деятельности малого и среднего бизнеса: выручка от реализации товаров, работ, услуг по видам осуществляемой деятельности, расходы на производство и продажу товаров (работ, услуг), стоимость и состав основных средств, размеры и направления инвестиций в основной капитал, количество работников и начисленная им заработная плата, а также вопросы, связанные с государственной поддержкой: была ли она оказана, если да, то, в каком виде и что вообще знает предприниматель о государственной поддержке. Предварительные итоги по Волгоградской области за 2015 год дают представление о структурной «перестройке» малого и среднего бизнеса региона [2]. За прошедшие 5 лет в Волгоградской области увеличилось количество предприятий, относящихся к субъектам малого и среднего предпринимательства, в форме юридических лиц (31,7 тыс. против 27,1 тыс.), но стало меньше индивидуальных предпринимателей (51,9 тыс. против 67,4 тыс., что может быть объяснено изменениями законодательства РФ, в части корректировки размера отчислений в социальные фонды).

Совокупность субъектов малого и среднего предпринимательства удалось типизировать, выделить среди них средние, малые и микроструктуры. При сравнении результатов 2010 и 2015 годов выявлена тенденция «мельчания» как юридических лиц, так и индивидуальных предпринимателей. К категории средних в 2015 году было отнесено всего 1,2 % юридических лиц (в 2010 г. – 1,9 %), малых – 14,8 % (в 2010 г. – 17,5 %). Совокупность юридических лиц представлена в основном микропредприятиями с численностью занятых до 15 человек, доля их возросла с 80,6% действующих предприятий до 84%. Увеличение числа микропредприятий привело к росту их доли в объеме выручки, полученной всеми юридическими лицами, относящимися к субъектам малого и среднего предпринимательства, а также числа замещенных рабочих мест, стоимости основных фондов. Доля микропредприятий в общем числе замещенных рабочих мест составляла в 2015 году всего 33 %, в выручке – 35,6 %, в объеме инвестиций в основной капитал – 24,7 %, в стоимости основных фондов – 32,7 %. Среди организаций, имеющих затраты на инновации, доля микропредприятий возросла по сравнению с 2010 годом и составила в 2015 году более 73 %. В отличие от средних и даже малых предприятий, микробизнес в сфере инноваций является наиболее активным.

Среди индивидуальных предпринимателей также отмечается процесс «мельчания», средний бизнес среди индивидуальных предпринимателей практически не представлен (в 2015 году – 0,008 % от числа индивидуальных предпринимателей), доля малого бизнеса – менее 1,5 % и более 98,5 % индивидуальных предпринимателей ведут микробизнес.

Для закрепления положительных тенденций в развитии малого и среднего бизнеса необходима разработка дополнительных мер поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, определение перспективных направлений на уровне региона, в том числе привлечение государственных и частных инвестиций в развитие малого бизнеса. В России уже есть опыт применения определенных принципов сотрудничества власти и предпринимательств структур. Одной из форм партнерских отношений между государством и бизнесом

является государственно-частное партнерство. В настоящее время в субъектах РФ реализация проектов государственно-частного партнерства находится на различных стадиях.

Комплексные меры по реформированию существующей системы государственной поддержки развития малого и среднего бизнеса, должны включать: формирование институциональных рамок для регулярной и эффективной координации их деятельности; совершенствование системы распределения государственных полномочий в сфере малого и среднего предпринимательства между Российской Федерацией и субъектами Российской Федерации; регулярный контроль и мониторинг качества выполнения мероприятий, предусмотренных стратегическими и программными документами региона; ревизию и корректировку существующих региональных стратегических и программных документов или разработку и утверждение новых; развитие форм государственно-частного партнерства; стимулирование научных исследований и инновационных разработок. Государственное регулирование должно обеспечивать принятие превентивных мер поддержки малого и среднего бизнеса.

Библиографический список

1. Демография организаций Волгоградской области на 1 января 2011 года: стат. обзор / Терр. орган фед. службы гос. статистики по Волгоград.обл. – Волгоград: Волгоградстат, 2011. – 18 с.

2. Итоги сплошного наблюдения малого и среднего бизнеса за 2015г.– Режим доступа: http://volgastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/volgastat/ru/census_and_researching/researching/statistic_researching/.

3. Характеристика индивидуальных предпринимателей, включенных в Статистический регистр на 1 января 2016 года : стат. обзор / Терр. орган фед. службы гос. статистики по Волгоград.обл. – Волгоград : Волгоградстат, 2016. – 30 с.

4. Характеристика организаций Волгоградской области на 1 января 2016 года : стат. обзор / Терр. орган фед. службы гос. статистики по Волгоград. обл. – Волгоград : Волгоградстат, 2016. – 18 с.

А. И. Колодяжная

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК МЕТОД ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕГИОНА

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: И. В. Максимова, д.э.н.

Одним из важнейших направлений управления развития территориями является управление финансовыми ресурсами. В управлении финансовыми ресурсами предприятия ключевую роль играет финансовое планирование.

Планирование финансовых показателей может осуществляться путем следующих методов: нормативного, расчетно-аналитического, балансового, метода оптимизации плановых решений и бюджетирования [1].

Для организации наиболее эффективного финансового планирования в отечественной практике все чаще используется *метод бюджетирования*, поэтому рассмотрим данный метод подробнее.

Бюджетирование позволяет заранее дать оценку финансовой состоятельности отдельных видов деятельности и конкретных продуктов, что обеспечит в дальнейшем финансовую устойчивость всему предприятию

Единой трактовки понятия «бюджетирование» в настоящее время не существует, поэтому рассмотрим различные подходы к определению данного понятия.

Например, А. И. Ильин под бюджетированием в широком смысле понимает совокупность взаимосвязанных процессов планирования, контроля и анализа исполнения планов на предприятии и в его структурных подразделениях и считает, что бюджетирование приравнивается к краткосрочному финансовому планированию [3].

По мнению В. В. Бочарова, бюджетирование представляет собой процесс разработки и формирования плановых бюджетов, объединяющие планы руководства предприятия и из их числа наиболее важные финансовые, маркетинговые и производственные планы. Автор полагает, что бюджетирование может обеспечить производственно-коммерческую деятельность предприятия денежными средствами и гарантировать достижение поставленных перед ним задач [1].

С точки зрения Ю. Н. Воробьева, бюджетирование представляется процессом планирования производственно-финансовой деятельности предприятия посредством формирования его общего бюджета, а также бюджетов отдельных подразделений предприятия с целью установления их финансовых расходов и результатов. Кроме того автор считает, что бюджетирование на предприятии выступает основой принятия управленческих решений, планирования, оценки всех параметров финансовой обеспеченности, управления материальными ресурсами организации и контроля [2].

Исходя из вышесказанного, бюджетирование представляет собой инструмент финансового планирования и контроля за деятельностью предприятия и его структурных подразделений.

Основой бюджетирования выступает бюджет, представляющий собой таблицу, в которой расписывается доходная и расходная часть предприятия. В бюджете отображаются направления деятельности предприятия, а также их результаты.

Главной целью бюджетирования является обеспечение производственно-коммерческого процесса предприятия необходимыми денежными ресурсами.

Деятельность предприятия не ограничивается одним видом бюджета, именно поэтому используется сводный бюджет, включающий в себя другие бюджеты.

Сводный бюджет – это бюджет по всему предприятию в целом, состоящий из операционных, инвестиционных и финансовых бюджетов.

Операционные бюджеты в свою очередь показывают планируемые операции для определенного структурного подразделения предприятия, а финансовые бюджеты характеризуют предполагаемые источники финансовых средств и направления их использования в последующем периоде.

Операционный бюджет предприятия устанавливает его финансовые потребности в будущем, которые необходимы для осуществления деятельности предприятия. Операционный бюджет представляет собой документ, содержащий сведения о стоимости продукции, об ожидаемой прибыли от продаж и т.д. [2].

Следующим подвидом сводного бюджета выступает инвестиционный бюджет. Данный бюджет предприятия определяет его инвестиционные потребности для обеспечения производственной деятельности и её развития на краткосрочную и долгосрочную перспективу.

Капитальное строительство инвестиционного бюджета выражается в постройке новых, реконструкции старых и расширении функционирующих предприятий. Текущие закупки оборудования показывают расходы на приобретение нового оборудования для предприятия. Портфельные инвестиции выражаются в приобретении акций других компаний и в получении дивидендов на эти акции.

Одним из важных составляющих сводного бюджета является финансовый бюджет, содержащий в себе ряд элементов, к которым относятся: прогнозный отчет о финансовых результатах, бюджет денежных средств и прогнозируемый баланс [1].

Составление финансового бюджета следует начинать с прогнозного отчета о финансовых результатах предприятия, демонстрирующего результаты планируемой деятельности. Отчет включает в себя целый ряд операций предприятия, принесших прибыль, а также те операции, от которых предприятие понесло убытки.

Следующей стадией в финансовом бюджете выступает формирование бюджета денежных средств, в котором показываются будущие платежи и поступления. Бюджет денежных средств формируется по трем видам деятельности: операционной, инвестиционной и финансовой. После формирования бюджета денежных средств составляется прогнозный баланс, включающий в себя сведения о будущем состоянии предприятия на конец прогнозируемого периода. Прогнозный баланс является средством контроля для других бюджетов на будущий период и если все бюджеты сформированы верно, то в прогнозном балансе сумма активов и сумма пассивов будет равна друг другу.

В целях оптимизации процесса бюджетирования требуется внедрение современного программного обеспечения. С помощью программных систем работа по бюджетированию выполняется гораздо быстрее. Кроме того, значительно уменьшается количество ошибок. Во многих случаях исчезает необходимость обработки «вручную» большого количества данных.

Автоматизация бюджетного процесса обеспечивает [3]:

- ✓ повышение достоверности собираемых данных;
- ✓ оперативную консолидацию бюджетов компании в систему;
- ✓ оперативный контроль над соблюдением бюджетных лимитов;
- ✓ оперативный анализ выполнения плановых показателей в различных аналитических разрезах;
- ✓ снижение нагрузки на персонал.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сказать, что для устойчивого развития территории и осуществления финансово-хозяйственной деятельности организаций бюджетирование как метод финансового планирования играет немаловажную роль. Процесс бюджетирования представляет собой процесс планирования, контроля и анализа материальных или других ресурсов у организации, которые потребляются и создаются в процессе экономической деятельности. Основными бюджетами предприятия являются: операционный, инвестиционный и финансовый. Каждый вид бюджета на предприятии предназначен для выполнения определенной цели и включает в себя дополнительные бюджеты. А для оптимизации бюджетирования необходимо внедрять современное программное обеспечение.

Библиографический список

1. Бочаров, В. В. Коммерческое бюджетирование: учебник. – СПб.: Питер, 2013. – С. 368.
2. Воробьев, Ю. Н. Планирование операционных затрат предприятия / Ю. Н. Воробьев // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2013. – № 5 (24). – С. 108–112.
3. Ильин, А. И. Планирование на предприятии: учебное пособие. 8-е изд., испр. и доп. – Мн.: Новое знание, 2012. – С. 700.

Е. А. Коробова

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ (2011–2018 гг.)

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: О. С. Олейник, д.э.н.

Демографическая политика в нашей стране нацелена на увеличение продолжительности жизни населения, увеличения рождаемости и снижения уровня смертности, регулирование объемов миграции, повышение уровня здоровья населения.

Начиная с 1992 года в Российской Федерации наблюдается снижение численности населения. Причина этого – высокий уровень смертности при низком уровне рождаемости. Данное явление называется естественной убылью населе-

ния. С 2000 года в России наблюдается рост рождаемости. К сожалению, уровень рождаемости пока еще недостаточен для обеспечения воспроизводства населения.

Целями демографической политики каждого субъекта Российской Федерации являются создание условий для стабильного роста численности населения, а также повышение качества жизни и увеличение средней продолжительности жизни.

Основными задачами региональной демографической политики являются: сокращение уровня смертности и повышение уровня рождаемости, сохранение и укрепление здоровья населения, увеличение продолжительности жизни населения, создание условий и формирование мотивации для разных групп населения для ведения здорового образа жизни, привлечение мигрантов в соответствии с потребностями демографического и социально-экономического развития, с учетом необходимости их социальной адаптации и интеграции [1].

Динамика изменения численности населения Волгоградской области является негативной. Так численность населения в период с 2011 г. по 2018 г. неуклонно снижается. Так по разным причинам регион, в среднем, теряет около 12 000 человек в год. На данный момент по подсчетам в Волгоградской области проживают 2 521 276 человек. Регион не спасает приток мигрантов, число которых в период с 2010 г. по 2016 г. сильно увеличилось, так как в процессе эмиграции в этот же период так же наблюдалась тенденция к росту [3].

Демографическая ситуация в Волгоградской области по целому ряду показателей (рождаемость, смертность, средняя ожидаемая продолжительность жизни, брачность и разводимость) так же характеризуется как негативная.

В течении десятилетия в нашем регионе количество умерших превышало количество родившихся людей. С 2012 г. по 2016 г. естественная убыль населения в год постепенно растет. Величина общего коэффициента смертности в указанный период колебалась в пределах 13,5–13,8 %. В сопоставлении с общим коэффициентом рождаемости, величина которого изменялась в пределах 11,2–11,7 %, это означает естественную убыль населения). Постепенно растущая продолжительность жизни (на 2016 средняя продолжительность жизни – 72,5) в таких условиях приводит к увеличению доли пожилых людей в общей численности населения [3].

Меры, принимаемые для снижения смертности в Волгоградской области: создание системы профилактики и ранней диагностики опасных для жизни заболеваний; финансирование учреждений здравоохранения различных направлений для улучшения их материального и технического обеспечения; развитие дорожной инфраструктуры и дисциплины на дорогах для уменьшения количества дорожно-транспортных происшествий, и как следствие, смертности и травматизма; перехода к системе управления профессиональными рисками, для уменьшения количества профессиональных заболеваний и травм, получаемых на производстве; повышение эффективности профилактической работы с гражданами из групп риска, для уменьшения количества людей, оканчивающих жизнь самоубийством; внедрение специальных программ для населения стар-

ших возрастных групп; для жителей сельской местности и отдаленных районов повысить уровень доступности и качества медицинской помощи.

Для повышения эффективности принимаемых мер, направленных на снижение смертности населения, в Волгоградской области образована Межведомственная комиссия по реализации мер, направленных на сохранение здоровья и увеличение продолжительности жизни населения Волгоградской области. Данная комиссия занимается разработкой и утверждением дополнительных мер, направленных на предупреждение и снижение смертности населения Волгоградской области от основных причин смертности населения [2].

Ситуация с брачностью и разводимостью так же оставляет желать лучшего. Количество браков с 2007 г. по 2016 г. резко упало. По сравнению с ним количество разводов изменилось не очень сильно. В результате в 2016 г. сложилась следующая картина: на 1000 человек населения приходилось 6,0 браков и 4,1 разводов [3].

В докладе об итогах федерального статистического наблюдения «микрорепись населения 2015 года» по Волгоградской области приводятся следующие сведения. «У женщин в возрасте 18–44 лет и у мужчин в возрасте 18–59 лет выяснились их репродуктивные планы: количество детей, которые они собираются иметь, а также количество детей, которое хотелось бы иметь при наличии всех необходимых условий.

Менее половины опрошенных женщин (48 %) и мужчин (46 %) при наличии всех необходимых условий хотели бы иметь двоих детей, 14 % женщин и 12 % мужчин – троих, а более четверти женщин и мужчин (28 %) – только одного ребенка.

Ожидаемое число детей, которых респонденты микропереписи населения собираются иметь, показывает несколько иную картину: около трети опрошенных (34 % женщин и 32 % мужчин) собираются ограничиться одним ребенком, примерно каждый десятый (9 % женщин и 8 % мужчин) намеревается иметь троих детей. И лишь планы иметь двоих детей почти совпали с желаниями – 48 % женщин и 45 % мужчин заявили о них».

Респонденты так же оценили степень важности различных условий для рождения детей. Наиболее важным условием для рождения ребенка, как для мужчин, так и для женщин, оказались возможность получения материнского (семейного) капитала как федерального так и регионального, а также возможность получения беспроцентной ссуды на покупку жилья площадью в размере социальной нормы при рождении второго или последующего ребенка [4].

Меры, принимаемые для повышения рождаемости в Волгоградской области: выплата пособий в связи с рождением и воспитанием детей; совершенствование механизмов оказания материальной и иной поддержки неполных семей с детьми и многодетных семей с низкими доходами, семей, принимающих на воспитание детей, оставшихся без попечения родителей, а также семей, имеющих детей-инвалидов; обеспечение потребностей семей в услугах дошкольного и среднего образования; повышение доступности жилья для семей с детьми; установление соответствующих требований к градостроительным решениям, а также к социальной и транспортной инфраструктуре; обеспечение совмещения

родительских и семейных обязанностей с профессиональной деятельностью женщин, имеющих малолетних детей.

Еще одним важным показателем является здоровье населения. Жители Волгоградской области оценили свое здоровье так: 6,5 % опрошенных указало на наличие инвалидности, 8,4 % – имеющих хронические заболевания, ограничивающих их жизнедеятельность и 85,1 % участников опроса ответили, что не имеют хронических заболеваний [4].

Подводя итоги, можно сказать, что на данный момент демографическая ситуация в Волгоградской области негативная. В регионе величина суммарного коэффициента рождаемости ниже средней по России. Кроме того, в Волгоградской области отмечается серьезная естественная и миграционная убыль населения. Благодаря принимаемым мерам данная ситуация несколько улучшилась. Для решения существующих проблем необходимо совершенствовать уже имеющиеся или разрабатывать новые мероприятия в области демографической политики.

Библиографический список

1. Российская Федерация. Указы Президента. Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года [Электронный ресурс] : от 09.10.2007 г. N 1351 (ред. от 01.07.2014) – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_71673 (дата обращения: 28.03.2018)

2. Волгоградская область. Постановления губернатора. О межведомственной комиссии по реализации мер, направленных на сохранение здоровья и увеличение продолжительности жизни населения Волгоградской области [Электронный ресурс] : от 3 июня 2015 года N 481 (ред. от ноября 2017 года) – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/428563041>(дата обращения: 28.03.2018)

3. Волгоградстат [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики – М.: 2017. – Режим доступа: <http://volgastat.gks.ru>(дата обращения: 28.03.2018)

4. Территориального орган Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области. Доклад. Об основных итогах федерального статистические наблюдения «Социально-демографическое обследование (микрореперись населения) 2015 года» по Волгоградской области [Электронный ресурс] : доклад от 30.12.2016 г. – Режим доступа: http://volgastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/volgastat/resources/9ef367004f841c828c3fce8250d62a05/Доклад_МПН-2015_область.pdf(дата обращения: 28.03.2018)

МИГРАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ИНДИКАТОР СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА ОБЛАСТИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Д. В. Семикин, к.геогр.н.

Город Волгоград является одним из 15 городов-миллионеров России. При этом население всей Волгоградской области (по данным на 1 января 2018 года) составило 2 млн. 521 276 человек. Девятнадцать городов здесь объединены в 6 городских округов (Волгоград, Волжский, Камышин, Михайловка, Урюпинск, Фролово) и насчитывают 1 млн. 940 241 жителей (свыше 75 % от общего населения области). Самыми крупными городами являются Волгоград (1 015 586 чел.), Волжский (326 055 чел.) и Камышин (111 775 чел.). Население районов Волгоградской области (33 муниципальных районов, в т. ч. Алексеевский, Быковский, Городищенский, Даниловский, Дубовский, Еланский, Жирновский и др.) составляет 581 035 чел. (Рис.1). [1]



Рис. 1. Данные по численности населения Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской обл.

Население Волгоградской области расселено с уровнем плотности в среднем 22,55 чел. на 1 м². По данным на 2016 год, на 1000 человек населения родившихся приходится 11, 2, умерших – 13,7. Из этого следует, что убыль населения Волгоградской области составляет –2,5 (Рис. 2) [2].

Оценка численности постоянного населения Волгоградской области

	Численность населения, человек								
	по данным ВПН-2010 ¹⁾	на 1 января							
		2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Все население	2610161	2607505	2594825	2583002	2569126	2557397	2545937	2535202	2521276
городское население	1983322	1982069	1975384	1970526	1963005	1957163	1951818	1947206	1940241
сельское население	626839	625436	619441	612476	606121	600234	594119	587996	581035
<i>в том числе города с численностью населения 100 тысяч человек и более</i>									
город Волгоград	1021215	1020816	1018739	1018790	1017985	1017451	1016137	1015586	1013533
город Волжский	314255	314196	314169	327356	326841	326602	325895	326055	325224
город Камышин	119565	119275	117983	116724	115070	113402	112501	111775	111100

	Численность населения в среднем за год						
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Все население	2601165	2588914	2576064	2563261	2551667	2540570	2528239
городское население	1978727	1972955	1966766	1960084	1954491	1949512	1943724
сельское население	622438	615959	609298	603177	597176	591058	584515
<i>в том числе города с численностью населения 100 тысяч человек и более</i>							
город Волгоград	1019777	1018764	1018387	1017718	1016794	1015861	1014560
город Волжский	314182	327471	327099	326721	326248	325975	325640
город Камышин	118629	117354	115897	114236	112952	112138	111437

Рис. 2. Оценка численности населения по данным Федеральной службы государственной статистики Волгоградской обл. [3]

Всего трудовые ресурсы на 2016 год составляли 1 495,1 (тыс. чел.). В том числе: среднегодовая численность занятых в экономике – 1 147,6; учащиеся в трудоспособном возрасте, обучающиеся с отрывом от работы – 98,7; трудоспособное население в трудоспособном возрасте, не занятое в экономике – 248,8 (Рис. 2). [4]

Исходя из данных статистики, можно заметить, они в 2018 году продолжают сокращаться. Это обусловлено не только низкой рождаемостью и демографической «ямой», но и активным миграционным оттоком из региона (таб. 1).

Таблица 1

Трудовые ресурсы Волгоградской области

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	про- гноз 2018 г.
Трудо- вые ре- сурсы (тыс. чел.)	1639,4	1609,7	1630,5	1576,3	1551,5	1495,1	1503	1476,9



Рис. 2. Трудовые ресурсы по данным Федеральной службы государственной статистики Волгоградской обл. [4]

Какая же ситуация в других регионах ЮФО? Так численность населения Ростовской области на начало 2018 года составила 4 219,7 тысячи человек. По данным за 2016 год трудовые ресурсы региона составляют 2 530,2 тыс. человек [5].

В Астраханской области численность населения: 1 018,9 тыс. человек (2017 г.), из них трудовые ресурсы составляют 654,4 тыс. чел. на 2014 год. [6]

В Краснодарском крае ситуация несколько лучше, там численность населения на начало 2018 г. 5 603 420 человек, при том что трудовых ресурсов: примерно 2786,2 тыс. чел. (на 2017 г.) [7].

В республике Адыгея населения всего 453 376 человек (2018 г.), трудовых ресурсов при этом 228,3 тыс. чел. (на 2016 г.) [8].

Таким образом, относительно других регионов ЮФО Волгоградский регион имеет относительно среднюю численность населения.

По данным на 2016 год в Волгоградскую область всего прибыло 57 227 человек (в том числе из других регионов России: 22 940, из стран СНГ 408, в пределах региона 28 484). Очевидно, что наиболее актуальны внутренние миграции, т.е. в пределах нашего региона. Причиной является то, что города более привлекательны для получения образования, получения более квалифицированной медицинской помощи, значительно большим количеством рабочих мест, а так же наличием культурного и научного потенциала [9].

Регион покинуло 61 680 человек (в том числе в другие регионы России: 30 378, в пределах региона: 28 484, в страны СНГ: 2 430, в другие зарубежные страны 388). Существуют разные причины, почему люди покидают Волгоград. Одной из основных является отсутствие работы. Как известно, на данный момент в Волгограде закрыто множество предприятий, которые раньше давали большое количество рабочих мест. Но даже если человек нашел работу по профессии, то зачастую она бывает низкооплачиваемая и без каких-либо перспектив карьерного роста. Поэтому люди уезжают туда, где лучше условия жизни, более развитая инфраструктура, выше зарплата и т.п. Причем уезжают не в Москву и даже не в Ростов или Краснодар, которые можно было бы назвать

притягивающими магнитами. Люди уезжают в Астрахань, в Воронеж, в Белгород. Там и уровень жизни выше, и возможностей больше, относительно Волгограда [10].

Таким образом, миграционная убыль составляет – 4 453 человека. Из региона уезжают образованные специалисты, на место которых приезжают, в основном, малообразованные мигранты из республик Средней Азии. Ввиду отсутствия квалифицированных рабочих кадров развитие экономики региона, особенно высокотехнологичных и наукоемких её отраслей, будет идти низкими темпами. Увеличение численности населения в одних муниципальных образованиях и резкое сокращение в других, в том числе и за счет миграции населения, будет способствовать дальнейшему усилению внутрирегиональной диспропорции экономического и социального развития (таб. 2).

Миграция для области имеет следующие последствия:

- ✓ возрастание до неприемлемого уровня нагрузки на рынок труда и жилья, а также на социально-бытовую сферу области;
- ✓ рост стоимости жилья;
- ✓ рост преступности;
- ✓ разрушение сложившегося уклада местной жизни;
- ✓ агрессивное поведение в отношении местного населения;
- ✓ рост цен на продукты и товары первой необходимости;
- ✓ снижение доступности социальных услуг;
- ✓ демонстрация более высокого уровня жизни;
- ✓ снижение качества образования в школах. [11]

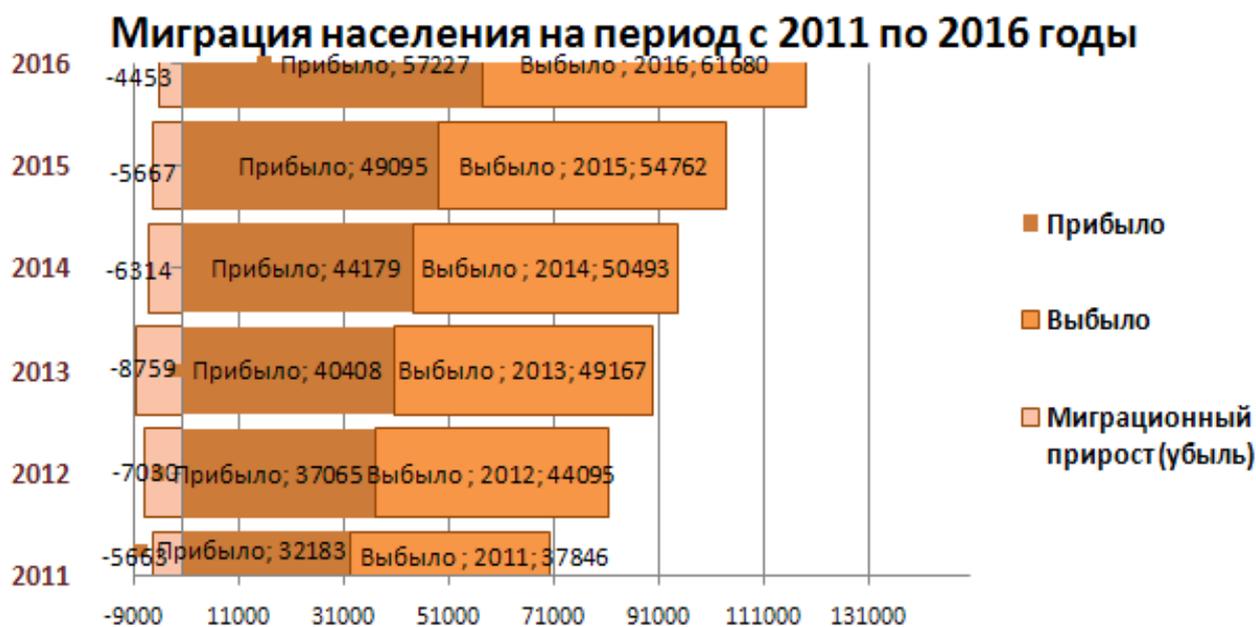


Рис. 3. Миграция населения Волгоградской обл. на период 2011–2016 гг. по данным Федеральной службы государственной статистики Волгоградской обл. [12]

Данные по миграции населения и ВПР Волгоградской обл.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Прибыло	32183	37065	40408	44179	49095	57227
Выбыло	37846	44095	49167	50493	54762	61680
Миграционный прирост (убыль)	-5663	-7030	-8759	-6314	-5667	-4453
Валовой региональный продукт, млн. рублей	508433	571516	607472	715410	740458	743284

По данным Федеральной службы государственной статистики Волгоградской обл. [12] [13]

Несмотря на указанные в исследовании негативные тенденции по утверждению губернатора Волгоградского региона А. И. Бочарова валовой региональный продукт Волгоградской области вырос на 4,6% до 814 миллиардов рублей в 2017 году. Напомним, что в 2014 году он был 630 миллиардов рублей. К 2021 году планируется достичь объема ВРП в один триллион рублей. [14]

Однако, на наш взгляд, если не удастся исправить негативный миграционный тренд, в условиях нехватки трудовых ресурсов планы по подъёму экономики региона вряд ли будут достигнуты.

Библиографический список

1. Сайт Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области. Раздел: Население. Численность населения. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://volgastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/volgastat/ru/statistics/population/

2. Сайт Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области. Раздел: Население. Основные демографические показатели. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://volgastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/volgastat/ru/statistics/population/

3. Сайт Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области. Раздел: Население. Оценка численности населения Волгоградской области на 1 января 2011-2018 годов и в среднем за 2011-2017 годы. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://volgastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/volgastat/resources/bd7d46004520d450b438fec4d78fa45b/Числ100тыс+на+сайт.pdf

4. Сайт Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области. Раздел: Рынок труда и занятость населения. Трудовые ресурсы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://volgastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/volgastat/ru/statistics/employment/

5. Сайт Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области. Раздел: Население. Численность населения; Трудовые ресурсы. [Элек-

тронный ресурс] – Режим доступа: http://rostov.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/rostov/ru/statistics/population/

6. Сайт Федеральной службы государственной статистики по Астраханской области. Раздел: Население. Численность населения; Трудовые ресурсы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://astrastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/astrastat/ru/statistics/astrStat/population/

7. Сайт Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю. Раздел: Население. Численность населения; Трудовые ресурсы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/ru/statistics/krsndStat/population/

8. Сайт Федеральной службы государственной статистики по Адыгейской области. Раздел: Население. Численность населения; Трудовые ресурсы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/ru/statistics/adgStat/population/

9. Сайт Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области. Раздел: Население. Миграция. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://volgastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/volgastat/ru/statistics/population/

10. Сайт Интер Волгоград. Статья «Почему волгоградцы бегут из региона» от 22.02.18 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://inter-volgograd.ru/2018/02/22/pochemu-volgogradtsy-begut-iz-regiona/>

11. Закон Волгоградской области от 21 ноября 2008 года N 1778-ОД «О стратегии социально-экономического развития Волгоградской области до 2025 года»

12. Сайт Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области. Раздел: Население. Миграция. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://volgastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/volgastat/ru/statistics/population/

13. Сайт Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области. Раздел: Валовой региональный продукт. Объем и динамика валового регионального продукта. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://volgastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/volgastat/ru/statistics/grp/

14. Сайт РИАЦ. Статья «ВРП Волгоградской области должен достичь триллиона рублей» от 17.01.17 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://riac34.ru/news/77831/>

**ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РФ
И ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ (2006–2017 ГГ.)**

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: О. С. Олейник, д.э.н.

Основываясь на мировом опыте, можно сказать, что эффективное развитие экономической сферы любой территории (страны, региона, муниципального образования и т.п.) не может реализовываться, если не принимать во внимание население, его знания, опыт и навыки, благодаря которому данный процесс возможен. В научной литературе есть определение обозначенного выше фактора влияния на состояние территории. Теодор Шульц в 1961 году впервые использовал термин – человеческий капитал. Чаще всего под человеческим капиталом понимается совокупность умений, навыков, знаний, которые используются с целью удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом. Человеческий капитал является одним из условий устойчивого развития любой территории. Под понятием «устойчивого развития» можно понимать сбалансированное формирование и взаимодействие социальной, экономической и экологической подсистем [4].

Именно народонаселение можно считать значимым фактором устойчивого развития территории, государства и общества в целом. Если учитывать количественные показатели, характеризующие любую территорию, то, в первую очередь, надо принимать во внимание общую численность населения, рождаемость, смертность и естественный прирост (убыль).

Динамику изменения численности населения в России можно проследить на следующей таблице (Таблица 1) [3].

Таблица 1

Численность населения РФ за 2007–2017 гг.

Годы	Все население, млн. чел.	В том числе		В общей численности населения, процентов	
		городское	сельское	городское	сельское
2007	142,8	104,7	38,1	73	27
2008	142,8	104,9	37,9	73	27
2009	142,7	104,9	37,8	74	26
2010	142,9	105,3	37,6	74	26
2011	142,9	105,4	37,5	74	26
2012	143,0	105,7	37,3	74	26
2013	143,3	106,1	37,2	74	26
2014	143,7	106,6	37,1	74	26
2015	146,3	108,3	38,0	74	26
2016	146,5	108,6	37,9	74	26
2017	146,8	109,0	37,8	74	26

Исходя из представленных данных, можно с уверенностью сказать, что за последние 10 лет численность населения увеличилась на 4 млн. человек. Из рассмотрения численности городского и сельского населения, следует, что городское увеличилось на 1 %, а сельское сократилось на 1 %.

Другие немаловажные количественные показатели (рождаемость, смертность, естественный прирост) рассмотрим ниже (Таблица 2) [3].

Таблица 2

Рождаемость, смертность, естественный прирост населения РФ за 2006–2016 гг.

Годы	Всего, человек			На 1000 человек населения		
	родившихся	умерших	естественный прирост	родившихся	умерших	естественный прирост
2006	1479637	2166703	-687066	10,3	15,1	-4,8
2007	1610122	2080445	-470323	11,3	14,6	-3,3
2008	1713947	2075954	-362007	12,0	14,5	-2,5
2009	1761687	2010543	-248856	12,3	14,1	-1,8
2010	1788948	2028516	-239568	12,5	14,2	-1,7
2011	1796629	1925720	-129091	12,6	13,5	-0,9
2012	1902084	1906335	-4251	13,3	13,3	0,0
2013	1895822	1871809	24013	13,2	13,0	0,2
2014	1942683	1912347	30336	13,3	13,1	0,2
2015	1940579	1908541	32038	13,3	13,0	0,3
2016	1888729	1891015	-2286	12,9	12,9	-0,01

Из представленного выше следует, что за 10 лет число родившихся также увеличилось, умерших сократилось, но естественного прироста не наблюдается.

Немаловажным для всей страны является население отдельных ее регионов. Однако в Волгоградской области складывается совершенно иная ситуация. Рассмотрим те же количественные показатели народонаселения (Таблица 3)[2].

Таблица 3

Численность населения Волгоградской области (по состоянию на 1 янв.)

Годы	Все население, человек	В том числе:		В общей численности населения, процентов	
		городское	сельское	городское	сельское
2008	2623128	1984512	638616	75,7	24,3
2009	2618062	1980318	637744	75,6	24,4
2010	2614165	1980181	633984	75,7	24,3
2011	2607505	1982069	625436	76,0	24,0
2012	2594825	1975384	619441	76,1	23,9
2013	2583002	1970526	612476	76,3	23,7
2014	2569126	1963005	606121	76,4	23,6
2015	2557397	1957163	600234	76,5	23,5
2016	2545937	1951818	594119	76,7	23,3
2017	2535202	1947206	587996	76,8	23,2
2018	2521276	1940241	581035	77,0	23,0

На представленных выше данных можно видеть сокращение численности населения Волгоградской области.

Другие количественные показатели населения региона представлены ниже (Таблица 4) [2].

Таблица 4

Рождаемость, смертность и естественный прирост (убыль) населения Волгоградской области за 2007–2016 гг.

Годы	Всего, человек			На 1000 человек населения		
	родившихся	умерших	естественный прирост, убыль (-)	родившихся	умерших	Естественный прирост, убыль (-)
2007	28038	38221	-10183	10,7	14,6	-3,9
2008	29438	37797	-8359	11,2	14,4	-3,2
2009	29507	37670	-8163	11,3	14,4	-3,1
2010	29427	38270	-8843	11,3	14,7	-3,4
2011	29007	36024	-7017	11,2	13,8	-2,6
2012	30365	35158	-4793	11,7	13,6	-1,9
2013	29559	34676	-5117	11,5	13,5	-2,0
2014	29681	35096	-5415	11,6	13,7	-2,1
2015	29335	35128	-5793	11,5	13,8	-2,3
2016	28436	34718	-6282	11,2	13,7	-2,5

Исходя из этих показателей, можно проследить пессимистическую картину. На территории Волгоградской области наблюдается естественная убыль населения.

На изменение основных количественных показателей численности населения оказывают влияние многие факторы. К ним могут быть отнесены уровень жизни, политика государства, развитие общества в целом, а также роль культуры, ценностей и норм.

Для изменения демографической ситуации в регионе и стране в целом, применяются различные меры. К мерам по стимулированию рождаемости можно отнести: ежемесячное пособие по уходу за ребенком неработающим женщинам, увеличение размера пособия по беременности и родам и ежемесячного пособия по уходу за ребенком работающим женщинам, введение родового сертификата и налоговые льготы. В 2007 году Правительство РФ ввело новую форму государственной поддержки российских семей, воспитывающих детей, – материнский капитал [1].

Подводя итог всему вышесказанному, следует отметить, что для устойчивого развития региона и страны приоритетным направлением должно быть обновление и преумножение человеческого капитала. Если говорить о народонаселении, то его количественные и качественные показатели находятся в непосредственной прямой зависимости.

Важнейшей составляющей национального богатства является человеческий капитал, носитель которого – население страны. И это должно приниматься во внимание не только на федеральном, но и на региональном уровнях.

Библиографический список

1. К вопросу повышения рождаемости в России [Электронный ресурс]. URL: <http://katehon.com/ru/article/k-voprosu-povysheniya-rozhdaemosti-v-rossii> (дата обращения: 11.04.2018).
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области [Электронный ресурс]. URL: http://volgastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/volgastat/ru/statistics/population/ (дата обращения: 10.04.2018).
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/# (дата обращения 10.04.2018).
4. Шабунова, А. А., Леонидова, Г. В. Человеческий капитал – индикатор устойчивого развития территории [Текст] / А. А. Шабунова, Г. В. Леонидова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2011. – № 5. – С. 101–115.

В. С. Красикова

НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ: ЕГО ДОЛЯ В ДОХОДНОЙ ЧАСТИ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РФ И ПЕРСПЕКТИВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПОСТУПЛЕНИЙ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Т. Н. Шиндялова, к.э.н.

Косвенные налоги взимаются в виде надбавки к цене товара, с оборота реализации товаров, услуг и работ. К ним относятся налог на добавленную стоимость и акцизы.

Главным в характеристике косвенных налогов является их простота взимания, а также уплаты в бюджет. Они также в психологическом плане легче для восприятия налогоплательщиками, т.к. включаются в цену товаров и услуг. К основным преимуществам косвенных налогов относят их большую роль в формировании доходов бюджета, а также их быстрое поступление. Косвенные налоги в плане решения фискальной задачи наполнения бюджета эффективнее прямых. В первую очередь, это объясняется разными базами налогообложения. При прямом налогообложении базой является прибыль или доход, а при косвенном – структура и объем потребления.

Как известно, НДС, косвенный налог, представляет надбавку к цене товара, которая уплачивается конечным потребителем. Во время продажи товара организация возмещает свои затраты из-за уплаты НДС поставщику материалов, услуг, сырья, а также добавляет налог на вновь созданную на предприятии

стоимость. Данная часть НДС, которая включается в продажную цену, перечисляется государству. Так, тяжесть налога перекладывается на конечного потребителя. Уплата данного налога осуществляется не на этапе производства, а при реализации произведенной продукции.

Налогообложение по НДС затрагивает все сферы экономики (сферу работ и услуг, производства, потребления, распределения, реализации товаров и т.п.). Налоги выступают в роли важнейших регуляторов экономической жизни. Однако объектом регулирования налогообложения является не только экономическая сфера, но и сфера социальной политики, духовного развития общества, экологического состояния. Они стали такими же приоритетными направлениями современной экономической политики государства.

Для развития основных сфер жизни общества необходимы их непосредственное финансирование и поддержка со стороны государства. Вопрос распределения средств касается области доходов бюджета, в пополнении которого значимое место занимает НДС.

1 января 1992 г. определяется датой вступления в действие на территории РФ НДС. Основаниями для введения НДС являлось:

- ✓ стремление обложить новым налогом конечное потребление, а не прибыль и затраты производителей;
- ✓ стремление увеличить доходы федерального бюджета;
- ✓ наличие более широкой налогооблагаемой базы НДС, чем налога с продаж и налога с оборота [1].

Помимо однозначных положительных характеристик данного вида налогообложения, изложенных выше, необходимо отметить его недостатки. Это касается системы, позволяющей применять налоговые вычеты и возмещать налоги по методу начислений, может использоваться для создания схем незаконной минимизации налога, уклонения от налогообложения, а также для прямого незаконного субсидирования из бюджета. Также имеется мнение, что НДС является одним из главных сдерживающих факторов экономического роста из-за своей фискальной природы.

Однако нельзя отрицать роль НДС в формировании доходной части бюджета. Это наглядно представлено ниже (таблица 1).

Таблица 1

**Динамика поступлений доходов (НДС) в федеральный бюджет
2007–2017 гг., млрд. руб.**

Годы	Доходы, всего	НДС (внутренний)	НДС на ввозимые товары	Доля НДС к общей сумме доходов, %
2007	7 781,1	1 390,4	871,1	29%
2008	9 275,9	998,4	1 133,8	23%
2009	7 337,8	1 176,6	873,4	28%
2010	8 305,4	1 328,7	1 169,5	30%
2011	11 367,7	1 753,2	1 497,2	29%
2012	12 855,5	1 886,1	1 659,7	28%
2013	13 019,9	1 868,2	1 670,8	27%
2014	14 496,9	2 181,4	1 750,2	27%
2015	13 659,2	2 448,3	1 785,2	31%
2016	13 460,0	2 657,4	1 913,6	34%
2017**	15 088,9	3 069,9	2 067,2	34%

Источник: Ежегодная информация об исполнении федерального бюджета [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства финансов РФ. Составлено автором.

В представленных данных прослеживается непосредственное увеличение доли НДС за последние 10 лет. Долевою и процентную составляющую НДС за 2017 г. можно увидеть на рисунке 1.

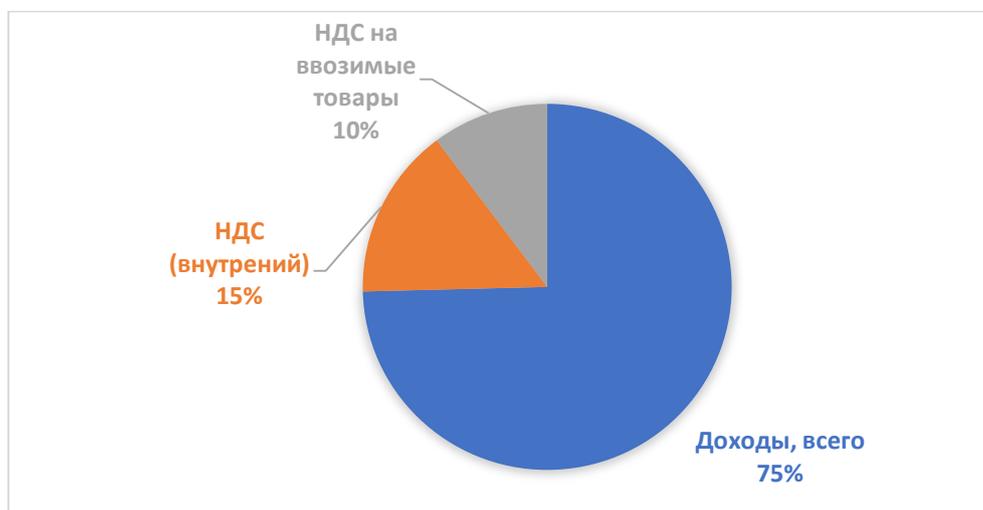


Рис. 1. Доля НДС в доходной части бюджета РФ за 2017 г.

Источник: Ежегодная информация об исполнении федерального бюджета [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства финансов РФ. Составлено автором.

Основной причиной роста поступлений по НДС является совершенствование системы администрирования. Согласно документу «Об основных направлениях налоговой политики РФ на год и плановый период двух последующих годов» в качестве основных проведенных мероприятий по реализации налоговой политики по НДС за последние годы выделено следующее:

- ✓ ускорение возмещения НДС связано с уточнением с 1 января 2009 года порядка оформления результатов камеральных проверок налоговых деклараций, в которых заявлена сумма налога к возмещению. В среднем это позволило сократить сроки возмещения НДС в спорных случаях на два-три месяца по сравнению с ранее действовавшим порядком;

- ✓ со 2 сентября 2010 года введена возможность обмена электронными счетами-фактурами (п. 1 ст. 169 НК РФ);

- ✓ с начала 2010 года в пункте 2 статьи 169 Налогового кодекса дополнительно установлено, что нельзя отказать покупателю в принятии предъявленных сумм НДС к вычету, если ошибки, допущенные при заполнении счетов-фактур, не препятствуют идентификации продавца или покупателя, наименований товаров (работ, услуг, имущественных прав), их стоимости, а также налоговой ставки и суммы налога. Данное изменение способствует сокращению числа претензий со стороны налоговых органов к заполнению счетов-фактур и, как следствие, количества судебных разбирательств.

Также согласно «Проекту федерального бюджета на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов» в течение планового периода планируется уве-

личение объема доходов федерального бюджета. Прогнозируемые на 2018 год доходы превысят уточненную оценку поступления доходов на 2017 год на 537,5 млрд. рублей[4]. Прогноз доходов и части НДС в федеральном бюджете представлен ниже (Таблица 2 и Рис. 2).

Таблица 2

**Прогноз доходов по НДС в федеральный бюджет
на 2018–2020 гг. (млрд. руб.)**

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.
НДС (внутренний)	3 330,9	3 558,7	3 880,1
НДС на ввозимые товары	2 294,0	2 402,3	2 473,8

Источник: Бюджет для граждан [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства финансов РФ. Составлено автором.

