



АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ



№ 9
Часть VII

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ
ПО МАТЕРИАЛАМ IX МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
Г. БЕЛГОРОД, 31 ДЕКАБРЯ 2015 Г.

ISSN 2413-0869

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Сборник научных трудов
по материалам
IX Международной научно-практической конференции

г. Белгород, 31 декабря 2015 г.

В восьми частях
Часть VII



Белгород
2015

УДК 001
ББК 72
С 56

Современные тенденции развития науки и технологий :
С 56 сборник научных трудов по материалам IX Международной научно-практической конференции 31 декабря 2015 г.: в 8 ч. / Под общ. ред. Е.П. Ткачевой. – Белгород : ИП Ткачева Е.П., 2015. – № 9, часть VII. – 144 с.

В сборнике рассматриваются актуальные научные проблемы по материалам IX Международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития науки и технологий» (г. Белгород, 31 декабря 2015 г.).

Представлены научные достижения ведущих ученых, специалистов-практиков, аспирантов, соискателей, магистрантов и студентов по экономике.

Информация об опубликованных статьях предоставляется в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) по договору № 301-05/2015 от 13.05.2015 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте: **www.issledo.ru**

УДК 001
ББК 72

ISSN 2413-0869

© Коллектив авторов, 2015
© ИП Ткачева Е.П. (АПНИ), 2015

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	5
<i>Kagermazova D.A.</i> HISTORICAL BACKGROUND OF EXECUTIVES' COMPENSATION	5
<i>Аверкова Е.В., Крылова И.В., Раздерищенко И.Н.</i> ПРОЦЕДУРА БАНКРОТСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: РУКОВОДСТВО К ДЕЙСТВИЮ	8
<i>Бадмаева Д.Г., Некрасова Е.В.</i> АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ.....	11
<i>Бейсенова Ю.С., Алексютина А.В.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ВНУТРИ ОДНОЙ ОТРАСЛИ	15
<i>Бунькова Т.Е., Макарецова А.А.</i> ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ПРЕДПРИЯТИЯ.....	19
<i>Васильева Е.А., Затылков Н.И.</i> ОСОБЕННОСТИ РЕГИСТРАЦИИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В СФЕРЕ ПЧЕЛОВОДСТВА.....	21
<i>Веревкина Е.Д., Клишевич Н.Б.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ	23
<i>Гейко Э.О., Попова А.А., Переладова К.И., Смышляева М.В.</i> ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ.....	26
<i>Голубцова Е.В., Юлгушева Л.Ш., Акоюн Г.К.</i> НОВАЦИИ В МЕТОДАХ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ	29
<i>Горбунова Е.А., Реберг К.С., Степанченко Е.В.</i> ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ	34
<i>Зильбер К.Е., Бахмач М.Р., Кисилевич Т.И.</i> ОСОБЕННОСТИ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ТУРИСТА И ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ	39
<i>Зильбер К.Е., Багдасарян А.А., Кисилевич Т.И.</i> ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УСЛУГ В ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ.....	43
<i>Зимина Н.О., Седых Н.В.</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ КАК МЕТОД ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ.....	46
<i>Иванова Я.Я., Кореньков С.И.</i> ДЕОФШОРИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	50
<i>Исламутдинов В.Ф., Лаврентьева Н.О.</i> ИНСТИТУТ ПЛАТНОЙ МЕДИЦИНЫ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ КОНТРАКТОВ	54
<i>Карнаух И.В.</i> ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ	58
<i>Кирьянова А.А.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ООО «ЭЛЕКТРОРЕМОНТНАЯ КОМПАНИЯ»	61
<i>Кокуйцева Т.В., Орлова А.Ф.</i> ПОДХОДЫ К СОЗДАНИЮ ЕДИНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА СНГ НА БАЗЕ ВОВЛЕЧЕНИЯ ВУЗОВ, НАУКИ И ПРОИЗВОДСТВА В ПРОЦЕССЫ ИНТЕГРАЦИИ	66
<i>Коломиец М.А., Молчанова О.В.</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ РИСКАМИ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК С УЧАСТИЕМ МОРСКОГО ТРАНСПОРТА	71

Кононов В.Ю. СОВРЕМЕННЫЙ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА В КУРСКОЙ ОБЛАСТИ	78
Короткова Е.М., Двалишвили А.Т. НАЛОГОВЫЕ ПОСЛАБЛЕНИЯ ДЛЯ РЕЗИДЕНТОВ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ.....	84
Кылосова В.В. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА	88
Лайкам В.В., Сметанин А.Г. РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ СТУДЕНТА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ	90
Мамрукова О.И., Манина Е.В. НАЛОГОВЫЕ РИСКИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ ПРИ ВЕДЕНИИ БИЗНЕСА В РОССИИ.....	92
Митрофанова И.А., Бегачева Ю.И. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	96
Назарова Ю.Ю., Беляева А.В., Давлетбаев Р.Х. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ СООБЩЕСТВА.....	100
Павлова М.И., Притужалова Я.А. ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЙ ОСНОВНОГО И ОБРОТНОГО КАПИТАЛА В ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ	104
Путинцева В.В. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА МЯСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	107
Ревинский А.В. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ИНДУСТРИЮ ПИФ В РОССИИ.....	111
Сивкова С.В., Багдасарян А.А. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ОТРАСЛЕВОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	119
Тимигова Л.А-В. РОЛЬ КЛАСТЕРОВ В РАЗВИТИИ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	124
Тимофеев Е.И. К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	127
Шакирова Р.К. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ФИСКАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА В РОССИИ.....	129
Шевченко И.В., Миранова А.М. ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ.....	134
Шевченко И.В., Вахидов М.Ш. К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ ..	136
Щербаков В.Н., Падурец С.А. ЭНДОГЕННЫЙ УРОВЕНЬ МОДЕРНИЗАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ.....	139

HISTORICAL BACKGROUND OF EXECUTIVES' COMPENSATION

Kagermazova D.A.

International Finance Faculty student,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Russia, Moscow

This article investigates the origins of various types of executives compensation applied nowadays. It outlines the agency problem and the historical background of IFRS 2 establishment.

Key words: share-based payments, accounting, compensation, IFRS, stock options

It becomes increasingly noticeable that more and more companies are shifting to offer stock options to their executives. Every day they take strategic decisions that affect the entire destiny of the company and shape the whole direction of the business. The main challenge is that managers usually act strategically and in their best interests. [4, p 1] This problem is known as the agency problem between executives and shareholders, which could be partly resolved by granting stock options to reduce the risk-adverse attitude of executives [3, p 1186].

Executives' compensation is a topic that has fascinated economic and management researchers since the late 1930s. Since then many positive consequences of participation in equity compensation programs have made this phenomenon a topical issue in international business community. However, the strongest attention to the problem was caused by the notorious scandals in corporate finance history erupted in the U.S. economy at the beginning of the millennium. Corporation Enron, WorldCom and Tyco had undermined confidence in effectiveness of United States corporate governance. These events show a massive failure of U.S. system in preventing such misconduct. Thus, there was a gap in reporting standards that provoked the establishment of share-based payments, for which this paper is dedicated to. The main purpose of this International Standard is to ensure, that financial statements give a true and fair view.

There are several benefits for companies in utilizing stock option plans: as an alternative way to retain finances, as a tool for retaining employees, and motivate staff to improve business performance in the long run, in other words, to align managerial interests with stockholders'.

Some analysts claim that stock options have been key reason for the recent economic growth, saying that if Silicon Valley is the economic engine of the world, then options – fuel.

One of the main purposes of share-based payment, as a general rule, is to reduce costs. Sometimes, this is the only way to survive for young and cash poor companies. At the same time, transnational corporations with much larger market size issue new common shares to cover transactions by the employees or third parties. [2, p.1185] Firms can make considerable saving with SBP through paying for external services provided by third parties.

As an illustrative example, in the mid-1950s, eight young semiconductors left their jobs to establish a new company. The problem was a shortage of funds, which they solved by receiving a start-up equity from Fairchild Camera & Instrument with one condition: if they succeed, Fairchild would have a right to buy their business. The new start up really did go well, so investors bought the business, leaving founder with 250000 dollars stock of Fairchild Semiconductors.

This example is considered to be the birth of the employee stock option. After that case, inspired by the possibility to gain profit with equity instruments, many young and ambitious employees left their jobs to set up a business in Silicon Valley.

As we have seen from past experience, effective corporate management is achieved not only by professionalism of executive managers, but also by alignment interests between these persons and shareholders. However, it is usually manager's personal interests, rather than the interests of owners that often take a stronger role in decision-making.

Monitoring of executive's actions is rather complicated and expensive. A useful tool in resolving the agency problem is the right selection of the compensatory package structure, when the combination of interest in or right over the property, bonuses and stock options delink manager' income managers to the equity value, thus, motivating to its preservation and growth.

It was in that spirit that in 1956 a lawyer San Francisco and an economist Louis O. had developed the concept of the ESOPs. When the Great Depression hit in 1929, Louis Kelso was 16 years old. It is precisely these sad experiences, prompted him to reflect on economic causes of growing wealth disparity in society. In the course of these reflections, Kelso with his co-author Mortimer Adler published "The Capitalist Manifesto" in 1958. The book argues that Karl Marx, the author of "The Communist Manifesto", was basically right in his analysis of the capitalist mode of production, but absolutely illogical in his conclusions [1, p 58]. According to the authors, in order to struggle against the mechanism of the capital concentrated in the hands of a few person resulting in increased exploitation of the employees and absence of any social rights, companies should reduce the concentration of capital. Thus, creating conditions where the employees could become an owner of capital.

In order for this to be realized, workers were required to buy part of the capital from the owner, but could they earn such an amount of money?

The answer is obvious: absolutely impossible. The evaluators found that if workers cut their costs to the minimum, mobilized all their savings and mortgaged their properties to the hilt, they could only be able to pay the interest, but never the principal itself. For this reason, Louis O. Kelso had developed and proposed a financial scheme that was implemented in 1956 in California to enable the employees of a profitable group of local newspapers to buy out its retiring owners.

This example is considered to be the first successful implementation of Employee Stock Ownership Plan, where the workers of the company became able to buy 72% of the shares without spending their own money.

Thus, we may conclude that the share option programs as a part of compensation packages are not new to managers. Many companies in the latter 1970s and 1980s had increasingly turned to using share options to encourage executives to act in the shareholders' best interests.

The popularity of share options continued to rise during 1980s and the issue had arisen: how to treat stock options on the income statement. The growth of share options has a positive impact on employers' income statement, because by subtracting compensation expenses it decreases tax base. In other words, tax saving shows an adjustment raised by cash on the cash flow statement. Nevertheless, this gain bypasses the profit and loss account, but instead reduces liabilities and increases shareholder's equity on statement of financial position. Hence, while calculating Earnings per Share, the bloated stockholders' equity goes to the denominator we can conclude that from there, thereby reducing the dilutive effect of stock options.

In the 1980s regulators decided that the previous method of stock options valuation, which consisted in subtracting the strike price of the option on the day of emission from its current market price, did not capture the true and fair value. The problem was though, that the exercise price usually was set equal to day's market price making options irrelevant for employer's income statement i.e. free of charge. According to the Accounting Principles Board's opinion No.25 issued in 1972, companies were obligated to use an intrinsic value in stocks valuation.

Until 1973 economists just ignored that value in their calculations, but then two finance professors Fischer Black and Myron Scholes quantified the intrinsic value of European-style options in their paper "The Pricing of Options and Corporate Liabilities". Then, in 1993 the Financial Accounting Standards Board after much delay had proposed a new standard of options valuation according to which companies should treat options at the time they are granted, using the Black-Scholes valuation model.

In 2000, International Organization of Securities Commissions emphasized in their report to IASC, that there was no IFRS that deals with share option's recognition and measurement. In July 2000, Discussion Paper "Accounting for Share-Based payment" was published, then in 2001 added to IASB agenda. It was not until 3 years; on 19 February 2004, International Accounting Standards Board issued IFRS 2 Share-based Payment and filled the gap. The standard is aimed to define the financial reporting when a company is initiating a share-based payment transaction. Since its adoption, IFRS 2 "Share-based payment" is considered to be a very complex and challenging standard, because no two SBP arrangements are alike. The Standard has been effective since 2005.

References

1. Louis O Kelso , Mortimer J. Adler The capitalist manifesto. – 1958.- pp 58-70.
2. Ming-Cheng Wu Selecting suitable compensation plans of executive stock options. – 05 Apr 2011.- pp 1185-1186.
3. Ming-Cheng Wu Selecting suitable compensation plans of executive stock options, pp 1185-1193, 05 Apr 2011.
4. Wenli Huang, Wenli Huang- CEO's Stock Option Timing Behaviors: Do Sarbanes-Oxley Act and New Compensation Disclosure Rules Matter? May -2008, pp 1-2.

ПРОЦЕДУРА БАНКРОТСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: РУКОВОДСТВО К ДЕЙСТВИЮ

Аверкова Е.В., Крылова И.В.

студентки, Сибирский государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Новосибирск

Раздерищенко И.Н.

ст. преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и аудит на ж.д. транспорте»,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Новосибирск

В статье процедура банкротства рассматривается в качестве одной из актуальных тем современного общества, так как в сложившихся социально-экономических условиях развития страны, усложнения рыночных форм взаимодействия между людьми внутри государства возникла необходимость создания нового закона о финансовой несостоятельности граждан Российской Федерации, который 1 октября 2015 года вступил в юридическую силу.

Ключевые слова: банкротство, платежеспособность, реструктуризация, имущество, кредитор.

До 2014 года явление банкротства, закреплённое в качестве правового понятия законом касалось только деятельности юридически оформленных предприятий. Однако социально-экономическое развитие страны, усложнение рыночных форм взаимодействия между людьми внутри государства, привело к осознанию того, что общество готово к введению официального статуса неплатежеспособности и для отдельных граждан. Необходимость разработки и принятия подобного рода законопроекта стала наиболее очевидна в ходе экономического кризиса 2008 года, тогда же началась и детальная проработка его основных положений.

На сегодняшний день официально признанными банкротами по праву могут считаться физические лица и индивидуальные предприниматели, если:

- ✓ сумма его долгов превысит 500 тысяч рублей;
- ✓ с просрочкой платежей не менее три месяца.

Гражданин, самостоятельно подающий заявление о собственной несостоятельности, также может подать судебное заявление при любой имеющейся сумме долга, в случае если объективные обстоятельства указывают на то, что выплатить её он будет неспособен (или же она превысит стоимость имущества, которым владеет человек).

Согласно тексту нового законопроекта процедура частного банкротства может быть запущена после подачи заявления в суд общей юрисдикции (случаи признания себя финансово неплатёжеспособным индивидуальными предпринимателями рассматривают арбитражные суды) как кредиторами, так и самими должниками. К заявлению прилагаются все документы, подтверждающие признаки банкротства (п. 3 ст. 213.4 Закона о банкротстве).

В любой из ситуаций банкротства (при невозможности реструктуризации долга) у должника никто не сможет забрать последнее имущество или лишить его единственного жилья.

Реализации не подлежат:

- ✓ Предметы обихода;
- ✓ Предметы для профессиональной деятельности;
- ✓ Призы и государственные награды;
- ✓ Единственное жилье (если не в залоге по данным долгам).

Оценка имущества, на которое судом налагается арест, производится временным управляющим до момента официального объявления человека банкротом. Однако, реализация с публичных торгов не выгодна должнику. По статистическим подсчетам 80% активов на электронных аукционах продаются по ценам ниже начальной, что опускает стоимость имущества существенно ниже рыночных цен. В случае, если имущество останется нереализованным, его вернут должнику. В противовес сказанному, бытует мнение, что каким бы «неликвидным» ни было имущество должника, многие кредиторы предпочли получить хотя бы его, чем остаться без всякого удовлетворения.

Если при рассмотрении случаев о банкротстве, человек признаётся способным выплатить долг в течение какого-то определённого времени (с согласия на это кредиторов), суд может назначить процедуру реструктуризации долга.

План реструктуризации должен в себя включать следующие условия:

- ✓ Намеченные сроки по её осуществлению.
- ✓ Определение необходимого размера финансов, которые ежемесячно оставляются должнику для удовлетворения бытовых потребностей.
- ✓ Определение суммы ежемесячных платежей, отправляющихся на погашение долга.

Согласно плану реструктуризации, временной срок на инкассацию долга не должен превышать трех лет, сам должник при этом должен иметь постоянный источник дохода. Важным моментом является и то, что объявить человека банкротом суд может даже после его смерти (по заявлению кредиторов, уполномоченных органов или наследников): долг в этом случае может быть выплачен из его наследства [4].

Некоторые банки идут навстречу должникам, иногда они списывают полную сумму долга, но чаще – часть кредита. После этого заемщики узнают, что у них возникла задолженность перед налоговой инспекцией. Прощенный долг (исходя из определения, данного в Гражданском кодексе согласно нормам Налогового кодекса) считается материальной выгодой, с которой гражданин должен заплатить налог 13%. Банкиры давно настаивают на том, чтобы освободить должников, которым они прощают кредиты, от необходимости платить налог с этих сумм, но вопрос до сих пор остается открытым.

Законопроектом о финансовой несостоятельности граждан вводится административная и уголовная ответственность в отношении граждан, совершивших неправомерные действия при процедуре банкротства (к таковым

относятся попытки оформления фиктивного, преднамеренного статуса обанкротившегося лица) [3].

Признанное уполномоченным государственным органом неспособность должника удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных государственных платежей – довольно неприятная вещь для любого человека, хотя бы потому что статус несостоятельного должника накладывает свои обязательства (репутационные, а в некоторых случаях и юридические) в течение определённого времени.

✓ Необходимость указания факта своего банкротства при заключении кредитно-договорных, займовых сделок в течение не менее 5 лет.

✓ Невозможность в течение 5 лет повторного признания банкротом человека по его личному заявлению.

Банкротство – это, прежде всего ситуация, связанная с недостаточностью или отсутствием активов в ликвидной форме удовлетворять в установленный срок требования кредиторов.

Банкротство – это серьёзный, отчасти болезненный и важный шаг в жизни человека. И если физическое лицо стало уже на тропу банкротства ему необходимо грамотное комплексное сопровождение. Но не секрет, что за услуги, начиная от составления заявления, сбора необходимой документации, далее пошлины в суд, еще вознаграждение назначенного финансового управляющего физическое лицо должно выложить N – ое количество денежных средств [2].

Та, экономико-политическая ситуация, которая сложилась в мире за последнее время, безусловно, накладывает свой отпечаток, на деятельность как физических, так и юридических лиц. Таким образом, закон о персональном банкротстве на первый взгляд, является разработанным защитным механизмом, с другой стороны, содержит множество противоречий и нечеткостей экономико-процессуального характера. На наш взгляд, документ требует уточнений и доработки в ходе практической деятельности арбитражных судов, что в дальнейшем сделает процедуру банкротства более понятной и доступной для граждан.

Список литературы

1. В.В. Витрянский, В.В. Бациев, А.В. Егоров и др.; под ред. В.В. Витрянского. М.: Статут, 2010. – 336 с.

2. Раздерищенко И. Н. Влияние трансформации бухгалтерского баланса на исчисление коэффициента платежеспособности // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. 2014. С. 159-162.

3. Федеральный закон от 29.12.2014 N 476-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "О внесении изменений в Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника". URL: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172973/ (дата обращения: 23.12.2015).

4. URL: www.bankrotom.ru (дата обращения: 23.12.2015).

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Бадмаева Д.Г.

канд. экон. наук, ФГБОУ ВО СПбГАУ, Россия, г. Санкт-Петербург

Некрасова Е.В.

магистрант, ФГБОУ ВО СПбГАУ, Россия, г. Санкт-Петербург

Статья посвящена такому важному аспекту в деятельности любого предприятия как его финансовое состояние. Подробно рассмотрено понятие финансового состояния, определено значение проведения анализа финансового состояния на предприятии. В статье выделены также основные экономические показатели, которые позволяют оценить деятельность предприятия с финансовой стороны и сделать соответствующие выводы по ее совершенствованию.

Ключевые слова: предприятие, финансовое состояние, финансовая устойчивость, анализ финансового состояния, ликвидность, платежеспособность, рентабельность.

На сегодняшний день большое значение имеет самостоятельность предприятий, их экономическая и правовая независимость. В связи с этим возрастает значение финансовой устойчивости субъектов хозяйствования и значительно повышается роль анализа их финансового состояния, результаты которого имеют достаточный интерес не только для собственников, инвесторов, кредиторов, но и для государства.

Из вышесказанного следует, что финансовое состояние является важнейшей оценкой степени эффективности управления экономической деятельностью организации, поэтому очень важно знать и понимать значение и правильно оценивать текущее финансовое состояние предприятия. В данной статье мы рассмотрим сущность понятий финансовое положение предприятия и основные показатели, применяющиеся при его анализе.

Отмечая работы таких известных научных деятелей как Савицкой Г.В., Грищенко О.В., выделим следующие определения финансового состояния предприятия. «Финансовое состояние – это способность предприятия финансировать свою деятельность» [4].

Также рассмотрим другое определение понятия «финансовое состояние – это категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота в фиксированный момент времени» [1].

Из данных определений ясно, что финансовое состояние в основном определяет потенциал предприятия, таким образом, можно сказать, что оно определяет эффективность управления предприятием своими финансовыми ресурсами.

Для того чтобы управление предприятием было наиболее эффективным, необходимо максимально обеспечивать устойчивое финансовое состояние предприятия.

Устойчивое состояние достигается постепенно и непрерывно в процессе всей деятельности предприятия и характеризуется способностью предпри-

ятия вовремя осуществлять платежи и в случае непредвиденных обстоятельств обеспечивать их отсрочку.

Обеспечение данного состояния возможно посредством проведения анализа финансового состояния предприятия, который позволяет оценить состояние предприятия в текущий момент времени, выявить источники формирования средств, оценить возможные темпы развития предприятия и спрогнозировать дальнейшее положение предприятия.

Анализ финансового состояния предприятия представляет собой анализ бухгалтерских балансов и отчетов о финансовых результатах работы оцениваемого предприятия за прошедшие периоды для выявления тенденций в его деятельности и определения основных финансовых показателей.

Анализ финансового состояния включает следующие этапы:

- 1) Анализ имущественного положения.
- 2) Анализ финансовых результатов.
- 3) Анализ финансового состояния.

Обычно, состояние на предприятии сказывается на его финансовых результатах. Поэтому при анализе финансовых результатов на практике применяют различные относительные показатели рентабельности, показывающие доходность бизнеса предприятия. Эффективность деятельности предприятия определяют через абсолютные и относительные показатели, такие как прибыль, уровень валовых доходов и т.д.

В процессе проведения анализа финансового состояния, статьи баланса разделяют на отдельные группы в зависимости от степени ликвидности и срочности обязательств. Следуя этим группам, можно получить ряд важнейших характеристик финансового состояния предприятия и в соответствии с ними сделать соответствующие выводы.

Производить оценку финансового положения предприятия можно с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. В первом случае имеют место ликвидность и платежеспособность предприятия.

Ликвидность баланса понимается «как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств» [3]. Чем меньше необходимо времени для превращения активов в деньги, тем выше ликвидность.

Платежеспособность означает «наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения» [2].

Проведение анализа бухгалтерской отчетности посредством сопоставления активов и пассивов баланса является не точным, поэтому для более полной оценки состояния предприятия проводится анализ финансовых показателей и коэффициентов.

Основные экономические показатели, которые характеризуют финансовое состояние, условно разделяют на группы, отражающие различные стороны финансового состояния предприятия. К ним относятся коэффициенты ликвидности, показатели структуры капитала или их называют еще коэффициенты устойчивости, коэффициенты рентабельности и коэффициенты активности.

Коэффициенты ликвидности показывают уровень платежеспособности предприятия. Среди них выделяют такие основные показатели как:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности, который рассчитывается как отношение денежных средств и быстрореализуемых краткосрочных ценных бумаг к текущей краткосрочной задолженности. Расчет данного показателя можно представить в виде формулы:

$$K_{ал} = \frac{ДС+КВ}{КО}, \quad (1)$$

где ДС – денежные средства, КВ – краткосрочные вложения, КО – краткосрочные обязательства [5].

На практике значение данного коэффициента считается нормальным, если оно равно 0,2-0,3, это означает, что предприятие может незамедлительно погасить 20-30% текущих обязательств.

2. Коэффициент ликвидности, определяющийся как отношение денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности к текущим обязательствам. Данный показатель представлен в виде формулы:

$$K_{л} = \frac{ОА-З}{КО}, \quad (2)$$

где ОА – оборотные активы, З – запасы [5].

По общепризнанным оценкам, значение показателя должно быть в пределах 0,8-1.

3. Общий коэффициент покрытия, который дает общую оценку платежеспособности предприятия. Его вычисляют по формуле:

$$K_{п} = \frac{ОА}{КО}. \quad (3)$$

Нормальным значением данного показателя считается 2,0-2,5.

Финансовую устойчивость и автономность отражает структура баланса, которая характеризуется следующими показателями:

1. Коэффициент автономии, который показывает зависимость предприятия от внешних займов. Чем ниже этот показатель, тем больше займов у предприятия и тем выше риск неплатежеспособности. Низкое значение данного показателя также показывает потенциальную опасность появления у предприятия дефицита денежных средств. Формула расчета показателя выглядит следующим образом:

$$K_{а} = \frac{СК}{ВБ}, \quad (4)$$

где СК – собственный капитал, ВБ – валюта баланса [4].

Нормальным значением этого показателя считается больше 0,5 и говорит о том, что финансирование деятельности осуществляется не менее чем на 50% из собственных источников.

2. Коэффициент инвестирования также является формой представления коэффициента финансовой независимости и выражается как отношение заемных и собственных средств. Он представлен в виде формулы:

$$K_{и} = \frac{СЗС}{СК}, \quad (5)$$

где СЗС – собственные заемные средства [5].

Нормальным значением данного показателя считается 0,25-1.

Кроме уже отмеченных ранее показателей рентабельности, рассчитывают и другие коэффициенты, характеризующие различные стороны деятельности предприятия, такие как:

3. Коэффициент рентабельности продаж, показывающий долю чистой прибыли в объеме продаж предприятия:

$$P_{п} = \frac{ЧП}{ОП}, \quad (6)$$

где ЧП – чистая прибыль, ОП – объем продаж [4].

4. Коэффициент рентабельности собственного капитала, позволяющий определить эффективность использования капитала, вложенного собственниками предприятия, показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая единица, вложенная собственниками предприятия. Данный показатель рассчитывается по формуле:

$$P_{ск} = \frac{ЧП}{СК} \quad [5] \quad (7)$$

5. Коэффициент рентабельности оборотных активов, демонстрирует возможности предприятия в предоставлении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам предприятия. Чем выше данный показатель, тем эффективнее используются оборотные средства. Формула расчета показателя рентабельности оборотных активов следующая:

$$P_{оа} = \frac{ЧП}{ОА}, \quad (8)$$

где ОА – оборотные активы [4].

6. Коэффициент рентабельности внеоборотных активов, показывает способность предприятия предоставлять достаточный объем прибыли по отношению к основным средствам предприятия. Чем выше значение данного показателя, тем лучше используются основные средства. Формула расчета показателя следующая:

$$P_{ва} = \frac{ЧП}{ВА}, \quad (9)$$

где ВА – внеоборотные активы [4].

7. Коэффициент рентабельности инвестиций демонстрирует, сколько денежных единиц потребовалось предприятию для получения одной денежной единицы прибыли. Этот показатель рассчитывается по формуле:

$$P_{и} = \frac{ЧП}{СК+ДО}, \quad (10)$$

где ДО – долгосрочные обязательства [5].

Коэффициенты деловой активности дают возможность проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Среди этих коэффициентов выделяют такие показатели как фондоотдача, фондоемкость и оборачиваемость оборотных средств, а также оборачиваемость всего капитала предприятия.

Таким образом, мы видим, что финансовое состояние предприятия характеризует совокупность показателей, которые показывают наличие и использование финансовых ресурсов предприятия. Однако цель проведения анализа состоит не только в том, чтобы оценить финансовое состояние пред-

приятия, но еще и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на его улучшение. Оценка финансового состояния дает возможность определить, по каким конкретным перспективным направлениям надо осуществлять работу и дает возможность выявить сильные и слабые позиции в ведении деятельности именно данного предприятия. В соответствии с этим, результаты анализа дают главный ответ на вопрос, каковы основные способы улучшения финансового состояния конкретного предприятия в конкретный период его деятельности.