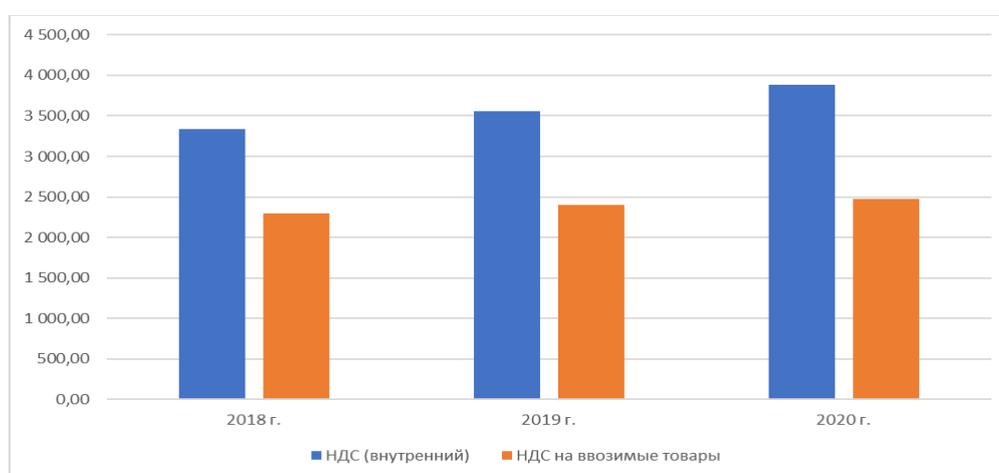


Рис. 2. Динамика прогнозируемого поступления доходов по НДС в федеральный бюджет, млрд. рублей

Источник: Бюджет для граждан [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства финансов РФ. Составлено автором.

Исходя из представленных данных, можно сделать вывод, что в будущем прогнозируются перспективы роста поступлений НДС в бюджет. Это напрямую связано с ростом платежеспособности населения, поддержкой отечественного товаропроизводителя и др.

Таким образом, НДС является важнейшим видом поступлений в бюджет, имеющим значительную долю в доходной части бюджета.

Библиографический список

1. Тюпакова, Н. Н., Шестакова, Ю. Н. Косвенные налоги в механизме ценообразования [Текст] / Н. Н. Тюпакова, Ю. Н. Шестакова // Научный журнал КубГАУ. – 2013. - № 8. – С. 1-15.
2. Бюджет для граждан [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства финансов РФ. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2017/10/main/buklet_inet_130x300.pdf(дата обращения: 9.04.2018).

3. Ежегодная информация об исполнении федерального бюджета [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства финансов РФ. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/statistics/fedbud/execute/>(дата обращения: 9.04.2018).

4. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства финансов РФ. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=119695(дата обращения: 9.04.2018).

Т. А. Крылова

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Частное образовательное учреждение высшего образования
«Волгоградский институт бизнеса»
Научный руководитель: Е. Г. Горбунова, к.э.н.

На современном этапе развития экономики рынок постоянно сталкивается с кризисными явлениями. Они оказывают значительное влияние на экономическую безопасность социально-экономических систем самого различного масштаба и статуса.

В развитии экономики страны инвестиции играют очень важную роль. Инвестиции позволяют решить ряд социально-экономических проблем, а также проблем, связанных с государственной безопасностью. Слаженная работа инвестиций порой является отличной основой экономического развития государства и благополучия граждан.

Можно смело сказать, что инвестиции это прямой двигатель развития отраслей экономики, ведь развитие и расширение сфер влияния требуют все новых и новых вложений денежных средств. Инвестиции позволяют развить и усилить экономическое состояние страны, поэтому можно сделать вывод о том, что инвестиции являются основной точкой роста для экономики государства.

На основе исследований и изучения истории развития, стабильно развивающихся экономик европейских стран ученые экономисты сделали вывод о том что, драйвером экономического роста является хорошо налаженная инвестиционная политика. Таким образом, уровень развития инвестиционной политики страны может служить ярким показателем ее экономического роста.

Данная закономерность актуальна не только для государства в целом, но и ее регионов. Оценим инвестиционный климат региона на примере Волгоградской области.

Волгоградская область обладает рядом конкурентных преимуществ по сравнению с другими регионами Южного федерального округа. К числу этих преимуществ можно отнести:

1. выгодное географическое положение, которое способствует эффективному вливанию в перевозочные процессы, использующие потенциал естественных транспортных артерий. Такая интеграция позволит вести активный товарообмен с регионами, которые находятся в непосредственной близости, а так же участвовать в создании международных транспортных коридорах;

2. наличие крупного ресурсного потенциала развития, включая достаточное количество минерально-сырьевых ресурсов, к которым можно отнести: нефть, газ, калийные соли и т.д.;

3. благоприятные условия для развития высокоэффективного сельского производства [1].

Данные конкурентные преимущества при рациональном и верном распоряжении позволят обеспечить развитие самодостаточной и устойчивой экономики региона.

Привлечение инвестиций в ключевые сферы жизни области сегодня один из приоритетов работы властей. Для улучшения инвестиционного климата региона местные власти принимают различные меры поддержки бизнеса и всячески стараются создать благоприятные условия для привлечения инвестиций в регион. В 2010 году было принято новое законодательство в сфере инвестиций, которое именуется закон Волгоградской области от 02.03.2010 № 2010-ОД «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Волгоградской области». Данный закон предусматривает расширение перечня государственной поддержки, упрощения процедур ее получения и контроля за ходом реализации инвестиционных проектов.

Если говорить о показателях эффективности инвестиционного климата, то стоит отметить, что важным показателем, который характеризует инвестиционную среду региона, является объем инвестиций направленных в основной капитал. На рисунке 1 представлена динамика инвестиций в основной капитал Волгоградской области за 2012–2016 гг.

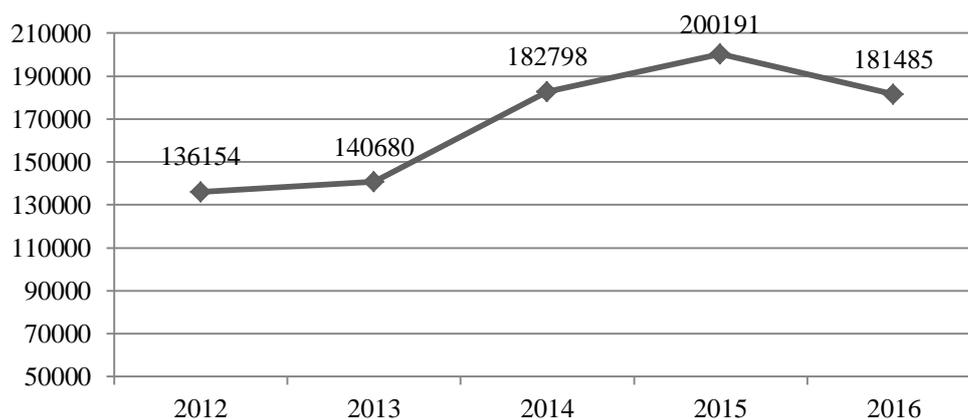


Рис. 1. Инвестиции в основной капитал Волгоградской области 2012–2016 гг., млн. руб.

Источник: Федеральная служба государственной статистики [2]

Из данных графика видно, что пик инвестиционной активности приходится на 2015 год, после чего за год она снизилась на 18 706 млн. руб. Но не смотря на годовое снижение инвестиционной активности, за весь период с 2012

года он показал прирост на уровне 45 331 млн. руб. Это свидетельствует о том, что инвестиционная активность предприятий на протяжении последних 5 лет имеет положительную тенденцию.

Для выявления приоритетных и наиболее эффективно развивающихся сфер экономики необходимо проследить динамику объема инвестиций в основной капитал Волгоградской области по видам экономической деятельности.

Таблица 1

**Структура инвестиций в основной капитал
по видам экономической деятельности (в % к итогу) [2]**

Вид экономической деятельности	2012	2013	2014	2015	2016	Отклонение 2012/2016. %
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3,9	3,4	2,4	1,8	3,2	-0,7
добыча полезных ископаемых	5,4	4,6	4,6	2,9	3,1	-2,3
обрабатывающие производства	25,4	31,4	49,2	44,9	35,5	+10,1
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	11,2	12,1	8,4	6,5	12,1	+0,9
строительство	1,9	2,5	0,8	0,4	1,0	-0,9
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	7,4	6,7	4,6	2,3	3,3	-4,1
Транспорт и связь	21,6	21,9	17,8	26,8	25,6	+4
финансовая деятельность	1,3	1,6	0,7	0,3	0,5	-0,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	15,5	9,6	6,7	7,2	6,2	-9,3
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	1,9	1,7	1,3	1,9	1,7	-0,2
образование	1,3	1,5	1,9	1,2	1,2	-0,1
здравоохранение и предоставление социальных услуг	2,5	2,1	1,0	1,2	1,9	-0,6
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,7	0,8	0,5	2,3	4,7	+4

По данным службы государственной статистики основная доля инвестиций пришлось на обрабатывающие производства в 2016 году на эту сферу хозяйственной деятельности потрачено 35,5 % общего объема инвестиций, доля их возросла на 10 % по сравнению с 2012 годом, но значительно снизилась, если сравнивать с 2014 годом (49,2 %). Второй по значимости сферой инвестирования является «транспорт и связь» здесь инвестиции в 2016 году достигли 25,6 % общего объема. Значительное вливание инвестиций произошло в 2016 году в производство и распределение электроэнергии, газа и воды, их доля составила 12,1 %, что вдвое больше чем в 2015 году (6,5 %).

Интересным для рассмотрения будет видовая структура инвестиций в основной капитал, так как по данным такой статистики можно проследить, куда направляется большая доля инвестиций. На рисунке 2 представлена структура инвестиций в основной капитал в 2016 году.

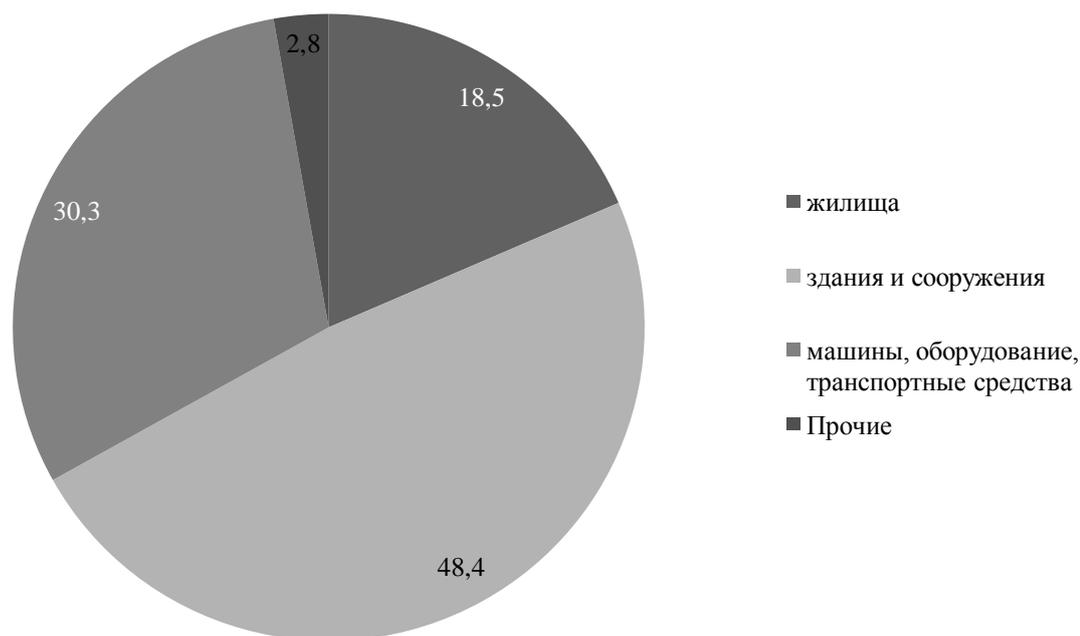


Рис. 2. Видовая структура инвестиций в основной капитал в 2016 году [2]

Источник: Федеральная служба государственной статистики

Из данных приведенных на рисунке 2 следует, что основная масса инвестиций идет на создание и строительство основных средств, таких как здания и сооружения, их доля в общем объеме инвестиций составляет по итогам 2016 года 48,4 %. Помимо этого большое внимание уделяется модернизации и обновлению технической составляющей предприятий, инвестиции в данную сферу составляет 30,3 %.

Стоит отметить, что наблюдается общее снижение инвестиционной активности региона, что влечет за собой снижение привлекательности для инвесторов и уход капитала из региона. Это весьма негативный фактор для региона, который может плачевно сказаться на развитии и его положении в целом.

Библиографический список

1. Калашников, А. А., Инвестиционный климат Волгоградской области: оценка современного состояния // Финансы и кредит. – № 33 (513) – 2015.
2. Волгоградская область в цифрах. 2016 : краткий сб. / Терр. орган Фед. службы гос. статистики по Волгоград. обл. – Волгоград : Волгоградстат, 2017 – 368 с.

А. С. Кузнецова, Ю. И. Кулешова

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ: ФАКТОРЫ И ПРОБЛЕМЫ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: И. В. Горелова, к.э.н.

Одной из ключевых проблем современного общества является проблема привлечения инвестиций. Сегодня инвестиции в экономику региона являются неотъемлемым фактором, который способствует развитию конкурентоспособности регионов и обеспечивает устойчивое развитие экономики в целом. Риски, сопутствующие инвестиционному процессу, заставляющие инвесторов тщательно оценивать объекты инвестирования, обуславливают нежелание вложения денег в региональную экономику. Наличие инвестиционного риска заставляет иностранных инвесторов при принятии решения об инвестировании обращать внимание на такие финансовые показатели как деловая репутация и кредитная история, денежные потоки, доля собственного капитала, форма собственности на объекты недвижимости, дополнительное обеспечение, которые дают возможность определить уровень платежеспособности, финансовой устойчивости и финансовой независимости экономического субъекта.

Согласно Рейтингу инвестиционной привлекательности регионов России, проведенному Рейтинговым агентством «Эксперт РА» по итогам 2017 г., Волгоградской области присвоен рейтинг «Пониженный потенциал – умеренный риск (ЗВ1)» (34 место). При этом Волгоградская область занимает 27-е место по критерию «Инвестиционный потенциал» и 42-е место по критерию «Инвестиционный риск» среди 85 субъектов Российской Федерации. В соответствии с результатами Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации за 2017 год, подведенными на Петербургском международном экономическом форуме 2017 года, Волгоградская область поднялась на 5 пунктов, улучшив позиции по 19 показателям, которые оцениваются для его составления.

Факторами, которые обеспечивают относительно положительную динамику инвестиционным процессам в Волгоградской области, являются:

- ✓ развитая автотранспортная инфраструктура. Регион располагается в благоприятном географическом местоположении ЮФО России.
- ✓ инженерная инфраструктура и свободные энергетические мощности. Волгоградская область имеет значимую электроэнергетическую базу, которая является тепловыми электростанциями и Волжской ГЭС. Волжская ГЭС считается одной из крупнейших гидроэлектростанций в мире.

✓ наличие минерально-сырьевых ресурсов (углеводородное сырье, включающее нефть, конденсат, газ, химическое сырье, сырье для металлургической строительных материалов, бишофит).

✓ хорошие природно-климатические условия в целях развития сельского хозяйства.

Факторы, которые лимитируют инвестиционную активность:

✓ имидж экономического субъекта;

✓ уровень внутреннего платежеспособного спроса;

✓ неразвитость финансовой инфраструктуры;

✓ недостаток внутренних источников (амортизации и прибыли) для развития инвестиционной деятельности у предприятий;

✓ отсутствие гарантий иностранным инвесторам;

✓ ограниченные возможности бюджетов различных уровней для дотирования инвестиций;

✓ нехватка высокоэффективных быстроокупаемых проектов.

В настоящее время Волгоградская область предпринимает попытки по наращиванию потенциала инвестиционной привлекательности. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, за 2017 г. инвестиции в основной капитал составили 190,77 млрд. рублей, за 2016 г. – 181,5 млрд. рублей, что в постоянных ценах на 9,1 % меньше, чем в 2015 г. Инвестиции, направленные в жилища, в 2016 г. составили 18,5 % от общего объема инвестиций в основной капитал (в 2012 г. – 13,7 %). В 2016 г. доля инвестиций, направленных на приобретение машин, оборудования, транспортных средств, составила 30,3 % (в 2012 г. – 43,3 %). На развитие обрабатывающих производств крупными и средними организациями в 2016 г. было направлено 35,5 % всех инвестиций в основной капитал (в 2012 г. – 25,4 %), на развитие транспорта и связи – 25,6 % (в 2012 г. – 21,6 %), операций с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг – 6,2 % (в 2012 г. – 15,5 %). Объем инвестиций в основной капитал на душу населения в Волгоградскую область в 2017 году составили 75456 рублей, что превышает данный показатель на 4 % за 2016 году (72284 рублей).

Сегодняшние проблемы в экономике региона отталкивают инвесторов от вложений капитала. Инвестиционная привлекательность региона может быть существенно повышена в результате инновационного развития пригородных зон. Эволюция городов «подталкивает» развитие их окраин, поскольку плотная городская застройка, сложность или невозможность переориентации использования некоторых территорий (например, крупных неэффективных производств) затрудняют успешное и рациональное использование территории, а также социально-экономическое развитие.

Для борьбы с низкой инвестиционной привлекательностью Правительством Волгоградской области была разработана инвестиционная стратегия на период до 2020 года, главной целью которой является формирование эффективной системы привлечения инвестиций и сопровождения инвестиционных проектов на территории Волгоградской области. Результатом достижения цели должно стать вхождение Волгоградской области в топ-30 регионов РФ для ве-

дения бизнеса по рейтингам ведущих аналитических агентств. В настоящее время для инвесторов в регионе предусмотрено 52 вида государственной поддержки, среди них – льготы по налогам, выделение земельных участков без торгов, комплексное сопровождение инвестиционных проектов, упрощенные административные процедуры, информационно-методическая помощь. Одним из приоритетных направлений государственной политики сегодня выступает оптимизация инвестиционного законодательства, а также усовершенствование инвестиционной привлекательности регионов России.

Таким образом, можно сделать вывод, что Волгоградская область обладает средним уровнем инвестиционной привлекательности. Но региональными органами власти проводится ряд мероприятий, направленных на улучшение обстановки в регионе. Положительную динамику в изменении объема инвестиций подтверждают статистические данные.

Итак, Волгоградская область имеет большой потенциал в отношении привлечения инвестиций, который необходимо развивать, так как инвестиционная привлекательность является одним из ключевых факторов, который влияет на развитие как экономической, так и социальной сферы.

Библиографический список

1. Администрация Волгоградской области. Постановление. Об утверждении инвестиционной стратегии Волгоградской области на период до 2020 года [Электронный ресурс]: постановление от 24.12.2015 г. N 778-п. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/432835789>

2. Иманова, М. Г. Инвестиционная активность: необходимость поддержания, причины спада и пути его преодоления // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. – Т. 20. – С. 911–915. Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2014/54446.htm>

3. Киселева, О. В. Регионы России: диспропорции в инвестиционной активности // Российское предпринимательство. – 2012. – № 19 (217). – С. 126–130. <http://www.creativeconomy.ru/articles/25242/>

4. Попов, М. Н. Анализ и оценка социально - экономической среды реализации региональных инвестиционных проектов. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Северо-Кавказский государственный технический университет. Ставрополь, 2012.

5. Соколова, С. А., Маликова Д. С., Клишина А.С. Исследование инвестиционной привлекательности региона [Текст] // Территория науки. – 2017. – № 3. – С. 134–141.

2. Соколова, С. А., Савина, А. А., Язенцева Е. Н. Оценка инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8. – 2017. – №2. Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/123EVN216.pdf> – [Дата обращения 04.04.2018].

3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru> – [Дата обращения 04.04.2018].

4. Комитет экономической политики и развития Волгоградской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economics.volgograd.ru/current-activity/cooperation/news/155406/> – [Дата обращения 06.04.2018].

5. Причины низкой инвестиционной активности в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: invest-sale.ru – [Дата обращения 06.04.2018].

М. Р. Линев, М. С. Пыстык

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПОСТУПЛЕНИЙ ОТ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТЫ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Т. Н. Шиндялова, к.э.н.

Налоги – важнейший элемент экономических и финансовых отношений. Эффективная мобилизация финансовых ресурсов в бюджетную систему посредством налогообложения и оптимальное распределение бремени налогов между экономическими субъектами являются серьезными проблемами бюджетно-налоговой политики государства.

Налог на прибыль организаций – прямой налог, начисляемый на прибыль, которую получила организация, то есть на разницу между доходами и расходами.

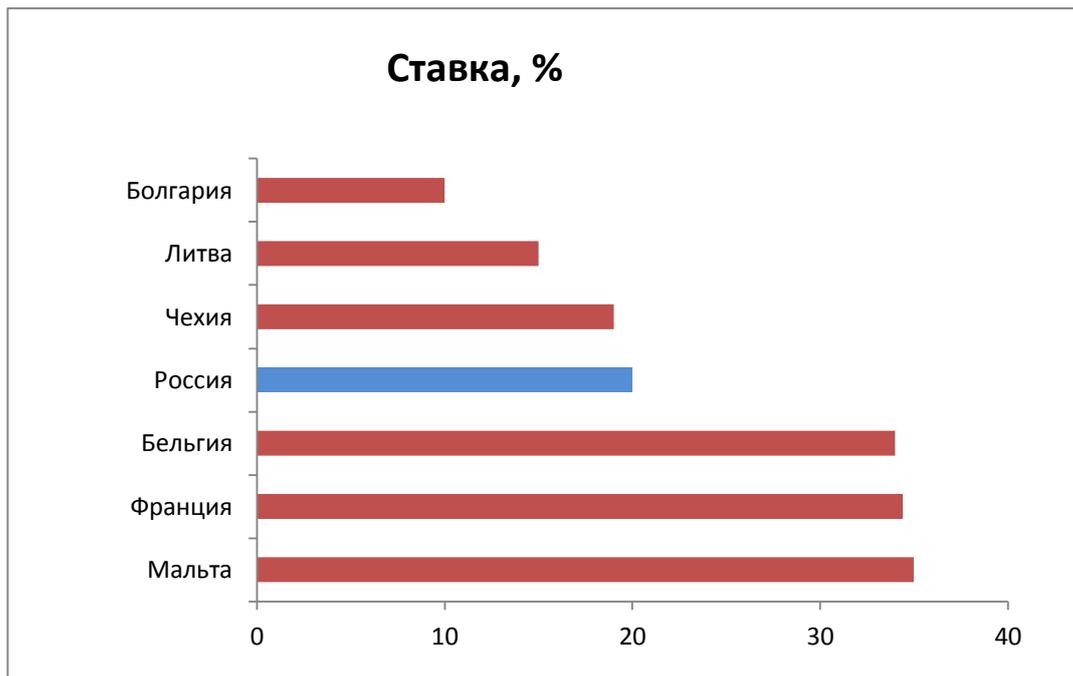
Налог на прибыль занимает особое место в национальной бюджетно-налоговой системе, поэтому от эффективности механизма его взимания зависит результативность мер фискального воздействия государства на экономическую активность в стране.

Налог на прибыль один из самых значительных элементов в структуре расходов предприятия. Любое изменение налоговой системы в части налогообложения прибыли сразу же оказывает влияние на деятельность хозяйствующего субъекта. В связи с этим стимулирующий потенциал налога на прибыль огромен и многие экономисты убеждены, что активизация его регулирующей функции должна быть поставлена во главу угла экономической политики государства в долгосрочной перспективе.

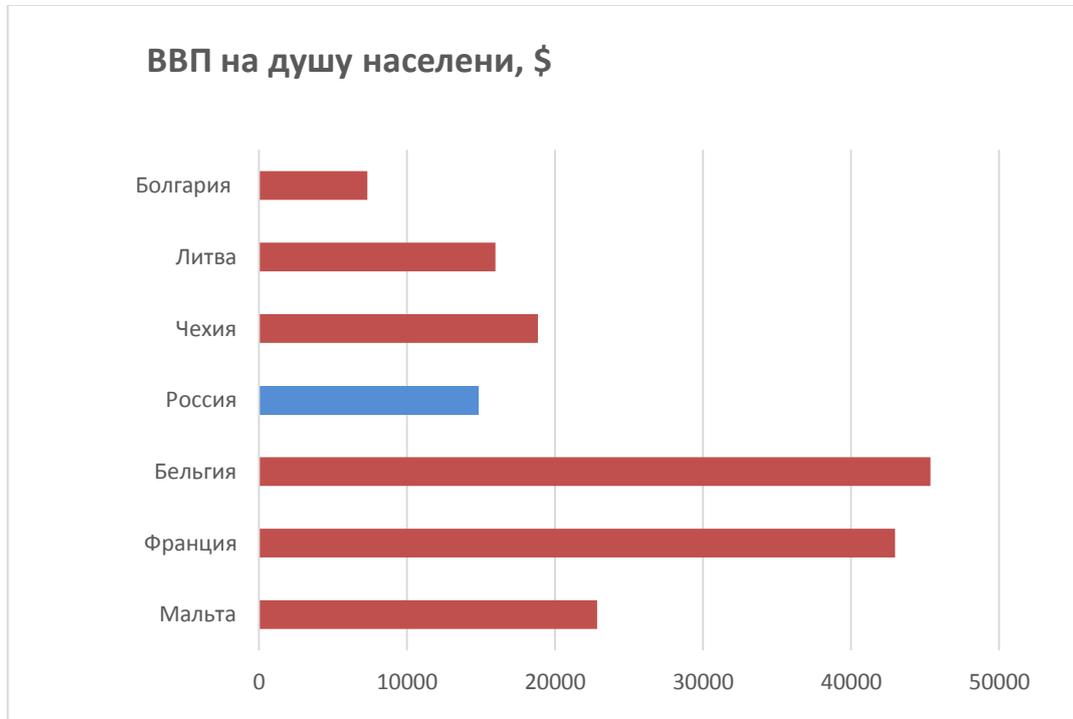
Так, основная ставка налога на прибыль в Российской Федерации – 20 %, что сопоставимо со среднеевропейским показателем 22,1 %. Самые высокие ставки в Европе на Мальте (35 %), во Франции (34,4 %) и Бельгии (34 %), а самые низкие в Болгарии, на Кипре (10 %), а в Молдове и вовсе 0 %.

Однако не смотря на то что уровень налога на прибыль в России ниже среднеевропейского следует отметить, что из числа стран, в которых ВВП на душу населения ниже \$20 тыс. Россия обладает одной из самых высоких ставок налогов на прибыль.

На рисунке 1 показано соотношение ставок налога на прибыль в некоторых европейских странах и России (составлено автором).



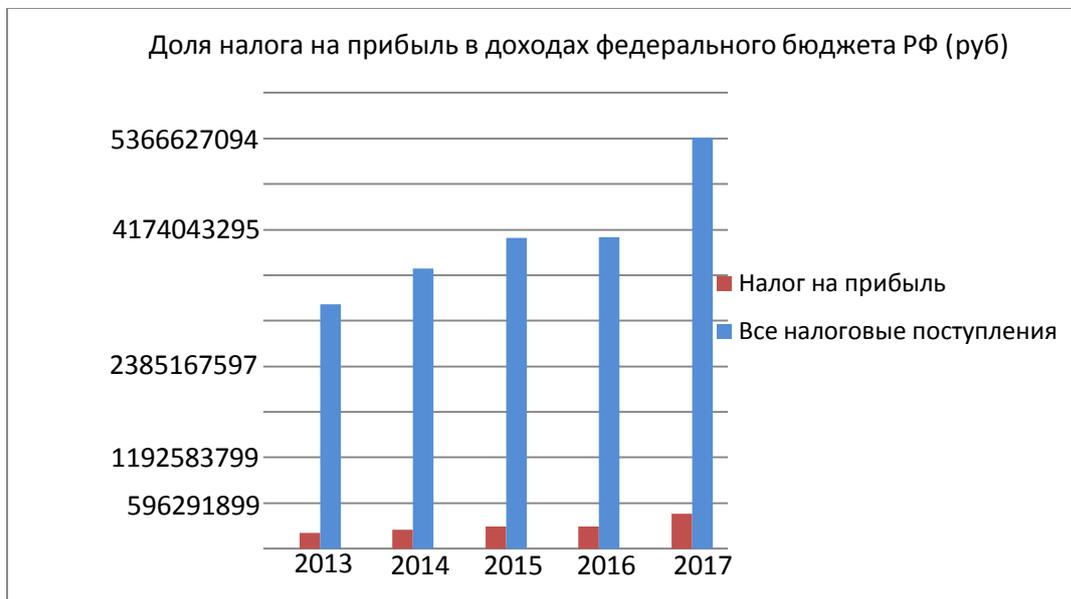
На рисунке 2 показано соотношение ВВП на душу населения в некоторых европейских странах и России (составлено автором).



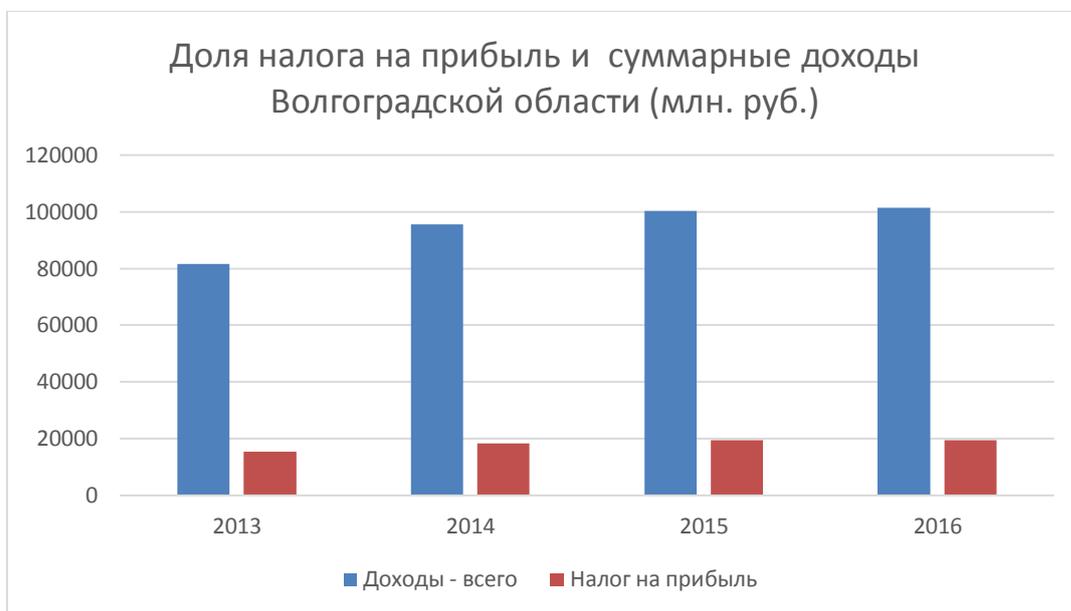
Несмотря на то, что налог на прибыль является федеральным (ст.13 НК РФ), большая его часть (17 из 20 % в 2017–2020 гг.) остается в региональном бюджете.

Анализируя долю налога на прибыль в бюджете РФ, можно говорить о положительной динамике поступлений налога на прибыль в федеральный бюджет РФ.

На рисунке 3 показана доля налога на прибыль в доходах федерального бюджета РФ (составлено автором).



На рисунке 4 показана доля налога на прибыль в доходах Волгоградской области (составлено автором).



Для сравнения – в соседней Саратовской области, в 2017 году доля налога на прибыль составила 22,6 %, в Астраханской области 36,7 %, в то время как в Волгоградской области этот показатель составил 32 % от суммарных доходов регионального бюджета.

При этом стоит отметить, что Волгоградская область – это южный регион, с достаточно развитым сельским хозяйством, а сельхоз предприятия освобож-

дены от уплаты налога на прибыль, так как они являются плательщиками ЕСХН (гл. 25 НК РФ). Также от налога на прибыль освобождены плательщики УСН, ЕНВД, патентной системы налогообложения и некоторые другие.

На основании вышеизложенного, можно заключить, что на уровне федерального бюджета данный налог не является бюджетообразующим. А вот в консолидированном бюджете субъектов РФ доля налога на прибыль составляет более 30%, уступая только налогу на доходы физических лиц.

Основными направлениями налоговой политики РФ остаются: упрощение налоговой системы, снижение налоговой нагрузки и совершенствование работы налоговых органов. Однако оригинальные налоговые инновации могут иметь весьма неприятные последствия, особенно в отношении такого налога как налог на прибыль организации, который имеет не мало важное значение как для федерального, так и региональных бюджетов.

На данный момент рассматривается вариант снижения ставки налога на прибыль, для стимулирования роста деловой активности предпринимательской сферы и в конечном итоге положительного отражения на доходах бюджета.

Для понимания вопроса необходимо ознакомиться в целом со структурой доходов в региональном бюджете области и основных расходов.

Библиографический список

1. Российская Федерация. Налоговый кодекс (1998). Налоговый кодекс Российской Федерации – Ч. I, 2. Фед. закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ (с изм и доп.).
2. Тюпакова, Н. Н. Методологические основы функционирования налогов как категории финансов / Н. Н. Тюпакова, О. Ф. Бочарова // Дайджест-финансы. – 2007. – № 7. – С. 35–40.
2. Электронные ресурсы:
3. Налог на прибыль в странах Европы – рейтинг [РИА Рейтинг]. –2014. – 27.08. – Режим доступа: <http://riarating.ru/infografika/20140827/610628510.html>

С. В. Лысенко

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: В. В. Яковенко, к.э.н.

Глобальные изменения в мировой экономике стали определяющим фактором разработки и внедрения Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), которые используются как основа при разработке и внедрении национальных стандартов в России. Значительное количество отечественных

предприятий уже составляют отчетность в соответствии с требованиями МСФО. Однако этот процесс должен стать системным и профессиональным.

Сегодня для привлечения инвестиций в отечественную экономику нужно повышать прозрачность российского бизнеса, в том числе внедряя стандарты, понятные западным инвесторам. Необходимость составлять финансовую отчетность по международным стандартам возникает, в первую очередь, у предприятий, работающих с иностранными банками и инвесторами. Такие компании могут рассчитывать на снижение процентной ставки при привлечении финансирования из-за рубежа, поскольку инвестор в этом случае способен объективно оценить риски, закладываемые в ставку по кредиту.

В зарубежных странах, финансовая отчетность предприятий имеет определенные различия, обусловленные социальными, экономическими и политическими факторами. Различия в подходах к содержанию финансовых отчетов значительно усложняли анализ информации и принятие решений в условиях развития международной торговли, транснациональных корпораций, глобализации финансовых рынков.

29.06.1973 г., для обеспечения гармонизации финансовой отчетности, был создан Комитет по Международным стандартам финансовой отчетности (International Accounting Standards Committee (IASC)) на основе соглашения профессиональных организаций бухгалтеров Австралии, Великобритании, Ирландии, Канады, Нидерландов, Германии, Мексики, США, Франции и Японии. За годы деятельности Комитета было выдано более 40 международных стандартов бухгалтерского учета.

МСФО разработаны негосударственной некоммерческой организацией – Советом по МСФО – по инициативе крупных компаний. Формально никакое государство не может оказывать влияние на решения, принимаемые этой организацией.

Основная цель организации – разработать в общественных интересах единый комплект высококачественных, понятных и практически реализуемых всемирно принятых стандартов финансовой отчетности, основанных на четко сформулированных принципах.

В России применяются и МСФО и Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) – национальные стандарты бухгалтерского учета, регламентирующие порядок бухгалтерского учета тех или иных активов, обязательств или событий хозяйственной деятельности [1].

Следует отметить, что автономно разработанные национальные стандарты высокоразвитых стран (США, Великобритании, Германии, Канады и др.), в основном, отвечают международным стандартам.

В настоящее время МСФО применяются в США, Канаде, Японии, Австралии, всех странах ЕС (за исключением Мальты и Лихтенштейна), и всех странах, входивших в бывший СССР. Подавляющее большинство стран внедрило МСФО на законодательном уровне в 2002 г., в частности: Эстония, Латвия, Литва, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан.

В структуре международной отчетности отсутствует единый утвержденный или рекомендованный план счетов. Каждая компания, составляющая от-

четность по МСФО, разрабатывает свой план счетов исходя из специфики своей деятельности и необходимой детализации финансовой информации [1].

Интересным является подход к содержанию финансовой отчетности в Великобритании. В Положении о принципах финансовой отчетности, аналогично Концептуальным основам подготовки и представления финансовой отчетности в системе МСФО, выделяются различные типы финансовой информации, которая предоставляется внешним пользователям. Выделены такие категории финансовой информации:

а. финансовая отчетность специального назначения (*special purpose financial reports*) – финансовая информация, предоставляемая субъектами хозяйствования в форме, необходимой внешним пользователям, которые имеют на это право (например, отчеты для регулирующих органов, налоговых органов, банковских учреждений);

б. финансовая отчетность общего назначения (*general purpose financial reports*) – финансовая информация, предоставляемая предприятиями для удовлетворения потребностей широкого круга внешних пользователей и включает:

✓ финансовые отчеты общего назначения (*general purpose financial statements*) – годовые, промежуточные и другие финансовые отчеты (основные финансовые отчеты и примечания (пояснения) к ним) – финансовая отчетность в узком смысле;

✓ другие типы финансовой отчетности общего назначения (*other types of general purpose financial report*) – например отчеты директоров, обращение председателя правления, операционные и финансовые обзоры, анализ данных за предыдущие периоды, письма к акционерам и т.п.;

в. иная финансовая информация (*other financial information*) – финансовая информация, которая не раскрывается непосредственно компанией (информация аналитиков, публикации в прессе).

Согласно МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности», полный перечень форм финансовой отчетности включает:

✓ отчет о финансовом положении по состоянию на конец периода;

✓ отчет о совокупном доходе за период;

✓ отчет об изменениях капитала за период;

✓ отчет о движении денежных средств за период;

✓ примечания, в которых изложены основные положения учетной политики, а также приведены дополнительные объяснения;

✓ отчет о финансовом положении по состоянию на начало самого раннего сравнительного периода, в котором компания начала применять учетную политику ретроспективно, или подготовила новый ретроспективный отчет по своей финансовой отчетности, или когда она реклассифицировала позиции в своей финансовой отчетности.

В то же время компания может для целей МСФО использовать План счетов российского бухучета, если она составляет международную отчетность методом трансформации.

Состав финансовой отчетности в МСФО такой же, как и в РСБУ. Различаются только названия некоторых форм. Так, российскому балансу в МСФО со-

ответствует отчет о финансовом положении, а отчету о финансовых результатах – отчет о совокупном доходе. Отчет об изменениях капитала и отчет о движении денежных средств (ОДДС) в МСФО называются так же, как и в российском учете [2].

Впрочем, названия форм отчетности в МСФО также необязательные – лишь бы они были понятны пользователям отчетности. Далее для простоты мы будем называть формы отчетности по МСФО так, как они называются в РСБУ [7].

Баланс в МСФО может быть составлен двумя способами (по выбору организации):

- ✓ с разделением на краткосрочные и долгосрочные активы и обязательства, то есть как и в РСБУ;

- ✓ без такого разделения, но в порядке уменьшения или увеличения ликвидности.

Форма представления должна обеспечивать надежную и уместную информацию. Например, банки обычно выбирают способ представления в порядке уменьшения ликвидности, а производственные компании – с разделением на краткосрочные и долгосрочные активы и обязательства.

В отчете о финансовых результатах расходы, связанные с основной деятельностью, можно также представить двумя способами (по выбору организации):

- ✓ по функции расходов (себестоимость, коммерческие расходы, управленческие расходы и т. д.), то есть как в РСБУ;

- ✓ по характеру расходов (расходы на амортизацию, расходы на вознаграждения работникам и т. д.).

Согласно требованиям законодательства, финансовая отчетность в Великобритании должна содержать: баланс; отчет о финансовых результатах; примечания к отчетности.

Анализ зарубежной практики составления финансовой отчетности показал, что в отличие от требований национального законодательства к составу обязательных форм финансовой отчетности, в ряде стран ее структура имеет или несколько упрощенный вид, или, наоборот, расширенный. Так в состав обязательных элементов финансовой отчетности включают:

- ✓ баланс (Россия, Великобритания, Италия, Эстония, Люксембург, Нидерланды, Германия, Польша, Португалия, США, Франция, Швейцария, Азербайджан, Израиль, Китай);

- ✓ отчет о финансовых результатах (Россия, Великобритания, Италия, Эстония, Люксембург, Нидерланды, Германия, Польша, Португалия, США, Франция, Швейцария, Азербайджан, Израиль, Китай);

- ✓ отчет о движении денежных средств (Россия, Азербайджан, Великобритания, Италия, Польша, Португалия, США);

- ✓ отчет об изменении капитала (Россия, Италия, Азербайджан);

- ✓ пояснительная записка (Россия, Великобритания, Италия, Нидерланды, Португалия);

- ✓ аудиторские заключения (Россия, Италия, Португалия, Израиль).

А также в отдельных странах обязательными формами финансовой отчетности являются: операционный отчет (Италия); отчет внутренних аудиторов (Италия); отчет президента компании (Италия); отчет совета директоров (Италия, Польша);– примечания к годовому отчету (Эстония, Люксембург, Германия, Франция, Швейцария, Азербайджан); отчет директоров (Нидерланды); отчет о нераспределенная прибыль (США); отчет об акционерном капитале (США); консолидированная отчетность (Великобритания, Португалия); отчет о движении фондов (Швейцария); отчет о расчете налогооблагаемой прибыли (Израиль); отчет об инфляционной индексации (Израиль); отчет о транспортных расходах (Израиль); отчет об основных фондах и расчет амортизации (Израиль); отчет об изменениях в финансовом положении (Китай); отчет директоров и аудиторов (Люксембург) [5].

Кроме того, имеется ряд принципиальных отличий, основанных на экономических и правовых особенностях среды, в которых формировались две системы учета.

Так, в МСФО – минимальная связь между налогообложением и бухгалтерским учетом, слабое юридическое влияние на учет и сильное экономическое, упор делается не на государственные регламенты, а на профессиональное суждение специалистов, жесткая (до уголовной) ответственность за искажение финансовой отчетности и т.п. Это связано с тем, что предприятие государством воспринимается не столько как налогоплательщик, сколько как создатель ВВП и рабочих мест, как звено одной большой экономической цепи, крах которого в большей или меньшей степени может повлиять на благополучие экономики в целом – от локальной до мировой.

Формально отчетность несущественно отличается от российской бухгалтерской отчетности [4]. Основные различия в составе форм отчетности представлены в таблице 1.

Таблица 1

Состав финансовой отчетности по МСФО и российскому законодательству

МСФО	Российское законодательство
Отчет о финансовом положении	Бухгалтерский баланс
Отчет о совокупном доходе (отчет о прибылях и убытках), отчет о прочем совокупном доходе	Отчет о финансовых результатах
Отчет о движении капитала	Отчет об изменениях капитала
Отчет о движении денежных средств	Отчет о движении денежных средств
Учетная политика и пояснительная записка	Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках
—	Аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности, если она подлежит обязательному аудиту

В традиционных моделях основными целями и задачами использования управленческого учета являются обеспечение калькуляции себестоимости продукции и реализация планово-контрольной функции. Соответственно, основным объектом управленческого учета в традиционной модели является система учета финансовых показателей – доходов и затрат [6].

Современные концепции управленческого учета включают следующие модели:

✓ ABC (Activity-Based Costing – расчет себестоимости по видам деятельности), которая позволяет решить проблему распределения управленческих расходов за счет определения затрат предприятия в соответствии с ресурсами, необходимыми для реализации операций, в результате которых производится продукт;

✓ Life cycle costing (калькуляция на базе жизненного цикла), основывающаяся на положении, что стоимость товара (услуги) должна учитывать затраты на всех стадиях его жизненного цикла, связанных с разработкой, проектированием, выводом и продвижением нового товара (услуги) на рынок;

✓ Target costing (ценообразование по целям), позволяющая определять направления для оптимизации себестоимости товара с учетом целевых значений показателей, определяющих желаемое соотношение «цена – качество», – потребительских характеристик, срока службы, уровня сервиса и т. д.;

✓ BSC (Balanced Scorecard – сбалансированная система показателей), которая основана на управлении ключевыми бизнес-процессами, закрепленными за центрами ответственности организации в соответствии с поставленными целями организации, количественно и качественно выраженными в целевых значениях оценочных показателей или ключевых показателях эффективности в разрезе четырех проекций – финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и рост.

Большинство традиционных и современных концепций управленческого учета описаны зарубежными авторами, которые, как правило, ориентировались на национальные стандарты учета западных стран (например, США, Великобритании) или международные стандарты учета. Поэтому особенности методологии МСФО являются наиболее подходящими для применения описанных концепций управленческого учета [3].

В МСФО во главу угла ставится реальная оценка статей баланса с перспективой на будущее. Отсюда вытекают такие понятия, как оценка по справедливой стоимости (сумма, на которую может быть заменен актив), дисконтированная стоимость, поправки на гиперинфляцию, эксплуатационная ценность актива, обязательства, вытекающие из практики, и т.п.

Российские бухгалтеры с данными понятиями практически не знакомы.

Пояснения в международной финансовой отчетности по сравнению с российским аналогом менее регламентированы и в то же время, по мнению многих отечественных экспертов, дают гораздо более полное представление о компании.

Таким образом, проведенный анализ систем финансовой отчетности различных стран позволяет сделать вывод о наличии существенных различий в объеме и содержании финансовой информации, подлежащей обязательному раскрытию, соответствующей структуре финансовых отчетов.

Проанализировав информацию о применении МСФО в различных странах мира, можно сказать, что переход на МСФО поможет мировому бизнес-сообществу общаться на одном языке.

МСФО несут рекомендательный характер, данные стандарты не являются обязательными для применения, это дело каждой страны в отдельности переходить или не переходить на МСФО. Как показывает практика, стандарты финансовой отчетности стран мира особенно не отличаются от официальных Международных стандартов, т.е. их берут за основу и принимают, как МСФО для конкретной страны.