Список литературы

1. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2010. – 112с.
2. Ефимова О. В. Финансовый анализ. – М.: Бухгалтерский учет, 2011. – 97 с.
3. Литовченко В.П. Финансовый анализ: Учебное пособие/ В.П. Литовченко. – М.: Дашков и К, 2013. – 216 с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 4-е издание, переработанное и дополненное, Минск ООО «Новое знание», 2011. – 24 с.
5. Ковалев А.М., Привалов В.П. "Анализ финансового состояния предприятия" Изд. 3-е исправленное и дополненное. М. Изд. "Центр экономики и маркетинга". 2012.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ВНУТРИ ОДНОЙ ОТРАСЛИ

Бейсенова Ю.С., Алексютина А.В.

студентки 4 курса экономического факультета,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

В статье представлены результаты анализа эффективности деятельности компаний телекоммуникационной отрасли в сравнительном аспекте. Обоснована проблема оценки эффективности деятельности компаний. По результатам оценки отдельных показателей эффективности выявлены проблемы и предложены рекомендации по ее повышению.

Ключевые слова: эффективность, телекоммуникации, обобщающие показатели, модель Дюпона.

Главной целью деятельности компаний в условиях рыночной экономики является максимизация прибыли [2, с.5; 3; 5]. Поэтому компаниям важно знать все аспекты их деятельности, ведь от этого зависит количество клиентов, их мнение о компании, так же немало важно мнение инвесторов.

Для повышения эффективности компании недостаточно оптимизировать деятельность отдельных структурных подразделений, отдельные функции и методы [1]. Компания является одной системой, включающей в себя множество элементов, которые должны рассматриваться во взаимной связи, без произвольных разграничений, и исходя из самой сущности организации.

Для того чтобы решить проблему повышения эффективности деятельности необходимо решить в чем сущность компании, отрасли, бизнеса. Ведь

каждая отрасль имеет свои специфические черты и особенности, не разобравшись в которых можно совершить множество ошибок.

Всесторонний анализ эффективности деятельности предприятия в целях изыскания резервов его экономического роста и принятия обоснованных управленческих решений, направленных на их мобилизацию, возможен на основе использования системы показателей эффективности, которая дает возможность объективно оценить эффективность деятельности предприятия в целом, отдельных видов производственных ресурсов и т.п. [2, с. 8]

В современной экономической литературе и методических указаниях (рекомендациях) федеральных министерств и ведомств отсутствует единое представление о такой системе [4].

Однако в целях практических аналитических исследований представляется достаточным использование системы основных обобщающих и частных показателей эффективности.

Телекоммуникации – один из важнейших секторов экономики, который обеспечивает стратегическое развитие и функционирование других отраслей хозяйства страны. Телекоммуникационная отрасль изначально развивалась за счет предоставления голосовых услуг, и операторы мобильной связи уже освоили этот рынок. Количество переданной информации через двухсторонние мировые сети постоянно возрастает.

Для сравнительного анализа эффективности деятельности компаний в отрасли телекоммуникаций, в качестве объекта исследования выделено 3 компании: ОАО «ВымпелКом» («Билайн»), ОАО «МегаФон» и ОАО «Мобильные ТелеСистемы» («МТС»). Эти компании наиболее известны всем, так как практически каждый человек пользуется услугами сотовой связи.

Проблема исследования заключается в том, чтобы понять в каких условиях находится отрасль телекоммуникаций в период кризиса, и какая компания наиболее эффективно нивелирует негативные воздействия внешней и внутренней среды.

В первую очередь рассчитаем обобщающие показатели эффективности деятельности компании – рентабельность продаж, оборачиваемость активов, затраты на 1 рубль и рентабельность собственного капитала. Оборачиваемость активов ОАО «ВымпелКом», ОАО «МегаФон», ОАО «МТС» за 2011-2014 годы представлена в таблице 1.

Таблица 1

Оборачиваемость активов ОАО «ВымпелКом», ОАО «МегаФон», ОАО «МТС» за 2011-2014 годы, %

Наименование компании	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год
«ВымпелКом»	53,5	54,4	58,7	44,4
«Мегафон»	62,6	66,2	60,8	63,3
«МТС»	51,8	60,5	67,3	62,8

По результатам расчетов выявлено, что оборачиваемость активов «Билайн» и «МТС» снижается, несмотря на трехлетний рост. Компании сдают собственные позиции и в 2014 году в лидеры по показателю оборачиваемость

активов «выходит» «Мегафон». Возможно, это обусловлено первенством в коммерческом запуске сети 4G/LTE-Advanced. Снижение оборачиваемости активов, выявленное в 2014 году в «Билайн» и «МТС» может свидетельствовать о недостаточной эффективности использования активов.

Рентабельность продаж ОАО «ВымпелКом», ОАО «МегаФон», ОАО «МТС» за 2011-2014 годы представлена в таблице 2.

Таблица 2

Рентабельность продаж ОАО «ВымпелКом», ОАО «МегаФон», ОАО «МТС» за 2011-2014 годы, коп.

Наименование компании	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год
«ВымпелКом»	15,8	13,0	17,1	5,2
«Мегафон»	19,7	17,1	21,4	12,3
«МТС»	21,9	15,9	19,2	9,2

Рентабельность продаж значительно снизилась в 2014 г. сразу по трем компаниям. Это означает, что прибыль с каждого рубля проданной продукции/услуги уменьшилась, что может быть связано с экономическим кризисом.

Затраты на один рубль проданной продукции ОАО «ВымпелКом», ОАО «МегаФон», ОАО «МТС» за 2011-2014 годы представлены в таблице 3.

Таблица 3

Затраты на один рубль проданной продукции ОАО «ВымпелКом», ОАО «МегаФон», ОАО «МТС» за 2011-2014 годы, коп.

Наименование компании	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год
«ВымпелКом»	42,18	42,81	45,23	46,18
«Мегафон»	49,65	50,38	49,50	53,66
«МТС»	50,41	52,76	50,22	51,36

По результатам расчетов, наименьшие затраты на каждый рубль продаж за период с 2011 года по 2014 год выявлены в компании «Билайн».

Рентабельность собственного капитала ОАО «ВымпелКом», ОАО «МегаФон», ОАО «МТС» за 2011-2014 годы представлена в таблице 4.

Таблица 4

Рентабельность собственного капитала ОАО «ВымпелКом», ОАО «МегаФон», ОАО «МТС» за 2011-2014 годы, %

Название компании	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год
«ВымпелКом»	34,9	27,2	68,9	17,0
«Мегафон»	17,1	28,4	33,9	21,1
«МТС»	51,1	36,2	47,3	35,0

Установлено, что в 2014 году показатель достиг наибольшего значения в компании «МТС» и равен 35,0%. Это значит, что собственники «МТС» получают больше всего прибыли с рубля вложенных в компанию средств по сравнению с компанией «Билайн», которая стала дешевле в 4 раза, и «Мегафон».

В 2014 году по сравнению с 2013 годом рентабельность собственного капитала во всех компаниях снизилась, это значит, что прибыль компаний с каждого вложенного рубля снизилась.

Наибольшие потери несет компания «Билайн», ее рентабельность собственного капитала снизилась на 51,8%, главным образом за счет уменьшения рентабельности продаж. Наименьшие потери в компании Мегафон, снижение прибыли с рубля вложенных средств составило 12,7%, так же главным образом за счет снижения рентабельности продаж (таблица 5).

Таблица 5

Изменение рентабельности собственного капитала по формуле Дюпона методом цепных подстановок ОАО «ВымпелКом», ОАО «МегаФон», ОАО «МТС» за 2011-2014 годы, %

Наименование компании	Δk_x	Δk_y	Δk_z	Δk
«Билайн»	-47,98	-5,08	1,22	-51,84
«Мегафон»	-14,38	0,82	0,80	-12,75
«МТС»	-24,69	-1,50	9,36	-15,84

Проведенный сравнительный анализ эффективности деятельности компаний в одной отрасли показал, что повышение роли оценки эффективности деятельности компании в рыночной экономике предопределяет необходимость дальнейшего развития методик проведения подобных исследований в современных условиях функционирования предприятия, удовлетворяющих требованиям всех заинтересованных групп пользователей информации.

По результатам исследования было выявлено, что основной проблемой операторов мобильной связи является снижение рентабельности продаж и увеличение затрат, что обусловлено кризисными явлениями и появлением новых бесплатных мобильных приложений, позволяющих обмениваться сообщениями и совершать звонки в любую точку мира (WhatsApp, Viber, Skype). Сравнительный анализ компаний в одной отрасли очень трудоемок. Компании «Билайн», «Мегафон» и «МТС» являются самыми крупными в отрасли телекоммуникаций в РФ. Это говорит о том, что их спектр услуг очень широк, в каждой компании есть свои преимущества и недостатки. Поэтому необходимо избирательно относиться к средствам анализа. Выбирать показатели, которые достоверно и точно дадут необходимую для исследования информацию.

Наши рекомендации для компаний состоят в следующем – увеличить покрытие интернет сети 4G, тем самым увеличить количество абонентов, что приведет к росту такого показателя, как рентабельность продаж. Также возможно расширение услуг, в частности – создание собственного «мессенджера» наравне с WhatsApp. Например, МТС уже внедрил мобильное приложение на основе мобильного интернета MTS Connect.

Список литературы

1. Алексеев М.А. Методологические вопросы сопоставления специфичности и ликвидности активов // Экономика и предпринимательство. 2015. № 7 (60). С. 889-893
2. Белозерова Н.П., Леонова Т.М., Мазурова И.И., Подшивалова М.М. Анализ эффективности деятельности предприятия: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ 2010.
3. Бородина Ю.Б. Факторы экономического роста: финансовый аспект // Проблемы современной науки и образования. 2014. № 9 (27). С. 46-48.

4. Лукьянова З.А. Отраслевые финансы: учеб.пособие / З. А. Лукьянова, Т. К. Гоманова. Новосибирск: СибАГС, 2006. 192 с.
5. Савельева Ю.В., Савельева М.Ю., Бородина Ю.Б., Храмова О.О. Некоторые аспекты оценки эффективности государственных программ // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам VII Международной научно-практической конференции 31 октября 2015 г. Белгород: ИП Ткачева Е.П., 2015. № 7. часть VIII. С.104-108.
6. Официальный сайт ОАО «Билайн» – <https://my.beeline.ru/>
7. Официальный сайт ОАО «МегаФон» – <https://nsk.megafon.ru/>
8. Официальный сайт ОАО «МТС» – <http://www.nsk.mts.ru/>

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ПРЕДПРИЯТИЯ

Бунькова Т.Е., Макарецова А.А.

Сибирский государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Новосибирск

Научный руководитель – Дрожжина И.В.

В данной статье описываются операции, применяемые в российском бухгалтерском учете, которые имеют отношение к процедурам банкротства организации и отражаются в соответствии с действующим законодательством о банкротстве с учётом существующего правового регулирования бухгалтерского учёта в России.

Ключевые слова: бухгалтерский учёт, несостоятельность, банкротство.

Нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учёта операций, которое относится к процедуре несостоятельности (банкротства) в настоящее время отсутствует. В связи с этим, в российском бухгалтерском учёте, операции имеющие отношение к процедурам банкротства организации, непременно должны отражаться в соответствии с действующим законодательством о банкротстве с учётом существующего правового регулирования бухгалтерского учёта в России. Находясь в состоянии несостоятельности (банкротства), нужно организовать бухгалтерский учёт по процедурам банкротства. Данные процедуры включают в себя следующие стадии: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение [6, с.60].

Реализация бухгалтерского учёта на предприятиях, находящихся на грани банкротства имеет ряд отличительных черт, вызванных чрезвычайностью сложившейся ситуации. В соответствии с законодательством Российской Федерации, организация ведёт бухгалтерский учёт непрерывно, начиная с момента её регистрации как юридического лица, и до окончания деятельности данной организации: реорганизации или ликвидации [1].

Ликвидация юридического лица – прекращение его деятельности, без передачи прав и обязанностей другим лицам. Подлежит обязательной государственной регистрации с внесением записи в Государственный Реестр

юридических лиц. Следовательно, организация, находящаяся на стадии конкурсного производства и до внесения записи в Государственный реестр (ликвидации) обязана вести бухгалтерский учёт в соответствии с установленными правилами нормативно – правовых актов, определяющих основы ведения бухгалтерского учёта. Таким образом, все записи на счетах бухгалтерского учёта должны соответствовать плану счетов, а ведение учёта хозяйственных операций, составление и предоставление отчётности – ПБУ [4].

Действующий, рабочий план счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций по возможности можно дополнить синтетическими счетами и субсчетами, показывающими особенности учета операций досудебной санации, группировку расходов, тесно связанных с процедурами банкротства на различных его стадиях, особенности учета хозяйственных операций при заключении мирового соглашения, при продаже или ликвидации организаций-должников. При учете материальных ценностей, денежных средств и имущественных прав рекомендуют использовать счета, ранее активно применявшиеся в учете действующей организации, 01 «Основные средства», 04 «Нематериальные активы», 41 «Товары», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 91 «Расходы будущих периодов» и т.д., несмотря на незначительное изменение экономического содержания (смысла) объектов, учитываемых с задействованием этих счетов. Как пример – стоимость подписки, которую можно получить с покупателя, не может включаться в «расходы будущих периодов», а основные средства, предназначенные для продажи, итак являются товаром [5].

Проведение оценки активов, обязательств, доходов и расходов в обычных условиях происходит по первоначальной стоимости. А в условиях банкротства – по текущей (восстановительной) и рыночной стоимости. Это, обычно, актуально на последних стадиях банкротства. Восстановительная стоимость – сумма денежных средств к уплате на дату составления бухгалтерской отчётности или переходе на другую стадию банкротства [2, с.305].

Чаще всего на стадиях санации и ликвидации используется оценка организации по текущей рыночной стоимости. Она определяется на основании данных, полученных с торговых бирж, статистических данных, путём сравнения с объектами – аналогами и других достоверных источников информации. Оценка проводится независимым оценщиком [3].

Различия в оценке имущества организации, находящейся в состоянии банкротства, обязывают её вести учёт по первоначальной, восстановительной и рыночной стоимости, иначе санируемый и ликвидационный баланс составить невозможно.

Список литературы

1. Ендовицкий Д.А., Щербаков М.В. Диагностический анализ финансовой несостоятельности организаций: Учеб. пособие. – М.: Экономистъ, 2011. – с. 60.
2. Коротченков А.М. Санация предприятия в отрасли: Учеб. пособие. – М., 2012. – с. 246.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2013. – с. 560.
4. Приказ Минфина РФ от 30.12.1999 N 107н Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [электронный ресурс] <http://www.consultant.ru/popular/buhuchet-rashody-organizacii-pbu-10-99/>

5. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 N 33н Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=107297>

6. Федеральный закон от 13.07.2015 г. №-127 ФЗ "О несостоятельности банкротстве".

ОСОБЕННОСТИ РЕГИСТРАЦИИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В СФЕРЕ ПЧЕЛОВОДСТВА

Васильева Е.А.

доцент кафедры сервиса, канд. эконом. наук,
Нижегородский государственный инженерно-экономический университет,
Россия, г. Княгинино

Затылков Н.И.

преподаватель кафедры технического обслуживания, организации перевозок
и управления на транспорте, Нижегородский государственный
инженерно-экономический университет, Россия, г. Княгинино

В статье рассмотрены особенности регистрации деятельности пчеловода в форме индивидуального предпринимателя, обусловленные спецификой отрасли. Представлены варианты оформления, а также изучены возможные преимущества придания официального статуса пчеловодческому хозяйству.

Ключевые слова: пчеловодство, индивидуальный предприниматель, код ОКВЭД, система налогообложения.

Пчеловодство в России является традиционной отраслью сельского хозяйства, исторически вплетенной в экономику страны. До недавнего времени, вплоть до середины 80 гг., развитию пчеловодства уделяли большое внимание, не занижая его значение, которое, в свою очередь, переоценить сложно: занимая промежуточное положение в сельском хозяйстве, оно является связующим звеном с растениеводством.

В то же время в настоящее время отрасль отправили в «свободное плавание», в связи с чем львиная доля производимого сегодня меда (в некоторых регионах – до 99 %) приходится на частные хозяйства. Развитию данных форм хозяйствования необходимо уделять особое внимание посредством разработки специализированных программ поддержки [2, с. 54-55], которые сегодня, к сожалению, отсутствуют.

В соответствии с действующим законодательством пчеловод обязан зарегистрировать свою деятельность в случае, если она выходит за рамки личного подсобного хозяйства. Иными словами, продающий излишки меда пчеловод обязан зарегистрироваться в качестве предпринимателя. Открытие индивидуального предпринимателя производится по месту жительства (можно зарегистрироваться и по месту пребывания, если в паспорте нет постоянной прописки). При регистрации деятельности пчеловода в форме индивидуального предпринимателя возможны два варианта:

1. Прибегнуть к помощи специалистов в сфере оказания консультационных услуг.

2. Оформить деятельность самостоятельно.

В последнем случае необходимо выполнить следующие этапы.

1. Выбрать систему налогообложения. В основном начинающие предприниматели предпочитают упрощённую систему налогообложения (УСН). На УСН платится единый налог, заменяющий уплату налога на имущество, НДФЛ и НДС. УСН предусматривает 2 вида налогообложения: «доходы» по ставке 6 % и «доходы минус расходы» по ставке 15 %.

Однако пчеловод может выбрать и единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН), уплачиваемый по схеме «доходы минус расходы» по ставке 6 %. При этом в обоих случаях все доходы и расходы должны быть документально оформлены и подтверждены. Их учет должен вестись в книге учета дохода и расходов (КУДиР). Подтверждением расходов являются, кассовые чеки, платежные документы, квитанции, товарные накладные, акты выполнения работ и оказания услуг, договора и др. Также пчеловод может остаться на общей системе налогообложения (ОСН), при этом уплачивая НДС, НДФЛ и налог на имущество.

2. Выбрать коды общероссийского классификатора видов экономической деятельности – ОКВЭД. Кодов может быть неограниченное количество в зависимости от количества направлений деятельности. В заявлении при этом указывается только ведущий код. Для пчеловодства можно указать как в целом направление (01.49), так и его составляющие [1, с. 112-114]: 01.49.11 – медовое направление (пчеловодство, специализированное на производстве меда), 01.49.12 – опылительное направление (специализированное на опылении энтомофильных сельскохозяйственных культур), 01.49.13 – разведенческое (специализированное на производстве пчелиных маток и пчелиных семей).

3. Заполнить заявление по форме Р21001. При этом понадобятся лишь паспортные данные и коды ОКВЭД. Оплатить госпошлину за регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя.

4. Заполнить заявление на переход с общей системы налогообложения на УСН, ЕСХН, патент. На ОСН пчеловод становится автоматически при регистрации. Подать уведомление о переходе на другую систему налогообложения можно одновременно с документами на регистрацию, либо в течение 30 дней после даты постановки на учет.

5. Пройти регистрацию в налоговой инспекции и фондах. После регистрации в налоговой инспекции выдают расписку в получении документов. Постановка на учет в пенсионном фонде осуществляется автоматически. Однако если пчеловод нанимает помощников, то необходимо встать на учет как в пенсионном фонде, так и в фонде социального страхования в качестве работодателя.

6. Зарегистрировать кассовый аппарат, подготовить печать и открыть расчетный счет. Кассовый аппарат пчеловод обязан зарегистрировать в соответствии с ФЗ № 54 от 22.05.2003. С 2015 года предприниматель также обязан иметь печать. Необходимость открытия расчетного счета диктуется мас-

штабами деятельности: если в основном операции с деньгами осуществляются через наличный расчет, то этот этап пчеловод может пропустить.

Преимуществом придания официального статуса пчеловодческому хозяйству несколько: во-первых, данного пчеловода легче идентифицировать на рынке. Сегодня на проведение незначительных затрат на рекламу, в том числе этикетки на банки, пчеловод может выделиться из общей массы, чем повысит объем продаж собственной продукции.

Во-вторых, если ему легче сбывать продукцию, так как многие организации, занимающиеся скупкой меда, требуют договор, а также счет-фактуру с указанием цены с НДС.

В-третьих, сегодня действуют различные программы для развития нового дела: например, при регистрации в качестве индивидуального предпринимателя для безработного существует возможность получить единовременную субсидию в размере 58800 руб. Такую же сумму пчеловод может получить, наняв себе в помощники безработного.

В-четвертых, сохраняется трудовой стаж и возможность получения пенсии по старости, так как пчеловодом осуществляются все необходимые платежи во внебюджетные фонды.

Таким образом, придание официального статуса пчеловода в качестве индивидуального предпринимателя при учете особенностей регистрации и осуществлении самой деятельности может не сильно обременить его как с финансовой точки зрения, так и со стороны заполнения всей необходимой документации.

Список литературы

1. Ахметов, Р.Г., Васильева, Е.А. Выбор технологии содержания пчелосемей на стационарной пасеке [Текст] / Р.Г. Ахметов, Е.А. Васильева // Вестник Казанского государственного аграрного университета – 2012 – Т. 23. – № 1. – С. 112-114.

2. Васильева, А.В., Васильева, Е.А. Экономические и социальные аспекты развития пчеловодства региона [Текст] / А.В. Васильева, Е.А. Васильева // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. – № 34. – с. 52-55.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ

Веревкина Е.Д.

магистрант 2 курса кафедры финансы,
Институт экономики, управления и природопользования,
Сибирский федеральный университет, Россия, г. Красноярск

Клишевич Н.Б.

доцент кафедры бухгалтерского учета и статистики, канд. экон. наук,
Институт экономики, управления и природопользования,
Сибирский федеральный университет, Россия, г. Красноярск

Рассмотрены недостатки используемых методов оценки эффективности инвестиций. Обоснована необходимость совершенствования методики по оценке экономической

эффективности инвестиционного проекта с учетом рисков факторов. Разработана методика более полного учета рисков при оценке инвестиционного проекта. Предложенная методика апробирована на предприятии телекоммуникационной отрасли.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный проект, экономическая эффективность, денежные потоки, ставка дисконтирования, риски, телекоммуникационная отрасль.

Развитие телекоммуникационной отрасли России происходит с учетом направления мировых тенденций: операторы предоставляют своим абонентам самые современные услуги, а уровень проникновения телекоммуникационных услуг растет год от года [3, с. 9]. Растущая конкуренция, достижение чрезвычайно высокого уровня обеспеченности клиентов услугами связи и быстрая смена технологий побуждают предприятия к активному вовлечению региональных подразделений телекоммуникационных компаний в процесс обеспечения эффективности инвестиционных проектов и снижения инвестиционных рисков.

Российская практика оценки инвестиционных проектов опирается на методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденные Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике, которые предусматривают использование элементов дисконтирования будущих денежных потоков, но не решают вопрос о методах учета риска и ставки дисконтирования.

Инвестиционные проекты телекоммуникационной отрасли зачастую носят инфраструктурный характер и достаточно продолжительны по времени, а значит, показатели эффективности этих проектов носят вероятностный характер. В большинстве случаев, неопределенность приводит к тому, что набор параметров и денежные потоки инвестиционного проекта заранее неизвестны и могут принимать различные значения, то есть у проекта появляются несколько возможных сценариев реализации [1, с. 27]. В условиях высокой неопределенности в процессе реализации инвестиционных проектов необходим комплексный подход к учету связанных с проектом рисков.

Объектом исследования является Красноярский филиал ПАО «Ростелеком». ПАО «Ростелеком» – крупнейшая в России телекоммуникационная компания, присутствующая во всех сегментах рынка услуг связи и охватывающая более 34 млн. домохозяйств в России.

В процессе инвестиционного планирования в ПАО «Ростелеком» инвестиционные проекты группируются по следующим видам:

- инвестиции с финансовой отдачей,
- экономически эффективные инвестиции,
- инвестиции с качественной отдачей.

К инвестициям с финансовой отдачей относятся инвестиции, для которых возможно однозначно определить и затратную и доходную составляющие, используемые для расчета финансового эффекта. Решение по таким инвестициям принимается на основе сравнения финансовой отдачи.

К экономически эффективным инвестициям относятся инвестиции, для которых при расчете финансового эффекта доходная составляющая определяется как планируемая выгода от реализации проекта (например, в виде экономии эксплуатационных затрат и т.п.). Решение по таким инвестициям принимается на основе сравнения экономического эффекта.

К инвестициям с качественной отдачей относятся инвестиции, для которых сложно, либо невозможно оценить финансовый эффект в денежном выражении. Решение по таким инвестициям принимается на основе анализа их качественных показателей.

Рассматриваемый проект предполагает модернизацию технической инфраструктуры сети связи в населенном пункте с населением около 50 тыс. человек. Цель проекта заключается в оптимизации операционных затрат и обеспечении развития телекоммуникационного бизнеса, используя современные технологические решения. По приведенной выше типологии проект относится к типу инвестиций с финансовой отдачей.

В целях анализа данного типа инвестиционного проекта с финансовой отдачей был произведен расчет следующих финансовых показателей:

- Чистая текущая стоимость (NPV);
- Внутренняя норма доходности (IRR);
- Дисконтированный срок окупаемости проекта (DPP);
- Индекс рентабельности (PI).

Задача исследования заключается в совершенствовании методики оценки экономической эффективности инвестиционных проектов для предприятия телекоммуникационной отрасли. В связи с этим, на первом этапе был проведен анализ основных методов оценки эффективности инвестиционных проектов, подходов к оценке неопределенности и рисков. Далее, авторами была предложена методика более полного учета рисков при оценке эффективности инвестиционного проекта для ПАО «Ростелеком». В основе разработанной методики лежит понимание того, что инвестиционные риски проекта индивидуальны для каждого денежного потока и оттока на протяжении жизненного цикла проекта.

Предложенная в работе методика учитывает отраслевую специфику деятельности по оказанию услуг связи, а также позволяет снизить количество ошибок при принятии решения по инвестированию средств.

Список литературы

1. Облакова А.В. Оценка эффективности и анализ рисков инвестиционных проектов / А.В. Облакова, С.В. Степанов // Финансовый бизнес. 2007. № 2. С. 27-35.
2. Савичева А.Н. Методическое обеспечение оценки экономической эффективности инвестиционного проекта с учетом рисков факторов: дис. ... канд. экон. наук. Кострома, 2004. 170 с.
3. Сажнева О.А. Состояние и тенденции развития рынка телекоммуникационных услуг в России // Современные наукоемкие технологии. 2009. № 11. С. 8-10.

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Гейко Э.О., Попова А.А., Переладова К.И., Смышляева М.В.

студентки экономического факультета,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

В статье рассмотрено понятие и значение продовольственной безопасности, его нормативно-правовое обеспечение в РФ. Произведена оценка современного состояния с учетом сложившейся экономической и политической ситуации в мире. Предложены основные направления урегулирования проблем, связанных с укреплением продовольственной безопасности в стране.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, национальная безопасность, экономическая безопасность, продовольственное эмбарго, импортозамещение.

Продовольственная безопасность является одним из ключевых звеньев в системе национальной безопасности любого государства. Понятие продовольственной безопасности зафиксировано в Доктрине продовольственной безопасности РФ (утверждена Указом Президента от 30 января 2010 года №120). Оно подразумевает под собой доступность пищевых продуктов для граждан, соответствующих всем принятым нормам в необходимых количествах. Это состояние защищенности государства и населения страны от экономических рисков, в ряд которых входят макроэкономические, технологические, агроэкологические, внешнеторговые [2].

Таким образом, можно говорить о том, что при наличии вышеперечисленных рисков, есть вероятность возникновения продовольственной проблемы.

Выделяют два уровня продовольственной проблемы: мировой и государственный.

В первом случае речь идет о глобализации мирового рынка. Ее инструментом выступают транснациональные корпорации (ТНК), которые оказывают сильное влияние на производителей разных стран мира. Иногда, повышая валовую выручку, ТНК пренебрегают качеством продуктов, что, в конечном счете, негативно сказывается на здоровье населения [1, с.23]. Голод также является немаловажной проблемой мирового уровня. Решением данного вопроса занимается Продовольственная и сельскохозяйственная Организация Объединенных Наций (ООН). Документ, регламентирующий действия мирового экономического сообщества в отношении проблемы голода – «Римская декларация по всемирной продовольственной безопасности». В ней говорится об обязанности каждого государства обеспечить своих граждан правом на свободу от голода, подразумевающую доступ к безопасным продуктам питания.

Второй вариант связан с государственной деятельностью и законодательством в разрезе отдельно взятых стран. Особенно важно поведение России на мировом рынке.

Во-первых, Россия богата природными ресурсами, однако, в связи со сложностями транспортировки в удаленные регионы, она не может в полной мере использовать свой потенциал.

Во-вторых, уровень отечественного агропромышленного комплекса недостаточно развит. Это приводит к росту импорта из-за рубежа, повышению цен, и как следствие, влияет на доступность товаров для населения.

В-третьих, вступление России в ВТО стало тормозом для развития страны, так как теперь акцент делается на импортные товары, а поддержка отечественных производителей выдвигается на второй план

Наполнение внутреннего рынка зарубежными поставками на 20% и более считается пороговым уровнем, критическим для продовольственной независимости, а, следовательно, и для продовольственной безопасности страны в целом.

С недавнего времени, в контексте современной политической обстановки, возникла угроза продовольственной безопасности страны, вызванная экономическими санкциями со стороны Запада.

Россия незамедлительно ответила на подобные меры введением продовольственного эмбарго (Указ Президента России № 560 от 6 августа 2014 г.) – ограничение импорта продовольственных товаров из стран, которые ввели экономические санкции в отношении России: США, государства Европейского Союза, Канада, Австралия и Норвегия. Под запрет попали: мясо, колбасы, рыба и морепродукты, овощи, фрукты, молочная продукция.

Причиной такого поведения России явилась угроза уничтожения конкурентного российского аграрного сектора из-за прекращения финансирования инвестиционных проектов в сельскохозяйственном секторе [1].

Введение продовольственного эмбарго, безусловно, несет за собой множество негативных последствий для нашей страны. К их числу относятся:

1) рост цен на продукты питания, который отрицательно сказывается на достатке населения, его уровне и качестве жизни. По данным Росстата (за июнь 2014 – июнь 2015 гг.) индекс потребительских цен вырос на 18,8%;

2) уникальность запрещенных товаров, которым нет достойных аналогов на рынке;

3) ухудшение качества продуктов питания (по данным социологов его отметили около 39% россиян).

Однако не стоит забывать, что всегда есть выход из сложившейся ситуации. Россия нашла новых партнеров с целью замены продукции, ушедшей с местного рынка, так называемый саммит государств – членов БРИКС.

БРИКС является союзом развивающихся стран, к числу которых на сегодняшний день относятся: Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР.

Так же в активном обороте появилось такое понятие, как импортозамещение. Это механизм, направленный на уменьшение или ликвидацию импорта иностранных товаров на внутреннем рынке.

Импортозамещение оказывает как положительное, так и отрицательное влияние. С одной стороны оно свидетельствует об экономической безопасности страны, но с другой влечет за собой геополитические риски.

Предположительный срок решения проблем, связанных с импортозамещением: в плодово- и овощеводстве 2-4 года, в животноводческом и рыбном комплексах 3-7 лет, в пищевой промышленности 4-8 лет.

Стратегической целью продовольственной безопасности российской Федерации является надежное обеспечение населения страны сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием [2].

Единственной сферой Российской Федерации за последние несколько лет, финансирование которой было повышено, а не снижено является сельское хозяйство, хотя расходы бюджета значительно сокращены. Российские сельхозпроизводители успешно заменяют на рынке продовольственных товаров импортные иностранные продукты, темпы роста производства основных продуктов питания увеличиваются. В целом, можно говорить о ситуации устойчивого экономического роста в сельском хозяйстве страны [3]. Это, в свою очередь, положительно сказывается на динамике и структуре розничного оборота в регионах, на состоянии товарных запасов [6, 8].

Таким образом, исходя из стратегического значения обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации и создавшейся экономико-политической ситуации, видятся следующие направления по укреплению национальных позиций по данной проблеме.

Необходимо оказывать материальную поддержку малоимущим гражданам, достаточную для обеспечения отечественными продуктами питания. Одновременно с этим должны быть установлены минимальные цены на продукты питания первой необходимости.

Также стоит установить строгий контроль за качеством импортной продукции и ограничить ее ввоз. Наш крестьянин должен оказаться в равных условиях с зарубежными фермерами, а значит стоит обратить внимание на ставки по кредитам, налоговую нагрузку, стоимость топлива и т.д.

Не следует забывать и о развитии экспорта, ведь, к сожалению, до сих пор нет ни одного конкретного механизма в помощь российским экспортерам. Необходимо более тесное сотрудничество со странами БРИКС, это как раз могло бы поспособствовать развитию экспорта и импортозамещению.

Необходимо выстраивать адекватную аграрную политику, подходящую к условиям ВТО. Также актуально использовать земельный потенциал Крыма.

Вместе с тем, достаточное внимание на государственном уровне должно быть уделено восстановлению и развитию потребительской кооперации, системы незаменимой по своему социально-экономическому значению на селе [7].

Список литературы

1. Указ Президента России № 560 от 6 августа 2014 г. «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» [Электронный документ]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_166922.
2. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации [Электронный документ]. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/6752>.
3. Бородин Ю.Б. Факторы экономического роста: финансовый аспект // Проблемы современной науки и образования. 2014. № 9 (27). С. 46-48.

4. Карасюк И.А. Продовольственная безопасность России в современных экономических условиях // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. №5. С. 68-75.
5. Сенчагов В. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие. М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002.
6. Храмцова О.О., Храмцова Т.Г. Анализ товарных запасов в системе управления товарооборотом кооперативной организации // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 6-8. С. 130-134.
7. Храмцова О.О., Храмцова Т.Г., Бородина Ю.Б. Социальная политика потребительской кооперации как форма реализации корпоративной социальной ответственности // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2015. № 7-7. С. 157-160.
8. Храмцова Т.Г., Храмцова О.О. Оценка развития оборота розничной торговли на региональном уровне // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 11 (83). URL: http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=3795.

НОВАЦИИ В МЕТОДАХ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Голубцова Е.В.

доцент кафедры Налогов и налогообложения, канд. эконом. наук,
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

Юлгушева Л.Ш.

аспирант кафедры Налогов и налогообложения,
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

Акопян Г.К.

студентка 4 курса Финансового факультета кафедры Налогов
и налогообложения, РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

В статье дается характеристика сущности налогового администрирования, связанной с деятельностью налоговых органов по осуществлению контроля над соблюдением налогового законодательства. Осуществление контрольных мероприятий существенно повлияло на уровень роста налоговых поступлений в бюджеты всех уровней по состоянию на 01 января 2015г., по сравнению с аналогичным периодом 2014г. Вместе с тем налоговым органам необходимо сконцентрировать проводимую работу с учетом следующих законодательных новаций: установление понятия «добросовестного поведения» налогоплательщика, совершенствование нового вида налогового контроля в форме налогового (горизонтального мониторинга), введение института налогового консультирования, отмена обязательного судебного порядка взыскания налогов и сборов с бюджетных организаций, недоимка по которым в последние годы устойчиво растет.

Ключевые слова: налогообложение юридических и физических лиц, налоговые риски, способы налогового контроля, показатели финансовой устойчивости предприятия, институт налогового консультирования, налоговые поступления в бюджет, налоговые послабления.

В силу глубокой интеграции налоговой системы в экономические процессы страны любые перемены «извне» прямо или косвенно отражаются на динамике налоговых поступлений. В этой связи в Российской Федерации

планомерно совершенствуются инструменты налогового администрирования и выстраивается деятельность ФНС России таким образом, чтобы в кратчайшие сроки адаптироваться к изменяющимся условиям рыночной конъюнктуры. Следует отметить, что на сегодняшний день появляются новые технологии, формы интеграции, методы ведения бизнеса, возросло количество налогоплательщиков (речь идет о зарегистрированных на 01 января 2015 г. 4,6 млн. юридических лиц и 3,5 млн. индивидуальных предпринимателей) [1. с. 12]. В связи с этим эффективность налогового администрирования достигается применением современных инструментов риск-анализа.

При проведении налогового контроля мониторинг и предпроверочный анализ финансово-хозяйственной деятельности осуществляются путем посредством автоматизированных инструментов риск-анализа и контроля деятельности налогоплательщиков. Разработанные ФНС России автоматизированные системы позволяют в кратчайшие сроки, определив зону риска на макроуровне, «просеять» всех налогоплательщиков и спуститься до микроуровня – конкретного предприятия для детального анализа его деятельности. В частности, НДС является важным бюджетообразующим налогом. Однако из-за своей сложной природы данный налог является высокорисковым [5. с.115]. В связи с этим ФНС России разработала автоматизированную систему управления рисками при налоговом контроле за возмещением НДС способствующую повышению эффективности проводимых проверок. Программное средство АСК «НДС» позволяет разделить налогоплательщиков на группы по степени риска. В отношении «рисковых» налогоплательщиков проводится углубленная проверка, а в отношении «безрисковых» налогоплательщиков – минимальные контрольные мероприятия.

Другое программное обеспечение «Мониторинг среднеотраслевых индикаторов» (Мониторинг СОИ) позволяет в автоматизированном режиме провести группировку всех компаний в регионе по зонам риска занижения налоговых обязательств [3. с.14].

Следует отметить, что налоговые риски оцениваются на основе сравнения налоговой нагрузки, рентабельности и других взаимосвязанных налоговых и финансовых показателей (более 50 показателей) со средним, максимальным уровнем по отрасли. Данный механизм позволяет более детально определить наиболее «рисковые» отрасли в регионе и адресно отобрать налогоплательщиков для серьезного анализа и последующего контроля.

Важно отметить существенную поддержку налогового администрирования и со стороны законодательных органов власти. Законодательные инициативы, которые сегодня рассматриваются на уровне Государственной думы, с одной стороны, направлены на повышение эффективности контроля, а с другой стороны, на расширение взаимодействия государства и налогоплательщика [4. с.41]. Сбалансированность указанных задач будет способствовать развитию экономики и роста доходов бюджетов всех уровней. Так, ФНС России по состоянию на 01 января 2015г. обеспечено значительные темпы роста налоговых поступлений в бюджет, с учетом следующих факторов:

- Размер взысканий по налогам и сборам по результатам контрольных мероприятий увеличился на 65%;
- Общий объем поступлений, проведенных по результатам выездных и камеральных налоговых проверок, увеличился на 15%;
- Суммы доначислений по налоговым проверкам, отмененные по решениям судебных и вышестоящих налоговых органов, снизились на 30%;
- Свыше 70% объема сумм денежных средств по делам с участием юридических лиц рассмотрены судами в пользу государства [2. с.70].

Вместе с тем налоговым органам необходимо сконцентрировать проводимую работу с учетом следующих законодательных новаций.

1) Введение на законодательном уровне понятия «добросовестного поведения» налогоплательщика. Под добросовестным поведением налогоплательщика понимается надлежащее исполнение налогоплательщиком своих обязанностей, предусмотренных законодательством о налогах и сборах, если налоговым органом не установлен факт злоупотребления правом, т.е. целенаправленных действий налогоплательщика на создание «схем» ухода от налогообложения [12. с.305]. Налоговым органам также предоставляется право отказа в признании расходов и применении вычетов по сделкам, заключенным с недобросовестным контрагентом, без проявления «должной степени осмотрительности и осторожности», т.е. с контрагентом, в отношении которого налогоплательщик знал, что он:

- не исполняет свои налоговые обязательства;
- не располагает производственными и трудовыми ресурсами;
- не имеет соответствующей деловой репутации.

Другими словами, предусматривается исключить из цепочки контрагентов «фирмы-однодневки».

2) Закрепление в налоговом законодательстве нового вида налогового контроля в виде налогового (горизонтального мониторинга) пилотный проект по которому был запущен ФНС России в 2013 г. посредством заключения соглашений об информационном взаимодействии территориальных органов ФНС России с крупнейшими налогоплательщиками [6. с.30]. В последствии с 2015 г. установление отдельной главы в Налоговый кодекс РФ «Налоговый контроль в форме налогового мониторинга». Следует отметить, что данный механизм позволяет налоговым органам заменить контрольные проверки постоянным мониторингом данных бухгалтерского и налогового учета налогоплательщика, что должно способствовать сокращению затрат на проведение налоговых проверок, судебных издержек в связи с уменьшением налоговых споров и повышению уровня правовой культуры налогоплательщиков при выполнении своих обязанностей [8. с.26].

3) Введение института налогового консультирования. С развитием экономики государства налоговое законодательство становится более многогранным. Недостаточный уровень налоговой грамотности значительного количества налогоплательщиков приводит к многочисленным ошибкам при заполнении налоговых деклараций, несвоевременной или неполной уплате налогов, следствием чего, в свою очередь, является применение к налогопла-

тельщикам мер налоговой ответственности. В этой связи налоговое консультирование предоставляет налогоплательщикам возможность обращения к консультантам, профессионализм которых гарантирован государством и усиливает их ответственность посредством закрепления нормы о возмещении ущерба в случае оказания некачественных услуг [7. с.10]. В свою очередь, это повысит достоверность представляемых в налоговые органы деклараций по налогам и сборам, снизит размер налогового администрирования для подразделений камеральных отделов и значительно улучшит взаимодействие налогоплательщиков с налоговыми органами.

4) Установление в налоговом законодательстве понятия «личный кабинет налогоплательщика» и определение его статуса в качестве официального «канала связи» между налогоплательщиками и налоговым органом. Таким образом прямое взаимодействие субъектов налогообложения закреплено правовой дисциплиной. Полноценный сервис личного кабинета налогоплательщика для физических лиц введен в эксплуатацию в 2011 г. Вместе с тем широкими возможностями данного сервиса активного использования на 01 января 2015 г. составило свыше 7,8 млн налогоплательщиков. В 2014 г. запущен аналогичный сервис для юридических лиц. Количество пользователей незначительно и составило порядка 20 тыс. пользователей [10. с.36].

5) Отмена обязательного судебного порядка взыскания налогов и сборов с бюджетных организаций, недоимка по которым в последние годы устойчиво растет. При этом в большинстве случаев такая задолженность не является спорной. В частности, из 2,6 млрд руб. задолженности бюджетных организаций, рассмотренных в судах, взыскано 2,3 млрд руб. [12. с.325]. В этой связи судебный порядок представляет собой излишне формальную процедуру, отвлекающую внимание и ресурсы как налоговых, так и судебных органов. Вместе с тем были расширены основания для списания безнадежной к взысканию задолженности, числящейся:

- за налогоплательщиками свыше 5 лет в случае неосуществления возбуждения дела о несостоятельности (банкротстве) по причине отсутствия имущества, за счет которого могут быть покрыты расходы по делу о банкротстве;
- за организациями, которые отвечают признакам недействующего юридического лица.

В целом принятие данных поправок позволит списать задолженность в размере порядка 200 млрд руб. с последующим исключением из Единого государственного реестра юридических лиц более 800 тыс. «брошенных» юридических лиц [9. с.210], что существенно уменьшит затраты на администрирование невозможной к взысканию задолженности и повысит актуальность ЕГРЮЛ

Следует отметить, что с 2015 г. вступили в действия изменения в налоговое законодательство предусматривающие обязанность физических лиц заявлять о владении имуществом в случае неполучения налоговых уведомлений и неуплаты налогов в отношении таких объектов. Вместе с тем базовый

принцип уплаты гражданами имущественных налогов на основании полученного налогового уведомления сохранен.

При информировании налоговых органов об имеющихся у налогоплательщиков объектах налогообложения налог будет исчисляться с налогового периода, в котором была исполнена такая обязанность [11. с.30]. В иных случаях не более трех налоговых периодов с того момента, когда такая обязанность установлена налоговыми органами самостоятельно

Эффективность такого подхода во многом будет зависеть от удобства налогоплательщиков информировать налоговые органы о наличии объектов имущества. В этой связи ФНС России рассматривает возможность предоставления информирования в электронном виде через систему «Личный кабинет налогоплательщика». Таким образом, применение современных информационных технологий способствует переходу деятельности ФНС России на качественно новый уровень налогового администрирования. Ключевыми эффектами здесь являются большая стрессоустойчивость перед экономическими потрясениями, и, следовательно, сохранение стабильных доходов бюджетов всех уровней, а также минимизация коррупционной составляющей посредством удаленного взаимодействия всех участников налогового процесса.

Список литературы

1. Ахмадеев Р.Г. Налоговый обмен информацией в рамках деофшоризации экономики // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. № 8-7. 2015. С. 11-15.
2. Ахмадеев Р.Г. Налоговые льготы для малых инновационных предприятий в России // Международная торговля и торговая политика. № 7-8 (87). 2014. С. 67-76.
3. Белянская О.В., Тугаева Д.Р. О некоторых тенденциях в налоговом администрировании в России // Российское предпринимательство. № 3 (225). 2013. С. 12-18.
4. Быканова О.А., Филиппова Н.В. Экономическое мышление и финансовая грамотность как составные элементы в рамках профориентационной деятельности и программы привлечения талантливых представителей молодежи на образовательные программы экономического вуза // Образование и воспитание. № 3 (3). 2015. С. 40-41.
5. Ващекина И.В. Развитие правового регулирования потребительского кредитования в России // Международная торговля и торговая политика. № 4 (84). 2014. С. 113-120.
6. Горина Г.А., Ахмадеев Р.Г. Горизонтальный налоговый мониторинг – международный опыт // Финансы и кредит. № 38 (614). 2014. С. 26-31.
7. Иванова Я.Я. Оптимизация налогообложения добычи полезных ископаемых // Международная торговля и торговая политика. 2014. № 4 (84). С. 5-12.
8. Косов М.Е. Маркетинг в процессе налогового администрирования // Вестник Московского университета МВД России. №12. 2009. С. 25-29.
9. Косов М.Е., Ахмадеев Р.Г. Введение прогрессивной шкалы по НДФЛ: палитра мнений // Вестник Московского университета МВД России. №1. 2015. С. 205-212.
10. Косов М.Е., Ахмадеев Р.Г. Экономическое неравновесие российского предпринимательства // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. №14 (299). 2015. С. 33-43.
11. Мамрукова О.И. Налогообложение инновационной деятельности предприятий в России: Проблемы и направления совершенствования // Экономический анализ: теория и практика. № 48. 2012. С. 22-35.
12. Эриашвили Н.Д., Багмет А.М., Бочаров С.Н., Ахмадеев Р.Г., Косов М.Е., Зырянов С.М., Курбатова О.В., Малахова Н.В., Тихомирова Ю.С., Кондрат Е.Н. Налоговое право: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция» // М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2015. 335 с.

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ

Горбунова Е.А., Реберг К.С., Степанченко Е.В.

студенты 4 курса экономического факультета,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

В статье ставится задача оценить влияние экономической ситуации в Российской Федерации на отечественные компании различных отраслей. Для решения поставленной задачи были выбраны четыре отрасли, на которых в большей степени было оказано влияние. В результате анализа было выявлено, что больше всего пострадали авиакомпании, меньшие негативные последствия получили предприятия, торгующие медицинской техникой, однако мясоперерабатывающие и сыродельные предприятия получили выгоды.

Ключевые слова: экономическая ситуация, отечественные компании, экономические показатели, финансовые показатели деятельности.

Тема финансовой оценки влияния макроэкономической ситуации на деятельность отечественных компаний актуальна тем, что позволит объективно взглянуть на ситуацию на рынке, выявить тенденции, оценить пути развития бизнеса [3]. Необходимость такой оценки вызвана потребностью адекватно и быстро реагировать на изменение экономики с целью поддержания деятельности организации, минимизации убытков и, возможно, извлечению экономической выгоды из сложившейся ситуации [4; 16].

Санкции и спад цен на энергоресурсы – основные причины кризиса в России. Присоединение Крыма к России было рассмотрено рядом стран как аннексия. Это послужило поводом для введения санкций рядом стран.

Падение цен на нефть и финансовые санкции против России, лишившие крупные российские компании и банки доступа к зарубежным кредитам, привели к значительному снижению курса рубля [17].

Не для всех компаний девальвация повлекла негативные последствия. Отрасли, весьма развитые в России, но не реализующие свой потенциал в полной мере по причине присутствия на рынке иностранных конкурентов, получили новый толчок к развитию. В августе было введено продовольственное эмбарго. В список товаров, на которые накладываются ограничения, входят молочные и мясные продукты, фрукты и орехи, овощи, рыба. Эмбарго касается стран Европейского союза, Канады, Норвегии, США и Австралии. Эмбарго дает глобальные преимущества российским компаниям. Сразу после его введения отмечался значительный рост спроса на отечественные товары, вплоть до возникновения некоторого дефицита: предприятиям приходилось работать в круглосуточном режиме для удовлетворения потребностей покупателей. Устранение конкуренции в лице иностранного производителя дает России возможность развить собственное производство.

Для финансовой оценки состояния компании используются различные показатели. В данной работе были рассмотрены некоторые из них: коэффи-

коэффициент автономии, коэффициент покрытия, коэффициент оборачиваемости активов, коэффициент рентабельности продаж, коэффициент рентабельности собственного капитала, оборачиваемость собственного капитала, а также валовая прибыль и чистая прибыль [7].

Для исследования влияния макроэкономической ситуации на отечественные компании были выбраны четыре отрасли, внутри которых проанализирована ситуация по трем компаниям.

Рассмотрим такой вид деятельности, как сыроварение. В 2014 году в России было произведено более 494 тыс. тонн сыров и сырных продуктов, что на 14,1% больше, чем в 2013-м. Отечественным сыроделам удалось значительно нарастить выпуск сыров массового потребления, что подтверждается рассчитанными показателями предприятий, занимающихся сыроварением (таблица 1) [2; 10; 17].

Таблица 1

Финансовые показатели деятельности сыродельных предприятий за 2013-2014 гг.

Предприятие	Темп прироста валовой прибыли в 2013г., %	Темп прироста валовой прибыли в 2014г., %	Темп прироста чистой прибыли в 2013г., %	Темп прироста чистой прибыли в 2014г., %	Коэффициент автономии на 2014 г	Рентабельность продаж на 2014г., %	Коэффициент оборачиваемости активов на 2014	Рентабельность собственного капитала на 2014 г., %
ОАО «Белебеевский молочный комбинат»	3,5	28,9	-3,1	53	0,45	11,1	2,29	34
ОАО «Вожгальский маслодельно-сыродельный завод»	12,37	20,27	52,69	17,68	0,56	4,55	3,31	0,13
ОАО «Унинский маслозавод»	-17,9	36,2	-16,8	34,9	0,92	1,18	1,84	0,03

Пищевые предприятия по производству сыра в 2014 году получили прибыль значительно выше, чем в предыдущем, о чем свидетельствуют темпы прироста валовой и чистой прибыли. Об успешной деятельности компаний говорят не только показатели прибыльности, но и высокие коэффициенты автономии (достигшие нормативного значения или превышающие его), деловой активности. Однако показатели рентабельности остаются на низком уровне.

Введение Россией продовольственного эмбарго позволило некоторым отраслям в России выйти на новый уровень. Это коснулось и производителей мясной продукции. За год доля продукции российских производителей выросла на прилавках до 35%, импорт сократился в 2,4 раза, что положительно расценивается как государством, так и частными предприятиями. Вышеизложенный факт подтверждают показатели деятельности мясоперерабатывающих предприятий (таблица 2) [8; 12; 13].

**Финансовые показатели деятельности мясоперерабатывающих предприятий
за 2013-2014 гг.**

Предприятие	Темп прироста валовой прибыли в 2013г., %	Темп прироста валовой прибыли в 2014г., %	Темп прироста чистой прибыли в 2013г., %	Темп прироста чистой прибыли в 2014г., %	Коэффициент автономии на 2014 г	Рентабельность продаж на 2014г., %	Коэффициент оборачиваемости активов на 2014	Рентабельность собственного капитала на 2014 г., %
ОАО «Графовский свинокомплекс»	-48,49	207,36	-28,62	197,51	0,97	38,74	0,91	30,89
ОАО «Птицефабрика «Свердловская»	-24,63	46,42	-22,9	9,02	0,82	6,45	0,88	6,36
ОАО «Мясокомбинат Находкинский»	-5,83	14,82	10,67	42,61	0,28	9,13	1,39	7,92

Сельское хозяйство (а именно мясоперерабатывающие предприятия) по результатам 2014 года показало отличные результаты. Прибыль по всем предприятиям, взятым для данного исследования, имеет положительный прирост, а в некоторых компаниях достигает уровня 200%. Финансовые показатели деятельности имеют высокие значения, что свидетельствует о том, что предприятия в этом году работали не просто на результат в виде увеличенной прибыли, но и проводили необходимые изменения в структуре формирования капитала, наращивали производственные мощности, то есть достигали не количества, а качества, смотря далеко вперед, а не на краткосрочную перспективу.

В 2014 году в связи с девальвацией рубля Центральный банк России в целях предотвращения риска инфляции и финансовой нестабильности был вынужден повысить ключевую ставку, то есть фактически поднять ставку кредитования коммерческих банков. В течение года ставка менялась не единожды и за год повысилась с 5,5% до 17%. Эта ситуация сильно повлияла на российские авиакомпании. Стоимость кредитов для авиакомпаний выросла до 29% годовых. Авиаперевозчики несут огромные затраты на обслуживание кредитов. Из-за девальвации рубля резко возросли их затраты на лизинговые платежи. Помимо этого кризис в стране сказался на уровне туризма. Люди стали меньше выезжать за границу на отдых, что привело к банкротству множества турфирм и уменьшению доходов авиакомпаний (таблица 3) [1; 9; 11].

Финансовые показатели деятельности авиационных компаний за 2013-2014 гг.

Предприятие	Темп прироста валовой прибыли в 2013г., %	Темп прироста валовой прибыли в 2014г., %	Темп прироста чистой прибыли в 2013г., %	Темп прироста чистой прибыли в 2014г., %	Коэффициент автономии на 2014 г	Рентабельность продаж на 2014г., %	Коэффициент оборачиваемости активов на 2014	Рентабельность собственного капитала на 2014 г., %
ОАО "Авиакомпания Россия"	246,73	-62,51	107,16	-40,23	0,085	-0,51	-0,01	-0,17
ОАО "Аэрофлот-российские авиалинии"	-	-	41,89	-233,76	-0,24	-0,03	-0,14	-
ОАО "Вологодское авиационное предприятие"	46,88	-132,98	24,47	-66,92	-0,19	-0,05	-0,5	0,11

Авиаперевозчики за 2014 год терпели значительные убытки, показатели прибыльности стремительно снижаются. Из трех рассмотренных в данном исследовании авиакомпаний наиболее благоприятные темпы снижения прибыли и экономических показателей имеет Вологодское авиационное предприятие, судя по всему, это связано с меньшей зависимостью от туристического потока и покупательной способности населения. Рейсы этого авиаперевозчика совершаются по стране, что в некоторой степени сохраняет пассажиропоток. Если кризис окажется затяжным, возможно, авиакомпании, сохраняя такие тенденции к понижению всех показателей, окажутся разорены.

Расплачиваться с иностранными поставщиками валютой приходится и предприятиям торговли медицинской техникой. Доля отечественного оборудования составляет на российском рынке медтехники всего около 20%. Кризис на Российский рынок медтехники уже пришел. Оборудование резко подорожало, наличие на складах уменьшилось, сроки поставки увеличились (таблица 4) [5; 6; 14].

По предприятиям, занимающимся оптовой и розничной торговлей медицинского оборудования ситуация несколько лучше. Положение компаний не так однозначно, нельзя сказать, что все предприятия этого вида экономической деятельности терпят убытки. Некоторые функционируют довольно успешно. Если и наблюдается отрицательный прирост прибыли, то могут сохраняться положительные тенденции в экономических показателях ликвидности, рентабельности, финансовой устойчивости и деловой активности.

**Финансовые показатели деятельности предприятий торговли
медицинской техникой за 2013-2014 гг.**

Предприятие	Темп прироста валовой прибыли в 2013г., %	Темп прироста валовой прибыли в 2014г., %	Темп прироста чистой прибыли в 2013г., %	Темп прироста чистой прибыли в 2014г., %	Коэффициент автономии на 2014 г	Рентабельность продаж на 2014г., %	Коэффициент оборачиваемости активов на 2014	Рентабельность собственного капитала на 2014 г., %
ОАО "Медтехторг"	14,39	21,69	-83,45	165,69	0,13	2,52	-0,58	7,00
ОАО производственно-торговая фирма "Медтехника" (г.Вологда)	13,91	-6,97	272,46	-213,57	-0,06	-2,86	-0,4	-
ОАО "Медтехника" (г.Тверь)	-4,7	-12,89	-5,65	-71,36	0,09	-2,03	-0,49	-1,27

Рассмотрев влияние внешнеэкономической ситуации на четыре выбранные отрасли, на которых в наибольшей степени отражается макроэкономическая ситуация, можно сделать вывод о том, что ослабление рубля, введение санкций влекут негативные последствия, например для авиакомпаний, которые берут самолеты в лизинг у иностранных контрагентов, и, соответственно расплачиваются по нему в основном иностранной валютой. Однако рассматриваемые события дают возможность развитию таких отраслей, как сыродельные и мясоперерабатывающие предприятия.