Переход к составлению отчетности по МСФО является одним из рациональных путей совершенствования бухгалтерской отчетности, поскольку концепция создания международных стандартов, основанная на создании единых правил ведения бухгалтерского учета, вобрала в себя все лучшие качества международного опыта ведения бухгалтерского учета. Однако это эффективно только для тех предприятий, которые намерены вести предпринимательскую деятельность не только в России, но и за рубежом.

Подводя итоги, можно сказать что, финансовая отчетность, составленная в соответствии с МСФО, представляет гораздо больший объем информации о компании, как в качественном, так и в количественном плане по сравнению с российским аналогом

Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О бухгалтерском учете» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru>
2. Бабилаев, Н. А. Проблемы применения стандартов МСФО в РФ / Н.А. Бабилаев, Н. Г. Петракова // Актуальные проблемы экономики, учета, аудита и анализа в современных условиях. 2018. С. 42-47.
3. Валевиц, Д. Д. МСФО в России / Д.Д. Валевиц // Учет, аудит и налогообложение в обеспечении экономической безопасности предприятий Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов. 2018. С. 92-100.
4. Кичева, Е. Д. Практика применения МСФО для малого бизнеса за рубежом / Е. Д. Кичева, И. В. Сафонова // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления. 2018. С. 54-58.
5. Мосвитин, Е. Ю. Сравнение международного опыта РСБУ с МСФО / Е. Ю. Мосвитин, Е. В. Комарова // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. 2018. С. 133-134.
6. Чурсина, Ю. Н. Формирование финансовой отчетности в соответствии с РСБУ И МСФО: возможности и перспективы / Ю.Н. Чурсина // Развитие методологии и организации бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита в соответствии с МСФО и МСА. Москва, 2018. С. 132-136.
7. Чусмакаев, Р. М. и др. Сравнительный анализ бухгалтерской отчетности, составленной по РСБУ и МСФО / Р. М. Чусмакаев, М. С. Борзова, М. Б. Тазуркаев, С. А. Гурмизов // Актуальные проблемы экономики, учета, аудита и анализа в современных условиях. 2018. С. 469–476.

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Т. Н. Шиндялова, к.э.н.

Стремительное развитие информационных технологий установило принципиально новые требования к ведению бизнеса во всем мире. Реализация эффективных стратегий управления, способных принять вызовы современного технологического развития, сопровождаются закономерной трансформацией традиционных отраслей экономики.

На 2017 год Российской ассоциацией электронных коммуникаций выявлен ряд основных направлений вовлеченности бизнеса в цифровую экономику России:

1. Продажи в интернете с объемом в 706 млрд руб.
2. Онлайн-платежи (оплата банковской карты, интернет-банкинг, электронный кошелек) – 686 млрд руб.
3. Онлайн-путешествия – 500 млрд руб.
4. Услуги и сервисы в Интернете (удаленный доступ к сети) – 169 млрд руб. [1].

Представленные данные демонстрируют высокую степень внедрения инноваций в бизнес-процессы страны, которые требуют четко организованного правового регулирования. В рамках статьи рассмотрим проблемы налогообложения Интернет-ритейла как максимально приближенного вида бизнеса к традиционной торговле.

Предпосылкой для совершенствования налогового регулирования электронной коммерции выступает её уникальный характер. Однако, в Налоговом кодексе не предусмотрен отдельный раздел, учитывающий специфику Интернет-торговли. Кроме того, вопросы концептуального характера электронной коммерции раскрываются исключительно в рамках общепотраслевого законодательства.

Слабая система налогового администрирования порождает множество нераскрытых вопросов между налоговыми органами и налогоплательщиками, которые приводят к возникновению препятствий для легитимного ведения бизнеса. Следовательно, ключевая проблема – отсутствие должной регламентации налогообложения электронных субъектов. Помимо того, проблемы, присущие традиционным налоговым системам усложняются природой цифрового пространства. Среди них выделяют:

1. несовершенство налогового законодательства и налогового контроля за электронными сделками;

2. сложность в определении местонахождения налогоплательщиков, места потребления товаров, базы для исчисления налога и т.п.;
3. факт двойного обложения НДС при проведении экспортно-импортных операций;
4. разобщенность в действиях налогоплательщиков разных стран;
5. игнорирование постановки на учет;
6. отсутствие преференций и льгот для стимулирования экономической активности [2].

В то же время, действующее законодательство обеспечивает большую свободу в электронной торговле, нежели в традиционном бизнесе. Возможности аутентификации пользователей позволяют автоматически идентифицировать стороны сделки, осуществление денежного перевода в электронном виде занимает короткий промежуток времени, реализация товаров осуществляется посредством службы доставки, услуг – дистанционным способом. Таким образом, исключается необходимость в личном присутствии при заключении договора, взаиморасчеты упрощаются, что гарантирует оптимизацию трудовых и финансовых ресурсов.

В результате возникла потребность в механизме совершенствования налогового законодательства, который поспособствует эффективному сбору налогов и, в то же время, не снизит популяризацию бизнеса в данном сегменте, а простимулирует его рост, например, за счет преференций и льгот.

В разных странах рассматриваются варианты полного отсутствия налогообложения электронной коммерции или внедрение узконаправленного налогового законодательства. Однако, в первом случае, бюджет лишится источника финансирования быстрорастущей отрасли экономики, а во втором – высокая налоговая нагрузка вызовет снижение экономической активности в цифровом секторе.

В поисках финансирования российского бюджета, государство увидело потенциал для миллиардных налоговых поступлений от онлайн-продаж. Вследствие этого проблемы налогового контроля в России стали частично разрешаться с принятием поправок в Налоговый кодекс от 3 июля 2016 г. и с вступлением в силу редакции Федерального закона № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа», в которой была установлена обязанность о выдаче чека в электронном виде.

До принятия поправки в НК РФ понимание природы цифровой индустрии создавало сложности в определении налоговой базы в части признания цифровых продуктов товарами, работами или услугами. Новая версия налогового законодательства внесла ясность в отнесении электронных продуктов к услугам. Также решена проблема определения способа уплаты НДС за услуги иностранных поставщиков. Теперь при расчетах с юридическими лицами за уплату налога отвечает российская организация, а с физическими – иностранный поставщик. Кроме того, для простоты регистрации иностранных налоговых агентов создан электронный сервис учёта на сайте ФНС России.

Принятие № 54-ФЗ также внесло коррективы в работу Интернет-магазинов. С 1 февраля 2017 года информация обо всех кассовых операциях передаётся в налоговые органы в режиме онлайн через оператора фискальных данных. Введенные изменения упростили осуществление налогового контроля и признания факта оплаты, а также местонахождение налогоплательщиков. Однако, в случае переводов средств покупателей со своего расчетного счета на счет продавца, установка онлайн-кассы не требуется, что служит лазейкой для уклонения от уплаты налога, которая эффективно используется для осуществления крупных транзакций.

В условиях неисчерпаемости электронных торговых точек налоговые органы не способны зафиксировать и доказать законность предпринимательской деятельности. Отслеживание электронных сделок – ресурсоемкий процесс, который требует актуальных технических решений. В настоящее время, функциональные возможности автоматизированной информационной системы (АИС «Налог-3») недостаточны для успешного налогового контроля Интернет-операций.

Так как налоги – это одна из составляющих стоимости бизнеса, коммерсанты стремятся отсрочить постановку на учёт на максимально длительный срок. Однако, нелегальная торговля препятствует приросту клиентов и не рассматривается в качестве эффективного механизма оптимизации налоговых платежей.

Аналогичная ситуация зафиксирована и в трансграничной торговле – согласно исследованиям PayPalCross-BorderMerchantResearch в 2017 году 56 % всех трансграничных продавцов не включали налоги при оформлении заказа и более того не намерены делать этого. Следовательно, всплеск глобальных продаж породил несколько порочный круг: отсутствие барьеров для международной торговли вызывает рост трансграничных продаж, что усиливает требования торговых правил на глобальном уровне, которые усложняют уплату импортных и экспортных налогов.

Игнорирование налоговых обязательств, во многом определяется спецификой Интернет-сети, которая создает видимость свободной торговой площадки без государственного вмешательства. Другими словами, простота в осуществлении электронной торговли – это обоюдоострый меч.

Налоговая автоматизация поможет адаптировать сложный мир международных отношений к современным условиям торговли. Технологические успехи упростили возможности найти и связаться с покупателями в других странах. К счастью, они также могут сделать трансграничное налоговое соблюдение менее сложным. Программное обеспечение для автоматизации налогообложения поможет предприятиям облегчить расчет налогов, стоимость доставки и сборов, связанных с продажей товаров во всем мире. Такие меры простимулируют продавцов к ведению легального электронного бизнеса без ухода в оффшорные зоны.

Таким образом, целесообразно пересмотреть действующее законодательство на предмет регулирования электронной коммерции между участниками российского рынка, а также участие иностранных продавцов. Рекомендуется

проанализировать возможность правовой имплементации стран с высокой долей электронной коммерции в экономике. Например, оценить приемлемость концепции государственного невмешательства, которой придерживаются США и Япония или, наоборот, усиленного государственного регулирования, которые предлагают страны Евросоюза [3].

На наш взгляд, оптимальной моделью станет гармонизация вышеизложенных концепций под условия российского хозяйствования. Для регулирования правоотношений рекомендуется установить обязательный сервис для аутентификации Интернет-пользователей, что позволит определять местонахождение потребителей и отслеживать экономическую активность в цифровом пространстве. Регистрация может осуществляться путем предоставления электронной подписи с указанием идентификационной информации: телефон, ИНН и т.п. Подобные меры позволят ограничить возможность ведения торговли при отсутствии государственной регистрации Интернет-сайтов.

В то же время, следует обеспечить предоставление налоговых льгот или освобождения от налогообложения инвестиций в развитие электронной коммерции, в особенности, на внедрение технических разработок, которые позволят автоматизировать работу традиционной торговой отрасли. Кроме того, необходимо обеспечить налоговые послабления цифровым продавцам, участвующим в мероприятиях по снижению электропотребления, а также оказывающим поддержку социально незащищенным категориям граждан. Например, не облагать налогом товары, предназначенные для пожилых людей и инвалидов и прочих категорий товаров.

Для регулирования налоговых отношений иностранных продавцов с российскими покупателями требуется улучшить механизм противодействия размывания налоговой базы. В рамках G20 и ОЭСР предлагается перераспределять НДС между бюджетами стран «путем взимания НДС с каждой товарной поставки по месту потребления товара или услуги».

В связи со стремительным проникновением сектора электронной коммерции в экономику России, мы выявили ключевые проблемы её налогообложения, уделяя особое внимание Интернет-ритейлу. Таким образом, требуется оперативное урегулирование выделенных вопросов, а предложенные рекомендации могут быть стандартизированы для всех отраслей электронной коммерции.

Библиографический список

1. Ежегодный аналитический отчет «Экономика Рунета/Цифровая экономика России» [Электронный ресурс]/Российская ассоциация электронных коммуникаций, М. Режим доступа: http://raec.ru/upload/files/de-itogi_booklet.pdf(дата обращения: 17.03.2018).

2. Зими́на, Р. П. Проблемы налогообложения Интернет-торговли в Российской Федерации // Экономика, управление и право: инновационное решение проблем. – 2016. – № 6. – С. 58–68.

3. Владимиров, С. Р., Литвинский, К. О. Формирование эффективного механизма налогообложения электронной коммерции // Экономика: теория и практика. – 2017. – № 2. – С. 47–55.

С. В. Овчинников

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА И РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РФ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: О. С. Олейник, д.э.н.

Развитие малого бизнеса в Российской Федерации требует системной и поэтапной государственной поддержки. Необходимость совершенствования механизма регулирования и поддержки малого предпринимательства обусловлено стремлением государства достигнуть уровня активности в части их вклада в ВВП [1]. Стабильная обеспеченность финансовыми ресурсами позволит совершить переход малого бизнеса на более высокий качественный уровень. Следует выделить два основных направления по привлечению финансирования: это средства на организацию малого бизнеса и инвестиции в его последующее развитие.

Для организации малого бизнеса осуществляется государственная поддержка в рамках специальной программы Минэкономразвития по предоставлению субсидий малому и среднему предпринимательству на региональном уровне. По программе Минэкономразвития центр занятости населения оказывает единовременную финансовую помощь в открытии собственного дела. На безвозмездной основе выделяется субсидия в сумме 58 800 рублей. Субсидия доступна безработным гражданам, стоящим на учете в центре занятости и достигшим возраста 18 лет. Эта небольшая государственная поддержка выделяется на конкретные цели и может быть направлена на компенсацию расходов по оплате госпошлин за государственную регистрацию, за совершение нотариальных действий при госрегистрации, изготовление печатей и штампов, приобретение различных бланков, услуги правового характера, консультации. Следует отметить, что субсидии даются не всем, их количество ограничено, для получения субсидии необходимо составление бизнес плана и его защита для подтверждения будущей успешности малого бизнеса и собственных компетенций.

Привлечение инвестиций для увеличения основных фондов и оборотных средств, является главной проблемой малого предпринимательства в Российской Федерации. Малый бизнес стремится получить кредит в банке, микрозайм, или получить основные средства в лизинг. Ключевым моментом, обеспечивающим целесообразность привлечения заемных средств, становится процентная ставка. И государственная поддержка малого бизнеса в Российской Федерации по расширению кредитно-гарантийной поддержки в условиях «новой экономической реальности» является основополагающей. По данным Федеральной службы государственной статистики (статистический сборник 2017 года «Малое и среднее предпринимательство в России»), объем субсидий, выделенный

из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, бюджетам субъектов Российской Федерации в 2016 году снижался [2]. В 2018 году в соответствии с поручениями Президента Российской Федерации, Корпорацией малого и среднего предпринимательства (МСП) будет реализован ряд мер поддержки малого предпринимательства [3]. Планируется обеспечить финансирование более 500 млрд. рублей. за период 2016–2018 годы по следующим направлениям:

- ✓ выдача поручительств и гарантий малому бизнесу и организациям инфраструктурной поддержки;
- ✓ финансирование кредитных организаций, оказывающих финансовую поддержку;
- ✓ прямое кредитование субъектов малого бизнеса со стороны АО «МСП Банк»;
- ✓ лизинговая поддержка малого бизнеса;
- ✓ разработка механизмов рефинансирования долговых обязательств;
- ✓ финансирование стартап-проектов.

А также в 2018 году Корпорация МСП планирует реализацию совместной программы с Минэкономразвития России по субсидированию процентных ставок по кредитам. Целью программы является снижение конечной кредитной ставки для субъектов малого предпринимательства, реализующих проекты в приоритетных отраслях экономики или осуществляющих деятельность в сферах общественного питания и в сфере бытовых услуг.

Следует отметить, что важными факторами развития малого предпринимательства являются: формирование конкурентной среды и экономическая стабильность рынка. В целях создания условий для создания конкурентной среды, Президент Российской Федерации в апреле 2018 г. высказался о расширении полномочий Федеральной антимонопольной службы. Учитывая ограниченность ресурсов малого бизнеса и небольшой «запас прочности» в Российской Федерации даже небольшие колебания рынка и снижение покупательского спроса затрудняют ведение малого бизнеса. А для развития малого предпринимательства необходима стабильность в долгосрочной перспективе.

Таким образом, программы финансирования и поддержки малого предпринимательства значительны. Но оценить эффективность государственной поддержки в Российской Федерации в сложных экономических условиях будет возможно по завершению очередных этапов поддержки. Решение существующих проблем малого бизнеса во многом будет зависеть от своевременности и доступности финансирования субъектов малого предпринимательства, и комплекса других мер поддержки.

Совершенствование системы государственной поддержки в Российской Федерации будет необходимым условием для создания новых предприятий и развития малого предпринимательства в среднесрочной и долгосрочной перспективах.

Библиографический список

1. Малачева, В. В. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Совершенствование механизма инфраструктурной поддержки малого и среднего предпринимательства. – Санкт-Петербург. – 2015. – 3 с.

2. Федеральная служба государственной статистики, статистический сборник 2017 года «Малое и среднее предпринимательство в России». URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139841601359 (дата обращения: 26.03.2018).

3. Корпорация МСП URL: <http://corpmsp.ru/org-infrastruktury-podderzhki/> (дата обращения: 26.03.2018).

А. В. Павлова

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ: «ПЛЮСЫ» И «МИНУСЫ» НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: М. В. Чуб, к.э.н.

Все предприятия гостиничного бизнеса участвуют в финансовой жизни страны. Соответственно, они обязаны отчислять налоги, предусмотренные действующим законодательством. Необходимый список налогов, который должен уплатить предприниматель, непосредственно зависит от выбора организационно-правовой формы ведения бизнеса.

Автором статьи проанализированы особенности налогообложения для организации гостиничного бизнеса. С учетом возможности применения обычной системы налогообложения и двух специальных налоговых режимов описан порядок уплаты налогов, а также выделены недостатки и преимущества.

В общей системе налогообложения могут находиться крупные государственные комплексы, выручка которых не позволяет использовать СНР.

Главным достоинством, которым обладает общая система налогообложения, является возможность сотрудничества с любыми предприятиями, так как в процессе работы предоставляются счета-фактуры с НДС. К недостаткам можно отнести сложность ведения бухгалтерии. Таким образом, ОСН целесообразно использовать предприятиям, специализирующимся на оптовой торговле, производстве продукции.

Альтернативой общей системы выступает такой специальный режим налогообложения как упрощенная система налогообложения (УСН). Она представ-

ляет собой особый режим, который предназначен в основном для малых и средних предприятий и индивидуальных предпринимателей.

Основные отличия УСН от ОСНО представлены в таблице 1 [1, 125].

Таблица 1

Факторы	Общий режим	УСН
Ведение бухгалтерского учета	Обязательно в полном объеме	Обязательны ведение кассовых операций и бухгалтерский учет основных средств и нематериальных активов; при переходе на общий режим налогообложения необходимо восстановить бухгалтерский учет
Оформление первичных документов	Обязательно в полном объеме	Обязательно, если объектом выбраны доходы за вычетом расходов
Ведение налогового учета	В рамках бухгалтерского учета для всех налогов, отдельный учет – для налога на прибыль	Если объектом выбраны доходы, то учет только доходов; если объектом выбраны доходы за вычетом расходов, то учет и доходов и расходов
Налоговая отчетность	Отчетность по всем налогам	Отчетность только по Единому налогу, НДС/Л и взносам в ПФР

Иным налоговым режимом для предприятий гостиничного бизнеса является Единый налог на вменённый доход (ЕНВД). В настоящее время данный специальный режим является распространенной формой налогообложения для гостиничного бизнеса. Однако ЕНВД используется не на всей территории России, так как решение о его применении принимается в органах местного самоуправления, которые издадут специальный правовой акт. [2,60]

Так же следует учесть, что вмененный налог на гостиничный бизнес применяется, если общая площадь предприятия, осуществляющего оказание услуг по временному заселению, не должна превышать 500 квадратных метров.

Достоинствами ЕНВД для предприятий гостиничного бизнеса можно отнести:

- ✓ отсутствует налог на прибыль, налог на добавленную стоимость и на имущество;
- ✓ переход на ЕНВД, а также переход с ЕНВД возможен в любой момент;
- ✓ возможно совмещение данного налогового режима с другими;
- ✓ в связи с простой налоговой отчетностью возможно снизить затраты на фонд оплаты труда сотрудникам бухгалтерии;
- ✓ при ЕНВД нет обязательного требования по наличию кассового аппарата.

Стоит отметить, что фиксированную сумму налога при ЕНВД можно рассматривать и с отрицательной стороны. Затруднения уплаты данного налога может вызвать сезонность, которой подвержен гостиничный бизнес. Следовательно, ЕНВД необходимо оплачивать постоянно, не зависимо от того, есть у предприятия выручка, или нет.

Рассмотрев данные налоговые режимы, можно сделать вывод, что для предприятий гостиничного бизнеса целесообразно использовать специальные налоговые режимы. В остальных же случаях ОСНО – достойная альтернатива для большого количества предпринимателей. Выбор варианта налогового режима на предприятиях гостиничного бизнеса определяется, прежде всего, организационно-правовой формой, масштабами деятельности, численностью работающих и региональным законодательством, категория гостиницы не оказывает значительного влияния на выбор налогового режима.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 07.03.2018) // «Собрание законодательства РФ», 07.08.2000, N 32, ст. 3340.
2. Авилова, Н. Л. Организация гостиничного дела: учебное пособие / Н. Л. Авилова, Р.Н. Ушаков. – М.: Инфра-М, 2017. – 136 с.
3. Проданова, Н. А., Лизяева В. В., Зацаринная Е. И., Кротова Е. А. Бухгалтерский учет на предприятиях малого бизнеса: учебное пособие для академического бакалавриата. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 275 с.
4. Поляк, Г. Б. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для академического бакалавриата – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2016. – 474 с.
5. Яковлев, Г. А. Экономика гостиничного хозяйства: учебное пособие. – М.: Издательство РДЛ, 2016. – 224 с.

О. А. Павлова

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ В РОССИИ И СУБЪЕКТАХ РФ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: О. С. Олейник, д.э.н.

В России уже третье десятилетие наблюдается демографическая проблема: спад численности постоянного населения и его старение. Её истоки следует искать в начале кризиса 1990-х гг., когда по причине серьёзных социально-экономических и политических потрясений стремительно возрос показатель смертности и значительно сократился показатель рождаемости. А так как демографические процессы обладают таким свойством, как инерционность, снижение численности населения будет наблюдаться циклически с периодом в 20–25 лет.

Положительная демографическая ситуация очень важна для устойчивого развития государства. Она обеспечивает повышение уровня жизни, является необходимым условием для обеспечения национальной безопасности. Старение населения, напротив, губительно для государства, так как увеличивает нагрузку на экономику страны, повышает социальную напряжённость. Ещё более негативное последствие состоит в том, что уменьшение численности экономически активного населения является причиной острого дефицита рабочей силы [5].

Рассмотрим, какова же демографическая ситуация на данный момент. По официальным статистическим данным на 1.01.2018 г., общая численность населения составила 146, 9 млн. чел. Согласно официальным данным Росстата, в 2013 году в РФ впервые с 1991 года наблюдался общий прирост населения – 24 тыс. человек. В 2014 г. позитивная тенденция укрепилась – 35,4 тыс. человек без учёта Крымского федерального округа. В 2015 году естественный прирост составил более 32,0 тыс. чел. Однако в 2016 году прирост снова сменился на естественную убыль – 2,3 тыс. чел. [2]

Одной из наиболее острых проблем является тенденция российского населения к старению. Так, на январь 2017 года доля населения старше 60 лет составила 21 % от общей численности. Доля детей и подростков в общей численности населения также уменьшилась [2]. Приведённые данные свидетельствуют о том, что Россия может скатиться в «демографическую яму».

Необходимо обратить внимание и на половую структуру населения. В настоящее время доля женского населения в нашей стране значительно преобладает и составляет 54 %. Это различие существует в первую очередь по причине более высокой смертности среди мужского населения. Так, по данным на 2015 год общий уровень смертности мужчин составляет 14,2 случаев на 1000 человек, тогда как у женщин этот показатель – 12,0 случаев на 1000 человек [6] Если рассматривать причины смертности в общем, то на первом месте стоит смертность от заболеваний системы кровообращения, на втором – от новообразований. В России также актуальна проблема высокой смертности от внешних причин, она занимает третье место. Следует отметить, что среди внешних причин смертности в РФ большую часть занимают транспортные несчастные случаи и самоубийства [2].

Таким образом, сложилась ситуация, при которой существующие показатели рождаемости за 2016 год составили 12,9 чел. были в 1,6 раза ниже, чем необходимо для обеспечения хотя бы простого воспроизводства населения. Согласно прогнозам, сохранение тенденции привело бы к тому, что численность населения России уже к 2025 году может составить по низкому прогнозу 144,5 млн. чел. и снизится по сравнению с численностью на 1.01.2018 г. на 2,4 тыс. чел. [2].

Пессимистичные тенденции рассмотренных показателей объективно указывают на необходимость воздействия на них при помощи государственных механизмов. Но также важно учитывать, что любые изменения в структуре населения влекут за собой какие-либо последствия. Эти последствия должны рассматриваться со всех сторон и учитываться ещё на стадии формирования демографической политики.

Государственное управление демографическими процессами представляет собой направленное воздействие органов государственной власти на процессы воспроизводства населения с целью сохранения или изменения численности и структуры населения. Содержательно демографическая политика включает: воздействие на рождаемость и смертность, на миграционное перемещение населения и на социальную структуру населения.

Впервые проблема демографии была затронута в Послании Президента РФ В. В. Путина Федеральному Собранию РФ в мае 2006 года. И уже 29 декабря 2006 года был принят Федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей». Речь идёт о так называемом «материнском капитале». Значительного улучшения ситуации не ожидалось, так как число потенциальных рожениц стало сокращаться. Однако согласно анализу данных Росстата, рождаемость с 2006 года по 2016 год выросла на 27,6 %. По результатам опроса, проведённого Росстатом в 2013 году, оказалось, что около 6 % российских семей (примерно 1,8 миллиона новорожденных), участвовавших в данном исследовании, ответили, что на решение о рождении второго ребёнка повлияла ожидаемая выплата материнского капитала. Данный процент опрошенных почти точно совпадает с суммарным прибавлением рождаемости после 2006 года и свидетельствует о высокой эффективности материнского капитала [3].

Системные управленческие меры в сфере демографической политики предпринимаются также и на уровне субъектов РФ. На основе «Концепции демографической политики РФ на период до 2025 года» были созданы региональные Концепции. Положительный опыт их внедрения отмечен в ряде регионов страны – в Ростовской, Саратовской областях, Камчатском крае [7].

Также широко распространены выплаты регионального материнского капитала. У таких выплат есть свои особенности, которые вызваны в первую очередь степенью сложности демографической ситуации. Например, в целях стимулирования рождаемости и предотвращения откладывания рождения первого ребёнка в двух северных регионах (Камчатском крае и Магаданской области) с 1 января 2015 года выплаты назначаются и за рождение первенца в размере 100 тыс. рублей. В Республике Тыва, по причине высокой рождаемости, выплаты полагаются только после рождения (усыновления) пятого или последующего ребёнка [7].

Не стоит забывать о том, что государство в рамках демографической политики осуществляет борьбу со смертностью, например, на российских дорогах. Была продлена до 2020 года «Федеральная целевая программа по повышению безопасности дорожного движения в 2006–2012 гг.», благодаря которой Правительству удаётся успешно снижать смертность. Действительно, в последние годы отмечается положительная тенденция. Так, в 2009 году – 30107 случаев смерти от всех видов транспортных несчастных случаев, а в 2017 году данный показатель значительно снижен – 19885 случаев [2].

Следует также обратить внимание на государственные программы в области медицины и здравоохранения. 26 декабря 2017 года утверждена Государственная программа «Развитие здравоохранения», которая включает такие цели

как снижение смертности от болезней системы кровообращения и от новообразований, представляющие собой наиболее распространённые классы причин смертности. Срок её реализации 2018–2025 годы [1].

Такой демографический процесс как миграция государственная власть также не обошла стороной. В июне 2012 года была принята «Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года». Так как переселение мигрантов является одним из источников прироста численности населения РФ, то одной из важнейших задач Концепции является привлечение иностранных высококвалифицированных специалистов различного профиля. Ещё один пример – «Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2020 года» (включает 12 субъектов), где авторами в первую очередь предлагается увеличить внутренние миграционные потоки из центральных регионов России и привлечь иностранных мигрантов. Описанные меры – свидетельство того, что «естественный» демографический рост в Сибири невозможен [4].

Таким образом, по результатам проведённого исследования очевидно, что государственное управление демографическими процессами осуществляется как на уровне страны и её регионов в самых разных направлениях. На наш взгляд необходимо учитывать региональный аспект в большей степени, так как лишь на месте можно выявить проблемы и разработать эффективные решения.

Библиографический список

1. Официальный сайт Министерства здравоохранения. Программы. Режим доступа <https://www.rosminzdrav.ru/ministry/programms/health/info>
2. Официальный сайт Росстата. Демография. Режим доступа. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/
3. Башкин, М. В. Влияние материнского капитала на демографическую ситуацию в России [Текст] / М. В. Башкин // Интернет-журнал Науковедение. – 2016. – № 2. – С. 1–6.
4. Гилёва, Н. В. Особенности демографической политики на современном этапе [Текст] / Н. В. Гилёва // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2017. – № 10. – С. 1–6.
5. Ивлиев, М. И. Демографическая ситуация в современной России [Текст] / М. И. Ивлиев, Н. В. Черемисина // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – № 8. – С. 48–52.
6. Женщины и мужчины России 2016: Стат.сб. / Ж56 Росстат. – М., 2016. – 208 с.
7. Шишкина, М. А. Влияние современной просемейной демографической политики на интенсивность рождаемости в северных районах России [Текст] / М. А. Шишкина, Л. А. Попова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2017. – № 1. – С. 161–177.

ДОЛЕВОЕ СООТНОШЕНИЕ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН В ДОХОДАХ БЮДЖЕТА ГОСУДАРСТВА

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Т. Н. Шиндялова, к.э.н.

Для эффективного функционирования государства необходимо обеспечить поток финансовых средств в его бюджет. Решая эту важную задачу, власть обращается к взиманию различных налогов, а также таможенных пошлин, которые с 2005 года относятся к неналоговым доходам федерального бюджета и регулируются таможенным законодательством. Так, выполняя свою фискальную функцию, пошлины являются важным источником формирования доходной части федерального бюджета РФ. Помимо этого, они используются в качестве инструмента государственного регулирования внешнеэкономических связей, что повышает их значимость для государства. С их помощью можно стимулировать внешнеторговые поставки и закупки, или напротив, сдерживать экспорт и импорт согласно целям государства. Опыт развитых стран указывает на то, что эффективная система таможенных пошлин является существенным фактором экономического развития.

Согласно определению, данному в ТК ЕАЭС, который с 1 января 2018 года вступил в силу, таможенная пошлина – обязательный платеж, взимаемый таможенными органами в связи с перемещением товара через таможенную границу Союза. Согласно ТК в настоящее время применяются следующие виды пошлин: ввозная, вывозная и особые виды ввозных таможенных пошлин [6]. В современных российских условиях они составляют значительную долю в структуре федерального бюджета Российской Федерации.

Нами был произведен анализ наполняемости бюджета за счет таможенных пошлин. Место таможенных пошлин в структуре федерального бюджета согласно данным за 2017 год представлено на диаграмме (Рис.1). Так, за рассматриваемый год, за счет таможенных пошлин бюджет был наполнен на 17 %. Динамика их поступлений в федеральный бюджет (2012–2017 гг.) представлена на графике (Рис. 2).

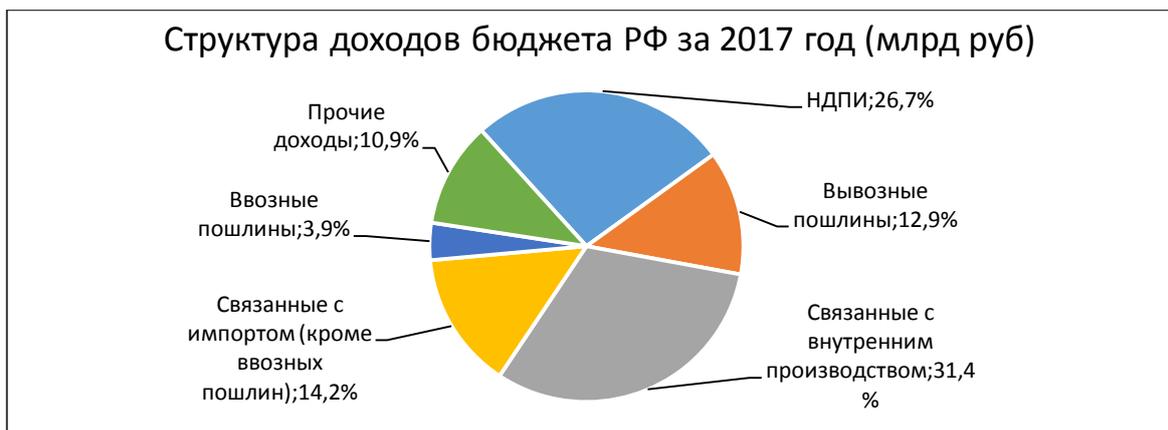


Рис. 1. Структура доходов бюджета РФ за 2017 год (млрд руб.) [5]

Из графика видно, что наибольшая сумма пошлин приходится на 2014 год и составляет 5 249,5 млрд рублей. На 2015 год данный показатель снизился на 59 % и составил 3 297,4 млрд рублей. Уменьшению темпов прироста таможенных пошлин способствует нестабильная экономическая ситуация в стране и политическая обстановка в мировом сообществе [1]. В 2016 году тенденция снижения продолжилась, и по отношению к предыдущему году доходы сократились на 28 %, а в 2017 – на 2 %.

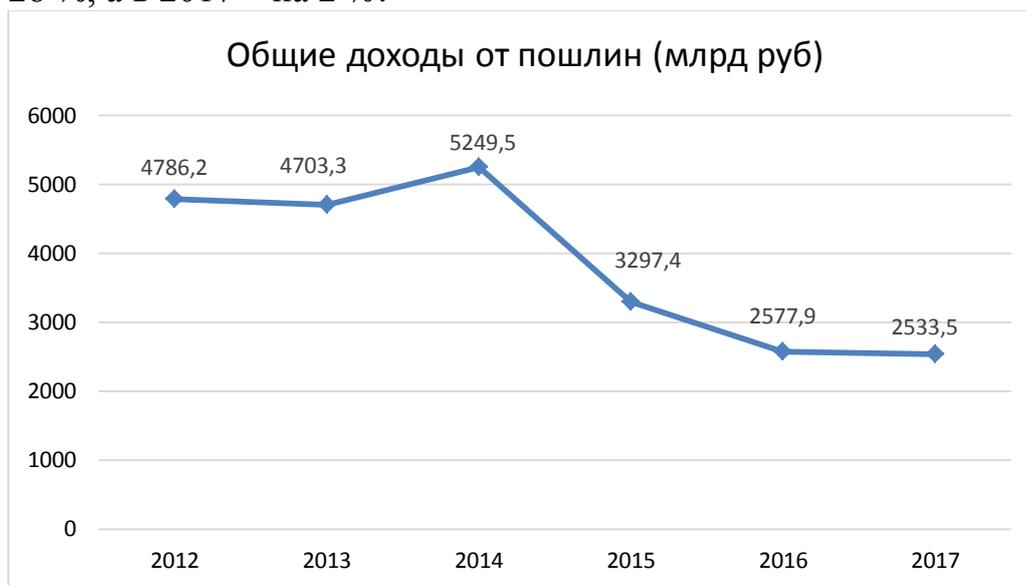


Рис. 2. Общие доходы от пошлин (млрд. руб.) [4], [5].

В структуре бюджетных поступлений от таможенных пошлин основная доля неизменно приходится на вывозные таможенные пошлины. Это объясняется сложившейся структурой экспорта России, в которой преобладают сырьевые товары. Динамика поступлений от вывозных пошлин представлена на графике (Рис.3) и по линии данных практически не отличается от линии общих доходов от пошлин.



Рис. 3. Вывозные пошлины (млрд. руб.) [4], [5]

Что касается ввозной таможенной пошлины, то с 2013 года наблюдается сокращение пополнения бюджета РФ за ее счет. Причина в том, что в 2012 году Россия вступила во Всемирную торговую организацию (ВТО) и подписала Перечень уступок и обязательств по установленным товарам. Так, порядка 10% ставок ввозной таможенной пошлины от общего числа действующих ставок были снижены, что составило почти 1000 наименований товаров продовольственной группы, готовой одежды, транспортных средств и других товаров. Таким образом, ввозная таможенная пошлина сократилась на 49 млрд. руб. по сравнению с 2012 годом. [2]. Динамика их поступлений приведена на рисунке 4.

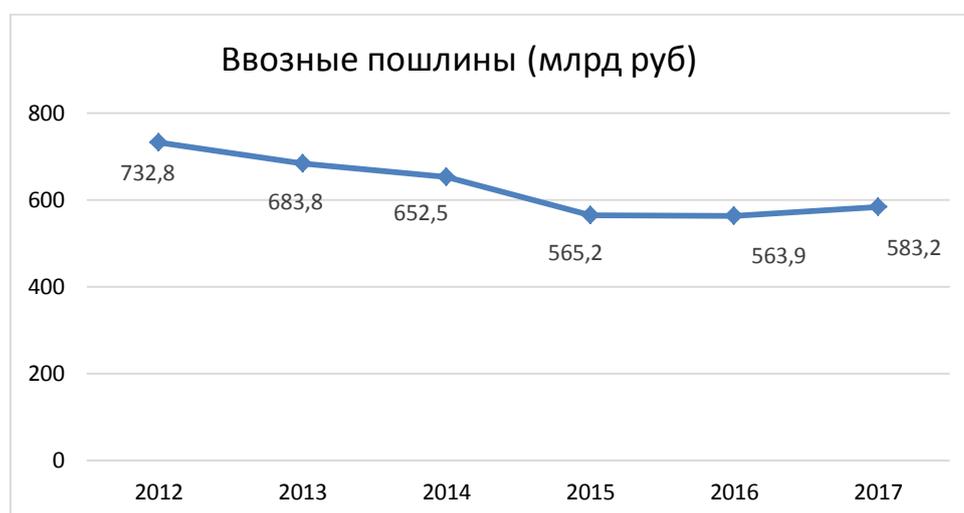


Рис. 4. Ввозные пошлины (млрд. руб.) [4], [5]

Сводные данные по доходам бюджета в млрд. рублей приведены в таблице 1. [4], [5]. Из приведенных данных следует, что доходы бюджета росли, но доходы от пошлин постепенно сокращались. Более наглядно динамику поступления таможенных пошлин можно представить в виде процентной доли от общей суммы федерального бюджета (таблица 2).

Таблица 1

Суммы поступлений таможенных пошлин в бюджет РФ (млрд. руб.)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Доходы всего	12855,5	13019,9	14496,9	13659,2	13460	15088,9
Общие доходы от пошлин	4786,2	4703,3	5249,5	3297,4	2577,9	2533,5
Из них:						
Ввозные пошлины	732,8	683,8	652,5	565,2	563,9	583,2
Вывозные пошлины:	4053,4	4019,5	4597	2732,2	2014	1950,3
на нефть сырую	2489,6	2333,6	2620	1431,2	1030,8	976,2
на газ природный	433,5	479	487,6	552,5	536,5	576,2
товары нефтепереработки	1130,3	1206,9	1489,4	748,5	446,8	397,9

Таблица 2

Доля таможенных пошлин в структуре бюджета РФ

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Прирост/спад в сравнении с базисным
Общий % пошлин от доходов бюджета	37,2	36,1	36,2	24,1	19,2	16,8	-20,4
% вывозных пошлин	31,5	30,9	31,7	20,0	15,0	12,9	-18,6
% ввозных пошлин	5,7	5,3	4,5	4,1	4,2	3,9	-1,8

Из приведенного расчета следует, что по итогам 2017 года, общий процент таможенных пошлин в сумме федерального бюджета составил 16,8 % против 36,2 % в 2014 году, который рассматривался нами как лидер по доходам с пошлин в денежном эквиваленте. Таким образом, процент сократился более чем в 2 раза. Так, в период с 2012–2017 гг., общий доход от таможенных пошлин снизился на 20,4 %, поступления от вывозных пошлин снизились на 18,6 %, а от ввозных – на 1,8 %.

Из прогнозов на текущий 2018 год и плановые 2019 и 2020 годы видно, что доходы бюджета будут расти, а доходы от пошлин, как ввозных, так и вывозных, будут сокращаться (таблица 3) [3].

Таблица 3

Прогноз наполняемости бюджета (млрд. руб.)

	2018	2019	2020
Доходы бюджета (млрд. руб.)	15257,8	15554,6	16285,4
Ввозные пошлины (млрд. руб.)	572,2	571	567,5
Вывозные пошлины (млрд. руб.)	1932,1	1837,2	1907,1

Исходя из вышесказанного, очевидно, что доходы от таможенных пошлин в структуре бюджета неуклонно сокращаются. Данная тенденция сохранится и на текущий, и на плановый период (2019–2020 гг.). Ситуация может быть обусловлена сложившейся экономической и политической обстановкой в Российской Федерации, введением в отношении России эмбарго и падением рубля к курсу иностранной валюты.

Библиографический список

1. Загоруйко, В. А. Роль таможенных платежей в формировании доходной части государственного бюджета Российской Федерации [Текст] / В. А. Загоруйко // Инновационная наука. – 2018. – № 1. – С. 28–31.

2. Кудреватых, Н. С. Участие таможенных платежей в формировании доходной части федерального бюджета Российской Федерации [Текст] / Н. С. Кудреватых // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки. – 2016. – № 11. – С. 132–138.

3. Бюджет для граждан [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства финансов РФ. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2017/10/main/buklet_inet_130x300.pdf (дата обращения: 10.04.2018).

4. Ежегодная информация об исполнении федерального бюджета [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства финансов РФ. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/statistics/fedbud/execute/> (дата обращения: 10.04.2018).

5. Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2017 год (предварительные итоги) [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства финансов РФ. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=122395 (дата обращения: 10.04.2018).

6. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) [Электронный ресурс] / СПС КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/ (дата обращения: 10.04.2018).

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: доцент И. В. Горелова, к.э.н.

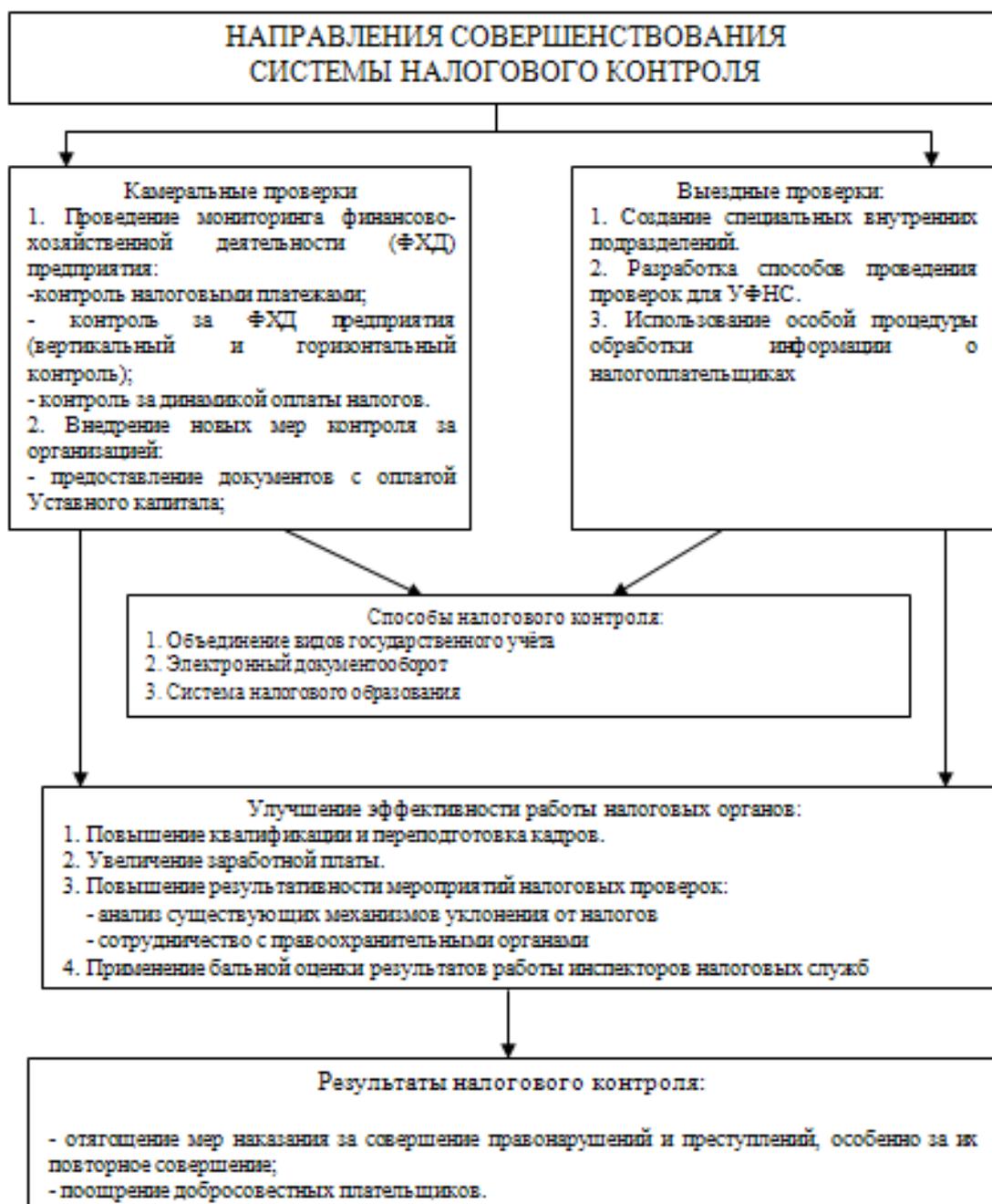


Рис. 1. Основные направления совершенствования системы налогового контроля России

Источник: составлено автором

Тем людям, которые проводят камеральные проверки, включить им в обязанность проводить мониторинг финансово-хозяйственной деятельности предприятия, которые будут иметь 3 уровня:

1. Контроль за налоговыми платежами.

Сотрудники проводят проверку начисления сумм платежей в настоящем и будущем времени. После этого проверяются значения полных и не полных изменений налоговых платежей. Из этого можно увидеть, как изменяется динамика начислений. В конце проведенной работы, выявляются налогоплательщики, у которых налоговые платежи уменьшаются, их вносят в список выездных налоговых проверок.¹⁴

2. Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Будет использоваться два вида контроля.

✓ Вертикальным (из бухгалтерского учета это определение структуры баланса посредством расчета удельного веса.)

✓ Горизонтальным (сравнение этого периода с прошедшим.)