Список литературы

1. Аэрофлот российские авиалинии, О компании. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aeroflot.ru/cms/about>
2. Белебеевский молочный комбинат, О комбинате. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belmol.ru/about.html>
3. Бородина Ю.Б. Статистическое исследование показателей экономического роста потребительской кооперации: дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 2006. 251 с.
4. Бородина Ю.Б. Факторы экономического роста: финансовый аспект // Проблемы современной науки и образования. 2014. № 9 (27). С. 46-48.
5. Группа компаний Медтехника, О компании. [Электронный документ] URL:<http://www.medptf.ru/about/>
6. Медтехторг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.medtehtorg.rusmed.ru>
7. Мухина И. Оценка финансового состояния. Litres: Экономика организации (предприятия), 2015. С. 271-280
8. Находкинский мясокомбинат. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Находкинский_мясокомбинат
9. ОАО «Авиакомпания «Россия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rossiya-airlines.com/ru/about/about_us/gtk_russia/

10. ОАО "Вожгальский маслодельно-сыродельный завод". [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://покупайвятское.рф/proizvoditeli/molochnaya-produktsiya/oaovozhgalskiy-maslodelno-syirodelnyi-zavod.html>
11. ОАО «Вологодское авиационное предприятие, История [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.avia35.ru/history/>
12. ОАО Графовский свинокомплекс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://meatinfo.ru/litecat/grafovskiy-sk>
13. ОАО "Птицефабрика Свердловская". [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sv-ovo.ru>
14. ОАО ПТФ Медтехника, о фирме. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://oren-med.narod.ru/index/about/0-2>
15. Российская газета «Санкции против России». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/sujet/2861/>
16. Савельева Ю.В., Савельева М.Ю., Бородина Ю.Б., Храмцова О.О. Некоторые аспекты оценки эффективности государственных программ // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам VII Международной научно-практической конференции 31 октября 2015 г. Белгород: ИП Ткачева Е.П., 2015. № 7. часть VIII. С.104-108.
17. Унинский маслодельный завод. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://milknet.ru/litecat/details?id=259729>

ОСОБЕННОСТИ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ТУРИСТА И ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ

Зильбер К.Е.

документовед факультета экономики и процессов управления,
ФГБОУ ВО «СГУ», Россия, г. Сочи

Бахмач М.Р.

студент группы 14-БУ кафедры бухгалтерского учета, аудита
и налогообложения, ФГБОУ ВО «СГУ», Россия, г. Сочи

Кисилевич Т.И.

декан факультета экономики и процессов управления,
ФГБОУ ВО «СГУ», Россия, г. Сочи

В статье рассматриваются особенности туристских услуг как самостоятельного вида экономического продукта. Подробно рассмотрена схема взаимодействия туриста и туристско-рекреационной сферы.

Ключевые слова: туризм, туристские услуги, рекреация, турист.

В свете расширения туристско-рекреационной сферы важно говорить о том, что именно субъект рекреационной деятельности будет являться главным звеном в индустрии туризма.

Рекреация – это тот сектор, который направлен на удовлетворение рекреационных потребностей человека. Она характеризуется определенным набором организаций, которые похожи по роду (иногда идентичны) выпускаемой продукции (рекреационных услуг) и подобны по технологиям.

На рисунке представлено взаимодействие туриста и системы взаимодействия туристской организации.

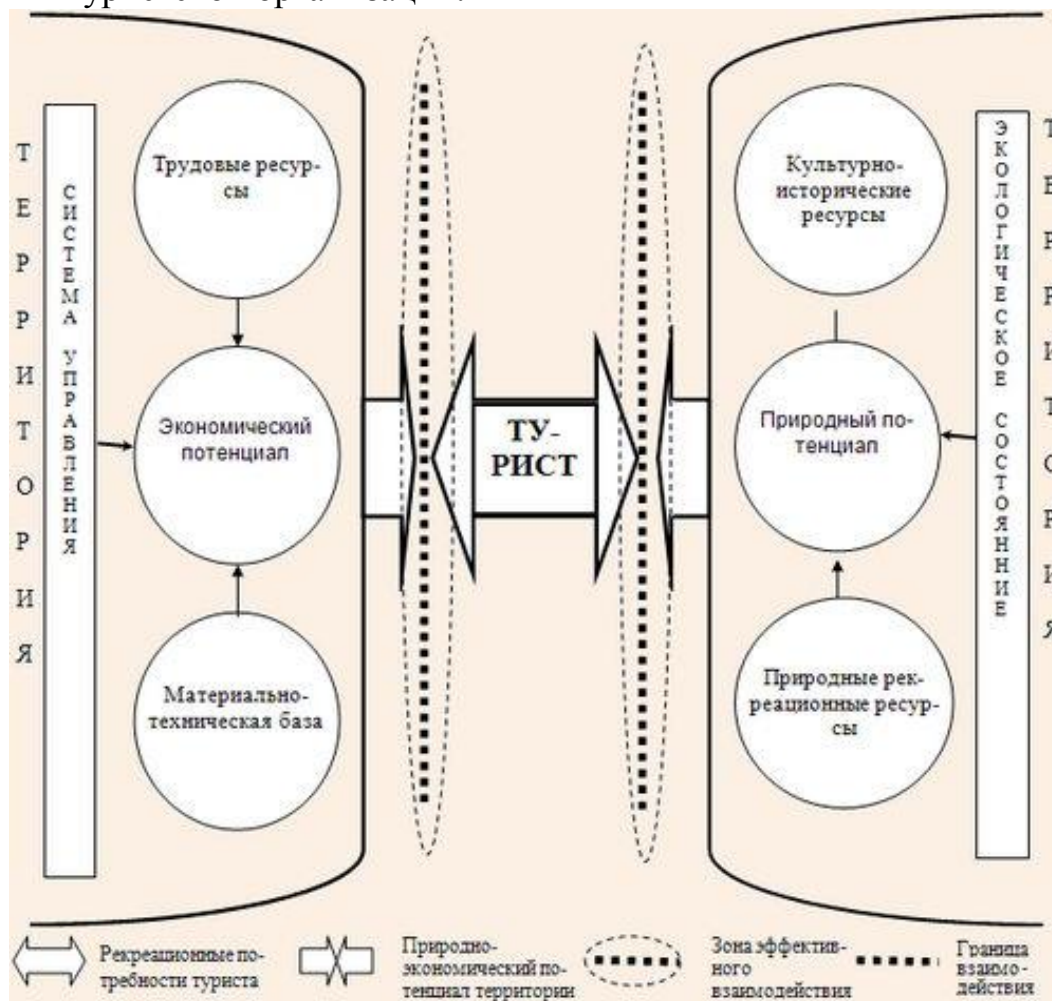


Рис. Схема взаимодействия туриста и туристско-рекреационной сферы

Как видно из рисунка, турист напрямую влияет на материально-техническую базу, экономический потенциал системы управления туристско-рекреационной сферы, а также постоянно взаимодействует с ее культурно-историческими ресурсами, природным потенциалом.

Туристские услуги имеют конкретные особенности, рассмотрим основные из них.

1. Неосвязаемость. Туристские услуги не являются материальными. Это социально-культурные виды услуг, которые направлены на удовлетворение физических, духовных, культурных потребностей туристов.

2. Неразрывность производства и сферы потребления. Так как услуга туристской сферы производит результат, который опирается на постоянное и непосредственное взаимодействие исполнителя и потребителя, то процесс производства происходит параллельно с процессом потребления услуги.

3. Невозможность хранения туристской услуги. Ее несохранность рождает требования обязательного и тщательного изучения конъюнктуры рынка.

На сегодняшний день туристские услуги могут включать в себя следующие виды услуг:

- размещение (гостиницы, мотели, пансионаты, кемпинги);
- перемещение до страны назначения и по стране различными видами пассажирского транспорта;
- обеспечение питанием (рестораны, кафе, бары, пансионаты);
- удовлетворение культурных потребностей туристов (посещение театров, концертных залов, музеев, картинных галерей, заповедников, памятников, фестивалей, спортивных соревнований);
- удовлетворение деловых интересов туристов (участие в конгрессах, симпозиумах, научных конференциях, ярмарках и выставках);
- услуги торговых предприятий (продажа сувениров, подарков, открыток, диапозитивов);
- оформление документов (паспорт, виза).

Если рассматривать обложение налогом на добавленную стоимость, то по центральному виду деятельности туристские организации освобождены от уплаты налога на добавленную стоимость (далее – НДС) по виду осуществляемой деятельности в соответствии с Налоговым Кодексом Российской Федерации (далее – НК РФ) [1] на основании пп. 18 п. 3 ст. 149 «Операции, не подлежащие налогообложению (освобождаемые от налогообложения)» главы 21 «Налог на добавленную стоимость» (освобождаются от НДС услуги санаторно-курортных, оздоровительных организаций и организаций отдыха, организаций отдыха и оздоровления детей, в том числе детских оздоровительных лагерей, расположенных на территории Российской Федерации, оформленные путевками или курсовками, являющимися бланками строгой отчетности) [1].

Для того, чтобы турист смог качественно подобрать своего туроператора, ему необходимо ознакомиться с предоставленными вариантами. Помимо системы Интернет существует, основным источником получения информации и статистических данных о туризме в РФ является официальный сайт Федерального агентства по туризму – <http://www.russiatourism.ru/>. На данном сайте представлена информация о существующих туроператорах, где помимо основной информации также представлена информация по деятельности гостиниц в 2014 году, показатели по количеству средств размещения и т.д. [4].

Именно на этом официальном сайте представлен реестр туроператоров, который позволяет проводить анализ не только клиентам туристско-рекреационной отрасли, но и государственным органам.

Сведения о туроператоре в данный реестр вносятся соответствующими регистрирующими органами. Для этого туроператору необходимо подать заявление, которое должно быть предоставлено в уполномоченный орган исполнительной власти. Оно составляется в письменной форме за подписью директора (иного руководителя) туроператора. При подаче заявления руководитель туроператора или иное лицо (по доверенности) должно подать личные паспортные данные, при отсутствии паспорта необходимо иметь при себе иной документ, который удостоверяет личность предъявителя заявления.

В реестре туроператоров отражена самая последняя информация по данным туристско-рекреационной отрасли, так как при изменении сведений

о туроператоре последний должен в течение (и не позднее) десяти дней с даты изменений уведомить соответствующие органы об этом случае. Порядок представления электронных документов устанавливается уполномоченным федеральным органом исполнительной власти.

Большую роль в развитии туристских услуг играет Ассоциация «Объединение туроператоров в сфере выездного туризма «ТУРПОМОЩЬ» [5]. На прошедшем 2 декабря 2015 года заседании Наблюдательного Совета Ассоциации «Объединение туроператоров в сфере выездного туризма «Турпомощь» были подведены итоги ее работы. Отмечено, что на данном этапе Ассоциация сплотила представителей туристской сферы и несмотря на сложные политические и экономические ситуации максимально сохранила средства компенсационного фонда [2].

Туристский продукт создается туроператорами и турагентами, в него могут быть включены следующие дополнительные услуги – услуги торговли, технические услуги, бытовые услуги, услуги охраны и т.д. Для обеспечения создания полного туристского продукта формируются и используются туристские ресурсы: природные объекты, историко-археологические объекты. Формируется обеспечивающая инфраструктура – транспортная, инженерная, средства и системы связи.

Поставщиками туристских услуг зачастую выступают транспортные предприятия, предприятия питания, размещения, развлечения и отдыха, которые могут применять различные режимы налогообложения. Для минимизации организациями налоговых рисков формы первичных учетных документов должны содержать полную, достоверную информацию. [3]

Под инфраструктурой туристского комплекса понимается такая подсистема, которая обеспечивает оказание услуг. Данные услуги способствуют появлению возможности использовать и реализовывать туристские мотивы, достигать цели поездки потребителем услуги, соблюдая требования по качеству туристской услуги.

Туристско-рекреационный комплекс, его деятельность позволяют создать рациональную систему использования ресурсного потенциала на определенной территории. Обосновать необходимость рационального использования ресурсов конкретной территории возможно на базе полного изучения современного состояния рынка того региона, где данная территория расположена.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) часть 2 от 05.08.2000 №117-ФЗ.
2. Кисилевич Т.И. К вопросу формирования компенсационного фонда туроператорами / Т.И. Кисилевич: Инновации. Менеджмент. Маркетинг. Туризм. 2013. № 1. С. 125-127.
3. Кисилевич Т.И. Неунифицированные формы первичных учетных документов в бухгалтерском и налоговом учете / Т.И. Кисилевич: Аудит и финансовый анализ. – 2009 № 6. С. 48-57.
4. Официальный сайт Федерального агентства по туризму – <http://www.russiatourism.ru/>.
5. Официальный сайт Ассоциации «Объединение туроператоров в сфере выездного туризма «ТУРПОМОЩЬ» <http://www.tourpom.ru/travelers-help/docs/>.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УСЛУГ В ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ

Зильбер К.Е.

документовед факультета экономики и процессов управления,
ФГБОУ ВО «СГУ», Россия, г. Сочи

Багдасарян А.А.

студентка группы 12-НН кафедры бухгалтерского учета,
аудита и налогообложения, ФГБОУ ВО «СГУ», Россия, г. Сочи

Кисилевич Т.И.

профессор кафедры бухгалтерского учета, аудита и налогообложения,
доктор экономических наук, ФГБОУ ВО «СГУ», Россия, г. Сочи

В статье рассматривается порядок оценки качества услуг в туристской отрасли, анализируется методика расчета оценки.

Ключевые слова: туризм, туристские услуги, рекреация, турист.

Рассмотрим и проанализируем такое понятие, как оценка качества предоставляемых услуг. Она является одним из важнейших элементов системы по управлению качеством. Помимо предоставления определенной базы для аналитики и для принятия руководящих решений, данная оценка позволяет производить контроль качества в сфере обслуживания, а также обеспечивает создание стойких обратных связей между объектами для стабильного развития системы.

Однако на сегодняшний день существует такая проблема, как отсутствие целостной и полной системы оценки качества, начиная от оценивания реакции потребителя на данную услугу и заканчивая отлаженной системой статистического учета и аналитики оценочных параметров. Отсутствует конкретизированная методология.

Основным способом оценки качества предоставляемых услуг в туристско-рекреационной сфере может послужить методика количественных и качественных оценок. Количественные показатели – это показатели, определяющие данные статистики, анализирующие точки продаж организации. С количественными показателями возникает меньше проблем, чем с качественными, так как последнее менее четко определены. Однако именно качественные показатели позволяют оценить непосредственно сам процесс оказания услуги и ее качество.

С 2015 года санаторно-курортные организации относятся к сфере туризма для целей статистического наблюдения, несмотря на то что по ОКВЭД они относятся к учреждениям здравоохранения. Санаторно-курортные организации не имеют практического опыта функционирования в условиях конкуренции и значительно отстают от зарубежных конкурентов по уровню потенциала. Это отражается на эффективности их деятельности на рынке и не всегда ведет к устойчивому финансово-экономическому состоянию [3].

Анализ качественных показателей позволяет создать четкую систему оценки многофилиальной туристской организации. В процессе проводится так называемый бенчмаркинг. Бенчмаркинг – это процесс, при котором определяются и адаптируются примеры наиболее эффективного функционирования организации, целью которого является улучшение качества собственного рабочего процесса и его результатов. Бенчмаркинг включает в себя два метода: оценивание и сопоставление.

Мы предлагаем для оценки качества оказываемых услуг туристско-рекреационного сектора использовать системы Servqual. Данная система была разработана еще в 1985 году. Она состоит из двадцати двух пар вопросов, которые сгруппированы по 5 основным параметрам, а именно:

1. Надежность – reliability;
2. Отзывчивость – responsiveness;
3. Убедительность – assurance;
4. Сочувствие – empathy;
5. Осязаемость – tangibles.

Данная методика группировки часто используется как основа для создания новых принципов оценки качества предоставляемых услуг.

Помимо данной методики, существует методика оценки качества услуг путем расчета индекса потребительской удовлетворенности. Основным способом для подготовки к проведению расчета является интервью. Происходит опрос потребителей по отраслям, организациям, структурным подразделениям. Данный способ считается весьма эффективным, но трудоемким и не совсем истинным, так как опросить все потребителей данного вида услуги практически невозможно.

На деле часто происходит так: имидж туристской организации может испортить турагент, который некачественно оказал свои услуги. Данный сектор туристского бизнеса работает непосредственно на туристском рынке с туристами и получает комиссионное вознаграждение. От качества и квалификации работы турагента зависит, кого именно из туроператоров выберет покупатель и в какой тур отправится. Малейшая ошибка со стороны турагента при осуществлении продажи тура (это может быть неверная информация, неправильное оформление документов, непредвиденное задержание оплаты и т.д.) может полностью испортить отдых туристам и репутацию туроператора, поэтому работа турагента является ответственной и существенной на рынке туристских услуг.

Действия турагента напрямую воздействуют на туроператора, а также и на потребителя туристских услуг. Взаимоотношения турагента и туроператора (в том числе санаторно-курортных организаций, которые также продвигают санаторно-курортные путевки через агентов) должны строиться на основе договоров с обязательным приложением отчета агента произвольной формы, в соответствии с Гражданским кодексом РФ. Форма отчета агента утверждается самой организацией [2].

Перейдем к оценке ценовой стратегии туристско-рекреационных организаций.

Для правильной оценки ценовой стратегии необходимо оценить несколько основных показателей:

1. Обеспечение плановой нормы прибыли. Данный показатель гарантирует конкурентоспособность и наиболее быструю реализацию туристского продукта. Однако тут необходимо остеречься того, что в конечном итоге именно цена откажется играть на руку руководителю.

2. Необходимо оценить денежный запас организации. Ситуации, когда приток денежных средств важнее получения прибыли, случается очень часто. Бывает, что общая стоимость запасов такова, что лучше такие запасы продать по цене ниже себестоимости, чем просто хранить на складе.

3. Необходимо обеспечить заданный объем продаж. Это необходимо для удержания позиции на рынке. При приходе в отрасль цены снижаются (ошибкой многих организаций является снижение цены до такой степени, что это может привести к уходу с рынка). После того, как организация смогла занять высокие позиции в отрасли, она может поднять цены на продукцию и услуги.

4. Завоевание престижа. Играет роль «подушки безопасности».

5. Стратегия интенсивного маркетинга (организация может выпускать даже сувенирную продукцию, указанные сувениры могут являться рекламными расходами, если организацией они оформлены соответствующим образом [1]). Применение различного рода рекламной продукции можно рассматривать и как реализацию в соответствии с требованием Налогового кодекса РФ.

Количественное поведение спроса на изменение цены отражают путем нахождения коэффициента эластичности спроса Эц.

$$\text{Эц} = \frac{\text{Процентное изменение кол-ва реализуемой продукции}}{\text{Процентное изменение цены}}$$

Помимо вышеуказанного, при оценке ценовой стратегии нужно также сделать акцент на порядок предоставления скидок и бонусов. Это поможет организации найти новых клиентов.

Список литературы

1. Кисилевич Т.И. Реклама как реализация на безвозмездной основе/ Т.И. Кисилевич: Инновации. Менеджмент. Маркетинг. Туризм. 2014. № 2. С. 87-90.
2. Кисилевич Т.И., Чепилко Н.Г. Аудит туристских организаций. учебное пособие /Т.И. Кисилевич, Н.Г. Чепилко/ Москва. – 2013.
3. Сивкова С.В. Развитие системы управления конкурентно-способностью санаторно-курортных организаций (на примере г. сочи) диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Санкт-Петербургский университет управления и экономики. Санкт-Петербург, 2006.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ КАК МЕТОД ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ

Зими́на Н.О.

студентка, Кубанский государственный технологический университет,
Россия, г. Краснодар

Седы́х Н.В.

доцент кафедры экономики и финансового менеджмента,
канд. экон. наук, доцент, Кубанский государственный технологический
университет, Россия, г. Краснодар

В статье рассмотрены теоретические основы управления компанией, ориентированного на стоимость. Более подробно описан метод экономической добавленной стоимости (EVA) как одна из моделей управления, наиболее распространенных в настоящее время. Показана взаимосвязь принятия решений о путях развития компании в зависимости от расчетов EVA.

Ключевые слова: управление, нацеленное на создание стоимости, эффективность управления предприятием, экономическая добавленная стоимость.

В настоящее время в России управление, ориентированное на стоимость, приобретает всё большее значение. Разработка эффективной системы управления стоимостью для конкретного бизнеса является базовой основой его развития, так как одной из главных, первостепенных задач управления является увеличение стоимости компании.

Наиболее полным подходом к оценке эффективности управления предприятием считается концепция VBM (Value-Based Management), в основе которой лежат два фундаментальных принципа, принадлежащих теории финансов:

- принцип учёта интересов инвесторов компании при определении менеджментом оптимальных методов ведения бизнеса;
- принцип дисконтированных денежных потоков при создании стоимости.

В рамках концепции VBM стоимость компании определяется ее основными факторами, определяющими будущие свободные денежные потоки, создающие новую стоимость лишь тогда, когда отдача от инвестированного капитала превышает затраты на его привлечение.

Научная база для создания VBM сформировалась как объединение ряда научных школ и теорий. Теория финансов определила для VBM цель – создание стоимости и вооружила теорией оценки стоимости на основе дисконтированного денежного потока. Из области бизнес стратегии использованы теории стратегического менеджмента. Из бухгалтерского учета заимствована основная структура финансовых отчетов компании [4].

Для того чтобы управлять стоимостью в рамках концепции VBM необходим инструмент, позволяющий оценить отдачу от инвестированного в компанию капитала. Выделим основные факторы, влияющие на стоимость компании, которые обязательно должны учитываться в показателе,

отражающем создание стоимости – это затраты на собственный и заемный капитал и доходы, которые создаются существующими активами.

В 80-х – 90-х годах появился целый ряд показателей, отражающих процесс создания стоимости. К таким показателям относятся: остаточная прибыль (RI, residual income), экономическая добавленная стоимость (EVA, economic value added), добавленная акционерная стоимость (SVA, shareholder value added) и денежная добавленная стоимость (CVA, cash value added).

На основе этих показателей возникли модели управления, наиболее распространенные в настоящее время. Ими являются:

– Balanced Scorecard System, BSC (система сбалансированных показателей) Д. Нортон и Р. Каплана;

– метод экономической добавленной стоимости / рыночной добавленной стоимости (EVA/MVA);

– метод приращения между расчетной стоимостью акционерного капитала (методом дисконтированных денежных потоков) и балансовой стоимостью акционерного (собственного капитала). Shareholder Value Added (SVA) (акционерная добавленная стоимость);

– метод оценки стоимости потока денежных средств Cash Value Added (CVA), или остаточного дохода Residual Cash Flow (RCF);

– метод денежной рентабельности инвестиций (Cash Flow Return on Investment, CFROI).

Рассмотрим подробнее некоторые из перечисленных моделей.

Система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard, BSC) – это модель управления стоимостью компании, разработанная Гарвардской школой под руководством Р. Каплана и Д. Нортон, и являющаяся инструментом стратегического управления, который позволяет связать тактическую деятельность компании с ее стратегией [6].

Модель BSC основана на сбалансированности системы показателей, что даёт возможность перевести общую стратегию компании в конкретные задачи и показатели, ориентированные на наращивание стоимости, при жесткой взаимосвязи параметров всех четырех блоков стратегии: финансы, клиенты, бизнес-процессы, персонал.

В модели BSC предусматривается, что для конкретной компании стратегические стоимостные индикаторы должны быть преобразованы в плановые и должны отражать ее специфику [4; 7, с.94].

В середине 1980-х гг. фирмой Stern Stewart Management Services был разработан показатель Economic Value Added (EVA), основанный на традиционной концепции бухгалтерского остаточного дохода (RI). Согласно концепции экономической добавленной стоимости, стоимость бизнеса представляет собой балансовую стоимость, увеличенную на текущую стоимость будущих добавленных стоимостей.

Расчет EVA основывается на двух методах:

$$EVA = \text{NOPAT} - \text{WACC} \times \text{IC} \quad (1),$$

где NOPAT (Net Operating Profits After Taxes) – прибыль после выплаты налогов;

WACC – средневзвешенная стоимость капитала;

IC – инвестированный капитал.

$$EVA = (ROI - WACC) \times IC, \quad (2),$$

где ROI (Return on Investment) – рентабельность инвестированного капитала.

Таким образом, расчет EVA показывает – насколько рыночная цена отличается от фактической стоимости компании. Исходя из этой разницы, можно сделать вывод об эффективности деятельности предприятия с точки зрения его оценки рынком, что выражается формулой:

$$\text{Рыночная стоимость предприятия} = \text{Чистые активы} + EVA \quad (3)$$

Из формулы 3 видно, что рыночная стоимость компании может зависеть не только от балансовой стоимости чистых активов предприятия, но и от значения EVA. Рассмотрим три варианта поведения менеджеров компании, в зависимости от показателя EVA.

1. $EVA = 0$, т.е. $WACC = ROI$, следовательно, стоимость предприятия на рынке равна стоимости чистых активов в балансе компании. В данном случае, инвестированный капитал не даёт прибыли, и рыночный выигрыш собственника от вложения в данное предприятие будет равен нулю. В этом случае собственникам предприятия необходимо задуматься о дальнейшей экономической политике для данного предприятия.

2. $EVA > 0$ говорит о выгодности инвестиций в такое предприятие, так как наблюдается прирост рыночной стоимости предприятия над балансовой стоимостью.

3. $EVA < 0$, что говорит о падении рыночной стоимости предприятия. В этом случае лучше не вкладывать капитал в данное предприятие. Из формулы 2 видно, что рост экономической добавленной стоимости и, тем самым рост стоимости фирмы, возможен за счет максимизации рентабельности уже инвестированного капитала, минимизации средневзвешенной стоимости капитала за счёт снижения рисков бизнеса и максимизации инвестированного капитала. Величина экономической добавленной стоимости позволит определить вид финансирования и размер капитала, необходимые для достижения необходимого объема прибыли, т.е. существуют две возможности улучшения показателя EVA – это либо повышение прибыли, либо уменьшение задействованного капитала, что будет стимулировать менеджеров к избавлению от недозагруженных активов.

EVA является наиболее распространенным показателем для оценки стоимости бизнеса, так как он сравнительно легко рассчитывается, а также даёт возможность оценить эффективность как предприятия в целом, так и его отдельных подразделений. Этому способствует ряд преимуществ EVA, как метода оценки результатов деятельности компании.

Во-первых, показатели прибыли в данном методе не являются основной базой для принятия менеджерами компании решений в краткосрочной перспективе, что позволяет избежать ошибок, которые могут отрицательно отразиться на стоимости компании в длительном периоде, поэтому данный показатель информативен для управленческого персонала

компании и может подсказать направление деятельности менеджеров предприятия.

Во-вторых, расчет EVA позволяет менеджерам легко проанализировать затраты на капитал.

Однако существуют трудности, связанные с внесением существенных поправок относительно составляющих модели [5].

Отличительной особенностью показателя EVA является возможность его применения как для оценки инвестиционной привлекательности компании в целом, так и для отдельных направлений бизнеса, центров финансовой ответственности или структурных бизнес-подразделений, инвестиционных проектов [1].

Показатель EVA удобен тем, что позволяет оценить не только конечный результат деятельности компании, но и контролировать его экономическую деятельность, поэтому очень часто западные компании используют его вместо расчета чистой прибыли. Кроме того, в отличие от традиционной рентабельности в EVA учитываются объемы собственного и инвестиционного капитала и цены его использования, необходимые для получения прибыли. В этом подходе учитывается, что для получения прибыли необходимо обеспечить покрытие не только явных расходов, но и расходы на капитал. Дополнительным преимуществом показателя EVA является то, что это единственный показатель оценки эффективности, который учитывает изменения цены акций с течением времени.

Недостатком показателя EVA является влияние правильности первоначальной оценки инвестированного капитала: если она занижена, то добавленная стоимость высока, и наоборот. Это снижает объективность результатов расчета. Кроме того, корректировки балансовой величины инвестированного капитала могут внести дополнительную неточность в оценку стоимости бизнеса, поскольку не отражают реальную рыночную ситуацию. Авторами данного подхода были разработаны корректировки бухгалтерских величин, необходимые для уточнения расчетов (существует около 150 корректировок), что существенно усложняет получение объективных результатов [2; 3].

Недостатком EVA является также невозможность сравнить показатели экономической добавленной стоимости активов компании в случае, когда стоимость их существенно различается. Кроме того, расчет EVA не отражает приведенную стоимость и не даёт прогноз будущих денежных потоков, так как в основу его расчета берётся прибыль только текущего года, поэтому метод EVA даёт рекомендации к осуществлению проектов с быстрой окупаемостью и не может учитывать экономическую эффективность долгосрочных проектов.

Список литературы

1. Geysers, M. and I. Liebenberg. «Creating a new valuation tool for South African agricultural co-operatives», Working Paper, University of Pretoria, 2002.
2. Weissenrieder, F. «Value-Based Management: Economic Value Added or Cash Value Added?», Department of Economics Gothenburg University and Consultant within Value Based Management, March, 1997. С. 1-42.

3. Yook, K. Estimating EVA using Compustat PC Plus // Financial Practice and Education Fall-Winter, 1999. С. 33-37.
4. Вашакмадзе Т. Т. Концепция управления стоимостью компании // Корпоративный менеджмент // URL: <http://www.cfin.ru/management/finance/valman/valuing.shtml>
5. Назарова В.В., Бирюкова Д.С. Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании. Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент» № 2, 2014.
6. Степанов Д. М. Value-Based Management и показатели стоимости // URL: <http://d-stepanov.narod.ru/publications/vbm02.htm>
7. Управление стоимостью промышленных предприятий: Учебное пособие / В.А. Макарова, А.А. Крылов. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 188 с.

ДЕОФШОРИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Иванова Я.Я.

доцент кафедры Финансового менеджмента, канд. эконом. наук,
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

Кореньков С.И.

аспирант кафедры Налогов и налогообложения,
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

В статье рассмотрены особенности регулирования деятельности иностранных компаний в оффшорных зонах, которые обеспечивают интересы государства за счет привлечения иностранных капиталов и предоставляют благоприятные возможности для ведения предпринимательской деятельности. При этом компании в своей финансово-хозяйственной деятельности применяют схемы налоговой оптимизации с применением специального правового режима на территории соответствующей оффшорной зоны. Следует отметить не только обеспечение низкого уровня налогообложения, но и преимущества гражданского и финансового законодательства ряда государств, в том числе с развитой рыночной экономикой. Проведенная Российской Федерацией ратификация Конвенции о взаимной административной помощи по налоговым делам применяется с 2016 года и распространяется на основные виды взимаемых налогов с налогоплательщиков.

Ключевые слова: контролируемые сделки, оффшорные юрисдикции, взаимозависимые лица, контролируемые иностранные компании, налоговый обмен информацией, контроль манипулирования ценой, антиоффшорное законодательство.

Рост транснациональных корпораций и развитие международных рынков ссудных и производительных капиталов, а также научно-технический прогресс сыграли в развитии оффшорного бизнеса решающую роль. В свое время британский Foreign Office даже специально рекомендовал островам Тюркс и Кайкос превратиться в налоговый рай, чтобы привлечь иностранный капитал и обеспечить себе быстрый экономический рост.

По мере развития мировой экономики все большее число стран стало создавать на своей территории оффшорные зоны, привлекая финансовые ор-

ганизации и частных лиц меньшими налогами, минимальным регулированием предпринимательской деятельности и строгими законами о конфиденциальности, надежно закрывающими двери перед расследованиями. [6, с. 46]. В свою очередь государство, имеющее на своей территории офшорную зону, контролирует соблюдение банковской и коммерческой тайны для ее резидентов. В таких зонах концентрируется банковский, страховой бизнес, осуществляются экспортно-импортные операции, трастовая и консалтинговая деятельность. Отличительными особенностями офшорных зон является запрет на ведение хозяйственной деятельности иностранными офшорными компаниями на территории зоны. Таким образом государство получает определенный доход при предоставлении особого режима на соответствующей территории, сохраняя конкурентоспособность национального бизнеса и формирует поступления налоговых платежей в бюджеты

Позитивное значение для становления офшорных зон и связанных с ними способов ведения финансово-хозяйственной деятельности имела начавшаяся в середине XX в. научно-техническая революция. Без ее достижений, воплотившихся в развитии передовых информационных технологий и средств связи было бы невозможно эффективное функционирование многих офшорных структур. Только благодаря техническим достижениям и совершенствованию средств связи стало возможным, чтобы фирма была зарегистрирована в одной стране, деятельность вела в другой (других), банковский счет был бы открыт в третьей, а владелец проживал в четвертой [3, с. 371].

Российская практика создания офшорных зон показала неспособность целевого административно-правового регулирования и индивидуальной настройки финансовой системы на отдельной территории соответствующего субъекта РФ. В конце 20 века на территории нашей страны создавались офшорные зоны в форме экономического благоприятствования (Ингушетия и некоторые отдельные районы субъектов РФ). Следует отметить, действовавшие зоны были закрыты по причине многочисленных нарушений федерального законодательства, активизации криминальных структур и т.д.

Применение российскими организациями различных налоговых схем для вывода капитала в зарубежные офшорные юрисдикции потребовало ужесточению банковского законодательства, проведения анализа и контроля за повышением прозрачности проводимых операций налогоплательщиками, заключению различных международных договоров и соглашений.

В Российской Федерации определен перечень офшорных юрисдикций ("черные списки"), согласованный с международными организациями: Организация экономического сотрудничества и развития, а также FATF (Financial Action Task Force) Международная группа по борьбе с отмыванием доходов [5, с. 43]. Основной целью таких законодательных актов является ограничение вывоза незаконного капитала из России по контрактам, обладающим признаками фиктивности. К таким документам можно отнести Указание ЦБ РФ от 12.02.1999г. № 500-У «Об усилении валютного контроля со стороны уполномоченных банков за правомерностью осуществления их клиентами валютных операций и о порядке применения мер воздействия к уполномо-

ченным банкам за нарушение валютного законодательства». С 01.01.2008 г. вступил в силу Приказ Минфина от 13.11.2007 г. № 108Н «Об утверждении перечня государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны)» [7, с. 37].

В данный список вошли не только классические офшоры (Британские Виргинские острова, Каймановы острова), Республика Кипр, а также европейская юрисдикция с высокой мировой репутацией Лихтенштейн. Вместе с тем полного запрета на использование операций с такими компаниями нет.

Таким образом, действующим отличием проводимой экономической политики большинства стран с развитой рыночной экономикой является ужесточение условий, трансформации и изменения офшорной сферы на законодательном уровне и конкретных офшорных зон, в частности. Необходимо отметить, что перечень офшорных юрисдикций, утвержденный Минфином России, имеет важное значение.

Во-первых, при получении российской организацией дивидендов от иностранной компании. В этом случае к сумме начисленных дивидендов, полученных российскими организациями при условии владения не менее 50% уставного (складочного) капитала организации в течение как минимум одного года, применяется ставка налога на прибыль в размере 0%. Однако она применяется только в отношении организаций, государство постоянного местонахождения которых не включено в рассматриваемый список офшорных зон Минфина РФ. Если же нулевая ставка налога на прибыль не применяется, то доход российских организаций в виде дивидендов от иностранных организаций облагается по ставке 9% (до 2015 года) и 13% (с 2015 года) [2, с. 18].

Во-вторых, согласно положениям статьи 105.14 Налогового кодекса РФ сделки с резидентами офшорных зон признаются контролируруемыми, если сумма доходов по ним за календарный год превысила размер 60 млн. рублей. Такие сделки контролируются налоговыми органами согласно положениям раздела V.1 Налогового кодекса РФ, в частности, на предмет соответствия цены сделки рыночному уровню.

Проведенная Российской Федерацией ратификация Конвенции о взаимной административной помощи по налоговым делам распространяется с 2016 года на следующие налоги: НДС, налог на прибыль организаций, НДС, акцизы, НДС, налог на игорный бизнес, налог на имущество организаций, налог на имущество физических лиц, транспортный, водный и земельный налоги, а также на специальные налоговые режимы (ЕСХН, ЕНВД, УСН и патентную систему налогообложения).

Вместе с тем необходимо отметить ограничения, установленные нашей страной по сравнению с базовыми положениями, содержащимися в Конвенции. В частности, ФНС России и иные уполномоченные организации вправе не оказывать помощь, направленную на взыскание любого административного штрафа и удовлетворение любого налогового требования в отношении взимаемых налогов.

В этой связи после ратификации Конвенции у ФНС России возможность в отношении взимания налогов является более расширенной, поскольку такое соглашение подписали такие офшорные юрисдикции, как Белиз, Британские Виргинские острова, Каймановы острова, и страны, традиционно используемые для построения холдинговых структур (Сингапур, Нидерланды, Латвия, Литва, Лихтенштейн, Швейцария).

При получении налоговой информации, запрашивающая сторона должна подтвердить, что для направления запроса имеются все основания. В частности, налоговые органы обязаны сообщать стороне цель запроса, информацию о лице, в отношении которого проводится проверка, и указывать период, за который запрашивается информация. Кроме того, им необходимо объяснить характер требуемой информации и подтвердить, что на территории своего государства они исчерпали все возможности для ее получения, за исключением тех, которые повлекут возникновение несоизмеримых трудностей.

Необходимо отметить, что представители контролирующих органов получили возможность проводить контрольные мероприятия в другом государстве либо их присутствия при опросе или проверке документов. Такое право установлено в соответствии с рекомендациями ОЭСР с учетом ограниченности ресурсов офшорных юрисдикций при сборе налоговой информации. Заинтересованные государства при определенных условиях могут самостоятельно и за свой счет осуществлять контрольные мероприятия либо оказывать содействие в их проведении по своему запросу. Все решения по проведению налоговой проверки будут приниматься государством, проводящим проверку.

Следует отметить, что на законодательном уровне с 2015 года предусмотрены конкретные меры в случае нераскрытия контролируруемыми иностранными компаниями (далее КИК) принудительного признания российского физического лица или компании контролирующим лицом. Так, при наличии у налогового органа информации о контроле (в том числе полученной в рамках международного обмена информацией) российскому лицу направляется уведомление с требованием представить в течение 20 дней пояснения или уведомление о характере сделок [1, с. 13].

В том случае, если ФНС России установит основания для признания налогоплательщика контролирующим лицом иностранной компании или соответствующей структуры, то ему направляется специальное уведомление. Срок, отведенный на оспаривание уведомления, составляет 3 месяца. Штрафные санкции за нераскрытие или представление недостоверных сведений составляют 50 000 рублей за каждую компанию или структуру. Иностранные компании и структуры признаются контролируруемыми иностранными компаниями российского резидента (физического лица или компании), в следующих случаях:

- владеет (прямо или косвенно) более 50% в капитале в 2015 году и более 25% с 2016 года (либо более 10% с 2016 года, если компания более чем на 50% в капитале принадлежит налоговым резидентам России) [4, с. 36];

- оказывает или имеет возможность оказывать в силу различных обстоятельств решающее влияние на решения о распределении прибыли из компании или структуры.

При этом в отношении признаваемых контролируемых иностранных компаний российскими резидентами необходимо организовывать подготовку неконсолидированной финансовой отчетности или иных документов, необходимых для расчета налоговой базы по правилам ведения учета 25 главы Налогового кодекса РФ за исключением случаев, когда компания находится в юрисдикции с налоговым соглашением и подлежит обязательному аудиту.

В течении 2016 года организациям необходимо распределить прибыль, полученную за предыдущие налоговые периоды по КИК в качестве дивидендов. В том случае если полученная прибыль не будет распределена, то при превышении порогового значения (50 млн. руб. в 2015 году, 30 млн. руб. в 2016г., 10 млн. руб. в 2017г.) она будет являться фактически полученной контролирующим лицом. В этом случае для налогоплательщиков также предусмотрены штрафные санкции в размере 100 000 рублей за каждую компанию или структуру при нераскрытии КИК или представление недостоверных сведений по ним.

Список литературы

1. Ахмадеев Р.Г. Налоговый обмен информацией в рамках деофшоризации экономики // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. № 8-7. 2015. С. 11-15.
2. Ахмадеев Р.Г., Короткова Е.М. Трансфертные операции в системе аффилированных компаний // European Social Science Journal. № 5. 2015. С. 13-19.
3. Голубцова Е.В. Налоговые последствия присоединения России ко Всемирной торговой организации // European Social Science Journal. № 1-1 (40). 2014. С. 370-372.
4. Косов М.Е., Ахмадеев Р.Г. Экономическое неравновесие российского предпринимательства // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. №14 (299). 2015. С. 33-43.
5. Косов М.Е. Идеологический подход в исследовании нелегальной экономики // Вестник Московского университета МВД России. №7. 2011. С. 40-44.
6. Косов М.Е. Особенности налоговых систем развитых стран // Вестник Московского университета МВД России. №2. 2010. С.44-48.
7. Чайковская Л.А., Мамрукова О.И. Налоговый контроль за трансфертным ценообразованием: проблемы, новации законодательства и тенденции повышения эффективности // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 40. С. 35-49.

ИНСТИТУТ ПЛАТНОЙ МЕДИЦИНЫ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ КОНТРАКТОВ

Исламутдинов В.Ф.

и.о. зав. кафедрой экономики, доктор экономических наук, доцент,
Югорский государственный университет, Россия, г. Ханты-Мансийск

Лаврентьева Н.О.

магистрант,
Югорский государственный университет, Россия, г. Ханты-Мансийск

В данной статье рассматриваются особенности института платной медицины с позиции теории контрактов. В статье представлены особенности договора на оказание плат-

ных медицинских услуг, возможные проблемы при его исполнении и способы борьбы с оппортунизмом врачей.

Ключевые слова: институт, платная медицина, теория контрактов, принципал, агент, оппортунизм.

Последнее десятилетие российское здравоохранение переживает период системной политико-экономической трансформации, что подразумевает изменение многих социальных институтов и институциональные преобразования в различных сферах общественно-политической жизни, в том числе и в системе здравоохранения.

Договор на оказание услуг, в том числе и медицинских, является одним из самых распространенных соглашений. Услугой считается деятельность, результат которой не может иметь материального выражения, она полностью должна реализовываться и потребляться в процессе ее выполнения.

Договор на оказание услуг подразумевает, что исполнитель должен совершить определенные действия, а заказчик, соответственно, обязан их оплатить. Правила соглашения о возмездном оказании услуг регламентирует Гражданский кодекс. Глава 39 ГК РФ применяется к довольно широкому перечню услуг [1]: аудиторских, связи, информационных, медицинских; консультационных, ветеринарных и т.д.

В соответствии с ч. 2 ст. 84 ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», медицинские организации, участвующие в реализации программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи и в соответствующих территориальных программах, вправе оказывать пациентам платные медицинские услуги на иных условиях, чем предусмотрено подобными программами [2].

Медицинские организации обязаны обеспечить граждан бесплатной, доступной, достоверной информацией в сети Интернет и на информационных стендах о местонахождении организации, режиме ее работы, перечне платных медицинских услуг и их стоимости, об условиях предоставления и получения таких услуг, включая сведения о квалификации специалистов.

Предоставление платных медицинских услуг оформляется договором, которым регламентируются условия и сроки их получения, порядок расчетов, права, обязанности и ответственность сторон [6, с. 78]. Согласно юридическому определению, договор оказания медицинских услуг является возмездным.

Основываясь на теории контрактов, договор на предоставление платных медицинских услуг можно отнести к неоклассическому, так как он заключается на среднесрочный период, является неполным, ресурсы одной из сторон (лечебного учреждения) являются довольно специфическими, защита интересов сторон должна осуществляться только в специализированных судах, т.к. суды общей юрисдикции недостаточно компетентны.

Информационная структура такого контракта выглядит следующим образом:

- принципал – пациент.
- агент – врач.

Согласно теории контрактов при взаимодействии принципала и агента в договоре на оказание платных медицинских услуг можно выделить следующие особенности:

- несовершенная рациональность участников. Например, пациент часто готов оплатить любые услуги врачей, даже те, которые не входят в перечень средств официальной медицины, главное, чтобы был результат. В результате врач-шарлатан может предложить лекарственные препараты и другие лечебные средства, которые, на самом деле, не принесут никакой пользы пациенту. Хорошо, если обойдется хотя бы без вреда.

- неполнота и асимметрия информации. Например, обычный пациент практически не разбирается в тонкостях лечения того или иного недуга, но даже и профессиональный врач не обладает точной информацией о болезни пациента. К сожалению, до сих пор нередки случаи, когда окончательный диагноз определяется только при вскрытии после смерти пациента.

Во взаимоотношениях принципала и агента в договоре на оказание платных медицинских услуг могут возникнуть следующие проблемы:

- возможность ущемления интересов принципала агентом: Агент обладает частной информацией и может вести себя оппортунистически. Ярким примером служит вымогательство. Пациент приходит сдать анализы. Вместо одного вида анализа врач может выписать множество других анализов в свою пользу с целью получения большей прибыли. Изначально пациенту необходимо настоять в том, в чем он действительно нуждается.

- принципал не всегда выполняет взятые на себя обязательства по выплате вознаграждения агенту. Например, пациенту сделали косметологическую операцию и он не доволен результатом. По договору он обязан ее оплатить, но в связи с нарушением агентом своих обязательств, пациент вправе обратиться в суд с целью доказать факт нарушения договора и взыскать необходимую компенсацию. Изначально нужно узнать от третьих лиц информацию о лечащем враче, на сколько можно доверять этому врачу, к примеру, сколько пройдено успешных операций. Это означает, что не нужно идти к первому попавшемуся врачу, чтобы избежать возможных ситуаций.

Оппортунистическое поведение является ключевой проблемой теории контрактов. Этого не удастся избежать и в институте платной медицины. В первую очередь, это касается недобросовестно выполненной работы врача (агента) [3, с.34].

Можно выделить три объекта, которым может быть нанесен вред недобросовестными действиями (бездействиями) медицинского работника.

Они расположены в порядке убывания от более значимого, к менее значимому:

- здоровье пациента. Пациент может остаться инвалидом на всю жизнь или умереть;

- трудовая дисциплина (порядок выполнения профессиональных обязанностей). Врач, желая получить большую прибыль, может пожертвовать своими профессиональными обязанностями. Например, не удостоверившись, что операция пройдет успешно, тем не менее, согласиться ее выполнить;

- деловая репутация лечебного учреждения. Например, пациент впервые обратился в платную медицину, где ему отнеслись недобросовестно. Вследствие чего, у пациента может сложиться плохое впечатление об остальных платных медицинских учреждениях, он не будет к ним обращаться.

Для борьбы с оппортунизмом врачей при исполнении контрактов на платное лечение наиболее разумным является подача искового заявления в суд. Исковые заявления пациентов по взысканию компенсации могут носить разный характер. Например, удаляя зуб мудрости, врач задел губной нерв пациента. Экспертиза пришла к выводу, что врач допустил профессиональную ошибку, так как перед операцией не был сделан рентгеновский снимок. К выплате подлежит компенсация причиненного вреда, указанная в исковом заявлении. Только грамотно составленный документ поможет избежать претензий к врачу. Что однозначно стоит делать – четко отображать суть необходимых манипуляций и медицинские показания в истории болезни.

Таким образом, институт платной медицины с позиции теории контрактов имеет следующие проблемы:

- возможность вымогательства, когда врач выписывает излишне большой список анализов, медикаментов и процедур, в результате пациент тратит лишние средства;

- отлынивание, когда врач недобросовестно выполняет свои обязанности, совершает профессиональные ошибки, может назначить неправильное лечение, в результате здоровью пациента может быть нанесен дополнительный вред.

Для борьбы с оппортунизмом при заключении контрактов в рамках института платной медицины можно рекомендовать обращаться в суд по любому, даже самому малому нарушению условий договора. Полезно использовать сигналы и ратификацию для проверки репутации лечебного учреждения и отдельных врачей. Также, по возможности использовать стратегию «сделай сам», то есть заказывать часть анализов и процедур, а также покупать медикаменты в других местах.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 06.04.2015, с изм. от 07.04.2015) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 5. Ст. 411.
2. Федеральный закон от 21.11.2011 № 323-ФЗ (ред. от 06.04.2015) «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.05.2015) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2011. №48. Ст. 6724.
3. Варламова О.Г. Медицинские услуги и правовые условия их оказания // Актуальные проблемы российского права: сб. статей. – М.: Изд-во МГЮА, 2013. – № 1 (3). С. 34-37.
4. Галкин А. Ю. Элементы договора на оказание платных медицинских услуг // Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота, 2015. № 2 (78). С. 42-44.
5. Егизарян К.А. Особенности нормативно-правового регулирования оказания платных медицинских услуг в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения России // Медицинское право. – 2014. – № 1. С. 23-25.
6. Сироткина А.А. Договор оказания медицинских услуг: особенности правового регулирования. – М.: ЭКСМО, 2014. – 278 с.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

Карнаух И.В.

доцент кафедры экономической теории и экономической политики,
канд. эконом. наук, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Волгоградский государственный университет», Россия, г. Волгоград

В статье рассмотрены примеры практического применения инструментов системы управления знаниями, которые должны помочь российским предприятиям перейти к импортозамещению основных товаров и услуг. Показаны проблемы, которые стоят перед российской экономикой, на пути внедрения данных инструментов. Кроме того, в статье освещены первые шаги и успехи российской экономики в области внедрения системы управления знаниями.

Ключевые слова: система управления знаниями, импортозамещение, экономические санкции, конкурентоспособность.

В связи со сложившейся политической обстановкой российская экономика столкнулась с такими проблемами как экономические барьеры и санкции со стороны западных партнеров. Выходом из этих проблем может стать только применение российскими предприятиями новых инструментов в области управления, модернизации производств и развитие импортозамещения в основных отраслях экономики.

По данным Минпроторга [3] в июне 2014г. доля импорта в потреблении области станкостроения составляла 90%, в тяжелом машиностроении 60-80%, легкой промышленности 70-90%, электронной промышленности 80-90%, фармацевтической и медицинской промышленности 70-80%, машиностроение для пищевой промышленности 60-80%. Всё это доказывает зависимость российской экономики от товаров западных стран, которое возможно избежать только благодаря перенятию их опыта в области применения успешных управленческих инструментов.

К таким инструментам можно отнести инструменты управления знаниями, которые увеличивают эффективность работы предприятий. Среди инструментов управления знаниями в организации в соответствии с его этапами можно выделить: 1) извлечение знаний (групповые и индивидуальные виды работ, аттестация сотрудников); 2) анализ знаний (карта знаний, набор компетенций по должностям, оценка и анализ существующих бизнес-процессов (описание «как есть»), проведение операции «тайный покупатель»); 3) обмен и передача знаний (преемственность поколений, оптимизация бизнес-процессов (описание «как должно быть»), специальные информационные системы (CRM-, ERP-, SCM-системы), моделирование организации знаний, оптимальной для предприятия).

Именно применений данных инструментов дало западным странам преимущество в выпуске высокотехнологической продукции, которая до сих пор поставляется на российский рынок, но уже на совсем других условиях.

Применяя инструменты экономики знаний в плане экономического анализа информации в области маркетинга, управления предприятием и его производством, можно добиться достаточно весомых будущих экономических выгод.

Маркетинговая информация не только помогает в увеличении количества продаж организации, но и формирует определенный имидж, деловую репутацию компании. Экономический эффект от внедрения инструментов экономики знаний достаточно легко просчитать, причем это сводится не только к подсчету клиентов до и после внедрения инструментов экономики знаний. Так достаточно сравнить две компании, одна из которых применяет инструменты экономики знаний в области маркетинга, а другая нет.

В той или иной степени, большинство организаций имеет свою клиентскую базу, либо покупает её у других организаций. Продажа данной информации уже явно является одной из прибыльных отраслей сферы услуг. Как правило минимальная стоимость одного клиента варьируется от 5 до 15 рублей в зависимости от объема базы, что в общем составляет от 1 000 рублей (база из 400-500 человек) до 20 000-30 000 рублей (базы из нескольких подразделов) [4]. Даже тот факт, что отдельный инструмент экономики знаний превратился в целое предприятие и приносит доход его собственникам говорит об успешности данных инструментов и их экономической обоснованности.

В сфере управления инструменты экономики знаний просто необходимы для расчета будущих экономических выгод по основным издержкам предприятия. Основой для анализа будущих экономических выгод могут стать документы бухгалтерской отчетности предприятия. Для примера возьмем показатели бухгалтерской отчетности ОАО «Газпром» [1], которые могут охарактеризовать применение инструментов экономики знаний на данном предприятии в сфере управления.

Показатель «Результаты исследований и разработок» первого раздела бухгалтерского баланса за 3 последних года увеличился в 1,77 раз, что говорит о внедрении элементов системы управления знаниями на данной предприятии.

Показатель «Переоценка внеоборотных активов» третьего раздела бухгалтерского баланса за 3 последних года также увеличился, как предыдущий показатель, но на этот раз в 1,16 раз.

По сути методики экономического анализа бухгалтерской отчетности можно отождествлять с методами, используемые в экономике знаний, поскольку именно последний стали для них первоисточниками.

Внедрений новых способов производства, либо новых более качественных продуктов являются важной составляющей в области построения системы управления знаниями на производстве российских предприятий. В условиях, когда большинство из них является убыточными (так по данным Росстата доля убыточных организаций за январь-сентябрь 2015 года составила 30,3% [2]), именно этот шаг может дать резкий толчок к их развитию и повышению их конкурентоспособности.

Отечественные предприятия должны перейти из сферы перепродажи товаров в сферу их производства, только так возможно полностью заместить импортные товары, которые находятся в дефиците в связи с российским эмбарго. К первым шагам в данном направлении можно назвать проведение выставки «Импортозамещения», проведенная в сентябре 2015 года в городе Москве.

Первая выставка «Импортозамещения» показала готовность отечественных производителей к отказу от импорта готовой продукции западных компаний. Именно на ней были представлены перспективные проекты по сельскому хозяйству и промышленности, которые должны стать новыми отечественными товарами, способными быть конкурентоспособнее западных аналогов.

О готовности российской экономики к импортозамещению на основе экономики знаний показало и проведенное в 2015 году исследование Института экономической политики им. Гайдара [6], в ходе которого было выяснено, что по оценкам руководителей предприятий, участвующих в опросе, они снизили во втором квартале 2015 года долю импорта оборудования на 30% по сравнению со вторым кварталом 2014 года, причем 6% предприятий полностью отказались от импорта, хотя ранее закупали его.

Несмотря на такой положительный прогноз, не все российские организации готовы перейти к импортозамещению и переориентировать свое производство на систему управления знаниями. На данном этапе существует ряд проблем, которые не позволяют им этого сделать.

Так проведенное автором исследование 2011 года проблем перехода предприятий Волгоградской области к системе управления знаниями показало, что:

- респонденты, являющиеся сотрудниками, считают свои знания и умения одним из ключевых факторов успеха предприятия, наряду с такими традиционными, как сырье, технологии, эффективная организационная структура, налаженные деловые связи и отношения, значимость баз данных и ИТ-систем, и оценивают их выше (29,20 %), чем руководители (9,09 %);
- существенной проблемой для большинства предприятий является взаимодействие с клиентами;
- использование информационных систем более полезно с точки зрения опрашиваемых для улучшения обслуживания клиентов и снижения расходов предприятия;
- на предприятиях отсутствует стратегия управления знаниями, нет ни соответствующего подразделения, ни сотрудника;
- основными факторами, препятствующими созданию системы управления знаниями, являются наличие других более важных проблем, отсутствие заинтересованности, недостаток средств;
- наличие трудностей при обмене знаниями между сотрудниками на предприятиях;
- низкая осведомленность руководителей о системе управления знаниями;

– оценивая формы обмена знаниями, респонденты среди наиболее эффективных и часто используемых способов получения необходимой информации и знаний выделили консультацию коллег своего подразделения, использование баз данных и бумажных носителей.

К сожалению, на сегодняшний день данные проблемы нельзя назвать решенным. Причем не только в Волгоградской области, но и в целом в Российской Федерации. В связи с этим о полном импортозамещении, основанном на системе управления знаниями, говорить пока не приходится.