С помощью этих действий увеличим правильность и полноту заполнения налоговых деклараций, а также упростим налоговый контроль налогоплательщиков, которые построен на основе показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Тем самым выявим налогоплательщика, к которому нужно будет провести выездную налоговую проверку. Выбираться на налоговую проверку будут некоторые финансово-хозяйственные организации, у которых отличаются показатели в текущем периоде от таких же в предыдущем, или отклоняются от средних показателей других организаций, которые занимаются такой же деятельностью. Суть этой работы будет заключаться в том, чтобы уменьшить количество времени для работников налоговой инспекции на выбор налогоплательщика для проверки и улучшение работы налоговых органов.

3. Контроль за динамикой оплаты налогов

Здесь будет проводиться контроль за выплатой всех видов налогов:

✓ Налоговый инспектор должен будет не спускать глаз с людей, которые платят налоги не в полном объеме, а также на тех налогоплательщиков, которые находят иные способы уклонения от выплат.¹⁵

✓ В конечном итоге будет определены организации, которые должны контролироваться своевременность и полноту выплат налоговых платежей и принять нужные меры по взысканию долга. Эти действия помогут увеличить собираемость налогов.

Необходимо разработать способы проведения выездных налоговых проверок с полным описанием способов его проведения и приемов для УФНС. Это будет что-то значить, если внесут поправки в налоговое и бухгалтерское законодательство, с помощью которого будут решаться проблемы кадров, которые работают инспекторами налогового контроля.

¹⁴ Поролло Е.В. Налоговый контроль: Сущность и место в системе государственного финансового контроля. Terra Economicus, 2013, № 3-3, С. 84-88.

¹⁵ Чухина Г.Я. Автоматизированные информационные технологии налогового контроля в РФ. г. Волгоград. Волгоградский государственный университет, 2015.

Нужно создать в ФНС России специальные внутренние подразделения, которые будут заниматься недовольными людьми, к которым приезжают выездные налоговые проверки. Это разгрузит налоговых инспекторов от выездных проверок, увеличит их рабочее время для проверки других налогоплательщиков.

Так же, как и в налоговом, можно объединить все виды государственного учета.

В нашей стране существует параллельный учет граждан, это далеко не самая дешевая процедура, она включает в себе приписывание каждому гражданину своего кода, номера. Такие документы как:

- ✓ Свидетельство о рождении;
- ✓ Внутренний и зарубежный паспорт;
- ✓ Пенсионное страхование;
- ✓ Медицинское страхование.

Чтобы уменьшить расходы на все эти документы, будет целесообразно ввести простейшие удостоверения личности, где кроме налогового номера будут отпечатки пальцев и т.д. Главным смыслом этого нововведения будет удобство граждан, экономия государства и конечно новый эффективный способ налогового контроля. Новое единое информационное пространство поспособствует в автоматическом режиме выявлять, решать и проводить налоговые проверки налогоплательщиков¹⁶.

Библиографический список

1. Лебедев, Ю. В. Налоговый контроль и надзор // NovaInfo.Ru. 2017. Т. 2. – № 58. – С. 120–125.
2. Поролло, Е. В. Налоговый контроль: Сущность и место в системе государственного финансового контроля. Terra Economicus, 2013, № 3–3, С. 84–88.
3. Чухина, Г. Я. Автоматизированные информационные технологии налогового контроля в РФ. – Волгоград. Волгоградский государственный университет, 2015.

¹⁶ Лебедев Ю.В. Налоговый контроль и надзор // NovaInfo.Ru. 2017. Т. 2. № 58. С. 120.

**ПЕРСПЕКТИВЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ
НАЛОГОВОГО МАНЕВРА «22/22».**

Волгоградский институт управления –
Филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Е. А. Чумакова, к.э.н.

Цель работы заключается в анализе возможных для отечественной экономики последствий реализации налогового маневра, предложенного Министерством финансов, на Неделе российского бизнеса Российского союза промышленников и предпринимателей (который прошел в марте 2017 года), заключающийся в уравнивании ставок по страховым взносам и налогу на добавленную стоимость до показателя 22 %. По заверениям Министерства финансов целью данной реформы являлось облегчение существования предприятий, а также вывод части населения из «теневого» сектора. В работе будут разобраны основные следствия подобных изменений и возможность реализации поставленных Министерством финансов задач.

Актуальность исследования, несмотря на то, что в ноябре 2017 года Государственная дума приняла закон, согласно которому до 2020 года тарифы страховых взносов останутся неизменными, сохраняется, ввиду возможности подобной реформы после указанного 2020 года. Помимо этого, само исследование возможных изменений страховых взносов и налога на добавленную стоимость, а также влияние подобных изменений на экономическую ситуацию в текущих реалиях Российской Федерации представляет определенный теоретический, на данный момент, интерес.

Министром финансов Российской Федерации (далее РФ) Антоном Силуановым, на неделе российского бизнеса Российского союза промышленников и предпринимателей был озвучен конечный вариант налоговой реформы, обсуждаемый финансовыми и экономическими властями: снижение страховых взносов с 30 % до 22 % и одновременное повышение основной ставки налога на добавленную стоимость (далее НДС) с 18 % до 22 % (предполагалось сохранение всех текущих льгот по НДС). [1] Две основные цели, достижения которых министерство хочет добиться данной реформой, были определены как:

- ✓ Снижение «налоговой» нагрузки на предприятия, которую, в определенной степени, формируют страховые взносы;
- ✓ Выведение части экономики из теневого сектора, в который уходят ввиду высоких страховых ставок в том числе.

Данный маневр должен был стать одним из самых громких изменений в фискальной политике за последнее время, однако в ноябре 2017 года Государственная дума, принятием закона, который сохраняет текущие тарифы страховых взносов, как минимум отсрочила реализацию реформы. Однако вопрос по-

следствий возможного принятия Минфиновской программы остался открытым: принесло бы это пользу, или, скорее навредило экономике. Для дальнейшего анализа необходимо отдельно рассмотреть последствия изменений ставок у страховых взносов и НДС.

Вопрос об изменении ставок по страховым взносам вызвало наибольший резонанс в общественности, в частности между Минфином и т.н. соцблоком. По оценкам представителя Минтруда Максима Топилина снижение ставки до 22 % будет требовать ежегодных трансфертов из федерального бюджета в районе 2 трлн. рублей (по оценке Минфина снижение ставки сократит поступления во внебюджетные фонды не более чем на 1,4 трлн. рублей [2]) на покрытие дефицита бюджета Пенсионного фонда России (далее ПФР). Изменение доли поступлений во внебюджетные фонды, если учесть сохранение текущей пропорции, представлено в таблице 1.

Таблица 1

Изменение поступлений после проведения маневра Минфина «22/22»

Фонд	Текущие показатели отчислений	Показатели отчислений после реформирования	Абсолютное изменение
ПФР	22,00%	16,13%	-5,87%
ФОМС	5,10%	3,74%	-1,36%
ФСС	2,90%	2,13%	-0,77%

Источник: составлено автором.

В ответ на критику министр финансов предложил ввести плоскую шкалу отчислений взносов, для оптимизации потерь внебюджетных фондов ввиду изменений тарифов. Действительно, при распределении поступающих во внебюджетный фонд денежных средств, исходя из текущей необходимости и из единой «кассы» возможно частично оптимизировать сократившиеся страховые поступления, однако это не решает проблему глобально и нагрузку на федеральный бюджет данная мера снять не способна (про изменение ставки НДС как меру компенсации далее).

Помимо всего прочего, решение проблемы, связанной с теневым сектором данными мерами сомнительно. Предполагается, что снижение нагрузки на предприятие, в данном случае снижение страховых взносов, вызовет отток предприятий из теневого сектора в сектор легальный, тем самым повысив сборы во внебюджетные фонды, однако, если предприятие уже действует в теневой сфере, то утверждение, что снижение тарифов на страховые взносы на 8% сможет вывести их из «тени» кажется сомнительным. Выходя из теневого сектора организации увеличивает свои издержки и эти издержки действительно сократятся, относительно текущего состояния, с другой стороны они будут выше, чем были в теневом секторе, т.е., несмотря на снижение тарифов, издержки теневой организации вырастут так или иначе, а, следовательно, поводов для подобных решений у организации не будет. Как выразился Максим Топилин: «Ведь те, кто «в тени», они вообще ничего не платят, им что 22 %, что 30 % – без разницы» [1]. К вопросу об изменении ставки НДС на 4 %, по оценкам

Минфина подобный рост спровоцирует рост инфляции на 2 %, заведующий лабораторией исследования проблем инфляции и экономического роста Высшей школы экономики Владимир Бессонов считает данные цифры несколько заниженными, таким образом возникает определенно опасение: а не приведет ли рост ставки НДС, вкупе с прогнозируемой инфляцией к росту убытков организаций, которые, в конечном счете, скажутся на нем сильнее, чем частичное облегчение нагрузки по страховым взносам. Подводя промежуточный итог: изменения тарифных ставок по страховым взносам излишне непредсказуемо могут повлиять на деятельность организаций, которые в данный момент находятся в легальном секторе экономики, в тоже время достижение одной из целей, поставленной реформой, а именно вывод части нелегального сектора из тени, выглядит сомнительным ввиду непредсказуемости их действий.

Более прозрачно для анализа выглядит ситуация с НДС. Это косвенный налог, фактическим плательщиком которого является конечный потребитель, а, следовательно, вся нагрузка по его уплате ложится именно на него (ввиду включения НДС в цену каждого товара (услуги), за исключением льготных категорий). Выше было замечено, что повышение ставки НДС вызовет скачек инфляции, который, по оптимистичным прогнозам, составит около 2 %. Данный налог по сути своей является регрессивным, этот вывод можно сделать исходя из показателей средней склонности к потреблению (APC) и средней склонности к сбережению (APS). Для этого воспользуемся формулой APC (1).

$$APC = \frac{\text{Потребление}}{\text{Доход}} \times 100\% \quad (1)$$

Средняя склонность к потреблению падает при увеличении дохода (потребление растет в меньших темпах, чем рост дохода), иными словами чем выше доход, тем меньше субъект тратит на потребление, и, следовательно, нагрузка НДС на него сокращается, и обратная ситуация: при низких доходах средняя склонность к потреблению стремится к 1, ввиду высокого потребления относительно дохода субъекта, и тогда нагрузка НДС на него увеличивается. Ввиду того, что реальные располагаемые доходы россиян сокращаются уже 4 год подряд [3], что можно наблюдать на данных Росстата, предоставленных на рисунке 1 (частично, ввиду отсутствия 2014 года), можно заключить, что подобные изменения в фискальной политике, на фоне сокращения доходов населения, вызовут сокращение потребления, а это, в свою очередь, ударит по организациям, сократив их доходы. Это в первую очередь ударит по самым незащищенным слоям населения, чьи доходы полностью или практически полностью идут на текущее потребление. Компенсационный эффект НДС, при сокращении тарифов по страховым взносам, по оценкам Минфина, должен был составить 1,2 трлн. рублей [2], однако нигде не было оценки долгосрочных последствий подобной фискальной реформы. Не стоит также забывать о росте инфляции, вследствие роста ставки НДС. Таким образом, если реализация вышеописанной части реформы со страховыми взносами в целом имела невысокие риски критического изменения экономического состояния, то изменение

НДС может привести к еще более глубокому снижению роста отечественной экономики ввиду вышеописанных причин.

Реальные располагаемые денежные доходы населения¹⁾

в % к среднемесячному значению 2014г.



¹⁾ Оценки данных с исключением сезонного и календарного факторов осуществлены с использованием программы "DEMETRA 2.2". При поступлении новых данных статистических наблюдений динамика может быть уточнена.

Рис. 1. Реальные располагаемые денежные доходы населения [4]

Однако стоит заметить, что некоторые экономисты считают, что в целом возможность проведения данного маневра реализуемо и несет не такие высокие риски, ввиду повышения ставки НДС не на 4 %, а на 1 %. Помимо всего прочего такое соотношение, исходя из расчетов, позволит максимизировать выход из теневого сектора [5]. Другие экономисты предлагают более радикальные шаги: сокращение тарифов по страховым взносам вдвое и упразднение НДС, с заменой его на налог с продаж. Однако в данной концепции существуют серьезные меры, которые могут негативно сказаться на общественном восприятии подобных реформ, например, полная отмена налоговых льгот, которые существуют на данный момент [6]. Таким образом, не смотря на фактический отказ в реализации маневра, уже существуют альтернативные концепции, более эффективные, нежели представленный нам вариант Минфина. Очевидно, что если данный вопрос вновь встанет перед правительством в 2019–2020 годах, оно должно радикально пересмотреть существующую «официальную» концепцию маневра.

Библиографический список

1. Могилевская, А. 22 на 22 %: как Минфин надеется оздоровить экономику налоговым маневром // РБК. 2017. URL: https://www.rbc.ru/economics/13/03/2017/58c66dff9a7947bc7ae1cc53?from=materials_on_subject
2. Могилевская, А. Минфин объяснил необходимость налогового маневра «22/22» // РБК. 2017. URL: <https://www.rbc.ru/economics/15/03/2017/58c9371b9a7947ea964b2cf1>

3. Казарновский, П., Старостина, Ю. Реальные доходы россиян показали снижение четвертый год подряд // РБК. 2018. URL: <https://www.rbc.ru/economics/25/01/2018/5a69dc3b9a7947621f973468>

4. Информация о социально-экономическом положении России. 2017 : Статистический сборник. – М. : Росстат, 2017. – 105 с. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/info/oper-12-2017.pdf

5. Ахмадеев, Р., Быканова, О. Налоговый маневр по НДС и страховым взносам: фискальная нейтральность // Азимут научных исследований: экономика и управление. Сер. 6, Экономические науки. – 2017. – № 3. – С. 47–50. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=30271153>

6. Алиев, О., Алиев, Н. К вопросу о налоговом маневре // Государство и бизнес. Современные проблемы экономики: материалы конференции (Санкт-Петербург 19-21 апреля 2017). Санкт-Петербург, 2017. – С. 177–179 URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29171107>

М. М. Санеева

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: И. К. Биткина, к.э.н.

Одним из основополагающих принципов организации местного самоуправления является принцип финансовой самостоятельности. Соблюдение данного принципа, в свою очередь, невозможно без наличия в местных бюджетах достаточного уровня доходов. В связи с этим в настоящее время вопросы, связанные с поиском направлений по повышению собственных доходов местного бюджета приобретают особую актуальность.

Основное предназначение местного бюджета состоит в аккумулировании финансовых средств, поступающих из различных источников на соответствующие территории с целью использования органами местного самоуправления этих средств в соответствии со своими задачами и функциями. Наличие же собственной стабильной доходной базы местного бюджета – важнейшее условие благополучного развития муниципального образования.

На сегодняшний день все доходы местных бюджетов формируются за счет трех основных источников:

1. Собственные средства муниципального образования, в состав которых входят налоговые и неналоговые доходы;

2. Государственные средства, которые передаются органам местного самоуправления федеральными и региональными органами государственной власти в форме финансовых ресурсов и доходных источников;

3. Заемные средства.

Оценив и проанализировав соотношение долей данных источников финансирования, можно судить о степени финансовой независимости того или иного местного бюджета от бюджетов других уровней.

Так, преобладание двух последних групп свидетельствует о высоком уровне зависимости местных органов от вышестоящих властных структур и, как следствие, об ограниченности их возможностей как в маневрировании финансовыми ресурсами, так и в решении актуальных проблем данного муниципалитета. Поэтому органам местного самоуправления необходимо стремиться к наращиванию источников, которые относятся к первой группе.

✓ Кроме того, на сегодняшний день можно выделить определенный ряд проблем формирования местного бюджета, к которым относятся:

- ✓ дефицит местного бюджета;
- ✓ высокая степень финансовой зависимости местного бюджета от бюджетов других уровней;
- ✓ недостаточность собственной доходной базы;
- ✓ низкий уровень собираемости местных налогов;
- ✓ отсутствие заинтересованности должностных лиц органов местного самоуправления в проведении работ по мобилизации доходов.

Однако одной из самых главных проблем формирования и исполнения местного бюджета является недостаточность собственной доходной базы местных бюджетов и высокая дотационность местного бюджета, что подтверждается данными официальной статистики. Так, например, в общем объеме поступивших в 2017 году доходов местных бюджетов безвозмездные поступления, в т.ч. межбюджетные трансферты из бюджетов других уровней с учетом субвенций составили 2 452,9 млрд. рублей (63,8%) [1].

Высокая доля финансовой помощи из вышестоящих бюджетов может привести к таким отрицательным последствиям, как снижение ответственности органов местного самоуправления в ходе решения вопросов местного значения, формирование среды, в которой осуществляется неэффективное использования перераспределяемых межбюджетных трансфертов.

Решение данной проблемы возможно только в том случае, если в структуре доходов бюджетов муниципальных образований определяющими источниками будут являться не только финансовая помощь и общие налоги, но и местные, а также закрепленные за местными органами самоуправления на долгосрочной основе федеральные и региональные налоги [2]. В связи с этим необходимо рассмотреть комплекс мер, направленных на расширение доходной базы местных бюджетов за счет указанной выше группы налогов.

Итак, первая мера представляет собой введение в экономический оборот неучтенных имущественных и земельных объектов. Указанная мера может быть реализована путем проведения следующих работ:

✓ во-первых, помощь гражданам в регистрации прав собственности на имущество физических лиц и земельные участки путем корректировки процедуры их юридического оформления;

✓ во-вторых, осуществление деятельности по выявлению собственников неучтенного имущества и земельных участков, проведение разъяснительных работ с физическими лицами, которые являются потенциальными плательщиками налогов.

В качестве второй меры можно выделить увеличение объемов информации об объектах налогообложения, а также развитие информационного обмена между регистрирующими, инвентаризирующими и фискальными органами.

Данная мера может быть осуществлена путем актуализации сведений об имущественных и земельных объектах с помощью проведения инвентаризации и постановки на муниципальный учет имущественных и земельных объектов, конкретизации данных по ним, а также сопоставления данной информации с базой данных регистрирующих, инвентаризирующих и налоговых органов.

Установление экономически обоснованных налоговых ставок по местным налогам также является мерой повышения налоговых поступлений. Однако, в данном случае при принятии решений об увеличении ставки налогов, органам местного самоуправления важно не забывать об эффекте снижения величины налоговых поступлений при установлении слишком высоких налоговых ставок.

Также для решения проблемы формирования доходов местного бюджета за счет налоговых поступлений целесообразно осуществлять ряд мероприятий, направленных на повышение доходов от следующих видов налогов:

1. Налог на доходы физических лиц.

✓ Проведение мероприятий, целью которых является повышение заработной платы, а также ее легализация.

✓ Проведение адресной работы с работодателями, выплачивающими заработную плату ниже прожиточного минимума, а также ниже ее среднеотраслевого значения.

✓ Выявление и направление информации в Гострудинспекцию, Прокуратуру о фактах работы без заключения трудовых договоров с работниками, а также о фактах выплаты заработной платы «в конвертах» и начисления заработной платы ниже федерального или регионального МРОТ

✓ Выявление работодателей, использующих труд иностранных граждан и не перечисляющих НДФЛ по ставке 30% и т.д.

2. Единый налог на вмененный доход.

✓ Повышение эффективности работ, направленных на выявления плательщиков, которые осуществляют виды деятельности, переведенные на уплату единого налога на вмененный доход, без регистрации.

✓ Проведение работ по выявлению плательщиков, предоставляющих налоговые декларации без результата деятельности и уплачивающих минимальный налог, а также составление протоколов с целью последующей передачи их в налоговые и правоохранительные органы.

✓ Адресная работа с должниками по единому налогу на вмененный доход.

Следующим направлением увеличения доходов местного бюджета является увеличение неналоговых поступлений. Несмотря на то, что неналоговые доходы не оказывают большого воздействия на повышение доходной части местного бюджета, они, в то же время, представляют собой дополнительный источник ее формирования и роста финансовой самостоятельности [3]. Все затруднения собираемости неналоговых доходов, в свою очередь, обусловлены сложной прогнозируемостью и неравномерностью, так как некоторым источникам присущ разовый характер.

Достаточно большую часть в общем объеме неналоговых доходов образуют доходы от использования земель, имущества, находящегося в муниципальной собственности, и доходы от платы за негативное воздействие на окружающую среду. В связи с этим рассмотрим комплекс мер, направленных на привлечение доходов от данных видов неналоговых поступлений.

1. Доход от использования земель, находящихся в собственности муниципального образования.

✓ Осуществление контроля исполнения условий договоров в части поступления в бюджет муниципалитета доходов от сдачи в аренду земельных участков, находящихся в собственности муниципального образования.

✓ Проведение работ, направленных на увеличение объема доходов от сдачи в аренду земельных участков в бюджет муниципалитета.

✓ Активизация работ по взысканию задолженности по арендной плате за землю.

2. Доход от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности.

✓ Реализация контроля исполнения условий договоров в части поступления в бюджет муниципалитета доходов от сдачи в аренду имущества, которое находится в оперативном управлении, а также имущества, составляющего казну муниципального образования.

✓ Осуществление анализа решения органов местного самоуправления по установлению ставок и величины платы за аренду сдаваемого имущества.

✓ Проведение инвентаризации имущества, находящегося в муниципальной собственности с целью выявления неиспользованного (бесхозного) и установления направления эффективного его использования.

3. Плата за негативное воздействие на окружающую среду.

✓ Выявление юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, уклоняющихся от перечисления платы за негативное воздействие на окружающую среду.

✓ Проведение мониторинга задолженности и должников.

Анализируя вышеуказанные меры, можно сделать вывод о том, что все перечисленные направления исследования данной проблематики позволяют увеличить доходы муниципалитетов, а также достичь определенных улучшений, связанных с недостаточной обеспеченностью финансовыми средствами местного бюджета. Однако основным препятствием здесь выступает отсутствие у должностных лиц органов местного самоуправления желания и интереса проводить работы, направленные на мобилизацию доходов на территории муници-

палитета, так как это может снизить размер дотаций, поступающих из вышестоящих бюджетов.

Таким образом, для увеличения доходов местного бюджета, требуется организовать новый механизм совместной работы ведомств, а также создать новый тип взаимодействия бизнеса и власти. Посредством реализации этих мероприятий можно обеспечить высокую наполняемость местного бюджета, что, в свою очередь, создаст предпосылки для роста экономики в целом.

Библиографический список

1. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/>

2. Коротина, Н. Ю. Возможности роста доходов муниципальных образований в Российской Федерации [Текст] / Н. Ю. Коротина // Социум и власть. – 2013. – №1 (39). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/vozmozhnosti-rosta-dohodov-munitsipalnyh-obrazovaniy-v-rossiyskoy-federatsii> (дата обращения: 03.04.2018).

3. Данилова, С. В., Максимов, М. С. Повышение собираемости доходов бюджетов на муниципальном уровне [Текст] / С. В. Данилова // Молодой ученый. – 2014. – №4. – С. 496-500.

4. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1988 № 146-ФЗ (ред. от 14.11.2017) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: www.consultant.ru/

В. Л. Седова

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: О. С. Олейник, д.э.н.

Волгоградская область входит в число развивающихся регионов России, обладает уникальными преимуществами для локализации инвестиционных проектов в различных отраслях экономики. Однако в последнее время наблюдается тенденция снижения темпов роста Валового Регионального Продукта (далее ВРП). Если в 2014 г. темпы роста ВРП к прошлому году составляли 104,7 %, то начиная с 2015 г. темпы ВРП к прошлому периоду снизились до 93,8 % и 2016 г. до 98,6 %. В регионе происходит процесс сокращения числа организаций. На 1 января 2018 г. число организаций в Волгоградской области насчитывало 46631, что к соответствующему периоду прошлого года составило 91 % [2].

В Докладе о социально-экономическом положении Волгоградской области за второй квартал 2017 года отмечено, что реальные доходы населения области продолжают падать – снижение за год составило 3,9 %. В январе-марте 2017 года в регионе просела и промышленность, а наибольший спад отмечен в строительстве. Объем работ, касающихся строительства снизился на 38 %, а ввод домов – на 11,2 %. Экспортный товарооборот упал на 20 %, а объем региональной розничной торговли почти на 2 % [2]. Проанализировав среднемесячную номинальную начисленную заработную плату работников в целом по экономике по субъектам Российской Федерации в 2016–2017 годах оказалось, что средняя заработная плата в Волгоградской области составила в 2016 году – 26 554 руб., в 2017 году – 27 884 руб., в то время как в Московской области в 2016 году – 42 656 руб., в 2017 – 46 697 руб., в Ленинградской области в 2016 – 36 319 руб., в 2017 – 38 755 руб. и, наконец, в Краснодарском крае в 2016 – 28 734 руб., в 2017 – 30 557 руб. [3]. Эти данные позволяют сделать вывод, что в таком субъекте, как Волгоградская область, зарплаты довольно низкие и поэтому людям приходится оставлять их место пребывания.

По-нашему мнению, отмеченные обстоятельства могут привести к изменению демографических показателей в регионе.

Во внешнем миграционном обороте населения Волгоградской области сильно выделяется миграционный обмен с регионами России. Доля внутрироссийской миграции, за период с 2012 по 2017 гг. составила в иммиграционном потоке – 90,7 %, а в эмиграционном – 98,8 %. Больше всего мигрантов уезжают из Волгоградской области в регионы ЦФО (Москва, Московская область), СЗФО (Санкт-Петербург) и ЮФО (Краснодарский край). Большая часть межрегиональных иммигрантов прибывает из Северо-Кавказского региона [2]. Из региона уезжают высокообразованные специалисты, на место которых приезжают, в основном, трудовые мигранты из республик Средней Азии.

По данным переписи 2002 г., в области существовало 1026 населенных пунктов с численностью населения менее 500 человек, а по данным переписи 2016 г. таких населенных пунктов осталось всего 20 [3]. Население мигрирует в более перспективные населенные пункты – города. Одной из причин является то, что местные районные центры развиты недостаточно. В Волгоградской области 33 административных района. В 7 муниципальных районах центрами являются села и станицы, еще в 11 – посёлки. Таким образом, полноценных местных центров не имеют половина административных районов Волгоградской области. Обеспеченность многими массовыми услугами в районах невелика, а качество их остается невысоким [1].

Увеличение численности населения в одних муниципальных образованиях и резкое сокращение в других, в том числе и за счет миграции населения, будет способствовать дальнейшему усилению внутрирегиональной диспропорции экономического и социального развития [4].

В заключение можно сделать вывод, что необходимо принять меры по сокращению миграционного оттока населения из Волгоградской области. Чтобы избежать отмеченные негативные явления, необходимо утвердить, и последовательно реализовывать концепцию региональной миграционной политики, со-

кращать миграционные потери. Нужно развивать дорожную сеть внутри региона, укреплять учреждения образования, медицины, культуры и спорта, стимулировать развитие местной экономики, особенно в периферийных районах, создавать дополнительные рабочие места и другие условия для достойной жизни.

Библиографический список

1. Воробьев, А. В. Поселения Волгоградской области. – Волгоград: Станица-2, 2000. – 240 с.
2. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://volgastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/volgastat/ru/statistics/organizations
3. Федеральная служба государственной статистики. Электронный ресурс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.
4. Стратегия социально-экономического развития Волгоградской области на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economics.volganet.ru/export/sites/economics/folder_3-Н/folder_2/folder-1/downloads/ПРОЕКТ_STRATEGI20201.10.12.pdf.

А. А. Смазнова

ВИДЫ ТОРГОВ И МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЫ КОНТРАКТА

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: В. В. Яковенко, к.э.н.

В соответствии с действующим законодательством, основным способом удовлетворения государственных нужд в области поставок требуемых товаров, работ, услуг, являются госзакупки. Государственная закупка размещается двумя способами: конкурентным (путём проведения торгов) и неконкурентным (без проведения торгов).

Конкурентная форма размещения заказов сводится к отбору поставщиков по заранее выбранным критериям. Основным принципом госзакупок в данном случае является равноправное состязательное участие. Госконтракт заключается с победителем, удовлетворяющим требованиям документации заказчика, предложившим наиболее выгодные условия договора.

Закон № 44-ФЗ выделяет следующие формы торгов:

- ✓ конкурс
- ✓ аукцион
- ✓ запрос котировок
- ✓ запрос предложений

✓ двухэтапный конкурс [1].

Конкурс, как способ госзакупок, применяется для определения поставщика в отношении сложных дорогостоящих поставок. Победитель конкурса определяется в совокупности по нескольким критериям, в том числе, таким как качество, цена, наличие успешного опыта аналогичных поставок.

Аукцион отличается от конкурса тем, что основным критерием выбора поставщика является цена. Госконтракт заключается с участником, который выставил наименьшую стоимость.

Данные виды торгов могут проводиться так же в электронной форме через специализированные торговые площадки. Такой способ набирает все большую популярность, так как значительно упрощает процедуру госзакупок и является доступным для большого круга участников и прочих заинтересованных лиц. Для участия в электронных торгах поставщик должен иметь аккредитацию на соответствующей площадке и электронную цифровую подпись. [2].

Особенностью такого способа торгов, как запрос котировок, является то, что заказчик посредством единой информационной системы и электронных каналов связи направляет заявку на заключение госконтракта неограниченному кругу лиц. Контракт заключается с поставщиком, предложившим наименьшую цену.

Запрос предложений – конкурентный способ осуществления госзакупок, при которых заказчик информирует потенциальных поставщиков об имеющихся потребностях и приглашает подавать соответствующие заявки.

В деловой практике приняты так же другие способы классификации торгов. Так, в зависимости от способов привлечения участников выделяются открытые, закрытые торги и с ограниченным участием. Открытые торги, как правило, проводятся в электронной форме, и принять в них участие может любой желающий. Открытая процедура необходима для привлечения максимального количества участников.

В отдельных случаях заказчик может выставлять определённые требования к квалификации поставщика – наличию необходимого опыта, лицензий, допусков, членстве в специализированных саморегулируемых организациях. Такая форма определения поставщика является торгами с ограниченным участием и призвана не допустить участников, не удовлетворяющих заявленным критериям.

Определение начальной максимальной цены контракта имеет важное значение для организации и проведения подрядных торгов. Существует несколько методов определения начальной максимальной цены контракта

Заказчик обязан обосновать Н(М)ЦК при закупке любым способом, установленным законодательством.

Просто в отдельных случаях обоснование цены контракта должно храниться в архиве у заказчика и в случае проверки, он должен доказать, что закупал по ценам, не выше рыночных.

К методам обоснования относятся:

- ✓ метод сопоставимых рыночных цен (анализа рынка);
- ✓ нормативный метод;

- ✓ тарифный метод;
- ✓ проектно-сметный метод;
- ✓ затратный метод [3].

Метод сопоставимых рыночных цен (анализа рынка) и нормативный метод были рассмотрены в предыдущей статье. В данной статье рассмотрим тарифный метод, проектно-сметный метод и затратный метод.

Тарифный метод – это метод определения Н(М)Ц, по регулируемым ценам (тарифам) на товары, работы, услуги, которые подлежат государственному регулированию или установлены муниципальными правовыми актами. Самым очевидным основанием применения данного метода являются случаи заключения контракта на коммунальные услуги (тепло-, водоснабжение, водоотведение, передача электрической энергии).

Проектно-сметный метод. При осуществлении закупки, по результатам которой может быть заключен контракт на выполнение работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объекта капитального строительства, по сохранению объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов РФ, за исключением научно-методического руководства, технического и авторского надзора, начальная (максимальная) цена контракта, цена контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), определяется проектно-сметным методом.

При данном методе Н(М)ЦК, устанавливается на основании проектной документации в соответствии с методиками и нормативами (государственными элементными сметными нормами) строительных работ и специальных строительных работ, утвержденными ФОИВ, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере строительства, или на основании согласованной в порядке, установленном законодательством РФ, проектной документации на проведение работ по сохранению объектов культурного наследия и в соответствии с реставрационными нормами и правилами, утвержденными ФОИВ, уполномоченным Правительством РФ в области государственной охраны объектов культурного наследия.

Затратный метод заключается в определении Н(М)ЦК, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), как суммы произведенных затрат и обычной для определенной сферы деятельности прибыли. При этом учитываются обычные в подобных случаях прямые и косвенные затраты на производство либо приобретение и (или) реализацию товаров, работ, услуг, затраты на транспортировку, хранение, страхование и иные затраты.

Данный метод применяется в случае невозможности применения метода сопоставимых рыночных цен (анализа рынка), нормативного, тарифного, проектно-сметного методов или в дополнение к указанным методам. В случае если затратный метод применяется в связи с невозможностью применения иных методов, рекомендуется обосновать такую невозможность.

Заказчик вправе применить иные методы определения Н(М)ЦК, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполните-

лем). Таким правом заказчик может воспользоваться в случае невозможности применения всех перечисленных выше методов. В этом случае в обоснование Н(М)ЦК, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), заказчик обязан включить обоснование невозможности применения указанных методов.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Консультант плюс, 2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 20.03.2018).

2. Федеральный закон от 01.01.01 года N 135-ФЗ «О защите конкуренции» // Консультант плюс, 2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/ (дата обращения: 20.03.2018).

3. Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ (ред. от 07.06.2017) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // Консультант плюс, 2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 20.03.2018).

В. Е. Фролова

АНАЛИЗ ПОСТУПЛЕНИЯ АКЦИЗОВ В БЮДЖЕТ ГОСУДАРСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РОСТА

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Т. Н. Шиндялова, к.э.н.

На любых этапах развития государства необходимо искать ресурсы для его жизнеобеспечения. Поэтому решение проблемы пополнения бюджета является одной из актуальнейших задач.

Исторически сложилось, что в российской экономической политике большую роль играют налоги. Это обусловлено значительной долей государственного сектора в структуре экономики [1]. Немалую роль в формировании доходной части бюджета выполняют косвенные налоги. Они анонимны, просты во взимании и оплачиваются потребителем в обязательном порядке [2].

В соответствии с Налоговым кодексом в настоящее время существует два косвенных налога: акцизы, налог на добавленную стоимость. Таможенным пошлинам также присущи свойства косвенных налогов, но они регулируются Таможенным законодательством.

Необходимо проанализировать поступление акцизов, т.к.они имеют не только экономическую, но и социальную значимость. На сегодняшний день акцизы – средство регулирования потребления подакцизных товаров, в число которых входят не только алкогольная и табачная продукция.

Для подтверждения заявленной значимости, рассмотрим поступление денежных средств от операций с подакцизными товарами в консолидированный бюджет за 2014–2017 годы [5] и прогноз поступлений на 2018–2020 годы [4].



Рис. 1. Доходы в бюджет от акцизов, связанных с внутренним производством

Доходы от акцизов, связанных с внутренним производством за рассматриваемый период увеличились с 520,8 до 902 миллиардов рублей. Главным образом, это вызвано поэтапным ростом налоговых ставок на основные виды подакцизных товаров [6]. К 2020 году планируется рост поступлений доходов от акцизов до 1053,4 миллиардов рублей, что в два раза больше показателей за 2014–2015 годы.

Государство планирует увеличение доли доходов от акцизов к 2020 году на 2,9 % по сравнению с 2014 годом.

Таблица 1

Доля поступлений доходов от акцизов, связанных с внутренним производством

Доходы:	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Акцизы, связанные с внутренним производством, %	3,6%	3,9%	4,7%	6,0%	6,3%	6,6%	6,5%

Более наглядно изменения поступлений представлены следующим образом.



Рис. 1. Доходы в бюджет от акцизов на ввозимые товары

Доходы от акцизов на ввозимые товары составляют в среднем 66,3 миллиарда рублей, и прогнозируется повышение до 102,1 миллиарда к 2020 году посредством всё также увеличения ставок на операции с подакцизными импортными товарами.

Таблица 2

Доля поступлений доходов от акцизов на ввозимые товары

Доходы:	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Акцизы в наполнении бюджета, %	0,5%	0,4%	0,5%	0,5%	0,6%	0,6%	0,6%

Доля поступлений от акцизов на ввозимые товары составляет менее 1%. Хотя это и малая величина, но нельзя отрицать важности данного налога, как регулятора импортной политики. Наряду с таможенными пошлинами, акцизы стимулируют (сдерживают) ввоз товаров из зарубежных стран. Поэтому при господствующей политике протекционизма неудивительно, что ставки по данному налогу будут постепенно увеличиваться.

Рассмотрим данные об общих поступлениях от акцизов в бюджет за период 2014-2017 годы и прогнозируемые показатели на период 2018–2020 годов.

Таблица 3

Общие поступления от акцизов и их доля в наполнении бюджета

Доходы:	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Поступления от акцизов, связанных с внутренним производством, и от акцизов на ввозимые товары	592,42	581,94	694,35	979,46	1 054,00	1 127,10	1 155,50
Доля в наполнении бюджета, %	4,1%	4,3%	5,2%	6,5%	6,9%	7,2%	7,1%

Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод о постепенном увеличении поступлений от акцизов в консолидированный бюджет. Государство уже установило ставки на период с 2018 по 2020 годы, и поэтому достижение суммарных поступлений в 1 триллион 155 миллиардов рублей не кажется недостижимой величиной.

Акцизное налогообложение не стоит на месте. Министерством финансов утверждены основные направления совершенствования акцизного налогообложения, среди которых:

1. Улучшение системы ЕГАИС
2. Предотвращение реализации товаров-заменителей (суррогатов) дизельного топлива без уплаты акцизов за счет уточнения идентификационных признаков средних дистиллятов.
3. В части акцизного налогообложения ставки на 2018-2019 гг. предполагается сохранить на уровне, установленном действующим налоговым законодательством, а ставки акциза на 2020 год проиндексировать в соответствии с прогнозируемым уровнем инфляции (4%)
4. Совершенствование порядка исчисления акцизов с целью усиления контроля за оборотом этилового спирта и спиртосодержащей продукции в части пресечения нецелевого использования спиртосодержащей парфюмерно-косметической продукции и продукции бытовой химии.

Следует отметить, что большинство мер направлено на контроль за уплатой акциза и недопущение появления суррогатов без уплаты акциза. [7].

По нашему мнению, сильное увеличение ставок нецелесообразно, так как это может привести к снижению способности потребителей покупать подакцизные товары и, как следствие, может усугубить положение производящих предприятий. Все это может привести к большим потерям не только поступлений от акцизов, но и многих других налогов. В качестве перспективного направления можно привести расширение списка подакцизных товаров. Однако стоит оговориться, что это должны быть дорогостоящие товары, не являющиеся товарами первой необходимости.

Библиографический список

1. Ажогина, Н. Н. Особенности бюджетно-налоговой политики России на современном этапе // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. – 2014. – № 3. – С. 119.

2. Кустова, М.В. Налоговое право России: Учебник / М. В. Кустова, О. А. Ногина, Н.А. Шевелева. - М., 2001. - 490 с.

3. Прокофьева, Е. Н. Акцизное налогообложение: эволюция и перспективы развития / Е. Н. Прокофьева, М. М. Шадурская, С. Г. Привалова // Управленец. – 2017. - №2. – С. 72–78.

4. Бюджет для граждан [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства финансов РФ. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2017/10/main/buklet_inet_130x300.pdf

5. Ежегодная информация об исполнении федерального бюджета [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства финансов РФ. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/statistics/fedbud/execute/>

6. Налоговые ставки по акцизам на подакцизные товары [Электронный ресурс] / СПС КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52453/41e3775f65e463790cde27f43983052724fadf76/

7. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства финансов РФ. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=119695

Е. Г. Шапошникова

ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В РАМКАХ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Волгоградский институт управления –
Филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Д. В. Семикин, к.геогр.н.

Понятие «трудовой потенциал» в отечественной научной литературе вошло в обиход относительно недавно – в 80-х гг.

Трудовой потенциал – в настоящее время и предвидимые в будущем трудовые возможности, характеризующиеся количеством трудоспособного населения, его профессионально-образовательным уровнем, другими качественными характеристиками. [1]

Фактически к трудовым ресурсам относятся:

1. население в трудоспособном возрасте: мужчины в возрасте от 16 до 60 лет и женщины – от 16 до 55 лет (за исключением неработающих инвалидов труда и войны I и II групп и неработающих мужчин, и женщин трудоспособного возраста, получающих пенсии по старости на льготных условиях);

2. население старше и моложе трудоспособного возраста, занятое в общественном производстве.

Трудовые ресурсы как страны, так и региона могут быть охарактеризованы такими параметрами, как:

✓ образовательный уровень, отражающий долю лиц с начальным, средним, средним специальным и высшим образованием;

✓ профессионально-квалификационная структура, характеризующая трудовые ресурсы по видам деятельности, профессиям, специальностям и уровню квалификации;

✓ половозрастная структура, отражающая соотношение возрастных и дифференцированных по полу групп;

✓ социально-экономическая неоднородность работающих, связанная со сложностью труда у тех или иных групп (неквалифицированный, квалифицированный и высококвалифицированный труд). [2]

Количественные характеристики трудового потенциала региона по большей части определяются численностью постоянного населения, его половозрастной структурой, а также сложившимся в регионе режимом естественного воспроизводства.

Анализ статистических данных по Волгоградской области позволил выявить наиболее острые причины, препятствующие развитию трудового потенциала, в том числе:

1. Несоответствие знаний рабочей силы и квалификационных навыков современным требованиям региона.

2. Снижение общей численности населения (табл. 1). По данным таблицы видно, что численность постоянного населения региона ежегодно сокращается. Так в период с 2010 по 2017 гг. Численность Волгоградской области снизилась на 79 тыс. чел., что составляет 3,1%. При этом общая численность населения по России за этот период увеличилась на 4889,8 тыс. чел., что составляет 3,4%.

Таблица 1

**Распределение постоянного населения по возрастным группам
Волгоградской области**

Годы	Все население, тыс. чел.	Моложе трудоспособного, тыс. чел.	Трудоспособное, тыс. чел.	Старше трудоспособного, тыс. чел.	
2010	2614,2	405,8	1590,6	617,8	
2011	2607,5	406,8	1574,2	626,5	
2012	2594,8	408,6	1550,8	635,4	
2013	2583,0	413,4	1524,7	644,9	
2014	2569,1	418,5	1496,5	654,1	
2015	2557,4	423,6	1469,6	664,2	
2016	2545,9	429,5	1442,0	674,5	
2017	2535,2	433,1	1419,2	682,9	
Данные 2017 г. в сравнении с данными 2010 г.	Отклонение, тыс. чел. Темп роста, %	-79,0 -3,1	27,3 6,3	-171,4 -12,1	65,1 9,5

3. Снижение численности населения трудоспособного возраста (табл. 2). Наблюдается увеличение численности лиц моложе трудоспособного возраста на 6,3%, лиц старше трудоспособного возраста (женщины 55 лет и старше,

мужчины 60 лет и старше) – на 9,5 %. На фоне роста числа пенсионеров и детей наблюдается постепенное снижение численности трудоспособного населения, что ведёт к увеличению демографической нагрузки на них. Так за рассматриваемый период число трудоспособного населения сократилось на 12,1 %. Такие изменения в возрастном составе населения существенным образом отразились на динамике показателя демографической нагрузки - соотношения численности населения нетрудоспособного возраста и трудоспособного возраста. По Волгоградской области на 1 трудоспособного гражданина приходится 1,3 нетрудоспособный. По стране в 2017 году численность населения в трудоспособном возрасте сократилась почти на миллион. По расчетам Росстата, коэффициент демографической нагрузки продолжит возрастать, увеличившись к началу 2024 года, затем его значение будет снижаться за счет уменьшения нагрузки детьми.

Таблица 2

Численность населения Южного федерального округа (тыс. чел.)

Субъект	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Республика Адыгея	439,8	439,9	442,5	444,4	446,4	449,2	451,5	453,4
Астраханская обл.	1007,1	1009,8	1015,0	1013,8	1016,5	1021,3	1018,6	1018,9
Волгоградская обл.	2614,2	2607,5	2594,8	2583,0	2569,1	2557,4	2545,9	2535,2
Республика Калмыкия	289,5	288,9	286,7	284,1	282,0	280,5	278,7	277,8
Краснодарский край	5226,6	5230	5284,5	5330,2	5404,3	5453,3	5513,8	5570,9
Республика Крым (с 2014г.)*	1956,6	1954,8	1954,3	1956,4	1891,5	1895,9	1907,1	1912,2
Ростовская обл.	4277,9	4275,2	4260,6	4254,6	4245,5	4242,1	4236,0	4231,4
г. Севастополь (с 2014г.)*	378,5	378,9	379,3	381,5	393,3	408,4	422,0	432,2
Всего по ЮФО	13855	13851	13884	13910	13964	14004	16374	16432
Всего по РФ	141914	142865	143056	143347	143667	146267	146545	146804

* Входит в состав Южного федерального округа с 28.07.2016 г. Указ Президента РФ от 28 июля 2016 г. № 375 «О Южном федеральном округе»

По ежегодному изменению численности населения Южного федерального округа с 2010 по 2017 гг. можно сделать вывод, что общая численность населения на 2017 г. в среднем увеличилась на 1,8 %. Но рассмотрев составные части района можно заметить, что среди субъектов имеются отрицательные значения. Так первое место занимает Республика Калмыкия – численность населения сократилась на 11,7 тыс. чел, т.е. на 4 %, далее следует Волгоградская область – уменьшение численности на 79 тыс. чел. (3,1 %), затем следует Ростовская об-

ласть – уменьшение на 46,5 тыс. чел. (1,1 %) и Республика Крым – уменьшение на 44,4 тыс. чел. (2,3 %). Данное снижение происходит на фоне общего увеличения численности населения страны на 2,8 %.