Список литературы

1. Годовая бухгалтерская отчетность ОАО «ГАЗПРОМ» // URL: <http://www.gazprom.ru/f/posts/16/616270/gazprom-accounting-report-2014.pdf>
2. Доля убыточных предприятий в России с начало года увеличилась до 30,3% // URL: http://www.dp.ru/a/2015/11/25/Dolja_ubitochnih_predpriyati/
3. Импортозамещение: первые шаги // URL: <http://businessofrussia.com/dec-2014/item/968-first-steps.html>
4. Как собрать «живую» клиентскую базу, которая приносит деньги // URL: http://shop.bizzkons.com/klientskaya_baza
5. Карнаух И.В. Проблемы внедрения и реализации информационных технологий в системе управления знаниями на российских предприятиях // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 138–142.
6. Цухло С. Процесс пошел: как происходит импортозамещение в промышленности // URL: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/05/10/2015/561273db9a79475dae1d7ae3>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ООО «ЭЛЕКТРОРЕМОНТНАЯ КОМПАНИЯ»

Кирьянова А.А.

студентка 5-ого курса кафедры менеджмента и маркетинга
Пермский национальный исследовательский политехнический университет,
Россия, г. Пермь

В данной статье проводится анализ дебиторской задолженности на предприятии. На основании полученных результатов совершенствуется кредитная политика предприятия: разработка кредитного рейтинга и введение новых условий расчетов с контрагентами.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление дебиторской задолженностью, кредитная политика, кредитный рейтинг контрагентов.

Контроль размера и состояние дебиторской задолженности сегодня для многих компаний – самая актуальная и острая проблема. Нехватка доступных денежных средств вынуждает компании нарушать сроки оплаты своим поставщикам, задерживать уплату налогов, привлекать дополнительные кредиты на пополнение оборотных средств под высокие проценты банка.

Управление дебиторской задолженностью – это работа с источниками возникновения просроченной задолженности – постоянная работа с контрагентами, включающая формирование кредитной политики предприятия.

Целью исследовательской работы является совершенствование кредитной политики предприятия ООО «Электроремонтная компания» (ООО «ЭРК»).

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

1. изучить теоретические основы политики управления дебиторской задолженностью;
2. провести анализ состояния дебиторской задолженности;
3. усовершенствовать кредитную политику предприятия.

Предметом данной работы являются процессы формирования, контроля и управления дебиторской задолженностью на предприятии.

Согласно Гражданскому Кодексу Российской Федерации в долговых отношениях существует две стороны Должник (Дебитор) и Кредитор [1].

В бухгалтерском учете под дебитором понимается юридическое или физическое лицо, имеющее денежную или имущественную задолженность предприятию, организации или учреждению [2].

Дебиторская задолженность – сумма счетов к получению, форма временного отвлечение средств из оборота предприятия, возникающая в результате поставки товаров, работ или услуг в кредит [3].

Будучи элементом оборотных активов, объем дебиторской задолженности формируется под воздействием двух факторов: объема выручки и срока отсрочки платежа.

Эти факторы задаются сбытовой политикой предприятия и, как правило, находятся в положительной зависимости между собой. Рост продолжительности отсрочки повышает привлекательность сделки для покупателей, что ведет к росту выручки. Все это существенно увеличивает размер дебиторской задолженности.

Конкретная схема финансирования дебиторской задолженности формируется на каждом конкретном предприятии индивидуально.

Главной целью управления дебиторской задолженностью является оптимизация ее величины и ускорение цикла оборота этих средств для улучшения платежеспособности предприятия

Первоочередные управленческие действия в реализации кредитной политики направлены на ознакомление с деятельностью покупателя (учредительные документы, длительность и направление хозяйствования, его рейтинг на рынке).

Для грамотного построения кредитной политики предприятия необходимо провести анализ дебиторской задолженности.

Состояние дебиторской задолженности, её размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние организации. Обратимся к динамике дебиторской задолженности ООО «ЭРК» (Рис.).

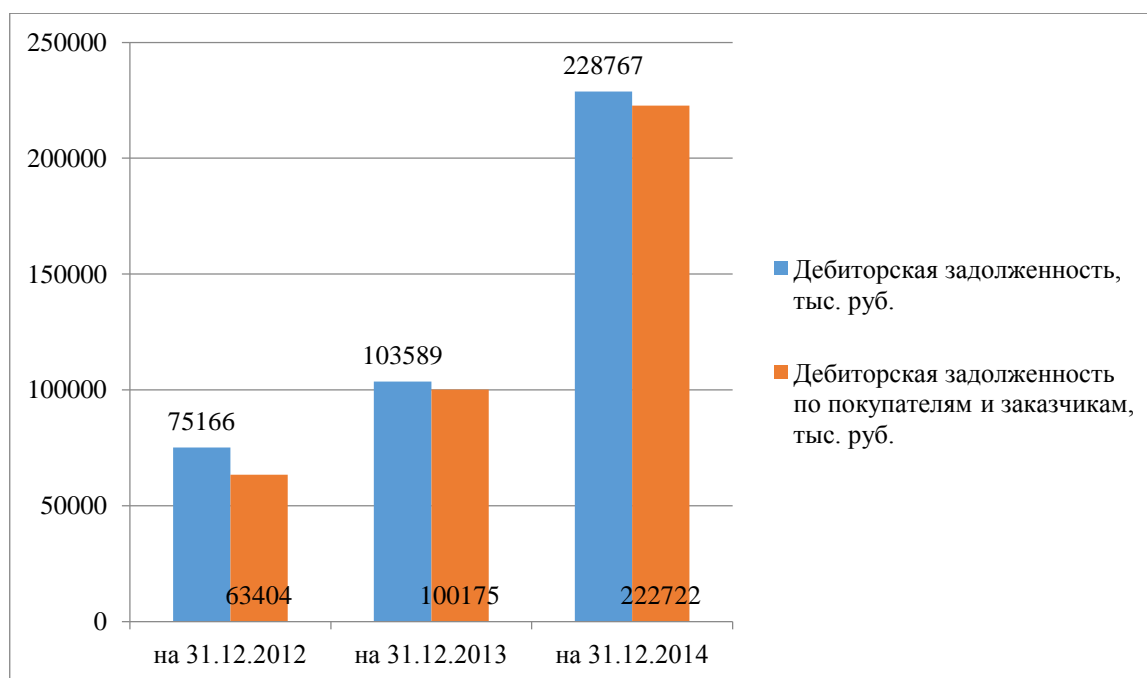


Рис. Динамика дебиторской задолженности ООО «ЭРК»

Как видно из рисунка, дебиторская задолженность за анализируемый период значительно увеличилась. Общая сумма дебиторской задолженности выросла на 153 601 тыс. руб. (или на 304,35%) за период 2012 г. – 2014 г., в том числе покупатели и заказчики – на 159 318 тыс. руб. (351,27%).

Далее проведем анализ дебиторской задолженности по срокам образования. В таблице 1 представлена дебиторская задолженность по срокам образования по перечню дебиторов.

Таблица 1

Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков по срокам образования на 31.12.2014 г., в тыс. руб.

Наименование дебитора	0-30 дней	30-60 дней	60-90 дней	Свыше 90 дней	Всего	Доля, %
ООО РСП «Алексий»	299	180	718	-	1 197	0,54
ООО «ГСИ-Пермнефтегазстрой»	825	824	-	-	1 649	0,74
ООО ТК «Инфраструктура»	-	-	31 151	-	31 151	13,99
ООО «Лукойл-ПНОС»	-	6 264	14 616	-	20 880	9,38
ООО «Лукойл-ЭНЕРГОСЕТИ»	32 862	19 717	78 869	-	131 448	59,02
ООО «Эскаорт»	4 179	4 179	5 572	-	13 929	6,25
Другие	2 147	11 221	9 099	-	22467	10,08
Итого	40 311	42 385	140 025	-	222 722	100

Как видно из таблицы 1, основную часть дебиторской задолженности составляет задолженность, образованная от 60 до 90 дней, ее величина составляет 140 025 тыс. руб.

В стандартных условиях расчетов дебиторов в ООО «ЭРК» отмечается, срок погашения дебиторской задолженности для покупателей и заказчиков по оказанию услуг электромонтажа и ремонту составляет от 15 до 60 календарных дней с даты возникновения задолженности. Все сроки погашения за-

долженности определяются договором, заключаемым между ООО «ЭРК» и заказчиками (покупателями).

Следует отметить, что просроченная дебиторская задолженность имеет тенденцию к увеличению. В 2013 году произошло увеличение на 16 364 тыс. руб., а к концу 2014 года еще на 74 195 тыс. руб. Доля просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности по покупателям и заказчикам существенно выросла за анализируемый период и на 31.12.2014 год составила 43,86%.

В целом, можно сделать следующий вывод: абсолютное значение дебиторской задолженности за анализируемый период увеличивается, что в свою очередь приводит к замедлению оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «ЭРК», а также ведет к росту суммы просроченной дебиторской задолженности предприятия. Это говорит о том, что работа по расчетам с покупателями и заказчиками в ООО «ЭРК» ведется неэффективно, поэтому необходимо совершенствовать кредитную политику.

Одним из инструментов кредитной политики можно выделить кредитный рейтинг контрагентов. Целью, составления, которого является отнесение каждого контрагента к группе с определенным кредитным риском.

Контрагентов ООО «ЭРК» по степени риска можно разделить на три группы, в зависимости от суммы сделки, суммы и срока погашения дебиторской задолженности: с высоким кредитным риском, со средним кредитным риском, с минимальным кредитным риском.

Оценка кредитного риска контрагента производится на основании трех показателей: средневзвешенного периода просрочки, объема продаж, объема просроченной задолженности.

Существующие условия отсрочки в ООО «ЭРК» в целом неудовлетворительны, в связи с этим, необходимо оценивать и ранжировать контрагентов и после этого присваивать рейтинги, на основании чего, определять условия работы с ними.

Ранжирование контрагентов осуществляется на основе интегральной оценки, которая рассчитывается как произведение балльных оценок по всем трем показателям [4].

Согласно шкале оценки, крупные контрагенты предприятия ООО «ЭРК» сгруппировались следующим образом (Таблица 2).

Таблица 2

Группировка крупных контрагентов по надежности

Контрагенты с высоким кредитным риском 1-10	Контрагенты со средним кредитным риском 11-20	Контрагенты с минимальным кредитным риском 21 и более
ООО «Эсорт» (1 балл)	-	ООО РСП «Алексий» (48 баллов)
-	-	ООО «ГСИ-Пермнефтегазстрой» (48 баллов)
-	-	ОАО «ПГК» (36 баллов)
-	-	ООО «Пермь-Глобалстройсервис» (36 баллов)
-	-	ООО «ПЭМК» (48 баллов)
-	-	ООО «Сервисная грузовая компания» (48 баллов)

Как видно из таблицы 2, все контрагенты относятся к группе с минимальным кредитным риском, кроме одного контрагента, который попал в группу с высоким кредитным риском. На основании сложившейся группировки вводим новые расчеты с контрагентами: регулируем число дней отсрочки платежа за оказанные услуги, первоначальный аванс, а также размер возможной скидки (Таблица 3).

Таблица 3

Условия расчета с контрагентами

Группа контрагентов	Условия отсрочек платежа
Группа с высоким кредитным риском	При оплате до 15 дней скидка 2,5%, при отсрочке платежа 45 дней со дня завершения оказания услуг.
Группа со средним кредитным риском	Отсрочка платежа дается на 15 дней с момента отгрузки, аванс составляет 30% от суммы. Повторные работы могут проводиться только при отсутствии задолженности.
Группа с минимальным кредитным риском	Отсрочка платежа дается до 90 дней.

Систему предоставления кредитов и скидок необходимо оформить в виде внутренних стандартов организации. Условия могут изменяться в зависимости от кредитного рейтинга клиента. Для принятия окончательного решения о предоставлении условий отсрочек контрагенту можно создать специальный кредитный комитет из сотрудников, который будет отслеживать поступления платежей и состояние дебиторской задолженности.

Применение кредитного рейтинга контрагентов и введение новых условий расчетов могут способствовать совершенствованию организации расчетов и их учета: снижению дебиторской задолженности и укреплению финансового состояния предприятия. Эффективное управление дебиторской задолженностью – это необходимое условие успешной работы предприятия.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации ч I от 30.11.1994 №51-ФЗ//Собрание законодательства РФ. – 31.11.1994. – №32. – Ст. 307. (С изменениями и дополнениями).
2. Большой бухгалтерский словарь / Под редакцией А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2001. – 576 с.
3. Максимова А.И. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / А.И. Максимова, М.И. Мохина, О.Г. Наумкова. – Пермь: АНО ВПО «ПИЭФ», 2010. – 89 с.
4. Шеремет А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ : учебное пособие для вузов / А. Д. Шеремет, А. Ф. Ионова .– 2-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2007 .– 397 с.

ПОДХОДЫ К СОЗДАНИЮ ЕДИНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА СНГ НА БАЗЕ ВОВЛЕЧЕНИЯ ВУЗОВ, НАУКИ И ПРОИЗВОДСТВА В ПРОЦЕССЫ ИНТЕГРАЦИИ

Кокуйцева Т.В.

заместитель директора по научной работе Института прикладных технико-экономических исследований и экспертиз, канд. экон. наук, Российский университет дружбы народов, РФ, г. Москва

Орлова А.Ф.

заместитель директора по учебной и воспитательной работе Института прикладных технико-экономических исследований и экспертиз, канд. экон. наук, Российский университет дружбы народов, РФ, г. Москва

В статье рассматриваются формы и механизмы взаимодействия вузов подходы к созданию единого инновационного пространства СНГ на базе вовлечения вузов, научных и производственных предприятий в процессы интеграции. Подобная интеграция, получившая сегодня название «кластер», позволяет достичь синергетического эффекта и решить задачи инновационного развития государства, сформировать базис для единого инновационного пространства, что является основой социально-экономического развития и преодоления современных кризисных явлений в экономике.

Ключевые слова: единое инновационное пространство, СНГ, вуз, наука, интеграция.

Формирование единого инновационного пространства СНГ – основная цель реализации Межгосударственной программы инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года. Для ее достижения требуется решение широкого спектра задач, в частности, связанных с решением вопросов подготовки высококвалифицированных кадров, способных эффективно управлять конкурентоспособностью. Дело в том, что управление конкурентоспособностью на основе создания и развития необходимых конкурентных преимуществ, приводит к наращиванию спроса на товар и услуги, что обеспечивает стабильное экономическое развитие производителя путем создания благоприятных условий для производства товаров и услуг с принципиально новыми потребительскими свойствами, а также дополнительных рынков сбыта этих товаров и услуг, и способствует уменьшению рисков возникновения кризисных и критических точек в экономике государств и регионов, что особенно актуально для государств-участников СНГ [1].

Одной из современных форм взаимодействия вуза с предприятием является развитие целевой, контрактной подготовка специалистов, которая по своему содержанию наиболее схожа с организацией партнерских отношений «колледж-лицей-предприятие» во Франции, так как в обоих случаях схема взаимодействия вуза и предприятия включает в себя организацию стажировки студента. Не следует забывать о традиционно существовавшей, например, в России и других странах СНГ системе «завод-вуз», которая была достаточно эффективным инструментом в подготовке молодых специалистов.

Оплачивая обучение студентов, предприятие несёт ответственность за качество образования. Раньше считалось, что высшее образование это «входной билет» в когорту специалистов, заведомо предполагавший «доучивание» и адаптацию специалиста на предприятии. Желание получить «готового» работника и гарантировать его приход на рабочее место вынуждает предприятие участвовать в учебном процессе: организовывать практику, выделять преподавателей из своих сотрудников и т.д.

Недостатком такой формы является, то, что заключая целевой контракт, студент не всегда хорошо знаком с предприятием. Прочувшись несколько лет, он разочаровывается и стремится найти другую работу. Здесь существует множество причин. Так, для многих отраслей экономики, характерной чертой является не востребованность творческой инициативы. Такая ситуация есть прямое отражение управленческой вялости организаторов производства, их принципов подбора подчиненных. Больше всего работодателя устраивает специалист-ремесленник, конформист, удобный в управлении [5]. Проявлению личностного потенциала, нацеленности специалистов на творческую работу препятствуют слабое стимулирование инновационной деятельности, подмена профессионально-творческих критериев совершенствования производства административно- управленческой зависимостью, излишней технологической дисциплины [2]. Следствием этого являются неудовлетворенность многих специалистов с высоким личностным потенциалом своим положением на производстве, падение статуса специалиста-профессионала, компенсаторные проявления низкого уровня профессионализма в виде амбиций, расточительности и небрежности на рабочем месте [4].

Организация производственной практики является важнейшей формой сотрудничества вузов с производством. Однако в РФ свою основную функцию практика выполняет не достаточно. Во-первых, потому, что она крайне не продолжительна по времени и срок её проведения жёстко регламентирован (последние годы обучения).

Во-вторых, по сути, главной целью такой практики становится сбор материалов для написания выпускной работы в соответствии с формальными требованиями. Каких либо прикладных задач, действительно представляющих актуальность для предприятия, перед ними не ставится. В свою очередь предприятия так же скептически относятся к молодым специалистам, не стремятся возлагать на них ответственные задачи и важно не научить, а предоставить требуемые документы. В то время как в американских вузов 95% студентов участвующих в совместных работах вуза с предприятием рассматривают их хорошую перспективу устроится на работу, в странах СНГ доля таких студентов значительно меньше.

Интерес к практике однозначно существует, но реальный результат явно не соответствует ожиданиям студентов. Для исправления ситуации можно рекомендовать ряд подходов, практикуемые в зарубежных странах.

Первой рекомендацией следует считать внедрение гибкого графика практики и начинать её следует не на последних курсах, а раньше. Студент должен познакомиться с работниками предприятия, наладить неформальные

связи, а главное участвовать в обсуждении проблем предприятия на различных совещаниях наряду с сотрудниками. Только так он поймёт проблемы и будет целенаправленно искать их решение в ходе дальнейшего обучения. Очень полезно включать студентов в члены творческих коллективов предприятия, что позволит усвоить работу в команде. Такую работу невозможно организовать в рамках отводимых на практику нескольких недель.

Согласно Положению о порядке проведения практики студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования¹ вид, форму и продолжительность практики определяет само учебное заведение в зависимости от специальности и специализации студента, а значит введение «гибкой» практике вполне допустимо. Практики должны осуществляться путем чередования с теоретическими занятиями при условии обеспечения связи между теоретическим обучением и содержанием практики. Изучая определённую дисциплину, студент должен одновременно видеть как это организовано на предприятии.

Второй рекомендацией является более чёткое определение целей и механизмов проведения практики. Обычно практика организуется в рамках договора вуза с предприятием, по которому работодатель обязуется предоставить места для прохождения практики, создать необходимые условия для выполнения практики, предоставить реальную возможность ознакомления с производственным процессом, осуществлять контроль за соблюдением практикантами трудовой дисциплины, по окончании практики составить объективную характеристику работы и профессиональных навыков учащегося и т.д. Конкретные механизмы, позволяющие прививать практические навыки работы, в договорах отсутствуют. Логично, что для инженеров это должно быть участие в проектировании реальных изделий, для экономистов – проведение экономических расчётов, для менеджеров участие в работе проектных команд. Важно не просто внешне ознакомиться с работой подразделения и получение на руки регламентов его работы, а видеть полный цикл планирования и контроля. Например, бюджетное планирование предполагает как минимум годовой цикл работ, с которым должен в деталях ознакомиться студент финансово-экономического профиля. Сегодня отечественные предприятия рассматривают такую работу, как лишнюю дополнительную нагрузку и практика проходит формально.

Не менее важной является экономическая сторона организации практики. Формально оплата практики осуществляется из средств госбюджета². Формально по договору учебное заведение может компенсировать предприятию расходы, понесенные в связи с прохождением практики у них студента, как то: оплатить часы наставника от предприятия, компенсировать расходы на эксплуатацию офисной техники, оборудование, спецодежду и т. п. Но на сегодняшний день, особенно если место практики выбирает сам студент, рассчитывать на такую компенсацию не приходится.

¹ Приказ Минобразования России от 25.03.2003 N 1154.

² п. 9 ст. 11 Федерального закона от 22.08.1996 N 125-ФЗ "О высшем и послевузовском профессиональном образовании", ред. от 03.12.2011.

Проблема в том, что практика сегодня считается «проблемой» вуза, в то время как на деле это общая задача. С одной стороны, фирма оказывает образовательному учреждению услуги по обучению студентов, с другой – учебное заведение оказывает фирме услуги по подбору кадров.

Одной из причин низкой конкурентоспособности отечественных выпускников является их узкая специализация. Массовая подготовка экономистов и менеджеров в ущерб прикладным инженерным специальностям привела к острому дефициту кадров. Молодой менеджер, без базовых понятий о технологиях производства, производственном планировании, проектировании оказывается не способен руководить научными коллективами. Об идеологическом разрыве экономистов и инженеров говорили ещё в советские времена и сегодня эта проблема не менее актуальна. Также можно сказать об экономистах, которые вынуждены строить экономические модели систем, функционирование которых они не понимают.

Существует и обратная ситуация, когда инженер или технолог выполняет работу вне связи с экономической целесообразности. В результате технически совершенное изделие не пользуется спросом на рынке.

Зарубежная практика чётко показывает путь решения данного противоречия- это формирование междисциплинарных связей, как в вузе так и на предприятии. Научные исследования обычно происходит на стыке дисциплин и решение задач в рамках отдельной кафедры или факультета ограничивается их направлением. Отсюда появляется необходимость перекрёстного чтения дисциплин: основы технологии производства для менеджеров, экономики фирмы для инженеров и т.д. Зарубежный опыт организации научных коллективов так же требует включения в них разных специалистов, как правило, это инженер, экономист и предприниматель-практик. Для отечественных ВУЗов это означает консолидацию усилий разных факультетов для создания качественной программы подготовки специалистов для конкретной отрасли.

Другим способом получения системных знания является организация практики молодых специалистов в разных подразделениях компании. Так в США молодой специалист независимо от своей специальности обязан в течение 1/2-1 года проработать во всех основных структурных подразделениях в качестве стажёра, и только поле этого он занимает свою должность. Аналогичную систему можно использовать в РФ, а выпускающий вуз будет обеспечивать необходимую консультационную поддержку выпускника.

Так же важным видится создание профессиональных ассоциаций специалистов по определённым направлениям деятельности. Так инновационную систему аэрокосмической промышленности США представляет целый ряд государственных, общественных и частных посреднических структур. Например, существует Центр компетенций коммерческих космических перевозок при Федеральном управлении авиации (FAA)-COE CST¹. Центры компетенций (CoE) – это виртуальное сообщество специалистов в какой-либо

¹ Centers of Excellence Commercial Space Transportation, <http://www.coe-cst.org>

области, действующее с конкретной целью, например, для достижения бизнес-результатов. Подобные сообщества, отчасти напоминающие социальные сети, они стали популярны во многих видах деятельности и на примере США мы видим сознательное стремление государства по их созданию. Такие социальные сети крайне востребованы участниками вузовских проектов, поскольку позволяют быстро приобрести нужные связи и получить консультации.

Современная ситуация с крайне низким практическим использованием результатов вузовской науки полностью повторяет США в конце 70-х. Американке удалось решить эту проблему на основе нескольких механизмов. Во-первых, это признания прав вуза на все научные результаты, созданные за средства государства. Это создало основу для формирования коммерческих предложений от вуза к предприятиям.

Главная роль в решении проблем введения интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот должна принадлежать государственным органам. В странах СНГ необходимо принять закон, аналогичный американскому закону Бэя-Доула. По-видимому, необходимо создание системы организации и управления инновациями, включая объекты интеллектуальной собственности, адекватной существующей в этих странах экономической ситуации, которая позволила бы обеспечить активную и эффективную инновационную деятельность.

Вторым механизмом стимулирования вузовской науки является смещение государственного финансирования с образовательных программ на научные. ВУЗ получил возможность приобретать дорогое оборудование и создавать лаборатории. Это сформировало целую сферу услуг вуза для предприятий. Предприятиям стало экономически выгодно передавать часть своих работ в вуз и реализовывать совместные исследования на университетском оборудовании с привлечением преподавателей и студентов. В вузах появились свои базы практики и источник заработка.

Опыт зарубежных стран показывает, что основные исследования в рамках совместных проектов вузов с предприятиями состоят в доведении научных идей до стадии коммерческого использования по инициативе предприятий. А это в обязательном порядке требует помещений, лабораторного оборудования, опытного производства и других материальных активов.

Подводя итог, стоит отметить, что развитие сотрудничества образовательных учреждений, научных и производственных организаций на пространстве СНГ будет способствовать доведению идей до практического внедрения в производство и коммерциализации. Активизация этого направления, особенно в современных кризисных условиях, будет способствовать повышению эффективности управления конкурентоспособностью на всех уровнях управления – от микро- до макроуровня, а следовательно, преодолению последствий кризиса.

Исследование подготовлено в рамках госзадания Минобрнауки РФ по проекту №3276 «Научно-методическое и нормативно-правовое обеспечение мероприятий Межгосударственной программы инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года, участие в вы-

полнении Комплекса мероприятий по ее реализации на 2015-2020 годы, утверждаемого Решением Совета глав правительств СНГ, и организация мониторинга вовлечения российских научных и образовательных организаций в достижение целевых показателей и индикаторов, установленных Межгоспрограммой СНГ».

Список литературы

1. Chursin A., Makarov Y. Management of Competitiveness: Theory and Practice. Springer, 2015. – 390 p. ISBN-10: 3319162438. URL: http://ebookey.org/Management-of-Competitiveness-Theory-and-Practice_4142414.html#o0D3VS2HgSKvqd8C.99
2. Гавронов Д.С. Диссимметрия интеллектуального капитала предприятия с применением информационной технологии для организации конкурентоспособного производства [Текст]: дис. ... канд. экон. наук : 05.02.22 / Гавронов, Дмитрий Сергеевич. – М., 2007. – 157 с.
3. Маркина Э. Базовый принцип государственной политики – интеграция профессиональной и гуманитарной подготовки будущего специалиста. К вопросу о методике преподавания дисциплины «Государственная служба в ОВД» на экономическом факультете по специальности «экономическая безопасность». Закон и право. 2007. № 10. С. 12-14.
4. Минасбемян Р.М. Развитие интеллектуального капитала предприятия с применением информационной технологии для создания наукоемкой продукции [Текст]: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 05.02.22 / Минасбемян, Рафаел Михайлович. – М., 2006. – 151 с.
5. Рохлов М.Н. Совершенствование механизма взаимодействия предприятий промышленности с вузами на основе новых информационных технологий [Текст]: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05: защищена 17.03.2010 / Рохлов Максим Николаевич; Моск. гос. техн. ун-т (МАМИ). – М., 2010. – 146 с.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ РИСКАМИ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК С УЧАСТИЕМ МОРСКОГО ТРАНСПОРТА

Коломиец М.А.

студент-магистрант кафедры «Бухгалтерский учет, АХД и аудит»,
ФГБОУ ВПО «Астраханский государственный технический университет»,
Россия, г. Астрахань

Молчанова О.В.

профессор кафедры «Бухгалтерский учет, АХД и аудит»,
канд. экон. наук, профессор, ФГБОУ ВПО «Астраханский государственный
технический университет», Россия, г. Астрахань

В статье логистические риски рассматриваются в качестве приоритетных факторов развития, как морской логистики, так и всех видов логистики в целом. Развитие эффективности управления логистическими рисками позволяет избежать или минимизировать отрицательные факторы, которые могут угрожать имуществу и доходности организации.

Ключевые слова: риски, логистические риски, риск-менеджмент, морская логистическая система.

На основе проведенного анализа научных исследований, посвященных проблемам оценки и управления логистическими рисками, можно сделать вывод, что есть два основных подхода к пониманию риска.

По мнению Будриной Е.В. риском является возникновение неудачного исхода или неблагоприятной ситуации в финансовой, хозяйственной, производственной или другой экономической деятельности организации [4].

Кулаговская Т.А. считает риском наносящим ущерб объекту, событие или группу случайных событий [6].

В более широком понимании риском может считаться вероятность события, которое влечет возникновение ущерба, в результате которого может произойти невыполнение контрактных обязательств [7].

В работах многих исследователей и ученых под риском понимается деятельность, которая совершается в расчете на удачный исход. Соединение этих подходов помогает определить риск как «вероятность ошибки или успеха того или иного выбора в ситуации с несколькими альтернативами» [5].

Таким образом, можно согласиться с известным специалистом в сфере логистических рисков В.В. Троилиным, по мнению которого риском является многогранное понятие, которое представляет собой совокупность факторов и условий, создающих потенциальную и реальную опасность морской логистической цепи доставки грузов [9].

Фактически, логистические риски объединяют в себе разнообразные виды рисков всех составляющих элементов и звеньев логистического процесса.

Понятие «логистический риск» объединяет в себе следующие виды рисков: производственный риск (связанный с производством продукции, товаров, услуг), коммерческий риск, финансовый риск (возникает в сфере отношений организации с банками и другими финансовыми учреждениями), информационный риск (опасность возникновения убытков или ущерба в результате применения фирмой информационных технологий), транспортный риск (потенциальная возможность снижения качества товара в ходе его перемещения от продавца к покупателю).

Источники рисков и их самые общие действия и бездействия, порождающие риски для бизнеса:

– *Менеджмент и персонал отдела логистики*: непонимание функционала, целей и задач подразделений, неумение выстроить работы, процедуры, приёмы и их координацию, отсутствие контроля над работой подразделения, неумение формулировать бюджеты и контролировать их исполнение; коррупция.

– *Поставщики*: необеспечение планов поставок, несоблюдение требований к качеству товара, несоблюдение условий производства, транспортировки, хранения и т.д., необеспечение согласованного оформления документов, цен, условий и т.д.; отклонение законных претензий, немотивированное удержание денежных средств и тому подобное.

– *Логистические провайдеры* (предоставляющие услуги по транспортировке, хранению, таможенному оформлению, в том числе и встроенные в организационные структуры компаний товаровладельцев): неисполнение взятых на себя договорных обязательств, гибель, порча, пропаша товара (как

компенсируемые, так и не компенсируемые), несоблюдение (пересмотр) согласованных стоимостных параметров на работы.

– *Клиенты*: банкротство, неоплата товара, немотивированные претензии, порча и гибель товара, реализация товара, потерявшего качество и тому подобное.

– *Государство* (как собственное, так и контрагента (поставщика и/или клиента)): законные и противоправные действия как по отношению к самой компании товаровладельцу, так и ко всем её контрагентам; изменение законодательства (особенно задним числом), введение ограничительных мер, эмбарго, пошлин, карантинных и прочих ограничений.

– *Различные поставщики услуг* (банки, страховые компании, юридические компании, органы по сертификации и им подобные): невыполнение договорных обязательств, ошибки разного свойства, банкротства, сознательное и несознательное введение в заблуждение, нерыночные ставки на работы и тому подобное.

– *Погодные условия и природные явления*, как носящие характер форс-мажора, так и не относящиеся к нему, но имеющие серьёзное влияние на функционирование бизнеса вплоть до его прекращения [2].

Доставка грузов морским транспортом – простой и вместе с тем надежный способ транспортировки товаров. Этот вариант позволяет доставить практически любой товар – негабаритный, сыпучий, сборный или в контейнерах.

Полный комплекс услуг по морской транспортировке включает не только непосредственно перевозку, но и организацию морского фрахта, экспедирование, таможенное или транзитное оформление груза, а также последующую доставку с помощью других видов транспорта – автомобилей, железнодорожного, самолетов и т.д.

Развитие отрасли непосредственно привело к изменению в организации морских портов. Первоначально логистика означала физическую сеть транспортировки и распределения товаров. В настоящее время это оптимизация всех действий, обеспечивающих поставку товаров через цепочку транспортного сообщения от отправителя до получателя.

Логистика относится ко всему процессу цепочки поставок, имеет задачу планирования и контроля эффективного и действенного движения товаров, услуг и информации, относящейся к товарам (от пункта отправления до пункта сбора, включая хранение) в течение всего производства, распределения и всех этапов доставки, от начального – поставщиков компонентов, до конечных потребителей продукции.

Морская логистика включает в себя все формы морской отрасли: промышленность и морской транспорт, информационные технологии, логистика, техническое обслуживание кораблей и портов, обработки, защиты морской среды, безопасности мореплавания и многих других областях рационально, связанных с морским сектором человеческой деятельности. Морская логи-

стика может быть определена также как поток товаров в морских цепочках поставок, с применением классических методов и инструментов логистики.

Элементы структуры морской логистической системы представлены на рисунке 1.

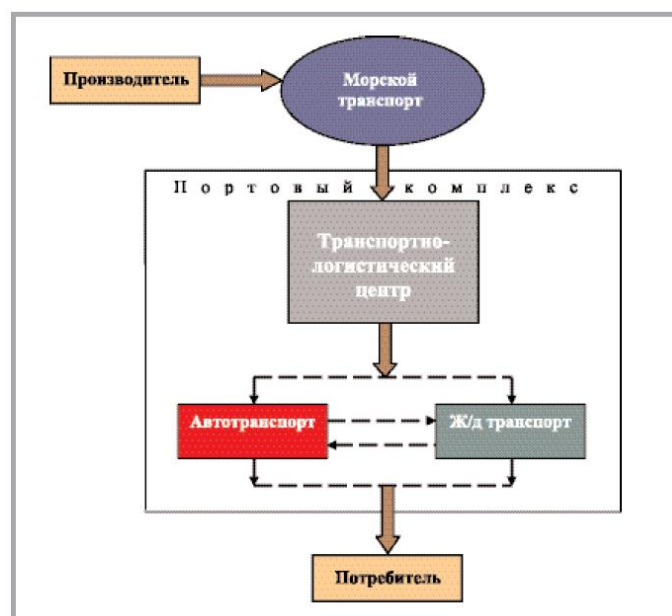


Рис. 1. Структура морской логистической системы

Схема позволяет выделить связующие морские риски, которые можно поделить на два вида:

- Обычные риски. К традиционным рискам относятся те события, которые возникают из самого факта перевозки.

- Военные риски. К этим событиям относятся те риски, которые находятся вне условий перевозки.

Страхование морских перевозок включает в себя риски самого моря, кроме того, обстоятельства возникновения ущерба на судне в тот период, когда оно находится в море. Дополнительно, это риски хищения и иные обстоятельства негативного содержания [3].

Процесс выполнения и принятия управленческих решений, который минимизирует неблагоприятное влияние на организацию, вызванный случайными событиями называется риск-менеджментом или управление рисками.

Эффективность функционирования системы риск-менеджмента морских перевозок во многом определяется корректностью выбранного режима реализации политики управления рисками [1].

Переход на проактивные методы управления безопасностью, которые стали экономически оправданными, осуществляется в настоящее время во многих логистических компаниях мира.



Рис. 2. Принципиальные направления развития форм и механизмов управления рисками в морских логистических системах

На основе схемы можно выделить следующие составляющие, входящих в понятие «обеспечение безопасности» морских перевозок:

- собственно безопасность (security), то есть защита от криминального поведения персонала компании, а также от третьих лиц;
- безопасность жизнедеятельности (safety), то есть всего того, что непосредственно связано с безопасностью самого человека на работе (соблюдение обязательных правил техники безопасности на транспорте, наличие водительских прав нужной категории и пр.);
- претензионно-исковая работа (claims), то есть практика досудебных разбирательств, при выявлении случаев неправомерных действий с товарами и грузами, приведших к потерям.

Риск в той или иной степени присущ практически любой деятельности. В логистике риском принято считать вероятность наступления события, влекущего возникновение ущерба, что может привести к невыполнению контрактных обязательств [8].

Согласно методологическому подходу риск рассчитывается:

- путем анализа прошлых ситуаций и прогнозирования их на будущее;
- путем исследования статистики потерь с установлением частоты появления определенных уровней потерь;
- на основе оценок информации, полученной от экспертов;
- путем построения кривой распределения вероятностей потерь.

Важный вопрос в деле управления рисками – правильно расставленные приоритеты. Иными словами, требуется понимание того, какие из рисков требуют первоочередного внимания, а какими можно пренебречь в приложении к конкретной ситуации, сложившейся у данной компании.

Первый шаг к безопасности морских перевозок делается на уровне **планирования деятельности**. Для успешного управления рисками требуется

прозрачность цепочки поставок с расчетом уровня безопасности на каждом звене, то есть необходимо создание системы процессного управления товародвижением. На стыках звеньев необходимо иметь контрольные точки, в которых (при отклонении от планируемых показателей) корпоративная информационная система (КИС) производит координацию и синхронизацию товарного, документарного, информационного и финансового потоков.

Технические риски также входят в группу логистических рисков, если они находятся в логистической системе.

Важным звеном в системе снижения технических рисков является состояние парка судов.

Природные риски связаны с погодными условиями и могут быть только предсказаны, но не предотвращены.

Риск человеческого фактора связан с возможными ошибками персонала, как экипажа, персонала, обслуживающего другие звенья поставки, так и менеджмента и персонала.

Так же необходимо учитывать логистические потери при организации морских перевозок.

Принято считать, что под потерями понимаются любые действия, не добавляющие стоимости продукту.

Основные затраты, которые необходимо минимизировать:

- потери от плохого планирования поставки, и как следствие проведение логистических операций в «авральном режиме»;
- потери на излишнем уровне сервиса;
- максимальный уровень сервиса для клиентов, что на сегодняшнем этапе неактуально;
- потери на излишней оплате страховой компании за страхование груза в зоне перевозок по РФ;
- потери от низкой производительности КИС, ее недостаточной функциональности, неадекватности современным требованиям;
- потери логистики компании в этой области невозможно посчитать, но они очевидны при сравнении с логистикой конкурирующих компаний;
- потери, возникающие вследствие противодействия подразделений компании, неотлаженных межфункциональных *связей* между подразделениями. Причины потерь в размытой ответственности и неадекватной системе мотивации;
- потери вследствие неполной загрузки судов и неполного количества точек маршрута [8].

Стоит обратить внимание на **юридический аспект организации морских перевозок**. В настоящее время действующее законодательство РФ в достаточной мере позволяет устранить риски потерь ТМЦ при его доставке путем заключения правильных (с юридической и организационной точек зрения) договоров с аутсорсерами. Кроме того, достаточно динамично развивается такое направление страховых компаний, как страхование груза в пути.

Таким образом, степень защищенности перевозимых ТМЦ зависит от целенаправленных и экономически выгодных совместных действий руководства компании и СБ при выборе того или иного варианта защиты.

При этом очевидны два главных фактора, обеспечивающих позитивный характер операций: необходимая квалификация персонала (в том числе сюрвейера) и надежная система охраны.

В зависимости от объема морских перевозок, их дальности и регулярности, принимаемые меры безопасности могут включать в себя множество элементов в различных комбинациях.

Не маловажным аспектом является **страхование грузов**. Необходимо просчитать все издержки в процессе страхования.

При повреждении или утрате груза логистическая компания может частично компенсировать свои финансовые потери. Однако компания в первую очередь заинтересована в сохранности груза – ведь обязательства перед клиентом при наступлении страхового случая остаются невыполненными, и он имеет полное право требовать применения положений ГК РФ.

При рассмотрении вопроса о страховании необходимо понимать, что это сфера финансовых рисков, и четко отделять их от логистических.

Необходимо тщательно просчитать все издержки в процессе страхования.

Необходимо при этом выделить признаки и сформировать группы товаров:

- подлежащих обязательному страхованию;
- страхование которых можно переложить на поставщика или транспортную компанию;
- которые не нужно страховать вообще, а для компенсации финансовых рисков выделить статью в бюджете компании.

Итак, подводя итоги, можно сказать, что залогом безопасности морской перевозки грузов являются несколько ключевых правил.

Необходимо создание с контрагентами единой прозрачной цепочки поставок «поставщик – ЛК – клиент».

Заключительным этапом должно быть регламентирование и нормирование операции во всей компании. Работа сотрудников должна быть организована по функциональному принципу с процессной системой управления на основе целостной системы КПЭ.

Точное нормирование всех элементарных операций и мотивация сотрудников направлены на качественное и своевременное выполнение своих конкретных операций.

Необходимо обеспечить создание для всей цепочки поставок единой автоматизированной «сквозной» системы управления, планирования и учета затрат как «добавленной стоимости» товара по каждой логистической операции.

Система по страхованию груза должна быть выстроена с учетом специфики перевозок.

Список литературы

1. Агафонова И.П. Построение эффективной системы риск-менеджмента на предприятии при реализации инновационного проекта <http://www.mevriz.ru/articles/2003/4/1720.html>.

2. Алексеенко А.Ю. Логистические риски <http://www.risk-academy.ru/novosti/122-risks-in-logistics.html>.
3. Бродецкий Г.Л. Управление рисками в логистике: Учеб. Пособие. – М.: Академия, 2010. – С.5, 23./.
4. Будрина Е.В. Проблема выявления, идентификации и оценки логистических рисков // Материалы международной конференции «Логистика в современном бизнесе». – М.: Изд-во ГУ – ВШЭ, Международный центр логистики, 2001. с.98-10.
5. Бутрин А.Г. Моделирование цепи поставок промышленного предприятия: учебное пособие. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2010. – 184 с.
6. Кулаговская Т.А. Анализ и оценка рисков в процессе управления товарно-материальными запасами// Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института. – 2012. – Т. 1.- №4. – С. 72-76.
7. Лобанов Н. Правила расчета ущерба // [ww.lobanov-logist.ru/new_forum/messages/forum1/topic342/message1633/#message1633](http://www.lobanov-logist.ru/new_forum/messages/forum1/topic342/message1633/#message1633).
8. Ребров А. Лобанов Н. Логистические риски и управление ими // «Директор по безопасности» №6 июнь 2012 <http://www.s-director.ru/4b411ad0ab/magazineclause.pdf>.
9. Троилин В.В. Логистические риски в сфере перевозок грузов морским транспортом в Российской Федерации// <http://uecs.ru/logistika/item/1200-2012-03-30-07-31-02>.

СОВРЕМЕННЫЙ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА В КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Кононов В.Ю.

аспирант, Курская ГСХА, Россия, г. Курск

В статье приведены результаты анализа сложившейся в последние пять лет ситуации в животноводстве Курской области, характеризующийся ускоренным развитием отраслей свиноводства и мясного птицеводства, позволившего значительно увеличить стоимость продукции животноводства, произведенной и сельскохозяйственных организациях, и сделать эту категорию хозяйств основной при производстве скота и птицы на убой. Производство молока, сосредоточенное в хозяйствах населения и сельскохозяйственных организациях, продолжает сокращаться.

Ключевые слова: животноводство, производство, продуктивность, сельскохозяйственные организации, хозяйства населения, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели.

Курская область – регион с достаточно крупным агропромышленным комплексом. Сельское хозяйство является одной из основных отраслей экономики области. Ее природно-экономические условия благоприятны для получения высоких урожаев зернофуражных и кормовых культур, развития основных отраслей животноводства, таких как скотоводство, свиноводство, овцеводство и птицеводство [1-5].

Стоимость продукции сельского хозяйства в фактически действовавших ценах за 2010-2014 гг. возросла на 58,6 млрд. руб., или в 2,4 раза, в том числе продукция животноводства – на 25,7 млрд. руб., или в 2,7 раза, что относительно больше, чем рост продукции растениеводства. Это обусловило увеличение доли продукции животноводства в структуре продукции сельско-

го хозяйства с 37,5 до 41,2%. Следовательно, продукции животноводства занимает значительную долю, имеющую тенденцию увеличения.

Основная часть продукции животноводства производится в сельскохозяйственных организациях и хозяйствах населения. Если в 2010 г. в хозяйствах населения производилось почти в 1,5 раза больше продукции животноводства, чем в сельскохозяйственных организациях, то в 2014 г. ее стоимость в сельскохозяйственных организациях почти в 4 раза превысила стоимость продукции животноводства в хозяйствах населения. Это произошло вследствие того, что даже в текущих ценах в хозяйствах населения за рассматриваемые пять лет стоимость рассматриваемой продукции сократилась, а в сельскохозяйственных организациях – значительно возросла (таблица 1).

Таблица 1

Стоимость продукции животноводства в фактически действовавших ценах в Курской области, млрд. руб.

Категории хозяйств	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Показатели 2014 г. в % к 2010 г.
Сельскохозяйственные организации	6040	7133	11688	18630	32102	5,32
Хозяйства населения	8896	9939	10509	9535	8209	92,3
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	271	317	315	414	550	203,0
Хозяйства всех категорий	15207	17389	22512	28579	40861	268,7

В области осуществляется строительство новых животноводческих помещений. Существенно расширилась материально техническая база в свиноводстве и птицеводстве. В состав действующих введены крупные свинокомплексы, позволившие значительно увеличить количество скотомест, особенно в 2012 и 2014 г. В 2012 г. введена в строй крупная птицефабрика мясного направления.

Однако расширение материально-технической базы характерно не для всех отраслей животноводства. В отраслях скотоводства ввод в действие новых помещений составляет небольшую величину. Существующие животноводческие постройки физически, не говоря уже о технологических возможностях, устарели. Ежегодно списывается значительная их часть. Так за последние пять лет численность доильных установок и агрегатов сократилась на 115 единиц, или на 27%.

Сложной является ситуация в животноводстве и с другим важнейшим ресурсом – кадрами работников и специалистов. Численность сельского населения области к 2014 г. по сравнению с 2010 г. сократилась на 20 тыс. чел., доля в общей численности населения – с 34,6 до 33,1%. Среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства в 2014 г. составляла 86,2% по отношению к среднеобластной заработной плате.

Вместе с тем в сельскохозяйственных организациях в последние два года была изменена негативная тенденция сокращения численности работников. Среднегодовая численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, за пять лет увеличилась на 1040 чел., или на 4,7%.

В отраслях животноводства тенденции изменения численности работников существенно отличались. Если в скотоводстве численность операторов машинного доения, дояров, скотников крупного рогатого скота постоянно сокращалась и уменьшилась за рассматриваемый период на 25-30%, то среднегодовая численность работников свиноводства и птицеводства – возросла, особенно значительно в последние три года, и возросла за 2010-2014 гг. в 3,2-3,4 раза.

За последние пять лет возросла среднемесячная заработная плата работников, занятых во всех отраслях животноводства, но в наибольшей степени в отраслях свиноводства и птицеводства. В этих отраслях она существенно выше, чем в других отраслях животноводства (рисунок 1).

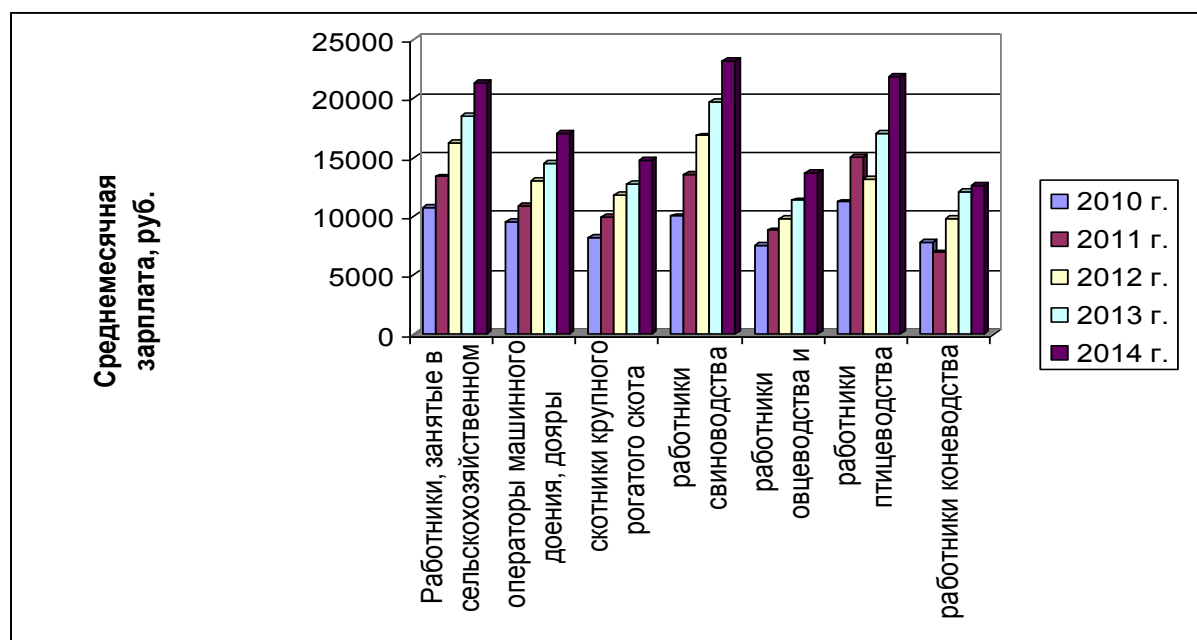


Рис. 1. Среднемесячная заработная плата работников в сельскохозяйственных организациях Курской области

Поголовье скота и птицы, как и основные ресурсы, в отраслях животноводства в анализируемом периоде изменялось в разных направлениях и существенно отличающимися темпами. Поголовье крупного рогатого скота и лошадей сократилось. Если поголовье крупного рогатого скота на начало 2015 г. было на 20,4% меньше, чем на начало 2011 г., то поголовье коров – на 22,6%, а лошадей – на 34,8% меньше. Несколько выросло поголовье овец и коз, но остается немногочисленным. Поголовье же птицы выросло почти в 3,2 раза, а свиней – более чем в 3,6 раза.

Следовательно, в отраслях скотоводства в последние пять лет продолжилась неблагоприятная тенденция снижения поголовья крупного рогатого скота, в том числе более высокими темпами поголовья коров, а в отраслях

свиноводства и птицеводства наметилась положительная тенденция существенного роста поголовья.

В соответствии с тенденциями изменения поголовья сложились и тенденции изменения объемов производства основных видов продукции животноводства. Убойный вес скота и птицы увеличился за пять лет более чем в 3,4 раза. Особенно значительные темпы роста производства скота и птицы на убой были в последние три года: в 2012 и 2014 гг. по сравнению с предыдущим годом производство возросло на 35-36%, а в 2013 г. – более чем на 80%. Рост произошел за счет значительного увеличения производства мяса свиней и птицы. Производство же крупного рогатого скота на убой сократилось более чем на 20%. Производство других видов продукции животноводства, кроме меда, сократилось. Сокращение производства таких важнейших видов животноводческой продукции, как молоко и яйца, составило соответственно свыше 15 и 22% (таблица 2).

Таблица 2

Производство основных видов продукции животноводства в Курской области

Вид продукции	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Показатели 2014 г. в % к 2010 г.
Скот и птица на убой (в убойном весе), тыс. т	85,7	88,4	120,6	217,7	294,2	343,3
в том числе:						
крупный рогатый скот	18,4	17,1	16,9	16,8	14,6	79,3
свиньи	35,8	46,7	73,5	137,5	172,3	481,3
овцы и козы	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	100,0
птица	29,8	23,1	28,9	62,1	106,1	356,0
Молоко, включая козье, тыс. т	384,3	392,6	394,2	359,4	325,0	84,6
Яйца, млн. шт.	231,3	232,2	237,3	223,7	178,6	77,2
Шерсть (в физическом весе), т	143	146	138	140	139	97,2
Мед (товарный), т	661	706	1022	1025	1035	156,6

В изменении объемов производства продукции животноводства, таким образом, следует отметить положительные тенденции роста производства скота и птицы на убой, особенно свиней и птицы, и сохранение отрицательных тенденций сокращения производства молока и яиц.

На изменение объемов производства продукции животноводства оказали влияния изменения в уровне продуктивности скота и птицы. Надой молока на одну корову за пять лет увеличился на 7,4%, что обусловило несколько меньшие темпы падения объемов производства молока по сравнению с сокращением поголовья коров. Яйценоскость по годам существенно колебалась, оставаясь в течение рассматриваемого пятилетия примерно на одном и том же уровне. Настриг же шерсти с одной овцы ежегодно сокращался и снизился к 2014 г. на четверть по сравнению с 2010 г. Поддержка производства шерсти примерно на одном и том же уровне была обеспечена ростом поголовья овец.

Таким образом, можно отметить положительную тенденцию роста продуктивности коров и отрицательную тенденцию снижения продуктивности в овцеводстве).

Основными производителями продукции животноводства в настоящее время в Курской области являются сельскохозяйственные организации. На их долю приходится основная часть производства скота и птицы на убой и около половины объемов производства молока (рисунок 2).

Как и по всем категория хозяйства, в сельскохозяйственных организациях в последние три года рассматриваемого периода произошел значительный рост поголовья свиней и птицы, а также производства скота и птицы на убой, позволившие увеличить указанные показатели за пять лет в 5,1-6,6 раза. Сокращение же поголовья крупного рогатого скота и в том числе коров привело к некоторому сокращению производства продукции отрасли, в том числе и молока.

Негативные тенденции сокращения поголовья крупного рогатого скота в сельскохозяйственных организациях обусловили такие же тенденции и в целом по области по всем категориям хозяйств. Значительный же рост поголовья свиней и птицы в рассматриваемой категории хозяйств обусловил положительную тенденцию роста объемов производства скота и птицы на убой по Курской области в целом.

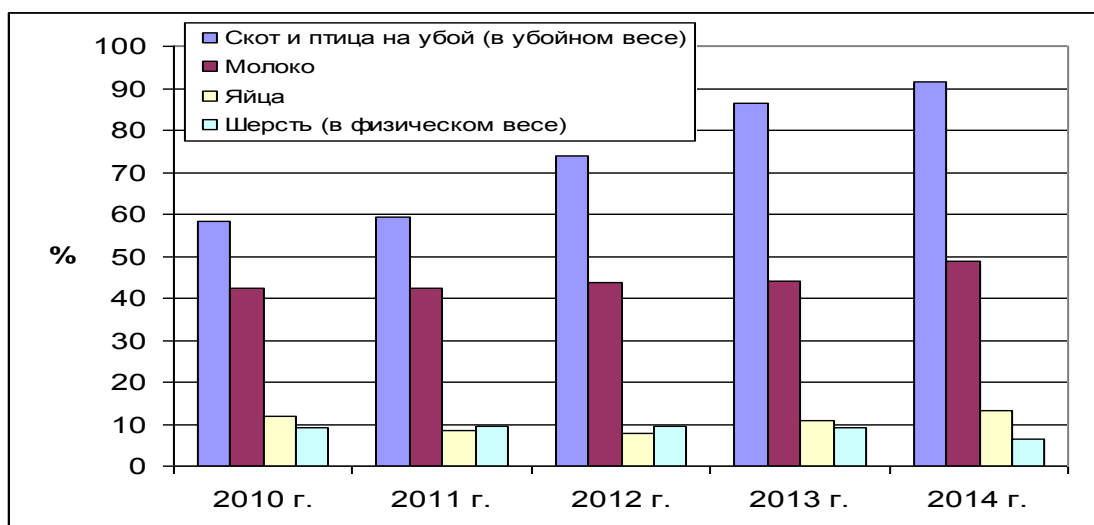


Рис. 2. Доля сельскохозяйственных организаций в объемах производства продукции животноводства в Курской области

Необходимо отметить, что производство скота и птицы на убой практически полностью сосредоточено в крупных сельскохозяйственных организациях, а производство молока более чем на одну треть сосредоточено в малых предприятиях.

Значительными являются объемы производства продукции животноводства и хозяйствах населения. В них производится основная часть яиц и шерсти, около половины молока. Следует отметить, что удельный вес хозяйств населения в областном его производства в рассматриваемом периоде ежегодно сокращался и снизился с 53,5% в 2010 г. до 45,0% в 2014 г. Еще

большие темпы снижения удельного веса хозяйств населения в производстве скота и птицы на убой, сократившийся за пять лет с 41,1 до 8,3%.

В рассматриваемой категории хозяйств в последние пять лет произошло более значительное, чем в среднем по всем категориям хозяйств сокращение поголовья крупного рогатого скота, а поголовье свиней снизилось почти в 3 раза. В связи с этим на 24-31% сократилось производство большинства видов продукции животноводства. Только производство шерсти в хозяйствах населения несколько возросло.

Сокращение производства объемов производства большинства видов продукции животноводства привело к снижению доли их производства в общем объеме по всем категориям хозяйств и значению хозяйств населения в производстве продукции животноводства, особенно по мясу и молоку.