Таблица 3

**Численность рабочей силы Южного федерального округа за 2010–2017 гг.
(тыс. чел.)**

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Южный ФО	6968,4	6976,6	6993,5	6989,8	6951,6	8180,1	8166,3	8236
Республика Адыгея	204,8	203,9	204,2	210,0	201,1	201,8	201,9	200,7
Республика Калмыкия	148,6	149,0	145,3	142,1	146,7	144,5	144,9	143,3
Республика Крым*	901,1	919,1
Краснодарский край	2602,9	2586,6	2633,7	2619,5	2613,1	2701,9	2738,9	2807,6
Астраханская область	525,2	531,8	518,3	534,6	532,4	529,3	523,0	521,3
Волгоградская область	1324,5	1335,2	1332,3	1345,9	1316,4	1308,0	1288,6	1287
Ростовская область	2162,5	2170,1	2159,7	2137,6	2142,0	2131,6	2174,7	2157,5
г. Севастополь*	193,2	199,4
Всего по РФ	75477,9	75779,0	75676,1	75528,9	75428,4	76587,5	76636,1	76285,0

* Входит в состав Южного федерального округа с 28.07.2016 г. Указ Президента РФ от 28 июля 2016 г. № 375 “О Южном федеральном округе”

Высокий уровень занятости свидетельствует о благосостоянии населения, процветании экономики страны, низком уровне преступности и социальной напряженности. Низкий уровень занятости, в свою очередь, свидетельствует о кризисе в экономике страны, тесно связан с высоким уровнем социальной напряженности и криминогенной обстановкой.

Рассмотрев таблицу численности рабочей силы за 2010–2017 гг. можно сказать, что показатель по всей стране за данный период увеличился на 1,1 %, что составляет 807,1 тыс. чел. Но Южный федеральный округ за этот период показал изменение равное 15,4 % (рост показателя на 1267,6 тыс. чел.) – этот показатель самый высокий, по сравнению с другими федеральными округами. Волгоградская область, к сожалению, не может похвастать увеличением показателя – изменение данных на 37,5 тыс. чел., т.е. показатель уменьшился на 2,9 %.

4. Превышение среднероссийского показателя по безработице.

Безработица в Волгоградской области характеризуется тем, что значительную ее часть составляют женщины, причем более половины безработных имеют высшее и среднее профессиональное образование. Так, в Волгоградской области доля безработных с высшим образованием находится на уровне от 16,4 до 20 %, что превышает среднероссийский показатель, составляющий 15,6 %.

**Численность рабочей силы, занятых и безработных
по Волгоградской области (тыс. чел.)**

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Рабочая сила – всего	1325,4	1335,4	1332,3	1345,9	1316,4	1308,0	1288,6	1277,3
среднегодовая численность занятых в экономике – всего	1219,3	1243,0	1251,9	1256,8	1229,7	1213,3	1200,6	1203,8
Безработные – всего	106,2	92,4	80,4	89,1	86,6	94,7	88,0	73,5
Численность безработных, зарегистрированных в службе занятости на конец года – всего	25,6	21,2	16,8	14,7	14,9	15,6	13,2	12,2
из них безработные, которые получают пособие по безработице – всего	22,6	19,1	15,0	12,9	13,4	13,9	11,9	10,1

Численность занятого населения в 2017 г. уменьшилась по сравнению с 2010 г. на 15,5 тыс. чел., или на 1,3 %. Численность безработных уменьшилась почти в 2 раза, как и численность безработных, которые получают пособие по безработице.

Основным фактором, сдерживающим инновационное развитие экономики Южного Федерального округа, в том числе Волгоградской области, является недостаточное качество трудовых ресурсов.

Для решения данной проблемы необходимо осуществить:

- ✓ совершенствование нормативно-правовой базы развития трудового потенциала,
- ✓ создание условий для улучшения демографической ситуации,
- ✓ приведение профессионально-квалификационной структуры населения в соответствие потребностям развивающейся рыночной экономики области,
- ✓ совершенствование системы управления кадровым обеспечением отраслей экономики,
- ✓ развитие региональной системы непрерывного образования, укрепление ее материально-технической базы и улучшение качества подготовки кадров,
- ✓ совершенствование работы по профессиональной ориентации и развитию трудовой мотивации молодежи и незанятого населения,
- ✓ улучшение качества рабочей среды и условий труда работников,
- ✓ формирование резерва руководящих кадров для отраслей экономики,
- ✓ развитие социального партнерства как одного из решающих факторов в подготовке и переподготовке кадров, повышения их квалификации,
- ✓ повышение информированности населения, организаций и образовательных учреждений о состоянии и развитии регионального рынка труда

Библиографический список

1. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.

2. Байнев, В. Ф., Пелих С. А. Экономика региона: Учеб. пособие. – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, ИВЦ Минфина, 2007 – 272 с.

3. Федеральная служба гос. статистики (Росстат) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

М. А. Шевчук

ИДЕНТИФИКАЦИЯ И ОЦЕНКА НАЛОГОВЫХ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: А. Н. Табаков, к.т.н.

Налоговая система оказывает существенное влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности организаций. С обязанностью налогоплательщиков своевременно уплачивать налоги по истечению отчетных и налоговых периодов, связано непрерывное возникновение вероятности привлечения юридического лица к налоговой, а сотрудников и физических лиц к административной или уголовной ответственности. Принудительное воздействие, оказываемое налоговыми органами в процессе налогового контроля, в случае неполноты исполнения законодательных и нормативных документов, регламентирующих процесс исчисления и уплаты налогов, формирует риски потерь ресурсов из-за санкций и ограничений финансовой деятельности организации. Налоговые риски формируют и дополнительные расходы, возникающие в процессе принятия решений в условиях неполноты информации о налогообложении фактов хозяйственной деятельности организации. Уровень налоговых рисков, учитывая, что действующая система налогообложения предусматривает значительное число налогов и различные источники их выплаты, зависит от эффективности учетной и договорной политики, системы внутреннего налогового контроля организации [1]. Учитывая наличие принципа добросовестности налогоплательщика, действия организации считаются экономически оправданными, а сведения о фактах хозяйственной жизни отраженные в документах достоверными, пока налоговые органы не приведут доказательства их искажения и получения необоснованной налоговой выгоды.

Оценка возможности доказывания правомочности исполнения налоговых обязательств, в том числе с учетом правоприменительной деятельности судов, является одной из актуальных задач, стоящих перед предприятием в процессе разработке системы контроля налоговых рисков. Идентификация налоговых рисков должна обеспечить оценку вероятности установления факта совершения налогового правонарушения. Факт совершения налогоплательщиком налогово-

го правонарушения может быть признан в случае, когда налоговый орган докажет необоснованность уменьшения налоговой базы, получения налогового вычета, применение льготы и более низкой налоговой ставки. При этом необходимо учитывать, что налоговая выгода не может быть самостоятельной деловой целью финансово-хозяйственной деятельности [2].

О необоснованности налоговой выгоды свидетельствуют наличие цели, направленной только на уменьшение налоговых платежей, искажение действительного экономического содержания операций, факты отражения в налоговом учете и отчетности фиктивных хозяйственных операций. Невозможность реального осуществления хозяйственных операций, в связи с отсутствием в данный момент времени и в данном месте экономически необходимых для производства товаров, выполнения работ или оказания услуг свидетельствует о необоснованности налоговой выгоды.

При оценке налоговых рисков особое внимание необходимо уделять анализу наличия групповой согласованности при осуществлении хозяйственных операций, в том числе оценке применения налоговых схем. Свидетельствовать о групповой согласованности операций могут факты: создания контрагента незадолго до совершения хозяйственной операции, неритмичности хозяйственных операций, использования посредников, осуществления расчетов с использованием одного банка, осуществление транзитных платежей между участниками взаимосвязанных хозяйственных операций. В случае наличия признаков, свидетельствующих о групповой согласованности операций, необходимо исследовать разумность экономических условий и наличие деловой цели. Наличие деловой цели устанавливается в результате оценки условий осуществления сделок и договоров, выявления фактов, подтверждающих намерение налогоплательщика получить экономический эффект в результате реальной финансово-хозяйственной деятельности. Оформление договоров должно основываться на экономико-правовом анализе результатов сделки и связанных с ней фактов хозяйственной жизни. В процессе анализа необходимо оценить в зависимости от вида сделки условия налогообложения, участников, порядок формирования цены, предусмотренные меры ответственности сторон и специальные положения, а также порядок формирования налоговых баз, исчисления и уплаты налогов по хозяйственным операциям, совершаемым в ходе выполнения договорных обязательств [3].

Причинами искажения информации может быть как недостаточное понимание норм налогового законодательства, так и ошибки в подготовке, составлении и оформлении документов. Неправильное оформление документов, в том числе ошибки, даже в случае, если эти документы отражают реальные факты хозяйственной жизни, может привести к тому, что они будут признаны недействительными. Поэтому при подготовке документов необходимо, основываясь на методах документального контроля, обеспечивать их соответствие установленным требованиям. Методы документального контроля предполагают оценку правильности, полноты и достоверности отражения фактов хозяйственной жизни первичных документах, учетных регистрах и отчетности, на основе определения достоверности и подлинности документов.

Таким образом, контроль налоговых рисков позволяет оценивать вероятность совершения факта налогового правонарушения, разработать на основе анализа критериев получения обоснованной налоговой выгоды мероприятия обеспечивающие нахождение риска в пределах допустимого уровня.

Библиографический список

1. Чусов, А. И., Табаков, А. Н. Внутренний налоговый контроль и обеспечение управления налоговыми рисками предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2014. – № 2. – С. 12–17.

2. Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды [электронный ресурс]: Постановление Пленума ВАС РФ № 53 от 12.10.2006. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс».

3. Табаков, А. Н. Герасимова, Е. Н. Анализ факторов и контроль налоговых рисков организации // Актуальные вопросы современной науки. – 2015. – № 34. – С. 230–238.

Е. И. Ярцева

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССНЫХ ИННОВАЦИЙ НА ПЕРСПЕКТИВНУЮ ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: А. Н. Табаков, к.т.н.

Вклад коммерческих предприятий в инновации имеет решающее значение, а динамичный предпринимательский сектор является основным источником и каналом технологических и нетехнологических инноваций. Затраты хозяйствующих субъектов на исследования и разработки имеют решающее значение для инноваций и экономического роста.

Управление развитием предприятия на основе процессных инноваций – это итерационный целенаправленный процесс, в задачи которого входит координация изменений деятельности предприятия по всем его направлениям, вследствие чего достигается синергетический эффект инноваций, обуславливающий тенденции долгосрочного устойчивого развития предприятия. Использование в управлении развитием предприятия такого инструмента, как процессные инновации, позволяет повысить его производственно-сбытовые, организационно-экономические возможности, финансовое состояние предприятия в целом, в том числе и финансовую устойчивость.

Устойчивость финансового положения предприятия в долгосрочной перспективе во многом зависит от целесообразности и правильности внедрения и

развития процессных инноваций на предприятии. Поэтому рассмотрение методики и практики планирования и совершенствования финансовой устойчивости на основе разработки и внедрения процессных инноваций представляется значимой исследовательской задачей.

Цель написания данной статьи заключается в рассмотрении влияния процессных инноваций на перспективную финансовую устойчивость.

Воздействие инноваций на конечный результат деятельности коммерческих организаций простирается от влияния на оборот и положение на рынке до изменений в производительности и эффективности. Значимым эффектом на отраслевом и национальном уровнях являются изменения международной конкурентоспособности и общей производительности факторов производства, распространение новых знаний от инновационных предприятий, увеличение объема знаний, циркулирующих в коммерческих сетях [4].

Формирование плана инновационной деятельности промышленного предприятия в сфере процессных инноваций связано с принятием решения об инвестициях. Инвестиции в инновационные проекты должны быть эффективными и позволять повысить результаты научно-технической и производственной деятельности, в том числе повысить перспективную финансовую устойчивость организации. Принятие решения об инвестициях является стратегической, одной из наиболее ответственных и сложных задач управления и должно учитывать все аспекты экономической деятельности предприятия.

При принятии инвестиционных решений оценивается финансовая устойчивость всей организации, но повысить устойчивость фирмы можно благодаря вложению денежных средств в ее активы. В этом и заключается сложность привлечения средств.

Главными аргументами в пользу необходимости инвестиций является рост эффективности производства и максимизация прибыли. В конечном итоге они необходимы для обеспечения нормального функционирования предприятия в будущем, стабильной финансовой устойчивости и максимизации прибыли.

Необходимо отметить, что процессные инновации – внедрение нового или значительно улучшенного способа производства или доставки продукта. К ним относят значительные изменения в технологии, производственном оборудовании и (или) программном обеспечении.

Вследствие этого инвестиции в производство, в новые технологии помогают выжить в жесткой конкурентной борьбе, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, дают возможность более гибкого регулирования цен на свою продукцию. Влияя на расширение производственных мощностей в долгосрочной перспективе, инвестиции оказывают существенное влияние уже имеющихся мощностей [3].

Вместе с тем, внедрение инвестиционного проекта позволяет снизить коммерческим организациям расход материальных ресурсов, а именно стоимость основного сырья и материалов, что приведет к снижению материалоемкости, а следовательно, и к снижению себестоимости продукции [1].

Кроме того, внедрение инвестиционного проекта позволяет максимально использовать все ресурсы, имеющиеся в распоряжении организации, в том чис-

ле и трудовые, поскольку знания, опыт и квалификация специалистов, работающих на предприятии, позволяют в максимально короткие сроки освоить новый вид оборудования и выпустить на нем качественную продукцию [1].

Но положительные изменения финансовой устойчивости предприятия возникают не сразу. Многие коммерческие организации не ведут активную инвестиционную деятельность из-за краткосрочного ухудшения финансовых результатов и состояния баланса: прибыль от продаж формально снижается из-за роста амортизационных расходов, а чистая прибыль – из-за роста процентных выплат по кредиту (платежи к уплате). Это приводит к снижению доли собственных средств из-за привлечения долгосрочного кредита.

С началом срока окупаемости инвестиционного проекта, инвестиции начинают оказывать положительное влияние на чистые денежные потоки, это приводит к увеличению чистой прибыли от проекта, тем самым доля собственного капитала в структуре источников образования имущества компании начинает возрастать. Все это приводит к повышению финансовой устойчивости предприятия в будущем.

Отказ от привлечения инвестиций сегодня означает отказ от будущей прибыли и равносильно дезинвестициям. Не заменяя или не поддерживая высокого технического уровня эксплуатируемого оборудования, не увеличивая производственные мощности, не участвуя в капитале других предприятий, не повышая творческий капитал работников, данное предприятие неизбежно теряет конкурентные преимущества. Отсутствие инвестиций неизбежно ведет к снижению конкурентоспособности и прибыльности предприятия и соответственно к снижению его цены.

Привлечение инвестиций в инновационные процессы и их эффективное использование обеспечивают прирост доходности капитала, от чего его положение на рынке укрепляется, а его владельцы становятся богаче.

Эффективность инновационного процесса в организации зависит от того, насколько он был подготовлен заранее и от владения фирмой информации о состоянии внешней и внутренней среды в предшествующий модернизации период. Помимо этого, важную роль играет не только правильное проведение каждой из подготовительных процедур в отдельности, но и скоординированность всех процессов, а также наличие в организации системы обратной связи, позволяющей вносить коррективы в процесс подготовки к модернизации по мере необходимости [2].

Для уменьшения риска и обеспечения успеха предприятие должно интегрировать различные этапы инновационного процесса в единую цепь, каждое звено которой выполняет важную задачу в достижении общей цели получения нововведения, а затем нового изделия или технологии. Особую важность приобретает стыковка звеньев, обеспечивающая непрерывность, гибкость всего процесса, когда результат предшествующего этапа служит основой для поступательного движения на следующий. Эти процессы сопровождаются принятием инновационных решений относительно приоритетных направлений инновационной деятельности предприятия. Причем объектом инновации в управлении могут быть не только новые технологии, на что обычно обращается основное

внимание, но новые методы управления, новые организационные структуры и т. д. Таким образом, инновации, в том числе и процессные, служат средством повышения финансовой устойчивости предприятия.

Библиографический список

1. Брыкин И. М. Оценка, выбор и анализ инвестиционных проектов / И. М. Брыкин, А. В. Беклемишев. – М.: ООО Международная Медиа Группа, 2011. – 46 с.

2. Ковалев, В. В. Методы оценки инвестиционных проектов / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 144 с.

3. Рогова, Е. М. Управление реальными инвестициями: учебное пособие / Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко. – СПб.: Вернера Регена, 2011. – 256 с.

4. Руководство Осло [Электронный ресурс]: руководство по сбору и интерпретации инновационных данных, 3-е издание, перевод на русский язык. - М.: ЦИСН, 2010 – 192 с. – URL: <http://www.cisstat.com/innovation/Oslo%20Manual%20Russian.pdf>(дата обращения 05.04.2018).

Секция № 3

ПРОБА «ПЕРА»: ПЛАТФОРМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Г. К. Агеенко

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ ТРУДА И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИКИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Т. Б. Иванова, д.э.н.

Актуальность этой темы заключается в том, что миграция рабочей силы является одной из составляющих в мировой экономике. Люди на протяжении всего времени меняли свое место жительства для того, чтобы выгодно трудоустроиться. Примером могут являться Соединённые Штаты Америки, которые были построены выходцами из других стран.

Процессы миграции нельзя остановить, но возможно влияние на них и контроль всех процессов, происходящих при миграции. Россия также пытается воздействовать на процесс миграции, так как вопрос трудовой миграции стоит достаточно остро, так как многие специалисты, профессионалы уезжают в другие страны для трудоустройства в связи с экономическими и политическими причинами. В нашу же страну идут большие потоки низко квалифицированных и часто нелегальных трудовых мигрантов. Можно сделать вывод, что тема данной статьи достаточно актуальна и важна на сегодняшний день.

Под международной трудовой миграцией понимают передвижение людей через границу государства для поиска работы у работодателя другой страны. К трудовым мигрантам не относят людей, которые выезжают за пределы страны для служебной командировки, когда контракт с работодателем-иностранцем отсутствует [1].

Внешнюю миграцию можно охарактеризовать такими факторами:

✓ Трудовая миграция как приезд рабочей силы из-за границы в определенную страну;

✓ Трудовая эмиграция как перемещение трудоспособных представителей через границу на долгое время или на постоянное проживание [1].

Существуют следующие виды трудовой миграции:

1. Маятниковая – переезд населения из одного государства в другое и обратно каждый день;

2. Безвозвратная – когда мигранты уезжают в принимающую страну на постоянное место жительства;

3. Сезонная – выезд на короткий промежуток времени (до года) для получения работы в какой-либо отрасли хозяйства, эта отрасль обладает сезонным характером (рыболовство, сельское хозяйство);

4. Временно – постоянная миграция, вид миграции, при котором пребывание ограничивается сроком от года до 6 лет;

5. «Утечка умов» – международная миграция, при которой за границу уезжают высококвалифицированные специалисты;

6. Нелегальная миграция или незаконный въезд в страну для получения работы [2].

Нововведением стала прозрачность границ между странами, которые поставляют и принимают рабочую силу. Большое количество стран вовлекаются в процесс одновременной иммиграции и эмиграции населения. К примеру, Испания, Греция, Италия, Польша, которые еще недавно были странами эмиграции, в последнее время стали странами, принимающими трудовых мигрантов. Количество работников в Италии составляет около 1,5 млн. иностранных работников, большая часть из которых находятся в стране нелегально [3].

Касаемо денежных объемов международной миграции, то каждый год объемы растут, изменяясь в сотнях и млрд. долл. Согласно статистике, около 0,9 всех выплат трудового дохода рабочим приходится на развитые страны, 2/3 всех частных неоплаченных переводов. Это значит, что в развитых странах находится большая часть временных рабочих-мигрантов [4].

Эмиграция положительно действует на экономику трудоизбыточных стран, так как отъезд работников помогает сокращать безработицу. К примеру, в 70-х годах египетское правительство при принятии программы борьбы с безработицей, специально закладывало стимулирование эмиграции в некоторые страны Персидского залива [5].

Достаточно часто иностранных работников рассматривают как дополнительный фактор, который способствуют решению каких-либо социальных задач в принимающем государстве. Трудовая миграция имеют положительные и отрицательные последствия для экономики, а также для государства, которое принимает мигрантов.

На сегодняшний день, множество учреждений и организаций осуществляют свою деятельность в рамках ООН, а некоторые группировки регионов участвуют в работе над проблемами, связанными с миграционными действиями. К примеру, в распоряжении Комиссии ООН по вопросам народонаселения существует фонд, часть которого используют на поддержку различных национальных проектов в сфере миграций.

Что касается Российской Федерации. Задачи и цели политики миграции РФ должны согласовываться с программами и прогнозами демографического и социально-экономического развития субъектов РФ. В свою очередь, повышение мобильности поможет оперативно реагировать на вызовы, которые связаны с реализацией политики модернизации экономики и содействием устойчивого развития РФ [4].

В последние годы миграция не может обеспечивать перераспределение населения на территории страны для балансировки предложения и спроса на рынке труда. При оживлении экономики неизбежными являются отраслевые и территориальные диспропорции, которые требуют активного перераспределения ресурсов труда и населения в пределах страны, что вызывает необходимость разработки инструментов стимулирования миграции труда граждан, в частности, за счет развития рынка жилья.

Нужно способствовать тому, чтобы мигранты стремились к самоустройству и осуществлению деятельности труда. Такая ситуация нуждается в новых подходах для того, чтобы процессы миграции в РФ стали фактором, которые способствуют позитивному развитию общества в России, исходя из интересов национальной безопасности, потребностей экономики, охраны общественного порядка, здоровья населения при соблюдении всех международных обязательств РФ.

Решение задач для привлечения мигрантов согласно потребностям социально-экономического и демографического развития включает в себя:

1. Совершенствование законодательства миграции Российской Федерации;
2. Разработка социально-экономических мер для повышения привлекательности территории для мигрантов, из которых происходит отток населения и которые могут иметь приоритетные значения для национальных интересов [6].

Касаемо сферы экспорта труда, то в политики эмиграции в РФ достаточно важно уделять внимание вопросам по улучшению ситуации на рынке труда с помощью уменьшения безработицы и привлечения поступлений в иностранной валюте. Трудовые ресурсы – ресурс, который необходим каждому государству, который может помочь в улучшении политической и экономической сферы государства.

Библиографический список

1. Ионцев, В. А. Международная миграция населения: теория и история изучения [Текст]: учебник / В. А. Ионцев. – М.: Диалог-МГУ, 1999. – 305 с.
2. Симагина, Ю. А. Территориальная организация населения [Текст]: учеб. пособие / Ю. А. Симагина. – М.: Изд. «Дашков и Ко», 2006. – 244 с.
3. Хмелев, И. Б. Мировая Экономика: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. Центр ЕАОИ, 2009. – 360 с.
4. Сборник научных трудов Международной молодежной конференции / под ред. Г. А. Барышевой. Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2012. – 516 с.

5. Киреев, А. П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. – М. – 416 с.

6. Глушкова, В. Г. Региональная экономика. Демографическая и миграционная политика: учебное пособие / В. Г. Глушкова, О. Б. Хорева. – М.: КНОРУС, 2016. – 175 с.

О. В. Благородова, Е. В. Шилова

РАЗВИТИЕ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРИМЕНЕНИЕ МИРОВОГО ОПЫТА

Волгоградский государственный технический университет
Научный руководитель: Т. Б. Иванова, д.э.н.

В 2013 году в России была разработана «дорожная карта» «Совершенствование оценочной деятельности», на основе которой проведено совершенствование методологии оценки, усилена ответственность за расчет и экспертизу величины стоимости, повышены требования к квалификации оценщиков и экспертов СРОО, уточнены процедуры государственной кадастровой оценки и механизмы организации негосударственного регулирования оценочной деятельности. 15 сентября 2017 года Правительством РФ было принято решение о выполнении данной «дорожной карты» и переходе на проведение мониторинга полученных результатов. То есть, закончился один из этапов развития деятельности по оценке движимого, недвижимого имущества и бизнеса. Цель представленной работы – выявить на основе изучения мирового опыта оценочной деятельности возможности дальнейших изменений в рассматриваемом секторе общественного производства.

Изучение российских и зарубежных источников позволяет предположить, что возможно и целесообразно дальнейшее совершенствование оценочной деятельности по ряду направлений. Рассмотрим ряд из них более подробно.

В связи с проводимым в настоящее время переходом к налогообложению имущества на основе кадастровой стоимости и поручением Президента РФ В. В. Путина о её пересмотре в сторону сближения с рыночной, целесообразно использовать опыт стран с развитой рыночной экономикой, содержащий разнообразные подходы к решению этой проблемы. В статье О. В. Лихоманова, Н. Е. Кукановой и М. С. Кукановой [3] приводится сравнительная таблица систем налогообложения недвижимости в России и за рубежом. Её анализ позволяет говорить о том, что в мировой практике налоговая база по налогу на недвижимость представлена не рыночной стоимостью, а так называемой оценочной. Она, как правило, ниже рыночной. Во Франции, например, налоговая база по земельному налогу определяется как определенная процентная доля кадастровой стоимости. В зависимости от вида недвижимости (застроенный или неза-

строенный участок земли) налоговая база колеблется от 50 до 80 % кадастровой стоимости [1]. В Канаде её величина составляет 50 % рыночной стоимости, в Швеции – 75 % [3].

В большинстве стран ставки налога на недвижимость дифференцированы [1]. Они зависят от разных факторов: стоимости недвижимости (Филиппины), вида её использования (в Нью-Йорке собственник, проживающий в квартире, платит налог по более низкой ставке, чем собственник, извлекающий доход путем сдачи квартиры в аренду), срока эксплуатации недвижимости (в Швеции новые жилые помещения освобождаются от налогообложения на 5 лет, а следующие 5 лет налоговая ставка составляет 50 % базовой).

Льготы в международной практике налогообложения недвижимости физических лиц предоставляются либо социально незащищенным слоям населения (например, во Франции от уплаты налога освобождаются лица старше 75 лет или лица, получающие пособия из государственных фондов), либо в зависимости от вида недвижимости или вида ее использования [2]. При этом приоритет отдается второму подходу, так как считается, что облагается налогом непосредственно сама недвижимость, а не физическое лицо – владелец недвижимости.

Использование для расчета оценочной стоимости жилья характера его использования предполагает необходимость повышения статуса доходного подхода, который в настоящее время фактически не признается государством и профессиональными оценщиками при оценке данных объектов, что ведет к нарушению триединства существующих подходов. В статье М. В. Мастерских и Т. К. Руткаускаса [4] убедительно показано, что в США широко применяется определение стоимости жилья на основании его коммерческого использования от сдачи в аренду. Для применения данного подхода необходимо организовать сбор и обработку о рыночных величинах арендных платежей. Как указывают авторы статьи, «массовое несоблюдение триединства подходов к оценке недвижимости нарушает установившуюся базовую методологию оценки. В результате возникает большая вероятность искажения результатов оценки, поскольку из расчетов исключается позиция покупателя, что в свою очередь повышает риск переоценки стоимости объекта» [4, С. 61]. Применение доходного подхода при оценке стоимости жилья позволило бы повысить качество расчетов кадастровой стоимости на основе учета всех возможных вариантов использования объектов, находящихся в собственности граждан.

В целом, осуществляя анализ оценочных методов, применяемых в мировой практике, можно сделать следующие выводы:

1. Принятая в России система оценочной деятельности не является универсальной, полностью идентичной другим странам;
2. Существуют страновые различия в организации оценочной деятельности: по определению налогооблагаемой базы объектов недвижимости, широте распространения доходного метода при оценке стоимости жилья, применение различных подходов к оценке зданий и земли, степени специализации оценочных фирм;
3. Отсутствие в мировой практике типизации оценочной деятельности позволяет говорить о возможностях её дальнейшего совершенствования.

Представляется, что целесообразно вернуться к разработке определения стоимости для расчета налогооблагаемой базы по налогу на недвижимость, разработать рекомендации по применению доходного метода для оценки стоимости жилья, основываясь на величине арендной платы, допустить использование любых методов оценки стоимости зданий и земельных участков, применяемые в мировой практике.

Библиографический список

1. Valuation Advisory #3: Residential Appraising in a Declining Market. Valuation Advisory #8: Collection and Verification of Residential Data in the Sales Comparison Approach [Электр.ресурс]. – Официальный сайт Фонд оценки США. Код доступа: https://www.appraisalfoundation.org/imis/TAF/Resources/Valuation_Advisories/TAF/Valuation_Advisories.aspx?hkey=d74f24ae-8dcb-412e-947f-bdf153626ae2 (дата обращения 2 апреля 2018 года).

2. Комаров, С. И., Варламов, А. А. Оценка объектов недвижимости – Форум, ИНФРА-М, 2015. – 352 с.

3. Лихоманов, О. В., Куканова, Н. Е., Куканова, М. С. Российская и зарубежная практика оценка муниципальной недвижимости // Вестник ВолГУ, серия 3, Экономика. Экология. – 2017 – Т. 19 – № 2 – С. 128–138.

4. Мастерских, М. В., Руткаускас, Т. К. Сравнительный анализ условий применения доходного подхода к оценке жилой недвижимости в России и США // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. – 2011 – № 2 – С. 50–62.

Т. И. Дарбинян

РЕГИОНАЛЬНАЯ МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА КАК ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: А. А. Огарков, к.э.н.

Молодое поколение Волгоградской области рассматривается как гарант комфортного процветания и благополучия региона, социально-экономической стабильности, а также как общий стратегический ресурс развития области. В современных условиях резко возрастает социальная нагрузка на молодежь, чья трудовая деятельность объективно станет основным источником средств для социального обеспечения детей, инвалидов и пожилых людей, живущих в Волгоградской области. Осмысливая роль и значение молодежи в новых исторических условиях, следует давать себе отчет в том, что молодежь может явить собой не только потенциал позитивных перемен, но и возможный фактор социальной нестабильности при соответствующих условиях [1]. Поэтому молодежь-

ная политика рассматривается в качестве главного элемента региональной политики, осуществляемой в Волгоградской области. И именно поэтому, сегодня необходимо на государственном уровне создавать условия для вовлечения молодых людей в общественные процессы и в решение проблем гражданского общества.

Главной задачей региональной молодежной политики должно стать создание условий для максимального использования инновационного потенциала молодого поколения в интересах развития Волгоградской области, обеспечения должного уровня конкурентоспособности региона [2]. Одной из задач молодежной политики должна стать воспитание и поддержка гражданской ответственности молодежи. Молодежь должна рассматриваться как сфера инвестиций, а не как проблемная сфера, требующая действий по сдерживанию. При таком подходе молодежная активность должна рассматриваться как одна из форм проявления инновационного потенциала и через создание соответствующих условий должна направляться в продуктивное русло - решение региональных задач. Кроме того, невозможно интенсифицировать молодежную политику без повышения степени участия самой молодежи во всех сферах общественной жизни через активную деятельность молодежных объединений, реализацию социальных проектов и инициатив, различные формы молодежного самоуправления. Невозможно управлять молодежной политикой, способствовать ее развитию без учета опыта реализации молодежной политики в различных муниципальных образованиях нашего региона, без анализа существующих молодежных проблем [3].

Говоря конкретно о Волгоградской области, следует отметить такие факторы, препятствующие выработке и реализации региональной молодежной политики, как:

- ✓ дефицит соответствующих социально-экономических ресурсов, которые имеются в распоряжении региональных органов власти и могут быть использованы для решения проблем молодежи;
- ✓ несоответствие общеобразовательного уровня и профессиональной подготовки молодежи реальным потребностям общественного производства, а тем более его прогнозируемому уровню в ближайшие годы, что сказывается в итоге на высоком уровне безработицы среди молодежи;
- ✓ ослабление авторитета государства, региональных органов власти, политических партий, движений и организаций в молодежной среде;
- ✓ отсутствие консолидирующего единства в самом молодежном движении, в молодежных организациях Волгоградской области;
- ✓ межнациональные противоречия.

Библиографический список

1. Кускова, И. М. Современная молодежная политика Российской Федерации на муниципальном уровне (социолого-управленческий аспект) // Ученые записки Российского государственного социального университета. – 2008. – № 4(60). – С. 37–45.

2. Соколов, А. В. Современные институты молодежной политики в Европе: история становления и развития [Электронный ресурс] – URL: <http://docplayer.ru/45517328-Sovremennye-instituty-molodezhnoy-politiki-v-evrope-istoriya-stanovleniya-i-razvitiya.html> (дата обращения: 10.04.2018)

3. Соколов, В. В. Перспективные механизмы реализации государственной молодежной политики: региональные практики // Среднерусский вестник общественных наук. – 2016. – № 5. – Том 11. – С. 159–166. [Электронный ресурс] – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivnye-mehanizmy-realizatsii-gosudarstvennoy-molodezhnoy-politiki-regionalnye-praktiki> (дата обращения: 11.04.2018)

И. С. Зубрева

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Т. Б. Иванова, д.э.н.

Согласно определению, приведенному в Бюджетном кодексе Российской Федерации, государственный бюджет – это форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения деятельности государства и местного самоуправления [1].

Государственный бюджет следует рассматривать как средство осуществления финансовых функций государства, благодаря этому происходит сосредоточение денежных средств в руках государства и их использование для выполнения государством своих функций. В свою очередь, государственный бюджет сам выполняет ряд функций: распределительную и контрольную.

Распределительная функция проявляется через формирование и использование денежных ресурсов в различных сферах деятельности. С помощью этой функции происходит централизация средств в руках государства и их использование с целью удовлетворения общегосударственных потребностей. Сфера действия распределительной функции определяется тем, что в отношении с бюджетом вступают участники общественного производства.

Контрольная функция помогает определить насколько своевременно и полноценно финансовые ресурсы поступают в распоряжение государства, как складываются пропорции в распределении средств и непосредственно как эффективно происходит их использование, также осуществляет постоянный контроль за формированием доходов и расходов бюджета. Контроль за исполнением – это важный этап бюджетного процесса. Он осуществляется Счетной палатой РФ [2].

Проявление функций государственного бюджета находит свое отражение в бюджетном механизме, который определяет виды доходов, методы их мобилизации, порядок исчисления и взимания, формы расходов, принципы и порядок предоставления бюджетных средств. Можно выделить три звена бюджетного механизма:

1. Методы аккумуляции средств в бюджете подразделяются на: налоговый – это налоги и налоговые платежи; неналоговый – это доходы от использования имущества, который находится в собственности государства, доходы от продажи имущества, доходы от реализации государственных запасов, доходы от внешнеэкономической деятельности, а также штрафы и пени, имеющие неналоговый характер.

2. Методы и формы выделения средств из бюджета, также делятся на: бюджетное финансирование на основании трех принципов: безвозвратности, бессрочности и безвозмездности; бюджетное кредитование – это выделение средств из бюджета на принципах кредитования, срочности и платности.

3. Методы и формы межбюджетных отношений. В нем рассматриваются методы распределения средств между бюджетами и формы межбюджетных отношений.

Бюджетное устройство определяет организацию и принципы построения государственного бюджета и бюджетной системы, ее структуру и взаимосвязь, а также решением вопросов по поводу формирования и использования бюджетных средств. Они определяются формой государственной и административной территориальной организации страны. Выделяют три основных такие формы государственного устройства: федерация, унитарное государство и конфедерация. Рассмотрим особенности структуры бюджета федерации и унитарного государства.

Федерация – это сложное государство, части которого являются государственными образованиями с ограниченным государственным суверенитетом [3]. Она строится на распределении функций управления между центром и субъектами федерации. Для бюджетного устройства такого государства характерно, что местные бюджеты не входят в бюджеты субъектов, а бюджеты субъектов не включаются в федеральный бюджет, то есть все три звена существуют самостоятельно. Примером федеративных государств являются Российская Федерация, США, Германия, Бразилия, Индия, а так же еще ряд стран.

Унитарное государство – простое, единое государство, которое характеризуется отсутствием у административно-территориальных единиц признаков суверенитета [3]. В такой стране действует единая конституция, общие права, единые органы власти и осуществляется централизованное управление социальными, экономическими и политическими процессами внутри государства. Большинство стран являются унитарными. В унитарных государствах бюджетная система включает два звена: государственный бюджет и местные бюджеты, находящиеся в ведении органов местного самоуправления. Характерно, что доходы и расходы местных бюджетов не входят в государственный бюджет, а формируются и используются территориями самостоятельно.

Формирование доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации является неотъемлемой и одной из важнейших составляющих частей всего процесса управления бюджетной системой [4]. В нынешних условиях все больше внимания уделяется проблемам формирования доходов и расходов в государственном бюджете. Бюджетный процесс предполагает балансирование государственных доходов и расходов. Несбалансированность бюджета приводит к бюджетному дефициту и государственному долгу.

Бюджетный дефицит – превышение расходов бюджета над его доходами [5]. Причин бюджетного дефицита может быть много, например такие как спад общественного производства; рост предельных издержек общественного производства; массовый выпуск «пустых» денег; значительные социальные программы; возросшие затраты на финансирование ВПК; крупномасштабный оборот «теневого» капитала; огромные непроизводственные расходы, прописки, хищения, потери произведенной продукции и многое другое, пока неподдающееся общественному учету. Наличие бюджетного дефицита обычно рассматривается как негативное явление. Его финансирование на основе денежной эмиссии гарантированно ведет к инфляции, с помощью не эмиссионных средств росту государственного долга.

Государственный долг – это обязательства, возникающие из заимствований, гарантий по обязательствам третьих лиц и других обязательств в соответствии с видами долговых обязательств, установленными Бюджетным Кодексом РФ [5]. Разливают 2 вида государственного долга: внутренний – это долг государства своему населению; внешний – это долг иностранным государствам, организациям и отдельным лицам. Управление и обслуживание внутреннего и внешнего долгов РФ возложено на Центральный банк РФ и Федеральное казначейство при Министерстве финансов РФ. Активный рост государственного долга несет в себе угрозу для экономической безопасности страны и устойчивости бюджетной системы. Поэтому законодательством предусматриваются различные механизмы, направленные на ограничение объема заимствований, накопленных долговых обязательств и расходов по их обслуживанию.

Исполнение бюджета начинается после его утверждения законодательными органами власти. На данном этапе бюджетного процесса реализуются намеченные прогнозы и программы. В соответствии с Бюджетным кодексом РФ в России устанавливается казначейское исполнение бюджетов. В отношении федерального бюджета это означает, что исполнение федерального бюджета осуществляется на основе отражения всех операций и средств федерального бюджета в системе балансовых счетов Федерального казначейства. Именно Федеральному казначейству принадлежит исключительное право на открытие и закрытие счетов федерального бюджета, а также определение их режима [1]. Единый счет Федерального казначейства находится в Банке России.

Органы Федерального казначейства являются кассирами, распорядителями и получателями средств и осуществляют платежи от имени и по поручению бюджетных учреждений. В процессе исполнения бюджета в утвержденный бюджет могут вноситься какие-либо изменения. Задачи исполнения бюджета существуют: по доходам – это обеспечение своевременного и полного поступ-

ления доходов, и по расходам, например, финансирование мероприятий в пределах утвержденных по бюджету суммах, в течение того финансового года, на который утвержден бюджет.

В конце финансового года, получатели бюджетных средств готовят ежегодные отчеты о полученных и израсходованных средствах. Распорядители соотносят и обобщают отчеты подведомственных им учреждений. Министерство финансов готовит общий отчет о расходовании средств государственного бюджета. В дальнейшем, он утверждается Правительством РФ. Каждый год не позднее 1 июня текущего года Правительство представляет отчет об исполнении Федерального бюджета в Государственную Думу и Счетную Палату РФ.

Подводя итоги данной работе, можно сказать о важности проблемы формирования и исполнения государственного бюджета в современных условиях жизни. Актуальной необходимостью является процесс его изучения, поэтому в ходе исследования был рассмотрен Бюджетный Кодекс РФ, который является основным источником формирования всей бюджетной системы. В свою очередь, государственный бюджет в России является ключевой частью всего процесса управления бюджетной системой Российской Федерации.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 №145-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1998. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения: 05.04.2018)

2. Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации. – URL: <https://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения 04.04.2018)

3. Статья из Википедии Форма государственного устройства. – URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0_%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE_%D1%83%D1%81%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%B9%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0

4. Ложечко, А. С. К вопросу о влиянии факторов экономической неопределенности на формирование доходов бюджетов бюджетной системы российской федерации / А. С. Ложечко // Вестник науки и образования. – 2015. – № 7 (9). – С. 55–60.

5. Государственные финансы : учебное пособие для академического бакалавриата / под общ. ред. Н. И. Берзона. – М. : Издательство Юрайт, 2018. – 137 с.

6. Экономическая теория : учеб. пособие / коллектив авторов ; под ред. В. М. Соколинского. – 7-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2014. – 464 с.

Д. В. Иванов

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ: РОССИЙСКАЯ И МИРОВАЯ ПРАКТИКА

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Т. Б. Иванова, д.э.н.

Безработица и занятость населения – одна из центральных проблем в мире. Достижение наивысшего уровня занятости населения – это основная цель макроэкономики любой страны. Особое обострение безработицы можно наблюдать в странах, где происходит переход к другой системе экономики. Постоянно развивающийся рынок в Российской Федерации, на сегодняшний день, также испытывает обострение безработицы, которые влекут за собой проблемы в экономической системе. Происходит неполное использование ресурсов, низкий уровень рабочей силы. Человек также терпит убытки, так как человек теряет возможность приложения своих умений, это влечет за собой потерю прибыли, а значит и снижение уровня жизни. Люди, из-за этого, переносят стресс, у них появляется неуверенность в будущем, в себе. Поэтому в предвыборных гонках, обычно, обещают создание большого количества рабочих мест.

По мнению многих экспертов, экономистов, безработица должна быть, так как это явление является объективным, которое присуще рынку, является особенностью, поэтому нельзя безработицу оценивать, как однозначное зло. Именно она стимулирует заинтересованность в труде, повышение уровня квалификации работников. Показатель безработицы – ключевой показатель для определения состояния экономики, для оценки её эффективности. Изучение безработицы помогает узнать причины её появления, а также совершенствовать меры государственного регулирования, которые оказывают влияние на занятость [1].

Занятость – это деятельность трудоспособного населения, связанная с удовлетворением общественных потребностей и приносящая заработок. Механизмы регулирования занятости включают совокупность административных, правовых и экономических рычагов, которые должны реализовываться на уровне хозяйствующего субъекта, государства и региона для достижения целей, которые определены государственными программами занятости населения.

Безработица существует во всех странах мира. Экономисты предлагают разные варианты для уменьшения уровня безработицы. К примеру, кейнсианцы думали, что экономика, которая сама себя регулирует, не способна преодолеть безработицу. Уровень занятости человека зависит от «эффективного спроса», то есть от уровня инвестиций и потребления. Подобным образом, последователи этого течения, считали, что для безработицы необходимо воздействие госу-

дарства для получения полной занятости. В первую очередь, нужно повышать спрос, снижая при этом ссудный процент и увеличивая вложения, инвестиции.

Монетаристы выступали против кейнсианства. Методы регулирования монетаристов достаточно радикальны, так как они обвиняли трудящихся в том, что они получают пособия, воздерживаясь от работы. Отсюда вытекают рекомендации по отмене пособий, для того, чтобы заставить работать всех людей. Монетаристы предлагают увеличить спрос, и в свою очередь, отказаться от стимулирования роста в экономике. Но при ограничении спроса может быть уменьшение уровня жизни, что может плохо повлиять на социальную обстановку.

Государство может проводить любую политику занятости: пассивную или активную. Активная политика предполагает совокупность организационных, экономических и правовых мероприятий, которые проводятся государством для снижения безработицы: профориентация, профподготовка, переподготовка и т.д. Пассивная же политика предполагает совокупность мер, которые направлены на сглаживание отрицательных последствий безработицы: льготы, денежная помощь безработным [2].

Выделяют три модели государственной политики занятости:

1. Скандинавская модель, которая предполагает обеспечение занятости всем трудящимся с помощью создания рабочих мест в госсекторе при наличии условий оплаты труда. Подобная политика может проводиться на госсредства, дефицит которых может привести к безработице, к снижению уровня производства.

2. Европейская модель предусматривает уменьшение количества занятых при повышении производительности, что приводит в свою очередь к росту дохода. Эта политика предполагает достаточно дорогую систему пособий для безработных, которых на данный момент достаточно много.

3. Американская модель предстает перед нами как ориентир на создание рабочих мест для большей части экономически активных жителей, которые не стремятся к высокой производительности. При этом подходе безработица уменьшается, но происходит увеличение количества людей с низким доходом.

Пути решения безработицы делят на косвенные и прямые. Косвенные это законодательное или административное регулирование занятости, что подразумевает под собой использование альтернативы в сфере занятости, а также обеспечение правовой защищенности наемных работников. Прямой путь – возрождение отечественного производства, организация новых рабочих мест в сферах хозяйственной деятельности. Также предусматривают возможность выбора оптимального режима работы работниками, необходимо использовать мировой опыт работы «дележа работы» и «дележа рабочих мест» в пространстве и времени.

В России по данным 2017 года безработица составляет 5,6 % (в США 4,1 %). Более того, нужны устойчивые темпы экономического роста, около 5 % в год с соответствующим ростом заработной платы работников.

В России по данным 2017 года безработица составляет 5,6 % (в США 4,1 %). Более того, нужны устойчивые темпы экономического роста, около 5 % в год с соответствующим ростом заработной платы работников.

С 2013 года в РФ реализуется программа под названием «Содействие занятости населения». Ответственным исполнителем является Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации. Среди участников программы: Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральная служба по труду и занятости, Министерство финансов Российской Федерации. У этой программы существуют подпрограммы, которые являются также федеральными целевыми: «Развитие институтов рынка труда»; «Активная политика занятости населения и социальная поддержка безработных граждан».

В РФ существует Закон от 19.04.91 № 1032-1 «О занятости населения в РФ», последняя редакция от 29.07.2017, определяет экономические, правовые и организационные основы государственной политики содействия занятости населения, в том числе гарантии государства по реализации прав граждан РФ на социальную защиту от безработицы, на труд. Гарантии по реализации прав граждан России, проживающих за пределами, определяются международными договорами РФ. Большую часть проблем решает Правительство РФ, которому ранее представлялась возможность в усовершенствовании ситуации на рынке труда отдельных субъектов в плане массовых увольнений, ухудшения материального положения работающих. Именно у этого органа власти есть право реализовывать, разрабатывать дополнительные мероприятия, которые стремятся снизить напряженность на рынке труда [3].

Для снижения уровня безработицы, а, следовательно, повышения уровня занятости стоит принять ряд мер, а именно:

1. Начать формирование фонда поддержки занятости, которые аккумулируются из взносов работодателя, бюджетных средств государства и фирмы, взносов самих работников в пределах 0,5–2 % от их заработной платы.

2. Создавать программы по стимулированию малого и среднего бизнеса, с целью увеличения их объемов, а следовательно и увеличение рабочих мест на предприятии, в фирме, организации

3. Совершенствовать законодательство, а именно упрощать процедуру регистрации для предпринимателя собственного бизнеса, создания предприятия, открытия фирм предоставляющих различного рода услуги и т.д.

4. Для уменьшения уровня безработицы, и повышения уровня занятого среди молодого населения, на этапе обучения в ВУЗах, проф. училищах и иных образовательных учреждениях, которые на выпуске дают профессию, необходимо обеспечивать всех студентов рабочими местами, возможными старжировками, по направлению обучения. Делать это для того, чтобы выпускник уже имел определенную базу умений и мог после окончания обучения, сразу найти себе работу.

Библиографический список

1. Бородянский, Э. Российская безработица // Экономика и жизнь. – 2015. – № 12.

2. Малышев, Г. Занятость населения // Информационные технологии территориального управления. – 2016. – № 6.

3. Хасин, Г. А. Безработица. – Челябинск, Издательство «Дом печати», 2014.

4. Яковлева, А. В. Анализ безработицы в крупном городе и ее прогнозно-аналитическое значение для регулирования рынка труда (на примере Москвы и Санкт Петербурга) // Региональная экономика. – М. – 2014. № 30(87).

С. С. Катаева

АНТИКРИЗИСНЫЙ ПЛАН ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Т. Б. Иванова, д.э.н.

В экономике понятие «кризис» означает нарушение равновесия между спросом и предложением на товары и услуги. Кризис является наиболее яркой фазой изменения циклического развития экономики, оказывающей влияние на длительные колебания.

Факторы, влияющие на появление кризиса:

1. Социально-экономические факторы общего развития страны:

а. рост инфляции; нестабильность налоговой системы – изменение налоговой ставки или принятие новых налогов;

б. нестабильность правительственной системы;

в. разделение властей на оппозиции, что влечет за собой беспорядочное принятие решений;

г. снижение уровня доходов населения – это является основанием для роста социальной напряженности, а в дальнейшем проявлением социального кризиса;

д. рост безработицы.

2. Рыночные факторы:

а. нестабильность валютного рынка;

б. усиление монополизма;

в. сокращение сферы рынка.

3. Прочие внешние факторы:

а. политическая нестабильность;

б. рост криминальных структур;

в. природно-климатические причины – стихийные бедствия, которые наносят огромный урон сектору деятельности и государству в целом;

г. стихийные бедствия – могут вызывать сразу несколько кризисов – экономический, социальный, экологический[1].

Борьба с появлением, предотвращением, а также ликвидацией последствий кризиса остается на пике популярности не только в России, но и во всех развитых странах.

Для предотвращения кризиса, борьбы с кризисом, а также минимизированием его последствий в Российской Федерации перед правительством РФ была поставлена задача разработать антикризисный план.

Антикризисный план правительства Российской Федерации должен был быть ориентирован на прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации [2].

Для выработки направления эффективной антикризисной политики необходимо понимание причин возникновения кризиса, механизмов его передачи и усиления и создать условия для абсолютной защищенности финансовой системы Российской Федерации.

Успешность выполнения антикризисного плана определяют следующими показателями:

1. Стабильность банковской системы.
2. Размер пенсии.
3. Уровень безработицы.
4. Показатели инфляции.
5. Курс доллара по отношению к рублю.

В 2018 году при разработке антикризисного плана Правительство Российской Федерации поставило для себя следующую цель: Обеспечение сбалансированного развития страны и расширение потенциала отечественной экономики. Для выполнения данной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Создание предсказуемой и устойчивой среды, которая характеризуется:
 - ✓ низким уровнем восприимчивости внутренних экономических показателей к колебаниям цен на нефть;
 - ✓ устойчиво низким уровнем инфляционных ожиданий и долгосрочных реальных процентных ставок;
 - ✓ стабильными налоговыми (и неналоговыми, в т.ч. регуляторными) условиями.

2. Устранение структурных дисбалансов и барьеров для развития, связанных в том числе с искажениями конкурентного ландшафта и стимулов к инвестициям, качеством и эффективностью государственного управления, демографическими тенденциями и развитием человеческого капитала[3].

Подводя итоги данной работе можно сказать, что данная проблема крайне важна в современных условиях жизни. Актуальной необходимостью является процесс его изучения. Направления антикризисного управления России также являются ключевой частью функционирования социально-экономической деятельности Российской Федерации. Успех стратегии антикризисного управления во многом зависит от того удалось ли правительству страны своевременно обнаружить возникновение исходного события, с которого начинается движение к кризисному переломному состоянию, а также возможность прогнозирования результата при принятии антикризисных мер.

Библиографический список

1. Акулов, В. Б. Макроэкономика [Электронный ресурс] : учеб. пособие – Электрон. дан. – Москва: ФЛИНТА, 2014. – 389 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/51787>. – Загл. с экрана.

2. «Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года» (разработан Минэкономразвития России).

3. «Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов» (разработано Минфин России).

У. В. Котова

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ВАЛЮТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Т. Б. Иванова, д.э.н.

Растущая взаимозависимость разных стран мира делает актуальной такую тему, как международные валютные отношения. Разные авторы по-своему трактуют данное определение, но всё же даже в разных понятиях улавливается его главная сущность. Итак, международные валютные отношения – это отношения, связанные с функционированием валюты при осуществлении внешней торговли, оказании экономического и технического содействия, совершения сделок по покупке или продаже валюты и т. д. [1].

Международные валютные отношения регулируются международной валютной системой (МВС). Эта форма организации, закреплённая межгосударственными договоренностями. МВС осуществляет платёжно-расчётный оборот в рамках мирового хозяйства с помощью совокупности способов, инструментов и межгосударственных органов [2].

Субъектами международных валютных отношений являются государства, которые осуществляют внешнеэкономическую деятельность. Механизм, устанавливающий порядок выпуска и использования средств международных расчётов и платежей, правила установления курсов и т. д., это главные компоненты через которые реализуются международные экономические отношения [3].

Главный элемент международных валютных отношений – это валютный курс, который выступает измерителем стоимостного содержания валют. Валютный курс можно представить как соотношение между денежными единицами разных стран, которое определено их покупательной способностью и ря-

дом других важных факторов. Без такого курса не смогут осуществляться международные операции. Различают два вида курсов: фиксирующий и плавающий. Фиксирующий – это официальное соотношение между национальными валютами, которые допускает временное отклонение в ту или другую сторону. Это существенно отличается от сущности плавающего курса. Итак, плавающий курс – это курс, который устанавливается рынком и может меняться в зависимости от спроса и предложения на валюту [4].

Отечественные ученые часто задумывались над тем, какие же факторы влияют на формирование международных валютных отношений. Можно сделать вывод, что все ученые останавливаются на таких факторах как: глобализация, экономическая обстановка страны, рост производительных сил и интернационализация международных экономических связей [5].

Существуют тенденции развития международных валютных отношений. Первую тенденцию развития международных валютных отношений, которую мы рассмотрим – это развитие валютной глобализации. Валютная глобализация представляет собой, с одной стороны, противоречие между растущей степенью интернационализации валютных отношений и их организацией в форме мировой валютной системы, а с другой – это сохранение национальных особенностей международных валютных отношений стран и валютной системы.

Наибольший рост объемов торгов по валютам принадлежит семи развивающимся стран, четыре из которых принадлежат странам-участницам БРИК: бразильский реал, российский рубль, индийская рупия и китайский юань. Валюта Китая занимает место в первой десятке самых популярных валют Форекс. Рост объема торгов новых валют произошел на фоне ослабления позиций швейцарского франка и канадского доллара.

Следующую тенденцию, которую мы рассмотрим – это переход от долларовой монополии, который был сформирован после Второй мировой войны, к валютному полицентризму, другими словами это использование нескольких конкурирующих валют в качестве мировых денег, который стал развиваться в результате формирования трех мировых финансовых центров США, Западной Европы, Японии с конца 1960-х. [6].

Появление международных валютных единиц, которые представляют условия масштаб цен, впервые появившихся в 1930-х годах – это ещё одна новая тенденция развития международных валютных отношений. В течение многих лет их применение ограничивали операции международных организаций, и они определялись с помощью межгосударственных соглашений. Эту тенденцию можно рассмотреть на примере того, как банк международных расчетов применял золотой франк как валюту своего баланса. В связи с нестабильностью доллара США и фунта стерлингов, которые являлись резервными валютами с 1960-х годов, расширилась сфера использования международных валютных единиц. Международные валютные единицы стали представлять собой валюту международных кредитов, а с 1970-х годов базу определения курсов валют. Так, в ЕЭС (европейское экономическое сообщество) применялась ЕРЕ – европейская расчетная единица (1958–1978 гг.), затем ЭКЮ – европейская валютная единица как базовый стандарт Европейской валютной системы (1979–1998 гг.),

которая предшествовала созданию ЭВС (экономический и валютный союз), который образовался в 1999 году и стал основываться на евро [7].

Современная (Ямайская) мировая валютная система (с 1976–1978 гг.) основана на стандарте специальных прав заимствования, вначале применялись в международных торговых и кредитных отношениях, а сейчас выполняют функцию международного резервного средства, как незначительный компонент международной валютной ликвидности (т.е. продать по цене ближе к рыночной) и мировых валютных резервов. Потребность наднациональной валюты заключается в том, что она соответствует потребностям глобализирующейся экономики. Наднациональная валюта как масштаб соизмерения курсовых соотношений валют необходима для снижения рисков, связанных с нестабильностью национальных валют [7].

Сохранилась тенденция использования золота в международных экономических отношениях участниками рыночной экономики в качестве международного резервного средства. Международный валютный фонд, Банк международных расчетов также хранят золотые резервы. При экстремальной ситуации золото будет применяться как чрезвычайное международное платежное средство для погашения внешних обязательств. Это можно проиллюстрировать на примере, когда в период Второй мировой войны международные расчеты по импорту военной продукции, продовольствия ряда стран (включая СССР) проводились золотыми слитками международного класса весом 400 тройских унций с пробой не ниже 995-й. Для погашения международных обязательств, страны-должники продают золото из официальных резервов на конвертируемые валюты, в которых номинирован внешний долг. Использование золота как резервного актива наблюдается при кризисных потрясениях [7].

Есть тенденция к глобализации регулирования международных валютных отношений. Рост масштаба глобального валютного регулирования можно увидеть на примере того, что произошло увеличение числа стран, участвующих в мировой валютной системе, с 44 в 1944 г. при создании Бреттонвудской системы до 187 в современной Ямайской валютной системе. Развитие глобализации валютного регулирования проявляется в том, что разрабатываются нормативные документы – межгосударственные валютные соглашения, декларации, конвенции и рекомендации. С середины 1970-х гг. межгосударственное валютное регулирование проводится в форме рекомендаций регулярных совещаний на высшем уровне с узким числом участников. В их числе выделяется «семерка» (G7), которая в мае 1998 г. официально стала «Группой 8», включая Россию. В условиях современного кризиса новое качество глобализации валютного регулирования проявилось в формировании более представительной «Группы 20» с участием не только развитых, но и развивающихся государств. Ее рекомендации по преодолению кризиса и обеспечению финансово-экономической стабильности приобрели обязательный и наднациональный характер [7].

Аналитики, изучая тенденции развития современного валютного рынка, отмечают тенденцию к регионализации и формированию локальных союзов. Такие идеи появились после 2008 года после разговоров о несостоятельности доллара как мировой резервной валюты. Некоторые ученые прогнозируют дол-

лару полный крах и появление новой финансовой системы. Появлялись сведения о создании проекта «халиджи» на территории Саудовской Аравии, Катара, ОАЭ и др. О создании единой валюты думали США, Канада и Мексика. Рубль при некоторых финансовых и политических усилиях может занять место региональной валюты (Белоруссия, Казахстан, других страны СНГ). Также увеличивается и вес юаня в международных расчетах. Но доллар остается самым ликвидным (т.е. быть быстро проданными по цене, близкой к рыночной) на мировом валютном рынке, поэтому вряд ли произойдут радикальные изменения в международной валютной системе [7].

Библиографический список

1. Кожевникова, А. С., Кондратьева, З. А. Современные тенденции развития международных валютных отношений: Статья в сборнике трудов конференции. – 2017.
2. Булатова, Л. М. Международные валютно-финансовые отношения и системы учета.
3. Ковалерова, Л. А. Международные финансы: учебное пособие. – 2017. – 219 с.
4. Терентьева, А., магистрант н/рук. – к.ф.н., доц. Савчук Р. Р. Валютный курс рубля и его влияние на международные экономические отношения.
5. Суровцева, М. А. Факторы, оказывающие влияние на развитие международных валютных отношений.
6. О сценарных условиях и основных параметрах долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года. Проект Минэкономразвития России. – М., 2011.
7. Федоренко, А. О. Тенденции развития международных валютных отношений в современных условиях. – М., 2015.

Ю. А. Куклева

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Волгоградский институт управления –
Филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: О. С. Олейник, д.э.н.

В статье рассматриваются оценка показателей эффективности в хозяйственной деятельности малого бизнеса и его развитие, на примере оптовой розничной продажи автозапчастей. Изучены внешние и внутренние факторы, которые, непосредственно, влияют на оценку эффективности деятельности субъектов малого бизнеса и анализ его хозяйственной деятельности. В процессе исследования использовался диалектический метод познания. Данный метод

реализован при помощи общенаучных методов и приемов, среди которых основными выступают: логический анализ и синтез, обобщение теоретического материала.

В России развитие малого бизнеса считается приоритетным фактором в улучшении качества жизни населения, эффективности производства и обеспечением рынка важнейших для потребительской корзины товаров и услуг [1].

К сожалению, в последнее время, малый бизнес в России занимает исключительно слабую позицию по сравнению с состоянием хозяйственной деятельности среднего и крупного бизнеса.

Существует ряд важнейших факторов ведения успешной хозяйственной деятельности и регулярного роста развития бизнеса, такие как:

- ✓ Эластичность, быстрота и эффективность в принятии решений.
- ✓ Сравнительно невысокий размер стартового капитала.
- ✓ Качество услуг.
- ✓ Мобильность.
- ✓ Легкость в управлении.
- ✓ Гибкость структуры.[2]

Но, также, существует очень хороший способ проверки жизнедеятельности как одного предприятия, так и всего конкретного бизнеса в целом. С помощью рейтинговой оценки показателей эффективности хозяйственной деятельности (табл. 1) можно определить, на каком уровне развития находится любая отрасль в стране и какое место она занимает. А также, такой метод оценки бизнеса помогает инвесторам выбрать верное решение в подборе своего «проекта». Или же, наоборот, выявляет слабые стороны бизнеса конкретной отрасли, информируя, на что именно нужно обратить внимание субъектам малого бизнеса для улучшения состояния своей деятельности.

Таблица 1

Градация качественной оценки финансового состояния предприятия

Балл		Условное обозначение (рейтинг)	Качественная характеристика финансового состояния
от	до		
2	1,6	AAA	Отличное
1,6	1,2	AA	Очень хорошее
1,2	0,8	A	Хорошее
0,8	0,4	BBB	Положительное
0,4	0	BB	Нормальное
0	-0,4	B	Удовлетворительное
-0,4	-0,8	CCC	Неудовлетворительное
-0,8	-1,2	CC	Плохое
-1,2	-1,6	C	Очень плохое
-1,6	-2	D	Критическое

Составлено по: Купрякова А. В. Малый бизнес в современной России [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2016 г.). – СПб.: Свое издательство, 2016. – С. 114–117.

Что касается, к примеру, состояния малого бизнеса оптово-розничной торговли автозапчастей в России можно смело утверждать, что состояние конкрет-

ного рынка более чем положительное и удовлетворяет большинству расчётных показателей эффективности хозяйственной деятельности (табл. 2). Отрасль малого бизнеса оптово-розничной торговли автозапчастей удовлетворяет ожиданиям инвесторов, которые охотно вкладывают в предприятия свои средства, получая ожидаемый доход от такого «проекта»

Таблица 2

Расчёт рейтинговой оценки финансового состояния, у.е. изм

Показатель	Вес показателя	Оценка			Средняя оценка (гр.3 х 0,25 + гр.4 х 0,6 + гр.5 х 0,15)	Оценка с учетом веса (гр.2 х гр.6)
		прошрое	настоящее	будущее		
I. Показатели финансового положения организации						
коэффициент автономии	0,25	+1	+2	+1	+1,6	+0,4
соотношение чистых активов и уставного капитала	0,1	+2	+2	+2	+2	+0,2
коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,15	+2	+2	+2	+2	+0,3
коэффициент текущей (общей) ликвидности	0,15	+2	+2	+2	+2	+0,3
коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	0,2	+2	+2	+2	+2	+0,4
коэффициент абсолютной ликвидности	0,15	+2	+2	+2	+2	+0,3
Итого	1	Итоговая оценка (итого гр.7 : гр.2):				+1,9
II. Показатели эффективности (финансовые результаты) деятельности организации						
Рентабельность собственного капитала	0,3	+2	+2	+2	+2	+0,6
Рентабельность активов	0,2	+2	+2	+2	+2	+0,4
рентабельность продаж	0,2	+2	+2	-1	+1,55	+0,31
динамика выручки	0,1	-1	-1	-1	-1	+0,1
оборачиваемость оборотных средств	0,1	-1	-1	-1	-1	+0,1
соотношение прибыли от прочих операций и выручки от основной деятельности	0,1	+2	+2	+2	+2	+0,2
Итого	1	Итоговая оценка (итого гр.7 : гр.2):				+1,31
Итоговая рейтинговая оценка финансового состояния ООО: (+1,9 х 0,6) + (+1,31 х 0,4) = +1,66 (AAA - отличное)						

Составлено по: Контур.Эксперт // Анализ финансового положения и эффективности деятельности ООО «ЕМЕХ»: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kontur.ru/expert> (Дата обращения 05.04.2018)

Оценив значение показателей оптово-розничной торговли автозапчастей на примере ООО «Эмекс» на конец 2017 года, а также их динамики в течение периода и прогноза на ближайший год, сделаны следующие выводы. Баллы финансового положения и результатов деятельности организации составили +1,9 и +1,31 соответственно [3]. То есть финансовое положение характеризуется как отличное; финансовые результаты – как очень хорошие. На основе эти двух оценок получена итоговая рейтинговая оценка финансового состояния предприятия, которая составила ААА – отличное состояние. Рейтинг «ААА» говорит об отличном финансовом состоянии организации, ее способности отвечать по своим обязательствам в краткосрочной, и, возможно, долгосрочной перспективе. Такие организации относятся к категории надежных заемщиков, которым легче получать кредиты [4]. Следует отметить на то, что данный рейтинг подготовлен по исходным данным за 2015–2017 гг.

Таким образом, выявить пути оздоровления малого бизнеса реально, используя вот такую простую в использовании и удобную в оценке состояния хозяйственной деятельности бизнеса рейтинговую оценку эффективности хозяйственной деятельности малого бизнеса в России.

Библиографический список

1. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / О. В. Ефимова [и др.]. – М.: Омега-Л, 2013. – 388 с.
2. Контур.Фокус // АО «ПФ «СКБ Контур»: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kontur.ru/focus> (Дата обращения 05.14.2018)2. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. – М., СПб., Киев: Изд. дом «Вильямс». – 2000. – С. 56–57.
3. Контур.Эксперт // Анализ финансового положения и эффективности деятельности ООО «ЕМЕХ»: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kontur.ru/expert> (Дата обращения 05.04.2018)
4. Купрякова, А. В. Малый бизнес в современной России [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2016 г.). – СПб.: Свое издательство, 2016. – С. 114–117.

ОСНОВЫ И ВЫГОДЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ. СТРУКТУРА И ДИНАМИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РФ

Волгоградский институт управления –
Филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте»
Научный руководитель: Т. Б. Иванова, д.э.н.

Международные торговые отношения являются основой достижения дружеских отношений между странами, способствующие возникновению политического, военного, экономического и иного сотрудничества и препятствуют возникновению конфликтов.

Россия, как участник международных торговых отношений, активно осуществляет свою внешнеэкономическую деятельность. В докладе Global Competitiveness Report Россия поднялась в рейтинге самых конкурентоспособных стран с 43 места по 38, улучшив показатель индексации на 0,1.

Международная торговля выступает важным механизмом взаимодействия. Начиная с Д. Рикардо, было построено огромное число различных экономических теорий и концепций. Процесс, сформированный в 1990-х годах, вызван, прежде всего, глобализацией, ростом международной торговли. Со временем произошло возникновение процесса «международное разделение производственного процесса», название которому дал Ю. В. Шишков¹⁷.

Среди основ, составляющих международную торговлю можно выделить ведущие:

- ✓ Международное разделение труда;
- ✓ Различия абсолютных издержек или теория абсолютных преимуществ;
- ✓ Различия сравнительных издержек;
- ✓ Теория конкурентности;
- ✓ Меркантилизм;
- ✓ Теорема выравнивания цен на факторы производства;

Выгоды внешней торговли можно выделить исходя из ее основных принципов¹⁸:

1. «Свобода торговли»; Выгода заключается в свободной торговле и возможности беспрепятственного заключения многосторонних договоров и участия в международных союзах для получения выгоды.

2. Не дискриминация торговли характеризуется свободным перемещением товаров на международном рынке и сохранением права на защиту нацио-

¹⁷ Варнавский В. Г. Международная торговля в категориях добавленной стоимости: вопросы методологии. – Мировая экономика и международные отношения. 2018. Т. 62. № 1. С. 5.

¹⁸ Кандакова Г. В., Гурова Г. А., Кузнецов А. В. Тенденции развития международной торговли на современном этапе. Место России в международной торговле // Новая Перспектива. 2016. № 1. С. 80.

нальных товаров. Выгодой является проникновение страны со своими товарами в экономику другой страны для получения выгоды.

3. Взаимная выгода строится на взаимном предоставлении прав иностранным гражданам или государству и распределении обязанностей.

4. Режим наибольшего благоприятствования состоит в установлении двусторонних договоров торговых отношений с обозначенными правами.

5. Свобода транзита основана на предоставлении беспрепятственного перемещения груза из страны без выхода к морю без взимания пошлин.

К основным выгодам международной торговли можно отнести извлечение прибыли из разницы издержек¹⁹ в разных странах, они позволяют минимизировать издержки с помощью специализации фирм на отрасли, которая приносит доход и отказаться от убыточных. Экспорт товаров и ресурсов страны в другие государства. За счет получения прибыли от осуществляемых экономических отношений развивается производство и страна получает ещё большую экономическую прибыль.

Благодаря торговле у фирм появляется возможность сократить производственные издержки за счет выпуска товаров на мировой рынок, а у покупателей выбор покупки отечественной или иностранной продукции. Если же ввоз товаров в страну будет ограничиваться различными методами, то количество импортных товаров будет уменьшаться и такая ситуация будет вредить покупателям. Возможность экономического роста тех стран, которые участвуют в международной торговле, значительно больше, нежели остальных, ограничивающих свою международную деятельность. Благодаря международной торговле происходит появление связей между странами-участниками международных экономических отношений, которое приводит к интеграции их хозяйств, что обуславливает появление всемирного хозяйства. Если рассматривать рост международной экономики, то он составил 3,7 % в 2017 году по данным Всемирного Банка и в 2018 году прогнозируется его повышение до 3,9 % благодаря привлечению новых инвестиций, оживлению производства и глобальной торговли.

Структура и динамика внешней торговли Российской Федерации определяется как крайне неустойчивый показатель. Конечно, сейчас динамика является важным критерием для развития страны. После замедления роста ВВП и экспорта 2010–2014 годах, проходивших почти однородно на всем отрезке времени, ВВП начал уходить в отрицательную зону прироста при увеличении реального роста экспорта²⁰.

Структуру внешней торговли Российской Федерации можно рассмотреть как со стороны экспорта товаров, так и со стороны импорта²¹.

На первом месте по экспорту товаров из России стоят минеральные продукты, составляющие 50,7 %. Далее располагаются скрытые разделы экспорта с

¹⁹ Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / Пер. с англ. со 2-го изд. М.: Дело, 1997, С. 1.

²⁰ Бюллетень социально-экономического кризиса в России // Аналитический центр при правительстве Российской Федерации, 2016.

²¹ Веселов Д. С. Анализ современной динамики и структуры внешней торговли России // Сфера услуг: инновация и качество. 2016. № 21. С. 3.

показателем в 14,4 %, металлы и изделия из них – 10,7 %, а самым наименее экспортируемым является транспорт, который составляет 1,3 %. Достаточно большое количество экспорта говорит о наличии большей специализации на производстве товаров, чем у тех стран, кому эти товары экспортируются.

Первое место по импорту товаров из России занимают машины, оборудование и аппаратура с долей в 31,3 % от общего импорта. На втором и третьем разместились продукция химической промышленности и транспорт с 12,5 % и 10,7 %. Категорией, которая является наименее импортируемой, являются продукты животного происхождения с долей в 3,2 %.

Внешнеторговый оборот представляет собой сумму экспортируемых и импортируемых товаров. Согласно данным Федеральной Таможенной Службы на январь 2018 года экспорт составил \$ 33,6 млрд., а импорт \$ 15,6 млрд. Следовательно, внешнеторговый оборот равен \$ 49,2 млрд.

Чтобы определить баланс внешней торговли страны необходимо найти разность между экспортом и импортом. Таким образом, внешнеторговый баланс имеет положительную величину и имеет положительное сальдо баланса, составляющее на январь 2018 года \$ 18 млрд. и выросло за год на 37,4 %.

Темпы роста мирового экспорта определяются с помощью отношения показателя экспорта текущего периода к экспорту базисного периода и переведения полученного результата в проценты умножением на 100 %.

Экспорт в это время переживает серьезные изменения в этот промежуток времени и ведёт себя достаточно динамично. В 2000 году он составил \$ 99 220 млн., в 2014 происходит достижение его высшей точки из всего рассматриваемого периода со значением в \$ 496 806 млн., а далее в 2016 наблюдается снижение экспорта до \$ 281 850 млн. Импорт ведёт себя похожим образом и также сначала поднимается со значения \$ 42 131 млн. до показателя 2014 года в \$ 307 875 млн., а затем падает до \$ 191 588 млн.

Внешняя торговля Российской Федерации со странами СНГ на основе данных за 2016 год импорт снизился на \$ 1 879 млн. по сравнению с 2015 годом, а экспорт на \$ 9 353 млн. Для стран дальнего зарубежья также уменьшился экспорт на \$ 50 216 млн., а в импорте происходит обратная ситуация, его объем увеличился на \$446 млн.

Основным партнером России, обеспечивающим самый большой процент товарооборота в 2017 году, составляющий 15 % от общей доли являлся Китай. В начале 2018 года этот показатель поднялся до 20,8 %. Компании Китая инвестируют в наиболее выгодную нишу для продвижения своих товаров.

Следующим партнером является Германия, которая составляет 9 % от общего товарооборота России. Взаимная торговля между государствами за 2017 год выросла на 25 %, а в первом квартале 2017 года рост инвестиций составил на \$ 87 млрд. больше, чем за весь 2016 год.

Третье место занимают Нидерланды, они приносят Российской Федерации 7 % товарооборота. За 2017 год экспорт в Нидерланды увеличился на 25,08 % по сравнению с 2016 годом, а импорт за этот же период возрос на 25,71 %.

Таким образом, подводя итог рассматриваемой темы, можно сказать о важности обеспечения развития международной торговли. Российская Федера-

ция, осуществляя внешнюю торговлю, взаимодействует со многими странами, однако ориентируется на страны дальнего зарубежья.

Библиографический список

1. Варнавский, В. Г. Международная торговля в категориях добавленной стоимости: вопросы методологии [Текст] / В. Г. Варнавский // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2018. – Т. 62. – № 1. – С. 5–15.
2. Кандакова, Г. В. Тенденции развития международной торговли на современном этапе. Место России в международной торговле. / Г. В. Кандакова, Г. А. Гурова, А. В. Кузнецов // *Новая Перспектива*. – 2016. – 1. – С. 80–84.
3. Дорнбуш, Р. Макроэкономика: пер. с англ. / Р. Дорнбуш, С. Фишер. – М., 1997. – 783 с.
4. Бюллетень социально-экономического кризиса в России. // Аналитический центр при правительстве Российской Федерации, 2016.
5. Веселов, Д. С. Анализ современной динамики и структуры внешней торговли России / Д. С. Веселов. // *Сфера услуг: инновация и качество*. – 2016. – 21. – С. 4.

Е. В. Молоканова

ФАБРИКА ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ И «ДОРОЖНАЯ КАРТА» ЕЁ РЕАЛИЗАЦИИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Т. Б. Иванова, д.э.н.

Фабрика проектного финансирования (далее – ФПФ) была разработана по поручению Президента России В. Путина по итогам Петербургского международного экономического форума. Председатель Правительства РФ Д. Медведев дал поручение разработать и представить в Правительство предложения по её созданию по итогам Российского инвестиционного форума «Сочи-2017» [1]. Причинами этого стали проблемы, выявленные в ходе реализации Программы проектного финансирования в 2015–2016 годах по следующим направлениям [2]:

✓ финансирование и структурирование проектов: дефицит источников длинного и дешевого финансирования; большая инвестиционная фаза проектов; низкое качество прогнозирования рынка из-за длительности проектов и волатильности рынков; быстрое устаревание технологий; слабая отраслевая экспертиза, отсутствие отраслевых компетенций; высокая инвестиционная составляющая при низком кредитном рейтинге заемщиков;

✓ качество управления проектами: дефицит квалифицированных управленческих команд; низкое качество проработки проектов; неучастие кредиторов в управлении; недооценка рисков; срыв сроков реализации проектов; превышение затрат [3];

✓ макроэкономические особенности российского рынка кредитования: отсутствие у российских банков опыта работы с долгосрочными кредитами и ошибки в регулировании этого рынка со стороны ЦБР. Это приводит к тому, что коммерческие банки отказываются от проектного финансирования. Его доля в кредитном портфеле ТОП-10 банков составляет 10 %, при том, что у Внешэкономбанка (далее – ВЭБ) – 92 % [2].

ФПФ позволяет финансировать проект путем предоставления заемных средств сразу несколькими кредиторами с привлечением государственного субсидирования ставок и государственных гарантий по выпускаемым облигациям. Субсидия будет предоставляться ВЭБ из федерального бюджета в виде имущественного вноса. ВЭБ будет выступать как оператор «фабрики» и организатор синдицированных кредитов для соответствующих проектов. Заявки на получение субсидии ежеквартально могут подаваться в Минэкономразвития РФ. После их изучения ведомство будет раз в квартал перечислять субсидию на счет ВЭБ в Центробанке, а затем оценивать эффективность её использования [4].

Инвестиционные проекты для «фабрики» будет отбирать ВЭБ. Финансирование смогут получить компании и индивидуальные предприниматели, являющиеся налоговыми резидентами России, не находящиеся в стадии реорганизации, банкротства или ликвидации, без задолженностей по налогам, штрафам и страховым взносам. Производственная площадка должна располагаться в России. Проекты «фабрики» должны реализовываться по одному из следующих направлений: промышленность высоких пределов, охрана окружающей среды, инфраструктура, несырьевой экспорт, инновации и оборонно-промышленный комплекс.

Преимуществами ФПФ являются [2]:

1. проекты финансируются на коммерческих условиях частными банками, что должно стимулировать вложения именно в эффективные проекты;

2. банки, участвующие в работе «фабрики», получают от ЦБР право на уменьшение требований по резервированию и капиталу;

3. повышенная доходность для частных инвесторов вложений в фабричные проекты за счет получения «дочкой» ВЭБ доходности по старшим траншам с гарантированной доходностью инфляционных облигаций федерального займа (кредитная маржа для заемщика 3–4 %, для частного инвестора 7 % благодаря финансированию наименее рискованной части кредита без маржи).

Реализация этих преимуществ гарантируется государством путем предоставления гарантий, что инфляция будет не выше 4 %. При превышении этой величины Правительством РФ должны быть предоставлены дополнительные субсидии [5].

15 февраля 2018 г. механизм функционирования ФПФ получил законодательное оформление в виде принятия Правительством РФ Постановления

№ 158 «О программе «Фабрика проектного финансирования» [6], что вызывает необходимость разработки «дорожной карты» его реализации.

«Дорожная карта» создания ФПФ была опубликована в материалах VIII конференции «Синдицированное кредитование в России и СНГ», которая проходила 21 сентября 2017 года в Москве в рамках изложения доклада «Фабрика проектного финансирования: сотрудничество с банками и участниками финансового рынка» [7] (см. табл. 1).

Таблица 1

«Дорожная карта» ключевых мероприятий запуска ФПФ

Мероприятия	2017 г.				2018 г.	
	I	II	III	IV	I	II
1 Разработка Концепции	■	■				
2 Одобрение Правлением ВЭБа принципов работы фабрики		■				
3 Одобрение регламентов работы фабрики			■			
4 Актуализация плановых показателей «фабрики» (объем поддержки; характеристики и лимит гос. гарантий; объем субсидирования, процентной ставки)			■			
5 Совершенствование законодательства, в том числе: - Закон о синдицированном кредите; - Федеральный бюджет (программа госгарантий и субсидии); - Госпрограммы и Постановления Правительства; - Нормативные акты Банка России			■	■		
6 Начало работы с проектами			■	■		
7 Информирование участников			■	■		
8 Запуск фабрики					■	■

Примечание: Фабрика проектного финансирования: сотрудничество с банками и участниками финансового рынка. Материалы VIII конференции «Синдицированное кредитование в России и СНГ» 21 сентября 2017 года, г. Москва.

Очевидно, что «дорожная карта» создания ФПФ выполнена. В настоящее время существует необходимость разработки и реализации «дорожной карты» Программы «Фабрика проектного финансирования».

Это предполагает расширение «дорожной карты» ФПФ за счет включения в неё следующих мероприятий:

- ✓ создание структуры фабрики – Центра компетенций, Центра структурирования структуры финансов, Центра мониторинга;
- ✓ разработка и утверждение регламента функционирования Центра компетенций, Центра структурирования структуры финансов, Центра мониторинга;
- ✓ формирование системы коммуникаций с инициаторами проектов, банками-участниками и центров, входящих в структуру фабрики;
- ✓ реализация функционала Центра компетенций, Центра структурирования структуры финансов, Центра мониторинга.

Помимо работы ВЭБ, были предприняты шаги по развитию ФПФ и иными хозяйствующими субъектами. Согласно информации Агентства стратегических инициатив по продвижению новых проектов (далее – АСИ) [8], 15 февраля 2018 года на Российском инвестиционном форуме «Сочи – 2018» председатель ВЭБ С. Горьков и генеральный директор АСИ С. Чупшева подписали меморандум о совместных действиях с главами 19 регионов – республик Татарстан, Башкортостан, Саха (Якутия), Удмуртия, Пермского и Красноярского краев, Владимирской, Воронежской, Ивановской, Калининградской, Ленинградской, Пензенской, Псковской, Ростовской, Рязанской, Самарской, Тульской, Челябинской и Ярославской областей. На основе достигнутого соглашения создается институт сертифицированных региональных менеджеров ВЭБ, а также поиск и отбор инвестиционных проектов, соответствующих стратегическим приоритетам банка. Уже отобрано 79 региональных менеджеров в 50 субъектах РФ, что обеспечило поступление на онлайн-платформу ВЭБ 40 инвестиционных проектов, из которых 12 прошли экспресс-оценку региональных менеджеров и первичную фильтрацию банком на предмет соответствия ключевым требованиям ВЭБ.

В связи с вышесказанным «дорожная карта» фабрики должна быть дополнена следующими мероприятиями:

- ✓ проведение работы по присоединению к меморандуму о совместном отборе и организации финансирования инвестиционных проектов, направленных на развитие территорий – особых экономических зон, территорий опережающего социально-экономического развития, инновационных территориальных кластеров и моногородов всех регионов России;

- ✓ подготовка региональных менеджеров во всех регионах РФ;

- ✓ создание системы поиска и отбора инвестиционных проектов, соответствующих стратегическим приоритетам ВЭБ, во всех регионах России.

Для проведения работы по дальнейшему сокращению рисков функционирования фабрики предлагается:

- ✓ использовать согарантии региона – участника программы при инициировании им реализации конкретного инвестиционного проекта;

- ✓ применять страхование рисков неэффективного отбора инвестпроектов по аналогии с механизмом, введенным в настоящее время в оценочной деятельности (страхование ответственности эксперта, создание компенсационного фонда);

- ✓ обеспечить максимальную открытость результатов мониторинга реализации инвестиционных проектов с анализом причин отклонений фактических показателей от плановых;

- ✓ формировать систему компьютерного обеспечения по сценарному развитию конкретных проектов, позволяющих учесть не только изменение объективных показателей их реализации (как это обеспечивается, например, в «Project-Expert»), но и субъективных;

- ✓ создание системы обучающих курсов по использованию в проектной деятельности эджайл (гибких) команд как одной из эффективных методик управления проектами.

Дальнейшее развитие ФПФ возможно при накоплении положительного опыта за счет создания её многоуровневой системы, позволяющей финансировать проекты меньшего объема и привлекать банки с более низкими объемами капитала.

Библиографический список

1. Президент России Владимир Путин подписал законы о банке развития и о синдицированном кредитовании // Официальный сайт ВЭБ. 31.12.2017.
2. Орешкин, М. России не страшны цены на нефть даже ниже \$40 // Официальный сайт Минэкономразвития РФ, 24.10.17.
3. Горьков, С. Н. Создание на базе ВЭБ фабрики проектного финансирования и центра компетенций по управлению проектами и организации процессов // Официальный сайт Минэкономразвития РФ, апрель 2017.
4. Могилевская А. Власти раскрыли схему финансирования «проектной фабрики» ВЭБа. 16 ноября 2017 года. РБК. <https://www.rbc.ru/economics/16/11/2017/5a0c61759a794714bbdd837b>.
5. О запуске механизма «Фабрики проектного финансирования» рассказал министр экономического развития Максим Орешкин на площадке Российского инвестиционного форума в Сочи // Официальный сайт Минэкономразвития РФ, апрель 2017.
6. Постановление Правительства РФ от 15.02.2018 N 158 «О программе «Фабрика проектного финансирования» (вместе с «Правилами предоставления субсидий из федерального бюджета в виде имущественных взносов Российской Федерации в государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» на возмещение расходов в связи с предоставлением кредитов и займов в рамках реализации механизма «Фабрика проектного финансирования»». Код доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_291117/.
7. Фабрика проектного финансирования: сотрудничество с банками и участниками финансового рынка. Материалы VIII конференции «Синдицированное кредитование в России и СНГ» 21 сентября 2017 года, г. Москва. Код доступа: data.cbonds.info.
8. Главы 19 регионов и АСИ помогут менеджерам Внешэкономбанка найти проекты для финансирования // Новости АСИ – 2018 – 16 февраля. Код доступа: <http://asi.ru/news/88951/>.

**СОВРЕМЕННАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ:
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Т. Б. Иванова, д.э.н.

В настоящее время банковская система России занимает значимое положение в экономике целой страны. Актуальность проблемы развития банковской системы России заключается в том, что банки институты посредством реализации своей экономической политики обеспечивают эффективный и постоянный устойчивый рост национальной экономики. Важным вопросом в современных экономико-политических условиях является обеспечение стабильности национальной валюты, общие условия достижения устойчивого развития банковской системы страны. Большую роль в развитии экономики и банковского сектора в ближайшие годы будут играть механизмы банковского надзора, контроля за банковскими группами, холдингами и т.д. Все это свидетельствует, в том числе, и о повышении роли Центрального Банка Российской Федерации как надзорного и регулирующего органа в определении дальнейших перспектив функционирования банковской системы страны.

Целью данной статьи является изучение и анализ проблем и перспектив развития современной банковской системы РФ, а также разработка методов совершенствования современной банковской системы РФ.

Методологической основой работы послужили работы отечественных и зарубежных авторов, а также статьи и другие публикации, представленные в периодической печати. Информационной базой явились статистические данные Росстата и Центрального банка РФ, а также данные аналитических отчетов крупнейших консалтинговых компаний.

Понятие «банковская система» используется для определения кредитных отношений, банков и организации их деятельности [6].

Как совокупность элементов банковскую систему можно разделить на:

1. Фундаментальный блок (в основе данного блока находится банк как кредитный институт; а также правила осуществления банковской деятельности)
2. Организационный блок (включает в себя различные виды банков и небанковских кредитных организаций, организационные основы осуществления банковской деятельности и банковскую инфраструктуру)
3. Регулирующий блок (содержит государственное регулирование банковской деятельности; нормативно-правовую базу центрального банка и инструктивные материалы коммерческих банков)

Таким образом, в единую банковскую систему, входят центральный банк, коммерческие банки и их филиалы, а также представительства и филиалы иностранных банков.

С точки зрения организации и функционирования банковская система может быть представлена в виде одноуровневой (однозвенной) или двухуровневой (двухзвенной).

При одноуровневой банковской системе коммерческие банки и центральный банк находятся на одном уровне, выступая равноправными агентами или отделениями центрального банка. Двухуровневая система предполагает деление всех банков на два уровня. При этом на первом уровне находится центральный банк, играющий роль контролера и организатора денежного обращения в данной стране, в то время как на втором – обособленные коммерческие банки, подконтрольные центральному банку.

Международная практика, в свою очередь, определяет несколько типов банковских систем:

- ✓ распределительную централизованную банковскую систему;
- ✓ рыночную банковскую систему;
- ✓ банковскую систему переходного периода.

ЦБ РФ является регулятором процесса создания и управления банковской системы и, таким образом, отвечает за предотвращение и снижение системных рисков, возникающих в процессе взаимодействия между кредитными организациями

Современное правовое регулирование банковской деятельности Российской Федерации строится на множестве разноуровневых актов. В первую очередь основу банковского законодательства в РФ составляет Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изм. и доп. от 10 января 2003 г.) [2]. Второй по значению – это Федеральный закон «О банках и банковской деятельности». А также Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» и др.

Цели государственного регулирования банковской системы подразумевают установление общих правовых рамок банковской деятельности и основ структурного построения банковской системы.

Главная цель банковского регулирования и надзора – поддержание стабильности банковской системы, защита интересов вкладчиков и кредиторов. Банк России не вмешивается в оперативную деятельность кредитных организаций, за исключением случаев, предусмотренных федеральными законами.

Инструментами проведения денежно-кредитной политики Центрального банка являются [2]:

- ✓ Ключевая ставка ЦБ (ставка рефинансирования) – это минимальная процентная ставка, по которой Центральный банк России (ЦБ РФ) предоставляет кредиты коммерческим банкам на срок в 1 неделю, и одновременно это мак-

симальная ставка, по которой ЦБ РФ готов принимать от банков на депозиты денежные средства.

- ✓ Операции на открытом рынке – операции ЦБ по купле-продаже ценных бумаг (в основном государственных).

- ✓ Нормативное регулирование обязательных резервов – это часть ресурсов банков, которая должна быть депонирована на специальный счет в ЦБ.

- ✓ Экономические нормативы для кредитных организаций.

- ✓ Регулирующие кредиты ЦБ – кредиты, размещаемые в банках с целью поддержания ликвидности.

На сегодняшний день в России существует ряд проблем, связанных с кризисом в экономике, основными факторами которого являются санкции, касающиеся в области ограничения импорта некоторых товаров, а также падение цен на нефть, преобладающая инфляция в стране, интенсивный рост курса доллара и снижение рубля на международном рынке.

Главной проблемой для российских банков является наличие высокой конкуренции с другими банками, обладающими большей долей иностранного капитала и имеющими вполне стабильное положение и репутацию на мировом рынке банковских услуг [5].

Чтобы решить данную проблему нашему государству необходимо усовершенствовать уже имеющиеся банки для выгодных условий нашей страны, а также ограничить деятельность иностранных конкурентов. Следующая немаловажная проблема отечественных банков связана со всевозможными банковскими рисками. Это в первую очередь кредитные риски, по которым происходит снижение платежеспособности, так как заёмщики не справляются с высокой ставкой по кредитам и средства возвращаются в виде имущества, взыскание которого тоже является проблематичным.

К наиболее общим проблемам банков в России относится низкая капитализация банковской системы. В решении данной проблемы нужно, чтобы государство уделило внимание проведению новых реформ в области управления банками или модифицировало уже имеющиеся.

Следующей проблемой является высокая концентрация и непрозрачность банковской системы.

Наконец, в качестве фундаментальной проблемы развития банковской системы страны можно назвать отсутствие определённого пути развития данного сегмента экономики. Так, не существует единой концепции, призванной увеличить функциональную роль банков в экономике и перенаправить банки на кредитование реального сектора экономики.

Период с 2016 по 2017 гг. стал знаковым для банковской системы РФ в части процесса ликвидации банков. К основным проблемам банков, приводящим к необходимости ликвидации, можно отнести: недостаточный размер собственных средств (капитала), проведение операций, направленных на замену высоколиквидных активов активами сомнительного качества, высокорискованная кредитная политика, сокрытие потерь, теневой бизнес, недостоверная отчетность. Одним из решений данных проблем, может быть улучшение макроэкономических условий в внутри страны, а также улучшение внешнеполитическо-

го климата, что позволило бы российским банкам привлекать недорогие кредиты за рубежом. Кроме этого, государство должно направить все силы на борьбу с коррупцией в банковской системе, а также продолжать политику поддержки банков со стороны ЦБ.

Банковская система – это центр любых глобальных проектов государства, в первую очередь, поэтому от того, какова динамика ее развития и состояние зависит судьба экономики страны.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ (ред. от 29.12.2017) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» <http://www.consultant.ru>
2. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 07.03.2018) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 18.03.2018) <http://www.consultant.ru>
3. Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ (ред. от 07.03.2018) «О валютном регулировании и валютном контроле» <http://www.consultant.ru>
4. Быков, И. Г. Содержание и методы государственного регулирования банковской деятельности «Право и жизнь» – 2014. – № 1. – С. 97-102
5. Голубцова, А. А. Проблемы банковской системы и пути их решения в Российской Федерации // Студенческая наука XXI века: материалы IX Междунар. студенч. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 23 апр. 2016 г.). В 2-х т. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – № 2 (9). – С. 99–101.
6. Тавасиев, А. М. Банковское дело: учебник для бакалавров / А. М. Тавасиев. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 647 с.

Д. Д. Понедельников

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Т. Б. Иванова, д.э.н.

Международная торговля – одна из первых форм внешнеэкономических связей. Причинами её роста стали: появление новых отраслей и реорганизация старых; индустриализация развивающихся стран; углубление специализации; либерализация. Самое быстрое развитие получила торговля высокими технологиями. Структура мировой торговли отразила потребность экономической техники в НТП и технологической специализации производства, когда другие стадии технологических процессов находятся в разных странах, это является следствием того, что снижаются издержки и увеличивается доход. В современном

мире внешнеэкономическая деятельность – важная составляющая, которая формирует устойчивость национальной экономики, структуру и динамику.

На сегодняшний день не одно государство не может развиваться без эффективных внешнеэкономических отношений, которые позволяют интегрироваться в мировое хозяйство. Вместе с этим, несмотря на появившуюся тенденцию к интеграции, мировая экономика все еще остается конгломератом хозяйств с разными уровнями развития и несовпадающими, иногда и противоположными интересами. Поэтому каждая страна должна точно оценить свое нынешнее и будущее место в мировом сообществе, учитывая собственные интересы и цели своего развития. В таких условиях особое значение получает государственное регулирование деятельности как совокупность институтов и мер, которые способствуют осуществлению экономической политики страны по отношению взаимосвязей с партнерами зарубежья.

В теории международной практики принято, что административные инструменты регулирования внешнеторговой деятельности должны устраняться [2, 3]. Нетарифные методы применяются в исключительных случаях, в основном для защиты национальной экономики и для выполнения обязательств. В тоже время в практике внешнеэкономической деятельности сейчас существенную роль играют антироссийские санкции, вводимые правительствами различных стран. В настоящее время положение России в международной торговле диссонирует уже сложившимся тенденциям и направлениям участия в международном разделении труда большинства стран. При наличии уникальных природных ресурсов, крупного научного, кадрового и производственного потенциала, Россия все ещё довольствуется положением страны топливно-сырьевой специализации.

Россия играет достаточно важную роль в минерально-сырьевом комплексе мира [4]. Потенциальная ценность предварительно оценённых и разведанных запасов составляет около 28 трлн. долл. Потенциал оценивается в районе 140 трлн. долл. Из недр Российской Федерации извлекается: 30 % газа, 10 % нефти, 14 % товарной железной руды, 10 % каменного угля, 15 % редких и цветных металлов от общего объема полезных ископаемых, которые добываются мировым сообществом.

На долю Российской Федерации приходится около 85 % газа и газового конденсата, 85 % нефти, 66 % железной руды, 70 % угля, 54 % меди, 70 % бокситов, 95 % никеля от запасов СНГ. Более того, в России на каждого человека приходится 5 га леса, в Канаде – 8,6 га, в США – 0,8 га. Доля природно-сырьевого капитала составляет от 25 % до 30 % всего национального богатства, но от 30% до 60 % балансовых запасов нерентабельные.

Россия также славится своими богатыми энергоресурсами. Несмотря на экономическую сферу, она сохраняет титул главного энергоносителя (экспорт газа и нефти). В ТЭК стоимость объема экспорта топливно-энергетического ресурса по сравнению с 2008 годом увеличился на 44,5 % при росте физического объема на 5 %. В общем на экспорт направлено 50,8 млн. тонн нефтепродуктов, что на 11,5 % больше, чем в 2008 году.

Согласно оценке международной экономической организации, Россия также имеет сильные конкурентные позиции в экспорте цветной и черной металлургии, оборонной, лесной и машинной промышленности. В импорте основная статья принадлежит оборудованию и средствам транспорта, машинам (46 %), сельхозсырье и продовольствие (16 %), текстиль и обувь (5 %), продукция химической промышленности (18 %) внешней торговли госрегулирования.

На сегодняшний день Россия занимает 20 место в мире по внешнеторговому обороту, после США, Китая, Германии, Японии, Франции. Доля Валового Внутреннего Продукта РФ в мировом хозяйстве в 10 раз меньше чем у США, в 5 раз меньше Китая, сопоставим с Турцией, Ираном и Южной Кореей. Что касается общего объема ВВП, то Россия занимает 15 место в мире. Россия занимает 1 место в мире по запасам ядерного оружия, но военные расходы в нашей стране в 16 раз меньше, чем в Соединенных штатах Америки, и почти в 3 раза меньше, чем в Китае.

Одну из важнейших ролей при развитии внешней торговли играет информационное обеспечение деятельности. Речь идет об обеспечении информацией российских производителей, фирм-экспортеров, российских импортеров о существующих товарах, о структуре рынка РФ. Правительство России принимает меры для создания благоприятных условий для доступа российских лиц на иностранные рынки, выступает как переговорщик, а также принимает участие в создании и деятельности международных организаций [1]. Большое значение имеет дипломатическая поддержка внешней торговли. Дипломатические представительства и консульства помогают в обеспечении внешнеэкономических связей РФ в иностранных государствах.

Стоит заметить, что международная торговля оказывает большое влияние на экономику любой страны. Большое количество ресурсов РФ идет на экспорт, а в объеме потребления импорт играет достаточно важную роль. При условии расширения экономических отношений внешнеэкономическая деятельность – важная отрасль экономики РФ, её развитие существенно влияет на внутренний рынок страны, на увеличение объемов производства и на насыщение потребительского рынка. Доля импорта и экспорта РФ в ВВП растет, наше государство является важным партнером по торговле для стран Азии, СНГ и Европы. Активное вовлечение во внешнюю торговлю поможет более эффективно пользоваться ресурсами, приобщаться к достижениям техники и науки, в наиболее сжатые сроки осуществлять структурные перестройки экономики, а также более разнообразно и плотно удовлетворять потребности жителей государства.

Библиографический список

1. Федеральный закон РФ от 8 декабря 2003 (ред. от 13.07.2015) № 164 ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»; [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45397/ (02.03.2018).

2. Дегтярева, О. И. Организация и методика внешнеторговых операций. – М.: ИНИТИ, 2013. – 253 с.

3. Зыкин, И. С. Внешнеэкономические операции: право и практика. – М.: Международные отношения, 2014. – 272 с.

4. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. Официальный сайт Минэкономразвития [Элект. ресурс] – Код доступа:<http://economy.gov.ru/mines/main> (дата обращения 10.04.2018).

А. А. Поповкин

СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ БЕЗРАБОТНЫХ: МИРОВАЯ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Т. Б. Иванова, д.э.н.

Одной из древних категорий общественных отношений является страхование. Оно зародилось во время разложения первобытного строя, стало спутником производства в обществе.

Одна из причин беспокойства каждого собственника – рискованный характер общественного производства. Исходя из этого, появилась идея возмещения ущерба с помощью солидарной раскладки между заинтересованными владельцами имущества. Если бы каждый собственник сам возмещал свой ущерб, то ему нужно было бы иметь денежные или материальные резервы, равные всему имуществу, что является разорительным.

Главный институт защиты человеческих интересов – социальное страхование. Достаточно важным фактором является осмысление задач в плане организации социального страхования в условиях рынка, в также изучение теории в плане социального страхования. Более того, необходимо знать концептуальные подходы и формирующуюся законодательную базу.

Система страхования медленно, но верно начинает меняться, на смену единой форме приходит многоуровневая система внебюджетных видов соцстрахования.

Социальное страхование безработных – один из рычагов регулирования сфер жизни общества, в частности социально-трудовой. Но, на сегодняшний день нет четкого понимания роли соцстрахования из-за неготовности системы компенсировать издержки перестройки, плохой демографической ситуации, из-за роста заболеваемости.

Конституция Российской Федерации статья 37 часть 3 гласит, что каждый гражданин имеет право на защиту от безработицы, которое заставляет государство провести политику, которая направлена на реализацию этого права [1].

Государство обязано проводить подобную политику, как из содержания Конституции, так и из содержания международных правовых актов [3].

Политика, проводимая на рынке труда не должна сводиться лишь к созданию условий для сохранения статуса рабочего гражданина, то есть к предупреждению о безработице. Эта политика должна проводить мероприятия, которые направлены на защиту от такого явления как безработица, должна реализовывать различными способами компенсации неблагоприятных социальных последствий, которые влечет за собой безработица, в частности, оказывать материальную поддержку и социальные услуги безработным. Более того, должна развиваться организационно-правовая сфера деятельности госорганов и негосударственных организаций в сфере соцзащиты от безработицы [2].

К сожалению, самостоятельной правовой категории принципов соцзащиты от безработицы не выделяют, но их возможно выделить с помощью анализа сущности, содержания большого количества норм, которые регулируют общественные отношения, связанные с этим явлением.

Основным принципом регулирования отношений по защите от безработицы необходимо считать принцип всеобщности, его можно выделить из статьи Конституции Российской Федерации под номером 37, которая дает гарантию по защите от безработицы. Это право может быть использовано каждым, вне зависимости от его занятости. Статус граждан (безработный, незанятый, занятый) совершенно не влияет на способность реализации имеющегося права, а лишь предопределяет варианты такой защиты.

Существует также дифференциация правового регулирования отношений по поводу соцзащиты от безработицы. Например, для категорий населения, которые обладают недостаточной конкурентоспособностью на рынке труда, законодательство предусмотрело специальные механизмы. Поэтому, можно выделить второй принцип – дифференцированность социальной защиты от безработицы.

При анализе нормативно-правовой базы, касающейся занятости, стоит выделить такой принцип, как принцип материальной поддержки безработных граждан на время поиска работы, если поиск осуществляет социальный государственный орган. При всём этом согласно нормам международного права, эта поддержка должна заменять тот заработок, который был ранее, учитывая семейные обязанности, размер этой поддержки должен покрывать расходы на необходимые нужды.

Еще одна черта соцподдержки безработных – безвозмездность оказания социальных услуг и материальной поддержки безработным во время поиска работы.

Следующий принцип можно вывести из содержания многих норм законодательства о занятости, принцип осуществления госнадзора и контроля за тем, как соблюдают законодательство, в частности обеспечения защиты государством свобод и прав граждан.

Рынок труда существует во всех странах, но существуют некоторые различия по сравнению с рынком России, одно из первых направлений регулирования мирового рынка – законы о минимальной зарплате, которые устанавливают

самый нижний предел жалования, а также законы о коллективных договорах, пособия по безработице, оплате пенсии.

Следующее направление связано с установлением минимальных условий труда, речь идет о продолжительности рабочих часов, законов против дискриминации, участие рабочих в управлении предприятием. Контролирующую или же надзорную функцию могут осуществлять специальные госорганы, а та же за этим следят профсоюзы, именно наличие сильных профсоюзов способствует регулированию рынка труда, элементом этого регулирования являются – законы о профсоюзе, права на забастовку.

На рынок труда также влияет регулирование в сфере социальной защиты, совместно с пособиями по безработице, пенсионную систему. Установленная система социального обеспечения страхует трудящихся при потере работы. Альтернативной формой страхования являются законы о защите занятости. Учитывая это, можно предположить, что сильное регулирование занятости и такое щедрое социальное обеспечение могут заменять друг друга. Но на самом деле особо зависимости между двумя системами не наблюдается, а если связь и есть, то она носит позитивный характер. К примеру, в Швеции по двум индексам высокий показатель, у США – низкие показатели по обоим показателям

На сегодняшний день перед Российскими мировым рынком труда существует множество проблем. Для того, чтобы их решить, необходимо менять политику занятости, и, в частности, федеральный закон. Сегодня нельзя пассивно сдерживать безработицу. Только активное повышение уровня занятости населения на новых рабочих местах поможет уменьшить уровень безработицы.

На мой взгляд, сегодня основную позицию должно занимать профессиональное обучение, а социальную защиту нужно связывать с профессиональной переподготовкой.

В безработицу всё больше и больше втягиваются как женщины, так и мужчины. Значит, появляется такая ситуация, когда дети не видят, что родители уходят на работу, следовательно, в детском сознании появляется мысль о том, что это норма, так и должно быть. Вместе с этим, увеличивается количество убыточных производств. Это является предпосылкой выброса рабочих рук. К числу таких работников прибавляются еще и выпускники учебных заведений. Требования, которые предъявляются работодателями к претендентам на вакантные места, не помогают выпускникам быть конкурентоспособными.

То, что проблема существует это факт, но шаги к её преодолению уже сделаны. Государственные программы принимаются и действуют. Но они еще недостаточно сильны, нуждаются в государственной поддержке. Принятые нововведения ориентированы на молодежь, ведь именно она в будущем будет править государством, именно ей придется решать неотложные проблемы.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года: (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ,

от 21.07.2014 N 11-ФКЗ30 декабря 2008 № 6-ФКЗ и № 8 – ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // СПС «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

2. Никифорова, А. А. Рынок труда: занятость и безработица. – М., 2014. – С. 238.

3. О содействии занятости и защите от безработицы (Женева, 1 июня 1988 г.). Конвенция Международной Организации Труда № 168 – [Электронный ресурс]: заключена в г. Женеве 21.06.1988 // СПС «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

Т. С. Резник

ПРОБЛЕМА ЗАНЯТОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Т. Б. Иванова, д.э.н.

Занятость населения и биржа труда (рынок труда) являются важнейшими элементами рыночной экономики. Труд, как и другие экономические ресурсы определяет направленность макроэкономической динамики с точки зрения как экономической, так и социальной эффективности. Социально-трудовые отношения выступают одним из главных факторов формирования условий повышения уровня и качества жизни трудоспособного населения и членов их семей. Соответственно рынок труда и сфера занятости должны находиться в поле зрения не только научных, но и практических работников всех уровней [1].

Занятость – одна из существенных характеристик развитой экономики, определяющей степень вовлеченности экономически активного населения в общественное производство. Уровень занятости представляет собой важнейший макроэкономический показатель. Занятость обусловлена демографическими и социальными процессами, выступает частью социальной политики. Занятость населения в силу ее социально-экономической значимости должна находиться в центре внимания общества, государства, проводимой им социально-экономической политики [1].

Росстат подвел итоги выборочного обследования рабочей силы по состоянию на вторую неделю января 2018 года. Численность рабочей силы в возрасте 15 лет и старше в январе 2018 г. составила 75,8 млн. человек, из них 71,9 млн. человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 3,9 млн. человек – как безработные с применением критериев МОТ (т.е. не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю). Уровень безработицы (отношение численности

безработных к численности рабочей силы) в январе 2018 г. составил 5,2 % (без исключения сезонного фактора) [2].

В современных условиях, государству необходимо выработать эффективный инструмент регулирования процессов на рынке труда. Во-первых, он должен быть направлен на стимулирование экономической активности населения, во-вторых, на придание политике занятости инвестиционного характера.

В условиях глобализации, в наши дни с его гибкой экономикой непрерывное образование – наиболее эффективная инвестиция в человеческий капитал. Смена места работы и даже профессии становится нормой, отсюда необходимо развивать способности к адаптации, познанию, возможности быстро перестроиться на рынке труда. Расширение занятости молодежи и пожилых связано с удлинением и улучшением трудовой жизни через совершенствование условий и организации труда и образования. Приобретение основных навыков, непрерывное обучение на протяжении всей жизни и постоянное совершенствование трудовых навыков играют важнейшую роль в развитии сферы занятости в контексте современной быстро меняющейся экономики, основанной на знаниях[3].

Осуществляется правовое обеспечение социально-экономической политики в интересах занятости посредством разработки, принятия и реализации органами государственной власти нормативных правовых актов, задающих приоритетные направления социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, отдельных территорий или отраслей экономики. В таких документах находят свое отражение важнейшие вопросы государственной политики в области регулирования рынка труда и содействия занятости населения [1]. В этих условиях рынок труда позволит стимулировать создание новых эффективных рабочих мест, включая гибкие формы занятости, повысить их оборачиваемость. Процессы глобализации экономики обострят конкуренцию на рынке квалифицированной рабочей силы [4].

Таким образом, развитие глобализации не должно затмевать процесс полной занятости населения. По оценке специалистов, воздействие глобализации на рынки труда и занятость можно классифицировать как потребность в научно-технических кадрах и рабочих высокой квалификации. Это способствует повышению качества рабочей силы, но в свою очередь, может усложнить процесс трудоустройства.

Библиографический список

1. Меньшикова, О. И. Рынок труда и занятость населения [Электронный ресурс]: учебное пособие / О. И. Меньшикова. – М.: Московский гуманитарный университет, 2015. С. 3–92 – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/41003.html> (Дата обращения 12.04.2018)

2. Итоги выборочного обследования рабочей силы, январь 2018 года [Электронный ресурс]: Официальный сайт Росстата. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (Дата обращения 12.04.2018)

3. Глобализация и трудовые отношения в России [Электронный ресурс]:– Режим доступа: https://studwood.ru/736695/ekonomika/globalizatsiya_trudovye_otnosheniya_rossii (Дата обращения 12.04.2018)

4. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»). Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 10.02.2017) [Электронный ресурс]: официальный сайт СПС «Консультант-плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/ (Дата обращения 12.04.2018)

В. Е. Соколова

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

В РФ ЗА 2014–2016 ГГ.

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: О. С. Олейник, профессор, д.э.н.

Представители среднего и малого бизнеса, занятые в области торговли, говорят о непростых временах, которые им приходится сегодня переживать. Во-первых, из-за кризиса, который усугубляет и без того непростое положение небольших продовольственных магазинов, во-вторых, магазины формата «у дома» постепенно вытесняются крупными сетевыми супермаркетами и гипермаркетами – их количество в городах страны ежегодно увеличивается в геометрической прогрессии и конкурировать малым предприятиям с ними становится все сложнее.

Оптовые продавцы и дистрибьюторы товаров проявляют крайнюю заинтересованность в организации продаж своих товаров через крупные торговые розничные предприятия, которые, как правило, объединены в сети. Причина такой заинтересованности очевидна: сетевые магазины посещает большое количество покупателей, а это, в свою очередь, позволяет обеспечить значимый объем продаж, от которого и формируется доход оптовиков и дистрибьюторов.

Во многом сетевые магазины превосходят розничные торговые точки за счет акций и скидок на промотовары. Это позволяет увеличивать объем продаж и привлекать большее количество покупателей. Бюджеты на будущие акции часто закладываются уже в условия договоров с поставщиками, а те, в свою очередь, формируют предварительные бюджеты из собственной прибыли.

Крупный магазин охватывает все широко, но не гибко и зачастую поверхностно. Конкурентные преимущества небольших магазинов – мобильность (скорость реакции на потребности покупателей), гибкость, качество обслужи-

вания и личный подход. При должном подходе, даже небольшие магазины могут себя уверенно чувствовать в бурной конкурентной среде.

Дистрибьютор проявляет интерес и к сетевым магазинам, и к розничным торговым точкам. В первом случае будет обеспечен хороший товароборот и узнаваемость торговой марки, во втором улучшается представленность в регионе.

Предпринимательское сообщество массово жалуется на катастрофическое падение прибыли. Малый бизнес давят возросшие налоги и новые требования – изменения в законодательстве, установка онлайн-касс.

Увеличение доли федеральных ритейлеров обусловлено не столько их операционными достижениями, сколько вымыванием более мелких игроков и замедлением рынка в целом (по итогам 2017 года он прибавил всего 2,9 %, а с учетом инфляции сократился на 5,2 %) ²².

При этом в малом бизнесе на 2017 год было зарегистрировано 3,7 миллиона предпринимателей, фермерских и крестьянских хозяйств, в то время как число ликвидированных предпринимателей выросло на 7,5 % по сравнению с 2016 годом ²³.

Для дистрибуторов ситуация осложняется тем, что федеральные сети пытаются установить с производителями прямой контакт не только на российском, но и на зарубежном рынке. Соответственно если сеть устанавливает связь с производителем, цена дистрибьютора для нее становится непривлекательной и это приведет к расторжению контракта. В случае с обычной розничной точкой такая ситуация невозможна.

И здесь можно выделить такую проблему, как монополия, а точнее недопущение ее. Сети могут давать цены ниже, привлекая потребителя, могут вступать в сговор между собой опять-таки из-за ценовой конкуренции, могут расширять количество своих магазинов, ежедневно открывая их в той или иной точке города. Все это может дойти до пика, когда мелкой рознице придется уйти с рынка, а значит, сети смогут сами диктовать нужные им цены, отчего пострадают также дистрибьюторы.

Сокращение мелкой розницы приведет к увеличению безработицы, что даст негативный оттенок на показателях регионов и страны в целом.

Государство старается не допустить монополию сетевых ритейлеров. Существует статья 14 Закона N 381-ФЗ, которая гласит, что торговым продовольственным сетям с 25 %-ной долей рынка продовольственных товаров запрещается открывать новые магазины в регионе, а также в границах муниципального района и городского округа ²⁴.

Если их доля настолько высока, имеет смысл ограничить наценку на продовольственные товары, а именно сделать ее фиксированной. В таком случае развиваться смогут не только крупные, но и все прочие игроки рынка. Самое главное – цены в рознице станут демократичнее, что сможет привлечь большее количество покупателей.

²² Малое и среднее предпринимательство в России. 2015-16: Стат.сб. / Росстат – М., 2015-16. – 86 с.

²³ Данные Федеральной налоговой службы РФ

²⁴ Consultant.ru

Также следует ограничить открытия сетевых магазинов в небольших поселениях с численностью населения менее 100 тысяч человек, так как открытие одного такого магазина ведет к закрытию 20–30 местных торговых точек и потере рабочих мест.

С 1 января 2018 года абсолютно все объекты торговли были обязаны обеспечить передачу фискальных данных в онлайн-режиме. Для этого необходимо перейти на новые кассовые аппараты со специальным модулем. Обойдется такая касса по самым скромным оценкам от 25 тысяч рублей. Дополнительно нужно будет оплачивать услуги связи, услуги оператора фискальных данных и расходы на программное обеспечение аппарата. Не каждый малый предприниматель готов оплатить такую «меру поддержки» государства.

Требуется разработка и внедрение новых, более эффективных программ. Для этого, прежде всего, следует ослабить административные барьеры, упростить бюрократические процедуры, снизить налоговую нагрузку. Тогда предприятия смогут быть уверенными в своих возможностях и перспективах.

Таким образом, для дальнейшего развития предприятий малого бизнеса государству необходимо продолжать политику по их поддержке и установке ограничений для сетевых ритейлеров, так как малые и средние субъекты предпринимательства имеют большое значение для экономики всей страны. Благодаря своей быстрой адаптации к различным внешним факторам, они могут способствовать стабилизации и улучшению состояния экономики во время кризисов, эта гибкость является их преимуществом перед крупным бизнесом.

Библиографический список

1. Данные Федеральной налоговой службы РФ.
2. Малое и среднее предпринимательство в России. 2015-16: Стат.сб. / Росстат – М., 2015–16. – 86 с.
3. Малое и среднее предпринимательство в России. Статистический сборник. URL: gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite.
4. Consultant.ru.
5. <http://www.delo-press.ru/articles.php?n=5773>.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: Т. Б. Иванова, д.э.н.

В настоящее время для привлечения потенциальных инвесторов важно учитывать не только инвестиционную привлекательность предприятий, но и их возможности обеспечивать инновационное развитие своей деятельности. Анализ методик оценки инвестиционной, инновационной и инвестиционно-инновационной привлекательности, проведенный автором [1, 2, 3, 4, 5], позволил выделить следующие основные характеристики, которые должны быть учтены при разработке предлагаемой методики:

- ✓ одновременная оценка инвестиционно-инновационной привлекательности как совокупности отдельных видов привлекательности – инвестиционной и инновационной;
- ✓ использование для оценки инвестиционной составляющей тех показателей, которые указываются в моделях оценки инвестиционной привлекательности у наибольшего числа исследователей (коэффициентов финансовой устойчивости, текущей ликвидности (как выражение платежеспособности), чистой рентабельности активов);
- ✓ для оценки инновационной составляющей применять экспертный метод, позволяющий оценить наличие на предприятии самих инноваций и вероятность их коммерческой реализации;
- ✓ расчет комплексного показателя как обобщающего результаты, полученные при расчете инвестиционной и инновационной составляющей инвестиционно-инновационной привлекательности.

В основу методики положен показатель экономической добавленной стоимости, так как именно в её приращении заинтересованы инвесторы как при вложениях средств в инновационное предприятие, так и производящие товары массового спроса.

В целом предлагается следующий алгоритм расчета инвестиционно-инновационной привлекательности предприятия:

1. Сбор показателей чистой прибыли, выручки от продаж, оборотных активов, краткосрочных обязательств, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, заемного капитала, активов не менее, чем за 2 периода.

2. Определение экспертным методом наличия на предприятии инновационных проектов, находящихся на стадиях посевной, старпапа, раннего расширения, то есть до достижения точки безубыточности. По каждому из них проводится анализ и оценка по 10-балльной шкале востребованность продукта

рынком, потенциал роста спроса, наличие патента (выставляется балл 10) или возможность его получения, вероятность появления конкурентов. Для этого экспертам предлагается заполнить нижеприведенную таблицу (табл. 1).

Таблица 1

Таблица опроса экспертов инновационных проектов

Показатель	Баллы
Инновационный проект i	
Востребованность продукта	
Потенциал роста спроса	
Наличие патента или возможность его получения	
Вероятность появления конкурентов	
Сумма баллов по проекту i	
и т.д.	
Итого сумма баллов по всем проектам фирмы	
Источник: разработано автором.	

Максимальное число баллов по проекту 40. Принято считать допустимым отклонение от максимальных или средних значений в пределах 20 %. Поэтому, если проект набрал 32 и более баллов, то считаем, что вероятность реализации инновации с получением коммерческого эффекта высока. Для получения итогового числа баллов по всем экспертам результаты каждого суммируются и находится среднеарифметическое значение.

При наличии хотя бы одного инновационного проекта, набравшего более 32 баллов, оценка инвестиционной привлекательности предприятия по рейтинговой шкале получает значение А. Шкала рейтинговой оценки инновационной привлекательности предприятий приведена в таблице 2.

Таблица 2

Шкала рейтинговой оценки инновационной привлекательности предприятий

Баллы	Характеристика инновационной привлекательности	Рейтинговая оценка
32 и более	Вероятность успешной реализации инновационных проектов не менее 80 %	А
От 24 до 32 (не вкл.)	Вероятность успешной реализации инновационных проектов от 60 до 80 %	В
От 16 до 24 (не вкл.)	Вероятность успешной реализации инновационных проектов от 40 до 60 %	С
Менее 16	Вероятность успешной реализации инновационных проектов до 40 %	Д
0	Инновационные проекты отсутствуют	Е
Источник: разработано автором.		

3. Для оценки инвестиционной составляющей инвестиционно-инновационной привлекательности предприятия рассчитывается показатель EVA за два оцениваемых периода времени (базисный и текущий) и определяется индекс роста (ИР):

$$\text{ИР} = \text{EVA}_T / \text{EVA}_6, \quad (1),$$

где EVA_T – текущее значение экономической добавленной стоимости,
 EVA_6 – базисное значение экономической добавленной стоимости.

Если $IP \geq 1$, то предприятие является инвестиционно привлекательным, так как в этом случае его экономическая добавленная стоимость не сокращается (остается неизменной или растет). Если $IP < 1$, то его инвестиционная привлекательность снижается, так как значение EVA становится ниже.

4. итоговая оценка инвестиционно-инновационной привлекательности определяется по шкале, отдельные элементы которой приведены в таблице 3.

Таблица 3

Итоговая шкала оценки инвестиционно-инновационной привлекательности

Рейтинг инновационной привлекательности	Индекс роста (инвестиционная привлекательность)	Уровень привлекательности	Описание ситуации и рекомендации по инвестированию
A	>1	Очень высокий	Прибыльный бизнес производства товаров, работ, услуг массового спроса и наличие инновационных проектов с большой вероятностью реализации. Безусловно вкладываться.
A	= 1	Высокий	Неизменное производство товаров, работ, услуг массового спроса и наличие инновационных проектов с большой вероятностью реализации. Вкладываться.
A	<1	Сокращающийся высокий	Сокращающееся производство товаров, работ, услуг массового спроса и наличие инновационных проектов с большой вероятностью реализации. Вкладываться, если заинтересованы в предложенных инновационных проектах.

Источник: разработано автором.

Библиографический список

1. Бадокина, Е. А., Швецова, И. Н. Оценка инвестиционной привлекательности предприятий промышленности // *Управленческий учет* – 2011. – № 9 – С.65–75.
2. Васильцова, А. М. Сравнительный анализ трактовок и методик оценки инвестиционной привлекательности предприятия // *Экономика и менеджмент инновационных технологий*. 2013. № 8 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/08/2935> (дата обращения: 11.01.2018).
3. Иванова, Т. Б. Инвестиции и инновации: общие и специфические подходы. – Волгоград: Издательство Волгоградского филиала ФГБОУ ВПО РАН-ХиГС, 2012. – 164 с.
4. Рябова, Е. В., Корнев, М. П., Штен, Г. И. Разработка рекомендаций по оценке инновационной привлекательности российских предприятий. УЭКС [Электронный журнал] – 2012. – № 7 – раздел Инновации.
5. Свободин, В. А., Рыженкова, Н. Е., Воробьева, Н. В., Гусева, А. А. Инновационно-инвестиционная привлекательность предприятия: вопросы оценки //

Инновационное развитие отраслей АПК: угрозы и новые возможности: сборник трудов по материалам международной научно-практической конференции 24 ноября 2016 года, город Москва. – М.: «Научный консультант», 2017 г. – С. 275–282.

Ш. Т. Шавешян

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: С. В. Китаев, к.п.н.

Кадровый потенциал любого органа региональной власти и управления – важнейший стратегический фактор, который непосредственно определяет успешность его функционирования. Кадровый состав, его характеристики умений и знаний определяют ход развития организации, реализации её стратегических планов. Сотрудники не просто элементы административных функций и трудовых операций органа региональной власти и управления, они причины структурных преобразований, они залог диверсификации ведомственных и региональных программ, они определяют рост качества предоставляемых населению административно-территориального образования услуг [1]. Развитие профессиональных навыков и умений сотрудников способствуют более эффективному и экономичному труду, цель данной программы, в конечном итоге, кроется в повышении общественной значимости и социальной эффективности органа региональной власти и управления.

Государственная служба в узком ее смысле – это выполнение служащими своих обязанностей в государственных органах. Важнейшим условием успешного решения проблем и задач, стоящих перед обществом и государством, выступает совершенствование системы управления в государственной службе. Именно люди, работающие на госслужбе, могут воздействовать на развитие в нашей стране реформ и обеспечивать реализацию принимаемых решений, направленных на улучшение социально-экономической жизни населения. От качества персонала зависит не только состояние самой управленческой системы государства, но и эффективность работы государственного аппарата страны, что в дальнейшем, определяет эффективность функционирования социальной сферы и экономики. Без постоянного совершенствования, преобразования и оптимизации кадровой политики будет невозможно рассчитывать на успех реформирования экономики и общества.

Важнейшим механизмом эффективного регионального управления и, как прямое следствие, экономического роста Волгоградской области являются качественные и комплексные организационные структуры управления Областной администрации, Областной Думы и аналогичных органов в муниципальных образованиях. Анализ практики и практикуемого структурирования позволяет утверждать:

✓ стратегически необходим, отсутствующий сегодня, единый ответственный центр, функционально отвечающий за формирование и регулярное совершенствование действующих административных структур, т.к. эти структуры сегодня никто не создает, они включают в себя вертикали и горизонталы, провоцирующие огромное количество ролевых конфликтов, что сводит напряженную работу тысяч людей на «ноль», за которым стоит недовольство населения;

✓ стратегически необходимо внедрение в идеологию и философию современного регионального администрирования базовых положений предпринимательской культуры, т.к. способность предпринимательно мыслить в условиях рыночных отношений максимально приближает региональный менеджмент к интеграционному региональному управлению.

В органах власти до сих пор не созданы условия для содействия формированию устойчивого карьерного роста гражданских служащих, для постоянного обновления и эффективной ротации кадров. Пока ещё редкими остаются случаи использования современных технологий и методов кадровой работы. Не осуществляется совершенствование системы подготовки кадров и дополнительного профессионального образования служащих. Государственные образовательные стандарты высшего и среднего профессионального образования в области государственного управления не отвечают реальным потребностям государственной службы.

В этой связи должен быть создан единый механизм реализации правовых принципов формирования кадрового состава гражданской службы как составной части единой государственной кадровой политики. Необходимы правовые и организационные инструменты реализации установленных принципов, которые бы концептуально отражали единство проводимой государством политики в сфере подбора, расстановки и подготовки кадров.

Новой для России концепцией управления служит стратегическое управление, которое применимо и для кадрового состава государственной гражданской службы. Суть стратегического управления состоит в том, что в управленческих системах, в том числе и в системе кадрового обеспечения государственной службы, с одной стороны, существует четкое, так называемое «формальное», стратегическое планирование, с другой стороны, – структура управления государственной службой, системы и механизмы взаимодействия ее отдельных звеньев (подструктур) построены так, чтобы обеспечить выработку долгосрочной стратегии для реализации эффективного управленческого решения и создание управленческого инструментария для превращения этих стратегий в текущие производственно-хозяйственные планы, подлежащие реализации на практике [2].

Уместно было бы разбить заработную плату гражданских служащих на три составляющих, чтобы установить взаимосвязь между результатами труда и уровнем дохода. Данная методика позволит повысить не только внутреннюю мотивацию гражданских служащих, но и эффективность исполнения полномочий. Первая часть представляет собой гарантированный и достойный оклад, который выплачивается всем гражданским служащим вне зависимости от стажа. Вторая часть денежного содержания определяется выслугой лет и должностным положением гражданских служащих. И, наконец, третья составляющая заработной платы гражданского служащего определяется достигнутыми результатами каждого чиновника. Эта часть меняется в зависимости от трудового вклада служащих в результаты деятельности государственного органа. У служащих с минимальной отдачей эта часть заработной платы не индексируется.

Библиографический список

1. Балынская, Н. Р., Кузнецова, Н. В., Сеницына, О. Н. Система управления кадровым потенциалом современной организации // Вопросы управления. [Электронный ресурс] – URL: <http://vestnik.uara.ru/ru/issue/2016/02/28/> (дата обращения: 09.04.2018)

2. Обухова, Л. А. Кадровое обеспечение государственной службы: критерии оценки, состояние и пути развития // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. – 2006. – № 10. – С. 427–431. [Электронный ресурс] – URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/kadrovoe-obespechenie-gosudarstvennoy-sluzhby-kriterii-otsenki-sostoyanie-i-puti-razvitiya> (дата обращения: 10.04.2018)

Секция № 4

КОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ИССЛЕДОВАНИИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Е. А. Аганина, М. С. Черноиванов

ВЛОКCHAIN – ПЕРСПЕКТИВНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ БАЗ ДАННЫХ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: И. И. Кулагина, к.э.н.

Термин «блокчейн» – один из наиболее популярных на сегодняшний день, поскольку технология блокчейн – это прорыв с очень масштабными последствиями, которые затронут не только сферу финансов, но и многие другие отрасли экономики.

Блокчейн (цепочка блоков) – это распределённая база данных, у которой устройства хранения данных не подключены к общему серверу. Эта база данных хранит постоянно растущий список упорядоченных записей, называемых блоками. Каждый блок содержит метку времени и ссылку на предыдущий блок [1].

Применение шифрования гарантирует, что пользователи могут изменять только те части цепочки блоков, которыми они «владеют» в том смысле, что у них есть закрытые ключи, без которых запись в файл невозможна. Кроме того, шифрование обеспечивает синхронизацию копий распределённой цепочки блоков у всех пользователей.

В технологию блокчейн изначально заложена безопасность на уровне базы данных. Концепцию цепочек блоков предложил в 2008 году Сатоши Накамото (Satoshi Nakamoto). Впервые реализована она была в 2009 году как компонент цифровой валюты – биткойна, где блокчейн играет роль главного общего реестра для всех операций.

Идея распределенных реестров – баз данных, копии которых хранятся и обновляются сразу у нескольких независимых пользователей, появилась достаточно давно, около 30 лет назад.

Безопасность в технологии блокчейн обеспечивается через децентрализованный сервер, проставляющий метки времени, и одноранговые сетевые соединения. В результате формируется база данных, которая управляется автономно, без единого центра. Это делает цепочки блоков очень удобными для регистрации событий (например, внесения медицинских записей) и операций с данными, управления идентификацией и подтверждения подлинности источника.

Иногда технологию блокчейн называют «интернетом ценностей». Каждый человек может разместить в интернете информацию, а затем другие люди могут получить к ней доступ из любой точки мира. Цепочки блоков позволяют отправлять в любую точку мира, где будет доступен файл блокчейна, какие-либо ценности. Но для этого у пользователя должен быть закрытый ключ, созданный по криптографическому алгоритму, чтобы разрешить ему доступ только к тем блокам, которыми он «владеет» [2].

Для решения этих вопросов программисты используют криптографические хэш-функции, электронно-цифровые подписи и прочие математические приемы, затрудняющие подделку и взлом этого реестра.

Сегодня считается, что такие криптографические алгоритмы неуязвимы для атак при помощи обычных компьютеров, однако быстрое развитие квантовых вычислений может лишить их этой «суперспособности». Тогда существующие блокчейны уже не смогут обеспечить защиту финансовых сведений и других данных.

Летом прошлого года Алексей Федоров и его коллеги из Российского квантового центра – группа Юрия Курочкина и Александра Львовского – впервые предложили решение этой проблемы, соединив две набирающие популярность технологии: блокчейн и квантовую криптографию. Рассмотрим эту технологию более подробно.

Предоставляя кому-либо свой закрытый ключ, пользователь, по сути, передаёт этому лицу денежную сумму, которая хранится в соответствующем разделе цепочки блоков.

В случае биткоинов такие ключи используются для доступа к адресам, по которым хранятся некоторые суммы в валюте, представляющие прямую финансовую ценность. Этим реализуется функция регистрации перевода средств – обычно такую роль выполняют банки [3].

Кроме того, реализуется ещё одна важная функция: установка отношений доверия и подтверждение подлинности личности, потому что никто не может изменять цепочку блоков без соответствующих ключей. Изменения, не подтверждённые этими ключами, отклоняются. Конечно, ключи (как и физическая валюта) теоретически могут быть украдены, но защита нескольких строк компьютерного кода обычно не требует больших затрат.

Это означает, что основные функции, выполняемые банками (проверка подлинности личности для предотвращения мошенничества и последующая ре-

гистрация сделок, после чего они становятся законными), могут выполняться цепочкой блоков быстрее и точнее.

Большинство централизованных баз данных хранят информацию, имеющую актуальность в конкретный момент времени. Они представляют собой своеобразный снимок этого момента.

Блокчейн позволяет хранить данные актуальные на текущий момент, а также всю информацию, которая касается предыдущих периодов. Блочная цепочка способна хранить историю самой себя. Такие базы данных растут и постоянно расширяют архивы своей истории, а также обеспечивают картину текущей ситуации в реальном времени.

Чтобы в полной мере понять, что такое технология блокчейн и стоит ли становиться частью этой системы, необходимо разобрать существующие преимущества и недостатки, которые были подтверждены путем многочисленных исследований. Система блокчейн постоянно развивается и занимает все больше областей, вовлекая в свою цепь новых участников.

Эксперты уверяют, что внедрение блокчейна по своему возможному эффекту не уступает открытию интернета, просто нужно еще немного времени для осознания этого.

Преимущества технологии блокчейн:

✓ Представленная технология помогает заниматься торговлей, внедрить разные сервисы в жизни и даже изменить работу банковской сферы.

✓ Суть блокчейна базируется на прозрачности и безопасности, поэтому не стоит беспокоиться о возможных подводных камнях.

✓ Используя систему можно избежать коррупции, которая часто становится существенной преградой для развития.

✓ Можно создать свой блокчейн альянс, в который будут входить поставщики, партнеры и даже конкуренты.

Хотя блочная технология может использоваться для записи и хранения информации и является идеальной платформой для транзакций, она считается медленной по сравнению с традиционными базами данных. Особенно если поставить ее в один ряд технологиями, используемыми в таких платежных сетях, как Visa и PayPal.

Недостатки технологии блокчейн:

✓ Производительность блокчейна ниже, если сравнивать ее с высоконагруженными системами.

✓ Пока еще сложно найти разработчиков, которые бы быстро и без ошибок справились с работой. К тому же для поддержания системы необходимы специалисты, которых также мало.

✓ Критика блокчейн касается и того, что необходимы большие инвестиции в инфраструктуру, то есть безопасность, систему хранения приватных ключей и так далее.

Также можно отметить, что, несмотря на значительный прирост производительности, характер блок-цепи требует и некоторых жертв. В частности, речь идет о скорости. Распределенная технология блокчейна означает, что сеть не действует путем объединения вычислительной мощности всех узлов. Каждый

из них функционирует в ней независимо, сравнивая результаты своей работы с другими участниками, пока не будет достигнут консенсус о произошедших изменениях.

Библиографический список

1. Сатоши Накамото. Биткойн: система цифровой пиринговой наличности.–https://bitcoin.org/files/bitcoin-paper/bitcoin_ru.pdf
2. Блокчейн и майнинг своими руками. <https://tjournal.ru/45977-blokcheyn-i-mayning-svoimi-rukami>
3. Роман Янковский. Государство и криптовалюты.
4. <http://zarlaw.ru/papers/blockchain.pdf>

Е. А. Галкина, А. А. Звозников

СМАРТ-ДОГОВОР: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: И. И. Кулагина, к.э.н.

Первые идеи «умных контрактов» были предложены в 1996 году Ником Сабо. Практические реализации стали возможными, благодаря появлению в 2008 году технологии блокчейн. Некоторые принципы умных контрактов были заложены в протоколе первой блокчейн-валюты Bitcoin, однако они не были реализованы в клиентском программном обеспечении, не обладали полнотой по Тьюрингу из соображений безопасности и не использовались на практике. С появлением технологии стали высказываться идеи, что поверх протокола биткойна могут быть созданы различные протоколы более высокого уровня, включая полноценные умные контракты, по аналогии с тем как поверх TCP/IP существуют множество протоколов прикладного уровня [1].

Умные контракты, или смарт-контракты впервые начали применяться на практике в проекте Ethereum. Идея создания проекта появилась в 2013 году. В тот момент основатель журнала BitcoinMagazine Виталик Бутерин пришёл к выводу, что технология блокчейна может использоваться значительно шире, не только в криптовалютах. Он выдвинул идею универсальной децентрализованной блокчейн-платформы, в которой любой желающий может программно реализовать разные системы хранения и обработки информации. Главное условие – действия должны быть описаны как математические правила [4].

Смарт-контракт (англ. *Smartcontract* – умный контракт) – компьютерный алгоритм, предназначенный для заключения и поддержания коммерческих контрактов в технологии блокчейн [2].

Стороны подписывают умный контракт, используя аналогичные подписанию отправки средств в действующих криптовалютных сетях методы. После

подписания сторонами контракт вступает в силу. Для обеспечения автоматизированного исполнения обязательств контракта непременно требуется среда существования, которая позволяет полностью автоматизировать выполнение пунктов контракта. Это означает, что умные контракты смогут существовать только внутри среды, имеющей беспрепятственный доступ исполняемого кода к объектам умного контракта.

Все условия контракта должны иметь математическое описание и ясную логику исполнения. В связи с этим первые умные контракты имеют задачу формализации наиболее простых взаимоотношений, состоящих из небольшого количества условий. Имея беспрепятственный доступ к объектам контракта, умный контракт отслеживает по указанным условиям достижения или нарушения пунктов и принимает самостоятельные решения, основываясь на запрограммированных условиях. Таким образом, основной принцип умного контракта состоит в полной автоматизации и достоверности исполнения договорных отношений между людьми:

✓ Подписанты – стороны умного контракта, принимающие или отказывающиеся от условий с использованием электронных подписей. Прямым аналогом является подпись отправителя средств в сети Bitcoin, которая подтверждает внесение транзакции в цепочку блоков.

✓ Предмет договора. Предметом договора может являться только объект, находящийся внутри среды существования самого умного контракта, или же должен обеспечиваться беспрепятственный, прямой доступ умного контракта к предмету договора без участия человека. Это является наиболее сложным вопросом, который невозможно было решить до появления криптовалют в 2009 году.

✓ Условия. Условия умного контракта должны иметь полное математическое описание, которое возможно запрограммировать в среде существования умного контракта. Именно в условиях описывается логика исполнения пунктов предмета договора.

✓ Децентрализованная платформа. Для распределенного хранения смарт-контракта необходима его запись в Блокчейне этой платформы.

Сторонники умных контрактов утверждают, что многие их виды могут быть сделаны частично или полностью самовыполняемыми и самодостаточными. Умные контракты, основанные на криптографии, способны обеспечивать лучшую безопасность, чем традиционные контракты, основанные на праве, и снизить прочие транзакционные издержки, связанные с заключением договоров и возможных судебных издержек.

По мнению британского журнала The Economist умные контракты имеют перспективу стать наиболее важным приложением технологии блокчейн.

Юридическую значимость смарт-контракты могут получить при соответствии законам государства. Для этого нужно, чтобы смарт-контракты содержали условия и ограничения, установленные законодательством государства.

Однако технологи смарт-контрактов обладает и рядом недостатков. Наблюдатели выражают опасение, что распространение автоматизированных технологий поддержания контрактов может привести к ослаблению существующей

ющих социальных институтов, которые человечество создавало на протяжении многих поколений. Кроме того, такие технологии могут привести к исчезновению большого количества административных рабочих мест, также как роботизация привела к исчезновению рабочих мест в промышленности. Это относится, в частности, к нотариусам, банковским служащим, а также к клеркам, занимающимся регистрацией сделок с недвижимым имуществом.

Небрежность разработчиков может повлечь за собой злонамеренное использование смарт-контрактов, как показала история с утечкой свыше трех миллионов монет Ethereum из проекта The DAO.

Эфириум и другие криптовалюты остаются «раем» для хакеров. «Взлом сильно изменился: поток доходов для хакеров был связан с бот-сетями. Атаки проводились для получения «отказа в обслуживании», что предоставляло доступ к сети. Теперь, с введением крипто, это монетизируется, и существующие риски снижаются», – сказал Свенде из фонда Ethereum Foundation.

Все время возникают новые проблемы с которыми необходимо справляться разработчикам блокчейна. И первый шаг на пути решения проблем, по словам Свинде, – оставаться бдительным. Он заявил: «Я всегда беспокоюсь».

Модернизация уже выпущенных смарт-контрактов на Ethereum, является огромной проблемой. В отличие от более традиционного программного обеспечения, если в коде смарт-контракта имеется ошибка, то разработчики не могут просто обновить код.

Команда Zeppelin, занимающаяся защитой технологии блокчейн, работает над полезным инструментом, который упростит работу с уже запущенным и работающим кодом.

Несмотря на то, что новая проблема обновления кода остается нерешенной, Zeppelin предоставляет новые инструменты и дополнения, служащие безопасности смарт-контрактов, для разработчиков, работающих на платформе эфириума.

Разработчики отмечают, что революционный Ethereum все еще имеет уязвимые места. Одним из важнейших аспектов исследований сегодняшнего дня – рассмотрение системы безопасности. Разработчики и ученые разрабатывают и запускают новые инструменты для обеспечения безопасности смарт-контрактов.

Библиографический список

1. Умные контракты (Четвертая революция стоимости) – статья Ника Сабо, Computerra. <http://old.computerra.ru/1998/266/194332/>
2. TheIdeaofSmartContracts
3. <http://www.fon.hum.uva.nl/rob/Courses/InformationInSpeech/CDROM/Literature/LOTwinterschool2006/szabo.best.vwh.net/idea.html>
4. Lateonpayments? Devicewon'tletcareenginestart - <https://www.npr.org/sections/alltechconsidered/2014/10/16/356693782/your-car-wont-start-did-you-make-the-loan-payment>
5. Все, что нужно знать об умных контрактах / rb.ru, – <https://rb.ru/story/smart-contract/>

ИГРА С ПРИРОДОЙ: УБОРКА СНЕГА

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: В. М. Запрягайло, к.т.н.

Содержание и уборка городских дорог является важным фактором оптимального функционирования любого города. Уборка снега в зимнее время года является серьезной проблемой во всех населенных пунктах, особенно в городах с большим количеством транспорта. Обильные осадки снега на дорогах приводят к заторам и затруднению передвижения транспорта.

В этот период коммунальное хозяйство города испытывает максимальные нагрузки, связанные с уборкой снега и льда. Удаление снежных валов, образующихся в результате сильных снегопадов, наиболее трудоёмкая работа, которая требует особой оперативности и больших технических и материальных средств.

Зимой нередко можно встретить на дорогах России снегоуборочные машины, которые достаточно эффективно расчищают трассы. Однако при использовании данного оборудования снег не полностью удаляется с дороги, из-за чего приходится обращаться к дополнительным методам и способам борьбы с этой проблемой.

В частности на дорогах России применяют химические реагенты. Эти вещества особенно уместны в тех случаях, когда наблюдается наличие толстого слоя уплотненного снега. Что касается снегоуборочных машин, их используют не позднее, чем через семь часов после начала снегопада. Если температура окружающей среды выше одного градуса машины выпускаются быстрее.

По завершению снегопада при положительной температуре из-за таяния снега под колесами автомобилей происходит самопроизвольная чистка дороги. Это благоприятно воздействует на постепенное снижение аварийности. Однако при помощи реагентов этого удастся добиться в разы быстрее. К тому же даже при разрушении уплотненного снега, а также накатов в межполосной зоне все равно наблюдается снег, из-за чего показатели безопасности все равно не дотягивают до уровня летнего периода. В случаях, когда толщина наката выше тридцати сантиметров применения химических реагентов недостаточно. Через десять часов после их использования необходимо производить механическую обработку дороги. В противном случае аварийность на том или ином участке дороги может возрасти от десяти до двадцати процентов.

Уборка снега происходит поэтапно. Перечислим основные стадии:

✓ Расчистка участка. Завалы и снежные скопления убираются экскаваторами, при этом вместе со снегом устраняется и мусор. При необходимости расчищенное пространство посыпается песком.

✓ Погрузка снега. Погрузчик собирает снег в самосвалы или другую технику. Для небольших участков достаточно одной загрузки, но всё зависит от ситуации.

✓ Вывоз снега. Быстрота этого этапа зависит от местонахождения участка и состояния ближайших дорог.

Стоимость работ зависит от площади уборки, количества снега и других факторов местности.

В данной статье мы рассмотрим лишь первый этап – то есть уборку снега. Поставленную задачу мы можем решить с помощью теории игр.

Фон Нейман определил суть теории игр и создал условия для возникновения новой математической теории. С этого момента игры перестали быть развлечением и превратились в сценарий, в котором двое или более человек могли развивать рациональные стратегии, чтобы повлиять на результат партии. Сценарии могли быть абсолютно разными, и для их реализации был необходим такой сложный и фундаментальный аспект, как принятие решений [1].

В своей первой работе ученый провел математическую формализацию антагонистических ситуаций, в которых участвуют два игрока. Особенно его интересовали возможные стратегии, которые могут развивать игроки в играх с нулевой суммой, по определению фон Неймана.

Теория игр очень многогранна и может применяться не только в игровых ситуациях [5]. Ее суть состоит в том, чтобы определить стратегию и формализовать принятие решений.

В данной же ситуации нам необходимо провести так называемую «Игру с природой». «Природа» в виде природных процессов, как часть экономики, не стремится «специально» навредить своему сопернику, но она наносит некоторый ущерб его экономической деятельности и этот «проигрыш» для неё может быть минимален, если, вообще, без него для окружающей среды нельзя обойтись. Игрок А в таких случаях – это экономические субъекты, а игрок В – это «природа».

Существует два типа задач в играх с природой [4]:

✓ задача о принятии решений в условиях риска, когда заданы вероятности, в соответствии с которыми природа воспроизводит любое из вероятных состояний;

✓ задачи о принятии решений в условиях неопределенности, то есть ситуация при которой отсутствует возможность извлечения данных о возможных вариантах возникновения того или иного состояния природы.

Данная теория позволяет нам смоделировать ситуацию и посмотреть, какая из описанных стратегий окажется наиболее эффективной.

Для моделирования данной ситуации возьмем условный город К. с параметрами дорог: ширина 12 метров, длина 100 км. Определим возможные стратегии природы и лица, принимающего решение (ЛПР).

Стратегии природы:

Q_1 – скорость снегопада 1,5 см/ч;

Q_2 – скорость снегопада 3 см/ч;

Q_3 – скорость снегопада 5 см/ч.

Стратегии ЛПР:

$P1$ – 36 спецмашин, время реагирования – через 2 часа;

$P2$ – 85 спецмашин, время реагирования – через 4 часа;

$P3$ – 125 спецмашин, время реагирования – через 6 часов.

Для определения количества времени, которое будет затрачено на уборку снежного покрова, необходимо произвести ряд вычислений. Для начала необходимо рассчитать объём снега на дорогах (M):

$$M = A \cdot B \cdot C,$$

где A – ширина дороги;

B – длина дороги;

C – высота снежного покрова.

Таким образом, мы вычислили, какое количество снега предстоит убрать. По техническим характеристикам одна комбинированная дорожная машина (КДМ) может убирать $Z = 1000 \text{ м}^3/\text{ч}$. Отсюда следует, что для уборки необходимого количества снега нам потребуется:

$$T = \frac{M}{E \cdot Z},$$

где T – это, непосредственно, время, которое будет затрачено на уборку снега с учётом объёма снежного покрова, который мы рассчитали выше, и времени реагирования;

E – количество имеющихся КДМ;

Z – объём снега, который способна убрать одна КДМ за час.

Вычисляем, за какое время 35 КДМ способны расчистить дорогу со снежным покровом в 3 см (при условии реагирования на снегопад через 2 часа).

$$M = 12 \cdot 100\,000 \cdot 0,03 = 36\,000 (\text{м}^3).$$

$$T = \frac{36\,000}{36 \cdot 1\,000} = 1 (\text{час}).$$

Таким образом, для того, чтобы 35 КДМ расчистили дорогу в 100 км, при условиях продолжающегося снегопада в течение 2 часов со скоростью 1,5 см/час, и времени реагирования – 2 часа, понадобится один час времени. Была рассчитана ячейка a_{11} матрицы, представленной ниже. Остальные значения ячеек вычисляем по аналогии и получаем следующую платежную матрицу:

	Q1	Q2	Q3
P1	1	2	3,5
P2	0,8	1,7	2,8
P3	0,86	1,7	2,9

Необходимо, так же отметить, что если нет сведений о вероятностях различных состояний погоды, то необходимо рассмотреть данную матрицу по некоторым критериям.

I. Критерий Вальда – максиминный. Из него следует, что игрок рассматривает наихудший вариант из сценариев природы и, исходя из них, выбирает наименее критический, по отношению к себе.

То есть, для стратегии P1 – максимальное количество затрачиваемого времени – 3,5 часа, после действия стратегии Q1; для стратегии P2 – максимальное количество затрачиваемого времени – 2,8 часа, после наступления стратегии Q2; и для стратегии P3 – максимальное количество затрачиваемого времени – 2,9 часа, после действия стратегии Q3.

Таким образом, из максимальных значений 3,5; 2,8 и 2,9, минимальный объем времени (2,8) дает стратегия P2, то есть она является оптимальной.

II. Критерий Сэвиджа – минимаксный. Он предполагает анализ и отбор игроком наилучших вариантов из сценариев природы, и выбор из них наименее привлекательного.

То есть, для стратегии P1 – минимальное количество затрачиваемого времени – 1 час, после действия стратегии Q1; для стратегии P2 – минимальное количество затрачиваемого времени – 0,8 часа, после наступления стратегии Q2; и для стратегии P3 – минимальное количество затрачиваемого времени – 0,86 часа, после действия стратегии Q3.

Таким образом, из минимальных значений 1; 0,8 и 0,86, максимальный объем времени (1) дает стратегия P1.

III. Критерий максимума – максимаксный. Данный критерий является наиболее оптимистичным, так как предполагает, что наступит наиболее благоприятный вариант из вероятных стратегий природы (в нашем случае небольшое количество снега, а значит, и меньше временных затрат), и с учетом этого игрок выбирает наиболее благоприятную из своих стратегий (так же с наименьшим временным периодом).

То есть, для стратегии P1 – минимальное количество затрачиваемого времени – 1 час, после действия стратегии Q1; для стратегии P2 – минимальное количество затрачиваемого времени – 0,8 часа, после наступления стратегии Q2; и для стратегии P3 – минимальное количество затрачиваемого времени – 0,86 часа, после действия стратегии Q3.

Таким образом, из минимальных значений 1; 0,8 и 0,86, минимальный объем времени (0,8) дает стратегия P2.

Анализ практических ситуаций проводится по нескольким критериям одновременно, что позволяет глубже исследовать суть явления и выбрать наиболее обоснованное управленческое решение. В качестве оптимальной на основании совокупных исследований берется та стратегия, которая чаще других называлась оптимальной по всем критериям.

Исходя из полученных данных, мы можем сделать вывод, что оптимальным вариантом будет стратегия P2, так как мы реагируем на условия погоды через 4 часа началом работ 85 спецмашин. Даже при условии сильного снегопада данная стратегия способна своевременно отреагировать на изменяющиеся условия природы и предотвратить возникновения опасных ситуаций на дорогах.

Выбор критерия (как и выбор принципа оптимальности) является наиболее трудной и ответственной задачей в теории принятия решений. Однако конкретная ситуация никогда не бывает настолько неопределенной, чтобы нельзя было получить хотя бы частичной информации относительно вероятностного распределения состояний природы.

Библиографический список

1. Богданов, А. Д., Жукова, П. Л., Уфимцева, Л. И., Нуйкина, Е. Ю. Теория игр. Игры с природой // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по мат. II междунар. студ. науч.-практ. конф. № 2. URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/2\(2\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/2(2).pdf) (дата обращения: 10.04.2018)
2. Официальный сайт Администрации города Волгограда [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.volgadmin.ru/d/Home/Index> (дата обращения: 8.04.2018).
3. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://volgastat.gks.ru/> (дата обращения: 10.04.2018).
4. Садовин, Н. С., Садовина, Т. Н. Основы теории игр: учебное пособие. – Йошкар-Ола: Марийский гос. ун-т. – 2011. – 119 с.
5. Мингазова, Л. И. Теория игр с природой и ее применение: ВКР. – Казань: Казанский фед. ун-т. – 2015. – 53 с.

Н. И. Журбенко

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ «СПАРК» ДЛЯ ПОИСКА АФФИЛИРОВАННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ С КОМПАНИЯМИ, ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ ИЗ САНКЦИОННЫХ СПИСКОВ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: О. А. Астафурова, к.т.н

Введение санкций в отношении России со стороны США и стран Евросоюза создало затруднения в осуществлении экономической деятельности в разных секторах экономики. Наиболее актуальными вопросами в данных условиях являются: рост рисков, финансовых убытков и сокращение возможностей, предоставляемых участникам сделок посредством инструментов финансирования. Продление санкций со стороны США и дополнение санкционного списка компаний, физических лиц в феврале-марте 2018 года создало новый виток угрозы

для российской экономики. Законодательная инициатива по введению новых санкций и изменению существующих принадлежит Управлению по контролю за иностранными активами (OFAC, Office of Foreign Assets Control), также данная структура устанавливает требования к соблюдению экономических и торговых санкций США, вводит штрафы за их нарушение. Украинско-Российские санкции со стороны США включены в два основных списка – секторальные санкции (Sectoral Sanctions Identifications List – «SSI List») и санкции в отношении специально обозначенных лиц (Specially Designated Nationals List – «SDN List»). Санкции по списку SDN являются более строгими по сравнению со списком SSI. SDN применяются в отношении конкретных физических и юридических лиц, а также объединений и организаций, с которыми запрещается сотрудничество и совершение операций с каким-либо имуществом или правом на имущество. SSI включают в себя список лиц, связанных с соответствующими определенными секторами российской экономики. Имущество этих лиц не подлежит блокировке, в отличие от списка SDN, но на операции с этими компаниями или людьми накладывается ряд ограничений [1, С. 44–57].

Санкции используются не только в отношении лиц в данных списках, но и на компании, которыми они владеют на 50 % и более. Данное условие действует также для дочерних компаний, но в большинстве случаев эта величина складывается из суммарных долей владения лиц из санкционного списка. Если доля пакета акций составляет менее 50 %, то OFAC осуществляет мониторинг данной организации и в дальнейшем может внести организацию в санкционный список.

В косвенной форме принцип «50 % владения» проявляется в следующем: в случае владения заблокированной компанией «А» 50 % компании «В», которая владеет 50 % компании «С», то к последней также применяются санкции двух списков компаний «А» и «В». Обход такого варианта развития событий возможен посредством продажи части активов несанкционной компании вне юрисдикции США, чтобы платеж не был остановлен. Но если активы дочерней компании были заморожены, пока она могла быть признанной санкционной, то изменение структуры собственников ни на что не повлияет. OFAC может принять решение о разблокировке имущества компании «С» в случае, если санкционные лица больше не будут владеть данной компанией. Изменение структуры собственности компании может быть фиктивным, хотя надо понимать, что OFAC и соответствующие органы будут проводить проверку произошедшего отчуждения прав собственности [2]. Необходимо отметить, что при нахождении акционера компании в санкционном списке SDN, данная компания попадает под соответствующие ограничения. Это не касается должностных лиц, но при проведении платежа, банк может потребовать подтверждение того, что данная операция осуществляется не в пользу санкционного лица и не для получения им выгоды.

На основании вышеизложенного можно сказать, что во всех сферах бизнеса остро стоит вопрос о заблаговременном получении информации об аффилированности контрагентов с компаниями или физическими лицами из санкционных списков. Аффилированные лица определяются законодательством как

«физические и юридические лица, способные оказывать влияние на деятельность юридических и (или) физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность» [3]. Современным ответом на данный вопрос является использование информационно-аналитических систем, например, системы «СПАРК», которая содержит функцию поиска аффилированности. Поиск связей осуществляется посредством создания контрольного списка, в который пользователь включает нежелательные компании, в данном случае список санкционных компаний. Возможен поиск связей между списками компаний или проверка отдельно взятого контрагента «против» списка юридических лиц. Функционал СПАРКа позволяет обойтись без дополнительных технологических решений и осуществлять массовую проверку как новых, так и действующих контрагентов [4].

Рассмотрим механизм отслеживания санкционных компаний на примере предприятия ООО «СК «Флагман». Сначала создается список, в который входят компании, находящиеся под санкциями. Далее возможно действовать двумя способами: добавить исходную компанию к списку, поставить галочки на сравниваемых компаниях, нажать кнопку «Поиск связей», что изображено на рисунке 1:

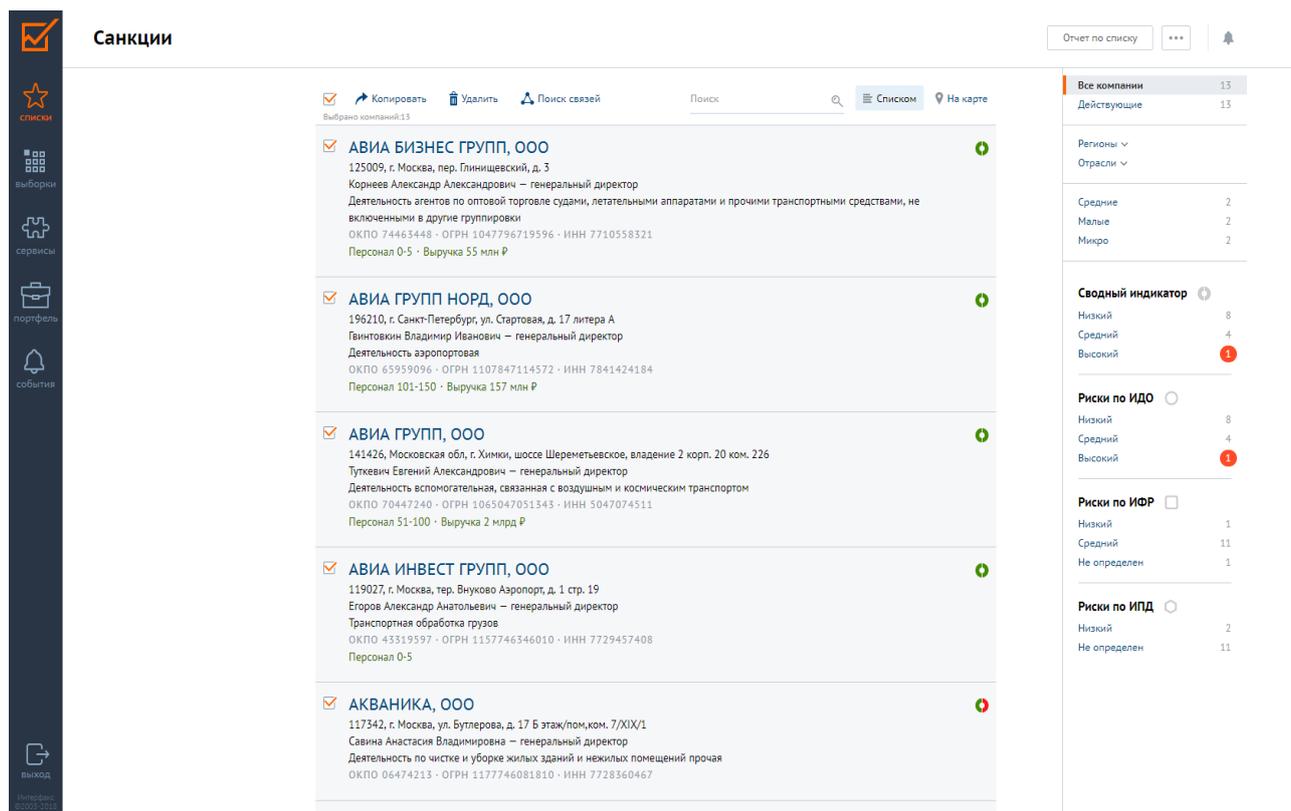


Рис. 1. Исходная организация в списке с санкционными компаниями

Или воспользоваться вкладкой «Сервисы», выбрать «Поиск связей» и ввести ИНН компании, как показано на рисунке 2.

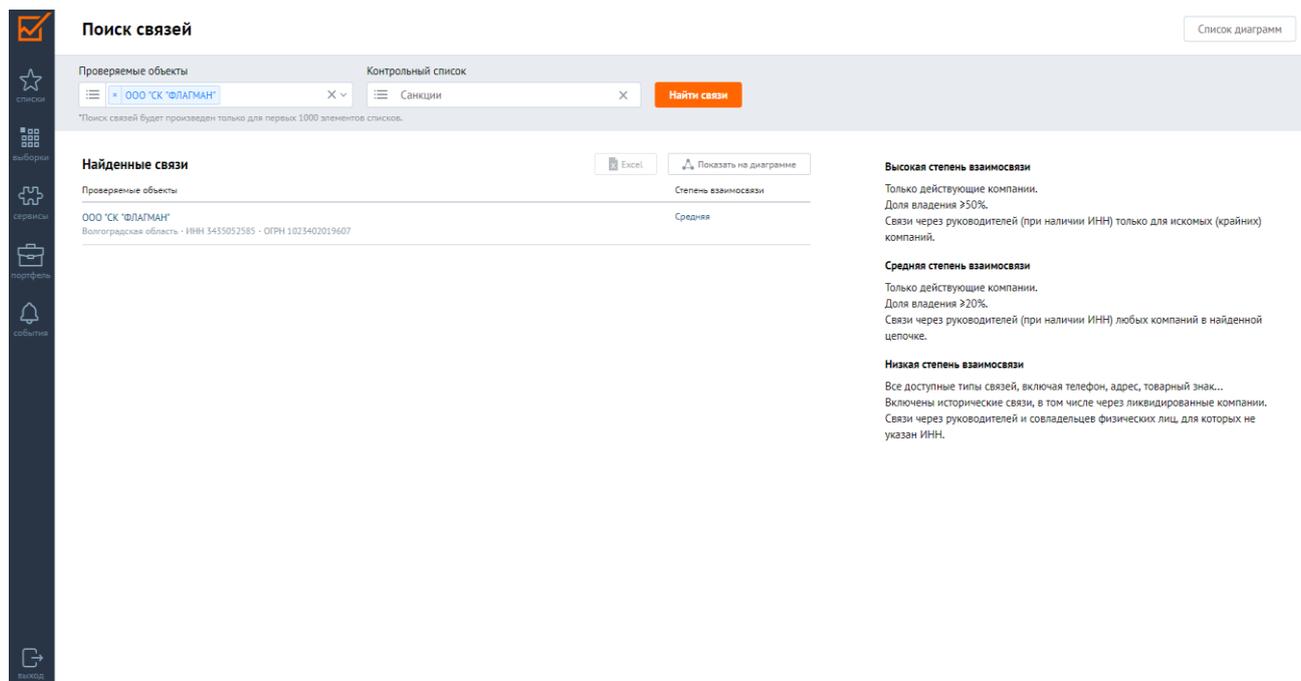


Рис. 2. Поиск связей без добавления исходной организации в список

В итоге появляется окно, где произведена оценка степени взаимосвязи: высокая, средняя, низкая. Высокая степень взаимосвязи характеризуется долей владения $\geq 50\%$ и связями через руководителей (при наличии ИНН) только для искомых (крайних) компаний. Средняя степень взаимосвязи включает долю владения $\geq 20\%$. Низкая степень взаимосвязи подразумевает все доступные типы связей, включая телефон, адрес, товарный знак. Организация ООО «СК «Флагман» имеет среднюю и низкую степени взаимосвязи со сформированным списком санкционных компаний. Взаимосвязи обусловлены наличием в данном списке банков, с которыми могут быть связаны учредители этой компании. На данный момент, отслеживание лиц из списка SDN возможно посредством отслеживания взаимосвязи с санкционными компаниями или же через ИНН данных лиц, если они являются учредителями каких-либо организаций.

Мониторинг за изменениями в списке осуществляется посредством выбора вкладок «Списки», следующее – значок «Колокольчик», далее «Настройки мониторинга» и «Параметры». Пользователем задаются необходимые параметры и далее посредством рассылки сообщений в СПАРКе или на почте возможно отслеживать новые связи с санкционными компаниями, как показано на рисунке 3:

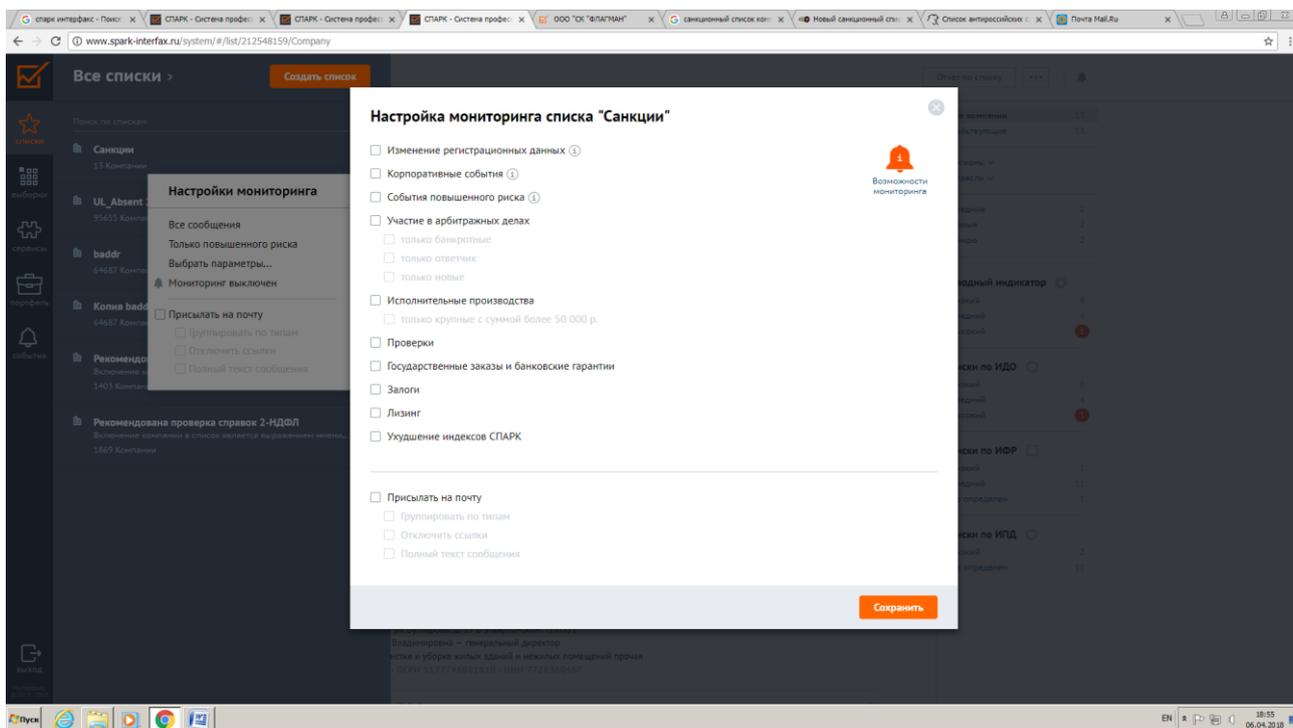


Рис. 3. Мониторинг списка компаний под санкциями

Таким образом, сервис «Поиск связей» в информационно-аналитической системе «СПАРК» позволяет пользователям отслеживать изменения в связях санкционных компаний, а также исключить попадание собственной организации под условия санкций из-за аффилированности с контрагентами. В результате проведенного исследования можно сделать вывод о том, что в настоящее время поиск связей с санкционным списком SSI возможен в полном объеме, что нельзя сказать о списке SDN.

Библиографический список

1. Шишкин, А. В., Латышов, А. В. Внешняя торговля России в 2014 г.: взгляд из-под санкций // Международная торговля и торговая политика. 2015. – № 2. – С. 44–57.
2. Sectoral Sanctions Identifications List [Электронный ресурс] – Электронные дан. – Office of foreign assets control. – Режим доступа: URL: <https://www.treasury.gov/ofac/downloads/ssi/ssi.pdf>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Закон РФ от 22.03.1991 N 948-1 (ред. от 26.07.2006) «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»
4. Система «СПАРК»: поиск аффилированности. Электронный ресурс [URL]: <http://www.spark-interfax.ru/ru/features/realtions>

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ АНАЛИЗЕ СОВРЕМЕННЫХ ПОЛИТИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: В. М. Запрягайло, к.т.н.

Глобализация проблематики политических конфликтов, тесное переплетение внутренних и внешних факторов ведут к формированию широкой и разнообразной повестки дня. В этом состоит одна из главных особенностей международной среды начала XXI столетия в сравнении с обстановкой второй половины XX века.

Специфика современных международных отношений заставляет обратить внимание на следующие аспекты [2].

Во-первых, произошло изменение формы проявления конфликтов наряду с постоянством основных причин, определяющих их специфику. Развитие постиндустриального общества и его повсеместная информатизация обуславливает новые формы международной борьбы в западном мире – информационные, психологические и технологические войны.

Роль информации для современного мирового сообщества трудно переоценить. В связи с этим, на наш взгляд, одним из главных ресурсов борьбы становятся СМИ и «мировое общественное мнение», которое может оправдать практически любое действие. Как следствие, СМИ и «мировое общественное мнение» становятся одними из главных ресурсов борьбы.

Во-вторых, уменьшение значимости территории как таковой в международных конфликтах. Контроль и расширение большой территории государства не становятся целями. В конце XX – начале XXI вв. на первый план выносятся доминирование в сфере инноваций, информационном пространстве, привлекательность для ТНК, инвестиций, человеческого капитала и т.п. В основном, именно «владение информацией» становится главным инструментом борьбы и одновременно целью.

Некоторые ученые полагают, что под воздействием глобальных информационных процессов начинают вызревать и новые виды общения, что служит не только основой для последующих социальных изменений, но и ведет к качественному преобразованию структуры международных отношений. По утверждению петербургского исследователя В. П. Талимончик, «инфокоммуникационная революция свидетельствует о радикальных изменениях в жизни общества, преобразовании традиционных групп общественных отношений, а также появлении новых групп (электронной коммерции, электронного правительства, электронной медицины, дистанционного образования и т. п.)» [3]. В итоге мож-

но сделать вывод о том, что в современном мире информационные коммуникации лежат в основе экономических, политических, социальных и культурных отношений и факторов. К этому можно добавить, что темп информационных отношений имеет принципиальное значение для нарастающего ускорения жизни человечества, в том числе в международных отношениях и возникающих в них конфликтах. При этом в условиях глобализации временные характеристики информационных процессов меняются с нарастающей скоростью.

Эффективной конвергенции препятствуют политические разногласия, которые коренятся в различии интересов отдельных государств. Это обстоятельство требует фундаментального пересмотра проблематики современных политических конфликтов.

С этой целью актуально проведение стратегического анализа и управления политическими конфликтами на основе информационно-аналитических технологий.

В каждом конкретном политическом конфликте всегда участвует несколько сторон, представляющих свои цели. Одновременно с этим, несмотря на различия факторов, они делятся на 2 стороны в зависимости от отношения к существующей ситуации в легализованных общественной и политической системах: защитники и оппозиционеры. Способность каждой из этих сторон контролировать политический конфликт определяется как их стратегии. Это прослеживается в зависимости как от объективных свойств факторов, присутствующих в структуре и динамике политического конфликта, так и от характеристик каждой из сторон. Стратегия определенной стороны конфликта, которая стремится держать под контролем развитие ситуаций конфликта, в любом случае будет связана со следующими факторами:

1. Системные – факторы, определяющие состояние нарушения равновесия политической системы (типы политических режимов, создаваемые правящими группами и сталкивающиеся с проблемами перераспределения власти и собственности);

2. Ситуативные – факторы политических установок и поведения сторон конфликта (военные, геополитические, исторические, социальные, религиозные и культурные).

В процессе стратегического планирования определяется множество конкретных целей, которые должны быть достигнуты согласно установкам тех, кто принимает решения, а также пути их реализации [4]. Методика оценки основана на расчете ресурсов и политик, которые могут быть применены с целью подавления действия конкретного фактора для интенсификации или стимулирования в сторону снижения конфликтности, а также вывод модели действий.

Анализ современных политических конфликтов относится к слабоструктурированным задачам и должны решаться с помощью нестандартных методов. Поэтому для решения данных конфликтов необходимо использовать информационно-аналитические технологии (такие, например, как экспертные системы, системы поддержки принятия решений, методы моделирования). Их применение позволяет не только частично структурировать и формализовать работу

экспертов и лиц, принимающих решения, но и существенно повысить качество аналитической работы [1].

Методы моделирования процессов, происходящих в международных отношениях, базируются на различных подходах и имеют разные цели. К примеру, методы моделирования по аналогии основаны на использовании информационной модели политических процессов, позволяющей описывать их в единой структуре, что даёт возможность разрабатывать базы данных по исследуемой проблеме, включающие сотни примеров (например, широко используемые в настоящее время базы данных по кризисам и конфликтам – CASCON, Conflict and Peace Data Bank (COPDAB), WorldEvent / InteractionSurvey (WEIS), Violent Intranational Conflict Data Project(VICDP), Intranational Political Interactions (IPI) [4].

Достаточно эффективно при анализе современных политических конфликтов могут применяться следующие методы моделирования в информационно-аналитических технологиях (табл. 1).

Таблица 1

**Характеристика методов, применяющихся
для моделирования политических конфликтов**

Название метода	Характеристика
<p>Игровое моделирование (рефлексивная игра, игровое моделирование приоритетов сторон с переменными векторами, теория драмы)</p>	<p>Данный метод позволяет оценить влияние деятельности всех участников событий по реализации ими собственных целей на развитие конфликта. Это обеспечивает значительное повышение адекватности и надёжности полученных результатов. При этом в большинстве случаев оцениваются и анализируются не только альтернативные стратегии поведения сторон, участвующих в конфликте, но и последствия применения данных стратегий (неантагонистические интересы). Это позволяет предлагать возможные сценарии развития кризисов и конфликтов, а также выявлять наиболее вероятностный сценарий среди предложенных.</p>
<p>Исследование переговорных процессов («чередование» и «равенство»)</p>	<p>В основе данного метода лежит разработка процедур, которые обеспечивают достижение конфликтующими сторонами согласия на базе максимально возможного учета их интересов. Такая эффективность процессов определяется соблюдением сторон принципа равенства. Процедура «чередование» предполагает деление ресурса примерно на равные части (по стоимости). Далее одной стороной выбирается доля для себя, после этого выбор предоставляется второму участнику, потом вновь первому и т.д. Процедура «равенство» предполагает, что каждый из участников конфликта получит равную долю ресурса.</p>
<p>Исследование иерархий («Император», «Expert Choice», «Criterium Decision Plus»)</p>	<p>Метод позволяет проанализировать цели и интересы сторон конфликта в структуре, которые определяют развитие исследуемого политического конфликта. Также данный метод позволяет провести оценку степени количественного влияния на развитие конфликта его участников. Также проводится анализ различных точек зрения в отношении вектора развития конфликта.</p>

Название метода	Характеристика
Когнитивное моделирование («Компас», «Канва», «Ситуация», «iThink», «Decision Explorer»)	При исследовании политического конфликта данным методом анализируемый конфликт изображается в виде когнитивного графа (или когнитивной карты), представленный сетью связей (отношениями с прямыми и обратными связями), которые соединяют значимые факторы изучаемого конфликта. Положительная связь означает, что усиление одного фактора приводит одновременно к усилению второго. Отрицательная связь показывает, что усиление действия одного фактора приведет к ослаблению действия другого, и наоборот

Источник: составлено автором.

Применение вышеперечисленных методов при анализе современных политических конфликтов выявляет следующие практические проблемы.

Игровое моделирование: во многих случаях определить значения целевых функций игроков в соответствии с игровым моделированием не представляется возможным. Чтобы задать значения векторов приоритетов игроков, необходимо учесть слишком разноплановые факторы, влияющие на взаимоотношения игроков, а также развитие их отношений во времени. Данная проблема делает невозможным решение прямой задачи игрового моделирования, заключающейся в определении использования конкретных стратегий игроками, реализующих тот или иной заранее определённый принцип оптимальности (принцип гарантии результата). Одновременно с этим появляется возможность для исследования и решения целого комплекса обратных задач игрового моделирования.

Исследование переговорных процессов: анализ данного метода позволил выявить, что в процедуре «чередование» очень сложно договорится о том, кто из сторон конфликта будет первым делать выбор. А процедура «равенство» во многих случаях не удовлетворяет принципу эффективности и допускает возможность манипулирования – поскольку одна сторона делит, а другая выбирает. Эффективность метода заключается в степени честности сторон при оценке ресурса деления.

Исследование иерархий: при построении иерархической структуры конфликта особенно важно обратить внимание на субъективность данного метода. Построение иерархической структуры, равно как и проведение оценки её элементов (получение данных об элементах нижестоящего уровня иерархии для вышестоящих по приоритетности) осуществляется путём проведения экспертного опроса. Однако, субъективность метода исследования иерархий диктует вариант наиболее эффективного его применения в качестве инструмента поддержки информационно-аналитической деятельности. Он в свою очередь позволяет специалистам строить, корректировать и анализировать собственные модели развития событий конфликта.

Когнитивное моделирование: используя данный метод, важно понимать, каким образом будет получен качественный результат. Так как при построении когнитивной карты наряду с факторами используются мнения экспертов и неформальные суждения, то взаимосвязи между набором факторов не всегда опи-

сываются в точности. Также необходимо учитывать только те связи, существование которых не вызывает сомнений у специалиста. Программа когнитивного моделирования сама выявит опосредованные связи.

Библиографический список

1. Абаев, Л. Ч. Об актуальных подходах к моделированию международных отношений / Л. Ч. Абаев // Проблемы национальной стратегии. – 2011. – № 2. – С. 31–48.

2. Долгополый, С. Ю. Международные конфликты XXI столетия: какими они будут? / С. Ю. Долгополый // Актуальные проблемы современных международных отношений. – 2014. – № 4. – С. 103–109.

3. Информационное общество и международные отношения: Учебник / Болгов Р. В., Васильева Н. А., Виноградова С. М. – СПб: СПбГУ. – 2014. – 384 с.

4. Ожиганов, Э. Н. Стратегический анализ политики: Теоретические основания и методы: Учебное пособие для студентов вузов / Э. Н. Ожиганов. – М.: Аспект Пресс. – 2006. – 272 с.

М. А. Шумаков

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЛОКЧЕЙНА

Волгоградский институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
Научный руководитель: О. А. Астафурова, к.т.н.

31 октября 2008 года в интернете появилась научная статья, в которой был подробно описан принцип существования совершенно новых электронных денег – «Белая книга» биткойна. Криптовалюта – цифровая валюта, которая защищена на основе криптографии. «Крипто» означает шифр.

Он надежный, и это связано с тем, что безопасность сети обеспечивается майнерами. Майнеры получают биткойны за новый блок, который подтверждает операции в сети. После проверки все транзакции записываются в общедоступный журнал. Фактически стандартные банки тоже пользуются мощностью серверов для своих операций, просто разница в том, что у биткойна эта самая мощность распределена. Каждый компьютер, на котором работает майнинг-ферма, содержит копию архива всех транзакций за всю историю существования биткойна. Этот архив называется блокчейн, и туда постоянно вписываются новые транзакции. Причем, для пользователей биткойна это производится бесплатно, комиссии нет. Майнеры получают вознаграждение от самой системы биткойн в виде создаваемых новых электронных монет, то есть майнинг неразрывно связан с поддержанием всей системы на плаву.

«Важно помнить, что если бы не было биткойна, то не было бы и технологии распределенного реестра», – отмечает председатель Комиссии по торговле товарными фьючерсами Дж. Кристофер Жанкарло.

Блокчейн – это распределенная база данных, где зафиксированы общедоступные сведения. Простыми словами, блокчейн – это дневник, который можно вести совместно, но невозможно подделать, исправить или удалить старые записи. Важнейшей особенностью данной технологии является децентрализованность, что означает отсутствие контроля над системой со стороны государственных регуляторов или других централизованных органов. В то время, как классические базы данных хранятся на специально отведенных серверах, контролируемых их владельцами, и в случае неполадок или атаки на сервер могут быть полностью утрачены, блокчейн хранится на множестве компьютеров – и даже если часть из них будет взломана, система никоим образом не пострадает. В этом и заключается уникальность технологии распределенного реестра.

Многие думают, что блокчейн – исключительно «территория» криптовалют, однако, это не так. Теоретически в блокчейн возможно записать любую информацию – как данные о финансовых транзакциях, так и полное собрание мировой литературы.

Естественно, все данные в блокчейне должны быть достоверны, поэтому все записи необходимо проверять на подлинность – в случае биткойна, этим занимаются майнеры, которые записывают проверенную транзакцию в блок, где она остается навсегда.

При этом любая информация в блоке должна быть подтверждена несколькими независимыми источниками, прежде чем будет считаться действительной. Просмотреть записанные данные и убедиться в их достоверности может любой человек.

Блокчейн хранится, где угодно. Есть так называемые узлы (ноды) сети, где хранится полная актуальная версия блокчейна – к ним обращаются остальные узлы, если необходимо проверить какие-либо данные.

Любой человек может скачать актуальную версию блокчейна из открытых источников. На сегодняшний день мы можем передавать друг другу всякого рода информацию посредством децентрализованной интерактивной платформы интернета.

Однако, если дело касается денег, мы обращаем внимание на централизованное финансовое учреждение – банк. Да, можно возразить, что существует множество платежных онлайн-сервисов (таких как PayPal, например), однако такие ресурсы требуют интеграции с кредитной картой или банковским счетом, иначе полноценное использование сервиса невозможно.

Блокчейн может избавить пользователей от такого «посредника», как сектор финансовых услуг, единолично регистрируя сделки, подтверждая подлинность личности и заключая контракты.

О заключении контрактов стоит поговорить отдельно, ведь такая процедура может оказаться полезной и вне финансового сектора. Кроме ввода в обращение биткойна, блокчейн может быть использован для хранения множества видов цифровой информации, например компьютерного кода.

Такой фрагмент кода может быть запрограммирован так, что будет выполняться исключительно в случае ввода ключей обеими договаривающимися сторонами, которые тем самым соглашаются на заключение контракта.

Тот же код может получить данные из внешних источников информации (новостные заголовки, стоимость акций, метеорологический сводки и т.п., – то, что может проанализировать компьютер), а затем составлять контракты, регистрируемые в автоматическом режиме при выполнении некоторых условий.

Такой механизм получил название «смарт-контракты» (умные контракты), а перспективы применения такого механизма просто бесконечны.

Такой механизм может контролировать использование интеллектуальной собственности, определяя, сколько раз пользователь может получить доступ к определенным данным, поделиться ими и скопировать.

На основе такого механизма можно создать также систему голосования, защищенную от фальсификации, систему распространения информации без ограничения цензуры и очень много других полезных вещей.

Система блокчейна ведет записи всех транзакций в сети, распределенной между всеми пользователями, что делает невозможными мошенничество и кражи. По этой причине блокчейн уже используется как средство контроля за регистрацией земли и государственными контрактами в Швеции и Японии, и эти преимущества могут быть использованы и в развивающихся странах.

Преимущества блокчейна:

✓ Обмен осуществляется без посредничества третьей стороны, что устраняет риски контрагента.

✓ Пользователи контролируют всю свою информацию и транзакции.

✓ Данные блокчейна достоверные, полные, последовательные, своевременные, точные и доступные.

✓ Пользователи могут быть уверены в том, что транзакции будут выполняться точно так же, как команды протокола, устраняющие необходимость в доверенной третьей стороне.

✓ Изменения в публичных блочных цепях общедоступны для всех сторон, что создает прозрачность и стабильность транзакции.

✓ Время транзакций сокращается до минут и обрабатываться круглосуточно и без выходных.

✓ Исключая посредников и расходы на персонал, значительно снижаются транзакционные сборы.

Блокчейн – поистине революционная технология, которая может решить огромное количество вопросов в сферах недвижимости, банковского дела, юридической отрасли, ведение земельного реестра, умные договоры, торговые операции, свидетельство о регистраций гражданских состояний, документы об образовании, медицинское страхование и т.п., где на сегодняшний день работает огромное количество посредников, заверяющих и подтверждающих те или иные события, такие как выплата зарплаты, продажа дома, проход транзакции и т.д. Всем этим может заниматься блокчейн в автоматическом режиме и без посредников.

Большим преимуществом блокчейна над другими финансовыми структурами является то, что он действительно является международным. В отличие от других методов централизованных платежей, криптовалюты могут свободно передаваться за границу без каких-либо сложностей. Это позволит легко переводить небольшие суммы денег между физическими лицами или предприятиями, убирая барьеры для доступа к денежным операциям.

Именно поэтому, сегодня все взгляды обращены на эту инновационную технологию, способную изменить мир. «Это (блокчейн – ред.) точно не то, что нужно запрещать», – считает глава Сбербанка России Герман Греф. «Эта технология может применяться абсолютно в любых областях: она принесет «мегавозможности» для банковской сферы и других отраслей. В ней заинтересованы практически все участники рынка и тот факт, что она будет развиваться в России, не подлежит сомнению», – отмечает Ольга Скоробогатова, заместитель председателя Центробанка России.

В гонку, под названием блокчейн, уже вступило несколько стран:

- ✓ В США презентовали платформу по юридической и операционной деятельности бизнеса.
- ✓ Власти Дубая планируют перевести всё государственное управление на блокчейн-протокол.
- ✓ В Швеции тестируется платформа купли-продажи земельных участков.
- ✓ Грузия – первая в мире внедрила блокчейн в государственном реестре.
- ✓ В России планируется внедрение блокчейна в государственном управлении.

Научное издание

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ: ИНСТРУМЕНТЫ И ТЕХНОЛОГИИ

*XI Международная научно-практическая конференция
студентов и молодых ученых*

Сборник научных статей

19 апреля 2018 г.

Электронное издание

Статьи в авторской редакции

Издательство Волгоградского института управления – филиал ФГБОУ ВО РАНХиГС
400078, Волгоград, ул. Герцена, 10