Производство продукции животноводства в крестьянских (фермерских) хозяйствах и индивидуальных предпринимателей является относительно небольшим по размерам. Заметный удельный вес в областном производстве занимает только молоко, объем производства которого возрос на 22,2%. Рост производства скота и птицы на убой был относительно меньше, чем в среднем по всем категориям хозяйств, в результате чего удельный его вес снизился. Еще более значительно снизились объемы производства и удельный вес яиц и шерсти.

Таким образом, исследование современного состояния развития животноводства позволяет сделать следующие выводы:

1. Животноводство Курской области, представленное отраслями скотоводства, свиноводства, овцеводства и птицеводства, занимает важное место в сельскохозяйственном производстве, поскольку на его долю приходится около 40% стоимости произведенной продукции.

2. Среди отдельных категорий хозяйств на долю сельскохозяйственных организаций приходится свыше $\frac{3}{4}$ стоимости произведенной в области продукции животноводства.

3. В указанной категории хозяйств в 2010-2014 гг. произошел пятикратный рост стоимости произведенной продукции животноводства.

4. Увеличение стоимости продукции животноводства произошло за счет строительства и ввода в строй в последние три года рассматриваемого периода в сельскохозяйственных организациях свиноводческих и птицеводческих комплексов, позволивших в 4,8 раза увеличить производство свиней и в 3,6 раза – птицы на убой.

5. Производство молока, сосредоточенное в основном в хозяйствах населения и сельскохозяйственных организациях, несмотря на рост продуктивности, продолжает сокращаться. В отрасли скотоводства продолжает ухудшаться материально-техническая база, сокращается численность занятых в нем работников, относительно низкой остается уровень зарплаты работников.

6. Сосредоточенное в основном в хозяйствах населения производство яиц и шерсти имеет отрицательную тенденцию сокращения.

7. В крестьянских (фермерских) хозяйствах и хозяйствах индивидуальных предпринимателей значимым в областных объемах производства

продукции животноводства является только производство молока, имеющего тенденцию роста. Около трети молока, произведенного в сельскохозяйственных организациях, в настоящее время приходится на малые предприятия.

Список литературы

1. Векленко В.И., Золотарев А.А., Черников Е.И., Солошенко В.М. Совершенствование направлений аграрной политики в регионе // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 7. С. 7-9.
2. Векленко В.И., Булгакова М.М., Солошенко Р.В., Долгополов В.А. Повышение рентабельности сельскохозяйственного производства // Аграрная наука. 2008. № 3. С. 2-4.
3. Векленко В.И., Черкашина М.В. Прогноз развития молочно-продуктового подкомплекса Курской области // АПК: Экономика, управление. 2012. № 4. С. 50-54.
4. Векленко В.И., Солошенко Р.В., Сокпаков К.С. Интенсификация сельскохозяйственного производства // Аграрная наука. 2005. № 2. С. 6-7.
5. Векленко В.И., Черкашина М.В., Святова О.В. Особенности воспроизводственных процессов в молочно-продуктовом подкомплексе АПК // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2011. Т. 5. № 5. С. 32-34.
6. Векленко В.И., Черкашина М.В., Ноздрачева Е.Н. Современный уровень развития молочно-продуктового подкомплекса АПК Курской области // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2012. Т. 1. № 1. С. 18-20.

НАЛОГОВЫЕ ПОСЛАБЛЕНИЯ ДЛЯ РЕЗИДЕНТОВ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ

Короткова Е.М.

доцент кафедры Финансового менеджмента,
РЭУ им. Г. В. Плеханова, Россия, г. Москва

Двалишвили А.Т.

студентка 4 курса Финансового факультета кафедры «Налоги
и налогообложение», РЭУ им. Г. В. Плеханова, Россия, г. Москва

В статье рассмотрен порядок функционирования в режиме территорий опережающего социально-экономического развития (далее ТОСЭР), с учетом мер по их государственные поддержки. Для создания благоприятных условий с целью привлечения инвестиций и увеличения темпов социально-экономического развития вступил в действие с 30 марта 2015 г. Федеральный закон № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» (далее Закон №473). Важным аспектом введения Закона является установление особого режима ведения бизнеса на конкретной территории, введение мер, способствующих дополнительной поддержки по налоговым и социальным направлениям резидентам ТОСЭР. Вместе с тем отмечено неравенство правового обеспечения по сравнению с иными категориями налогоплательщиков.

Ключевые слова: налоговые резиденты, льготы по налогам, квалифицированные кадры, доходы бюджетов субъектов РФ, финансовая деятельность компаний, право собственности.

Территории опережающего развития – это специальные экономические зоны с особым налоговым режимом, упрощенными административными

процедурами и рядом других разнообразных преференций. Основными составляющими статуса ТОСЭР является предоставление большого ряда льгот и привилегий для инвесторов. Прежде всего, это нулевая ставка по налогу на прибыль организаций в течение первых 5–10 лет, льготы при уплате таможенных платежей, а также возможность в упрощенном режиме привлекать к трудовой деятельности квалифицированный иностранный персонал. Законом №473 определен порядок правового статуса ТОСЭР и статус их резидентов [2, с. 53]. В частности, к ним отнесены индивидуальные предприниматели или являющиеся коммерческими организациями юридические лица, государственная регистрация которых осуществлена на территориях ТОСЭР согласно законодательству (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий). При этом резиденты – участники должны заключить специальное соглашение об осуществлении предпринимательской деятельности на территории и сведениях о них должны быть включены в отдельный реестр.

Необходимо отметить следующие особенности порядка налогообложения резидентов ТОСЭР. В частности, резиденты полностью освобождены от уплаты земельного налога и налога на имущество организаций, а также имеют право на применение льготных ставок по налогу на прибыль организаций. Таким образом, основная ставка налога на прибыль, уплачиваемая в федеральный бюджет составляет 0%, а в бюджеты субъектов РФ – пониженная (таблица).

Таблица

Сравнительная характеристика стандартной ставки по налогу на прибыль организаций

Показатели	Стандартная ставка налога на прибыль организаций	Ставка налога на прибыль организаций для резидента ТОСЭР
Ставка налога в федеральный бюджет	2%	0%
Ставка налога в региональный бюджет	18% (может быть снижена до 13,5%)	не более 5% – первые 5 лет с момента получения первой прибыли; не менее 10% – следующие 5 лет
Минимальная ставка налога	15,5%	0% – первые 5 лет; 10% – следующие 5 лет
Максимальная ставка налога	20%	5% – первые 5 лет; 18% – следующие 5 лет

Необходимо отметить, что при нулевой ставке налога на прибыль организаций, зачисляемой в федеральный бюджет, размер ставки налога, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов РФ, не может превышать 5% в течение пяти первых лет. Такое правило применяется с момента получения первой прибыли по деятельности, осуществляемой на территории опережающего социально-экономического развития. При этом в течение следующих пяти лет ставка налога, уплачиваемая в бюджеты субъектов РФ не может превышать 10 % [9, с. 25].

По налогу на добычу полезных ископаемых резиденту ТОСЭР предоставляется льгота в виде применения пониженного коэффициента, характеризующего территорию, на которой добываются полезные ископаемые. Данная льгота действует с начала налогового периода, в котором организация получила статус резидента территории опережающего социально-экономического развития.

Другой налоговой льготой для резидентов ТОСЭР являются пониженные тарифы по страховым взносам, зачисляемых во внебюджетные фонды (Пенсионный фонд РФ, Фонд обязательного социального страхования РФ и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования). Для них совокупная ставка взносов снижена с 30 до 7,6%.

Несомненно, предоставляемые резидентам ТОСЭР налоговые льготы и преференции, создают уникальные возможности для ускоренного социально-экономического развития и привлечения дополнительных инвестиций на Дальний Восток. При этом успех и достижение целевых показателей правительственной программы по созданию территорий опережающего социально-экономического развития на территории Дальнего Востока, реализация концепции ТОСЭР, эффективность функционирования этих территорий определяются не только объемом выделенных и привлеченных инвестиций, но и наличием качественных трудовых ресурсов.

Вместе с тем территории ТОСЭР характеризуются нехваткой квалифицированных кадров для реализации проекта по их созданию, увеличением структурной безработицы, отрицательным миграционным потоком: привлекаемые трудовые мигранты не замещают уезжающих из края высококвалифицированных специалистов [7, с. 55].

Притоку трудовых ресурсов в ТОЭСР может способствовать механизм трудовой мобильности, который представляет собой смену региона осуществления трудовой деятельности. В частности, по данным службы занятости в девяти дальневосточных регионах находится порядка 170 тысяч вакансий, в то время как количество безработных достигает 60 тысяч человек. Такая ситуация свидетельствует о необходимости использования механизма трудовой мобильности [6, с. 27]. В этой связи в 2014г. был принят Федеральный закон от 01.12.2014 № 409-ФЗ, направленный на повышение мобильности трудовых ресурсов внутри страны. Так, с 2015 года исполнительные органы вправе предоставлять субсидии для тех категорий работодателей, которые трудоустраивают физических лиц, проживающих в иных регионах страны, а не иностранных граждан. Размер предоставляемой субсидии составляет 225 000 руб. на человека, из которых 150 000 руб. приходится на федеральный бюджет РФ, а 75 000 руб. бюджеты субъекта РФ.

Таким образом за счет субсидирования работодатель сможет покрыть расходы на переезд потенциального сотрудника и его семьи, с учетом аренды стоимости жилья. Несомненно, финансовая поддержка организаций в перспективе стабилизирует диспропорцию спроса и предложения рабочей силы, поскольку в одних городах высокая напряженность на рынке труда (напри-

мер, субъекты РФ г. Москва и Санкт-Петербург), а в других наблюдается острая потребность в работниках (территория Дальнего Востока) [4, с. 1105].

Однако оценка потребности в иностранных специалистах и решение такого вопроса должна проводиться на уровне наблюдательного совета каждой территории, что может стать дополнительным административным барьером или источником для потенциальной коррупции.

Важным является правила установления земельного порядка территории ТОСЭР. На основании соглашения о создании ТОСЭР управляющей компании передаются на праве собственности или аренды, находящиеся в государственной или муниципальной собственности земельные участки, здания, строения и сооружения, расположенные в границах территории [5, с. 32]. Таким образом устанавливается передача государственной собственности на земельные участки управляющей компании или ее дочерним обществам в границах ТОСЭР, которые могут иметь значительные размеры, в том числе в пределах одного или нескольких муниципальных образований. При этом управляющая компания или ее дочерние общества имеют полномочия на распоряжение полученной собственностью [3, с. 16]. Вместе с тем при имеющихся полномочиях управляющих компаний по распоряжении земельными участками, находящимися в их собственности, позволяющих широко привлекать иностранных инвесторов – резидентов ТОСЭР, не исключается отторжение данных территорий субъектов РФ. Для более эффективной деятельности резидента на соответствующей территории нет никакой необходимости в передаче земельных участков в собственность управляющей компании, поскольку инвесторы впоследствии могут их реализовать или закрыть само производство [1, с. 72].

Для субъектов малого и среднего предпринимательства следует отметить проблему недоступности в виде рабочей силы, доступ к портам, железной дороге, земельным участкам и объектам инфраструктур. Следовательно, необходимо:

- определить порядок изъятия земли и недвижимости у граждан России, обеспечив соблюдение конституционного права на собственность и возможность отказа от отчуждения земли для нужд ТОСЭР;
- усилить контроль по изъятию земли у недобросовестных резидентов;
- запретить выкуп земли иностранным резидентами в собственность.

Создание инфраструктуры ТОСЭР и компенсация выпадающих доходов внебюджетных фондов за счет бюджетных средств противоречит самому смыслу инвестиционной деятельности, которая не должна включать финансирование государством расходов бизнеса [10, с. 32]. Инвестиционная активность должна быть направлена на достижение самоокупаемости ТОСЭР. Следовательно, необходимо создать фонд за счет иностранных инвестиций для создания инфраструктуры ТОСЭР и компенсации выпадающих доходов государственных внебюджетных фондов в целях исключения расходования средств государственного бюджета на осуществление деятельности ТОСЭР и достижения самоокупаемости ТОСЭР.

Согласно новой модели развития Дальнего Востока разного рода преференции, в том числе налоговые, получают крупные бизнес-структуры федерального значения, организованные в рамках территорий опережающего социально-экономического развития. Вместе с тем местные предприниматели в такую категорию не смогут войти.

Вместе с тем, при всех существующих рисках, состоянии экономики России, внутренних возможностях, реализация проекта ТОСЭР является действующей возможностью по стимулированию и поступательному социально-экономическому развитию Дальнего Востока.

Список литературы

1. Ахмадеев Р.Г. Налоговые льготы для малых инновационных предприятий в России // Международная торговля и торговая политика. № 7-8 (87). 2014. С. 67-76.
2. Ахмадеев Р.Г., Косов М.Е. Налоги на конечное потребление в странах ОЭСР и России // Финансы и кредит. № 44 (668). 2015. С. 51-62.
3. Белянская О.В., Тутаева Д.Р. О некоторых тенденциях в налоговом администрировании в России // Российское предпринимательство. № 3 (225). 2013. С. 12-18.
4. Быканова О.А., Филиппова Н.В. Непрерывность математического образования в экономическом вузе, как составная часть подготовки высококвалифицированных экономистов в реалиях современного мира // Молодой ученый. № 10 (90). 2015. С. 1104-1105.
5. Ващекина И.В. Зарождение кредитной системы в России // Международная торговля и торговая политика. № 1. 2013. С. 32.
6. Горина Г.А., Ахмадеев Р.Г. Горизонтальный налоговый мониторинг – международный опыт // Финансы и кредит. № 38 (614). 2014. С. 26-31.
7. Косов М.Е. Нелинейность и внесистемность развития экономических отношений // Экономика и предпринимательство. №11 (52). 2014. С. 54-63.
8. Шаров В.Ф., Ахмадеев Р.Г., Косов М.Е. Региональные и местные налоги: учеб. пособие для студентов вузов // М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2015. 227 с.
9. Косов М.Е., Ахмадеев Р.Г. Финансово-банковское регулирование макроэкономических процессов в России // Финансы и кредит. №20 (644). 2015. С. 22-30.
10. Мамрукова О.И. Налогообложение инновационной деятельности предприятий в России: Проблемы и направления совершенствования // Экономический анализ: теория и практика. № 48. 2012. С. 22-35.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА

Кылосова В.В.

студентка кафедры ЭУПП, Пермский национальный
исследовательский политехнический университет, г. Пермь

В данной статье рассматриваются отечественные и зарубежные методики оценки эффективности менеджмента.

Ключевые слова: управление, эффективность менеджмента, сбалансированная система показателей ССП.

Задача эффективного управления наиболее актуальна в современных условиях экономического развития. Каждый предприниматель, руководитель и менеджер должны владеть современными методами управления, в том чис-

ле методами планирования, учёта, расчёта, анализа и оценки различных показателей, отражающих уровень хозяйствующей деятельности и её результативность. Широкое внедрение рыночных механизмов, экономических рычагов и стимулов предпринимательства и конкуренции предопределяют необходимость всесторонней экономической обоснованности осуществляемых хозяйственных мероприятий, разрабатываемых научно-технологических проектов, новых видов продукции, подготавливаемых прогнозов, социально-экономических программ и бизнес-планов в интересах достижения наиболее высоких конечных результатов и успешного перевода экономики на инновационный путь развития.

Отечественные и зарубежные показатели оценки эффективности менеджмента.

Эффективность менеджмента – это экономическая категория, отражающая вклад управленческой деятельности в конечный результат работы предприятия [1]. Эффективности менеджмента определяется степенью реализации целей предприятия – системы и его интегрального показателя – прибыли.

Для оценки эффективности менеджмента в отечественной практике используются следующие показатели:

- 1) Прибыльность (основные показатели данной группы: суммарная прибыль до и после налогов, суммарный доход, суммарный расход и налоги);
- 2) Рентабельность (показатель отдачи, которую получает предприниматель на собственный капитал);
- 3) Оборачиваемость (показатель, который является индикатором качества системы управления материальными запасами);
- 4) Ликвидность (показатель способности предприятия платить по своим обязательствам).

В зарубежной практике эффективность деятельности организации всё чаще измеряется посредством широко организованной системы прогрессивных инструментов, объединённых общим названием – сбалансированная система показателей (ССП). Важную роль в построении объективной системы управления эффективностью играет ключевой индикатор выполнения (KPI – Key Performance Indicator). Самой популярной из всех методик, применяющих KPI, стала система Balance Scorecard (BSC), описанная в книгах Р. Каплана и Д. Нортона. ССП представляет собой архитектуру целей и показателей, имеющих причинно – следственную обусловленность, посредством которой достигается эффективное управление организацией как социально-экономической системой [3].

С точки зрения СПП организация рассматривается как система, состоящая из набора финансовых и нефинансовых показателей, объединённых в 4 группы и называемых перспективами:

- Финансы;
- Клиенты;
- Внутренние процессы;
- Обучение и развитие.

Как считают авторы, именно 4 вышеперечисленные перспективы составляют основу эффективного стратегического управления организацией. В ССП не приводится конкретный перечень показателей эффективности, а указывается лишь перспективность и обоснованность возможности включения того или иного показателя в ту или иную группу, ССП в целом. По мнению самих авторов ССП, общее количество показателей в системе должно быть не более 20-25. Таким образом, через оценку эффективности деятельности организации, выраженную в степени достижения конкретных показателей, возможно оценить эффективность управленческих решений.

В заключение можно сказать, что существует большое отличие в оценке эффективности менеджмента в России и за рубежом. В отечественной практике система показателей жестко закреплена и оценку эффективности управления возможно дать лишь исходя из конкретных показателей, в то время, как за рубежом существует практика произвольного выбора показателей деятельности предприятия и оценки управления, исходя из особенностей самой организации.

Список литературы

1. Сергеев А. М. Теория менеджмента: учебник. – М.: Академия, 2013. – 317 с.
2. Смирницкий Е.К. Экономические показатели бизнеса: справочно-методическое пособие. – М.: «Экзамен», 2002. – 511с.
3. Хлевная Е. А. Эмоционально-мотивационные факторы эффективности управления бизнес-процессами // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. – №4. – С. 107-113.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ СТУДЕНТА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

Лайкам В.В.

студентка третьего курса экономического факультета,
Кемеровский государственный университет, Россия, г. Кемерово

Сметанин А.Г.

старший преподаватель кафедры физкультуры и спорта,
Кемеровский государственный университет, Россия, г. Кемерово

В статье рассматривается значимость информационной культуры студентов для их профессионального роста, ее влияние на формирование мышления студентов. Также, характеризуются требования к информационной компетентности студентов в условиях современного развития и факторы формирования информационно-образовательной среды.

Ключевые слова: информационная культура, информационно-образовательная среда, информационно-культурная среда, информационное образование.

Система информационного образования и информационной культуры личности в данный момент доросла до масштабов глобального характера, знаменующихся переходом социума к информационному этапу. Основной социально-образовательной причиной информатизации человечества, а осо-

бенно образования, является распространение информационной культуры в обществе. В современных условиях развития социума большое значение в становлении информационной культуры имеет образование, которое должно создавать современного студента.

В данное время профессиональные достижения не возможны без постоянной модернизации информационной компетентности. Исходя из требований совершенствования образования и информатизации деятельности, первопричиной профессионального роста специалиста выступает его информационная культура. Информационная среда мотивирует студентов участвовать в абсолютно новом виде коммуникации, направленном на операционный характер поведения. Эти условия приводят к возрастанию требований информационной компетентности студентов. Специалисты с каждым днем нуждаются все больше в сформированных умениях и навыках эффективного взаимодействия с быстро меняющейся информационной средой, умениях использовать предоставляемые ею возможности. Становление информационной культуры влияет на развитие мышления студентов, вырабатывает способность мыслить категориями и позволяет отделять самое важное от менее важного. Информационные образовательные среды обеспечивают комфортные условия образования и ориентацию на формирование коммуникативной компетенции, творческих качеств личности, критического мышления, самостоятельной работы и реализацию художественно-творческого потенциала учащихся.

Информационно-образовательная среда формируется, прежде всего, носителями этой культуры, то есть преподавателями, студентами и др. Люди в своей обычной жизни привыкли пользоваться разными источниками получения информации: телевизор, радио, газета, книга, интернет. В образовании данные источники информации используются более специфично, к примеру, в учебной и исследовательской деятельности. Интернет, расположенные в нем образовательные сайты, порталы помогают работать с большими объемами информации, позволяют выводить студентов на качественно новый уровень анализа и обработки объемов данных.

Также, на положение информационно-образовательной среды учреждения профессионального образования оказывает влияние развитие данной составляющей общего социально-культурного пространства территории, на которой расположена организация. Уровень объединенности студентов в информационно-культурную среду территории является условием, влияющим на положение её в учреждении профессионального образования.

Средствами информационной культуры являются: компьютерная техника, сотовые телефоны, мультимедийная технология, обеспечивающая доступ к большим объемам информации. Однако материальная основа только осуществляет деятельность и определяет требования для развития информационной культуры в образовательном учреждении. Учитывая сегодняшние условия жизни, умение пользоваться средствами информационной культуры характерно для каждого студента, но этого недостаточно для информационно-образовательной деятельности. Студент должен не только овладеть сум-

мой необходимых знаний, но и формировать готовность и способность к саморазвитию и личностному самоопределению.

Существует и определенная проблема в развитии информационной культуры современного студента. Она заключается в перенасыщенности информации в общем доступе, что оказывает влияние на ее значимость для пользователей. Несмотря на значительный объем полезной информации в интернете и прочих источниках, огромное количество студентов используют только то, что нужно в определенной ситуации, не используя ее в целях саморазвития и самообразования.

Формирование информационной образовательной среды в высшем учебном заведении является одним из самых главных условий для становления будущего специалиста, обладающего необходимыми навыками, в том числе в сфере информационной культуры, готового трудиться и жить в условиях современного динамично развивающегося общества и страны.

Список литературы

1. Киселева Э. М. «Особенности производственной практики магистров в условиях уровневой системы высшего образования» Э.М.Киселева // Молодой ученый. – 2014. – №1. – С.534-536.
2. Лавров П. Н. Информационная образовательная среда – важнейший компонент новой системы образования // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 6.

НАЛОГОВЫЕ РИСКИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ ПРИ ВЕДЕНИИ БИЗНЕСА В РОССИИ

Мамрукова О.И.

заведующая кафедрой «Бухгалтерский учета, анализ и аудит»,
канд. эконом. наук, доцент, НОУ Международный институт экономики
и права, Россия, г. Москва

Манина Е.В.

студентка 4 курса Финансового факультета кафедры «Налоги
и налогообложение», РЭУ им. Г. В. Плеханова, Россия, г. Москва

В статье дается оценка налоговых рисков, влияющих как с количественной, так и качественной стороны на все категории налогоплательщиков. При этом под качественными показателями подразумевается оценка влияния налоговых рисков на финансовое состояние организации. С потребностью в оценке налоговых рисков сталкиваются большинство специалистов, в частности финансовый менеджмент организации в ходе налогового планирования, представители аудиторско-консалтинговых компаний при проведении налогового аудита. При изучении влияния налоговых рисков в целом на ведение бизнеса в России были проанализированы материалы данных рейтинга «Doing Business». Общей тенденцией является снижение налоговых рисков для всех категорий налогоплательщиков.

Ключевые слова: налогообложение юридических и физических лиц, налоговые риски, способы налогового контроля, ФНС России, показатели финансовой устойчивости предприятия, институт налогового консультирования, налоговые поступления в бюджет.

Налоговый риск – это вероятность наступления события, связанного с процессом налогообложения, наступление которого проявляется в виде финансовых потерь. В этой связи каждому предпринимателю необходимо уметь оценивать налоговые риски и управлять ими. На основании данных показателей рейтинга «Doing Business» за период 2007-2013 гг. в России происходит поэтапное улучшение условий для ведения бизнеса. В частности, если в 2007 г. страна занимала 120 место в рейтинге, в 2011 г. соответствовало 111 место, то в 2013 г. произошел качественный рост до 62 позиции [7, с. 30]. При этом по критерию «налогообложение» Россия поднялась за исследуемый период сразу на 85 позиций, заняв 49 позицию. Частично это объясняется введением электронного документооборота между налоговыми органами и налогоплательщиками и программного обеспечения. В 2014 году Россия, согласно рейтингу, улучшила свое положение еще на несколько позиций, занимая 51 место [10, с. 36].

Кроме того, в соответствии с докладом Всемирного банка «Ведение бизнеса – 2016: Больше, чем эффективность», на улучшение показателей повлияло снижение налоговой нагрузки для компаний по налогу на имущество организаций. Речь идет о предоставленной налоговой льготы в виде движимого имущества. При определении критериев взята модель торговой компании средних размеров, являющаяся обществом с ограниченной ответственностью, имеющая пять учредителей – резидентов РФ и находящаяся в крупном деловом центре. Она начала функционировать в январе 2013 года и занимается продажей цветочных горшков. По ней определяется среднее количество налоговых и страховых платежей, которые необходимо будет уплатить. На оценку также влияют затраты времени на подготовку и сдачу отчетности, связанные с уплатой налогов. Поэтому можно сделать вывод, что политика изменений в налоговой системе в целом положительно влияет на развития бизнеса в стране.

Вместе с тем необходимо отметить, что при ведении бизнеса в Российской Федерации количество налоговых рисков для налогоплательщика остается на достаточно высоком уровне. При этом для различных категорий налогоплательщиков применяется различная налоговая политика. В частности, крупнейшие налогоплательщики вправе участвовать в процессе налогового мониторинга, в рамках которого налоговая инспекция проверяет правильность и своевременность уплаты налогов и сборов. По итогам мониторинга инспекция составляет мотивированное мнение, которое отражает позицию налогового органа по вопросам правильности исчисления (удержания), полноты и своевременности уплаты (перечисления) налогов и сборов.

Для другой категории налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей законами субъектов РФ может быть установлена налоговая ставка в размере 0%, впервые зарегистрированных и осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах.

Налоговые риски характеризуются как внешние, так и внутренние. При этом внешние зависят от налоговой политики, проводимой государством. В

свою очередь внутренние – от налоговой политики хозяйствующего субъекта. В условиях стагнации экономики, превышением расходов над доходами, наибольший интерес представляют внешние налоговые риски [9, с. 42]. Наиболее ярким примером риска является частое изменение налогового законодательства – это приводит к изменению налогового поля и влияет на уровень налоговой нагрузки налогоплательщика.

В частности, с 1 июля 2015 года введена в действие 33 глава Налогового кодекса РФ «Торговый сбор», который устанавливается представительными органами муниципальных образований, а налогоплательщиками являются организации и индивидуальные предприниматели. Субъектом РФ – г. Москва ставки сбора дифференцируются в зависимости от района расположения и площади торговли. Налоговым законодательством установлено, что представительные органы муниципального образования имеют право вносить изменения в отношении местных налогов и сборов. Следовательно, у налогоплательщиков существуют риск в виде отмены льготы или повышения налоговых ставок [12, с. 38]. При этом такой риск зависит не только от принятого решения на местном уровне.

Дискуссионным в научных экономических кругах является повышение ставки по налогу на доходы физических лиц с 13 до 16%, что является налоговым риском как для физических лиц, так и для юридических лиц, которые при исчислении и перечислении налога являются налоговыми агентами. НДФЛ является федеральным налогом, но согласно Бюджетному кодексу РФ он формирует налоговые доходы региональный и местных бюджетов. При этом в 2014 году доля НДФЛ в консолидированном бюджете субъектов РФ составила 41,5% [1, с. 15].

Вместе с тем с 2016 года вводятся изменения, которые повлияют на увеличение рисков, прежде всего для налоговых агентов в виде ежеквартальной отчетности по НДФЛ. При этом за непредставление расчета налоговым агентом предусмотрен штраф в размере 1000 рублей.

Другим ярким примером является открытие федерального Центра обработки данных в Дубне в мае 2015 года, который улучшил налоговое администрирование и тем самым способствовал снижению налоговых рисков, связанных с обработкой информацией. Открытие центра позволило автоматически сопоставлять данные по всем контрагентам и предоставляемым ими счетам-фактурам вместе с налоговой декларацией по НДС ежеквартально и снизить налоговый риск государства и предотвратить снижение налоговых доходов незаконными способами. При заявлении вычета по НДС система быстро находит контрагента и проверяет законность и обоснованность данного вычета [8, с. 10]. Таким образом одновременно снижаются и риски налогоплательщика. В автоматизированной системе накапливается налоговая история по налогоплательщикам. Если компания будет замечена в использовании различных схем по уклонению от НДС и по отмыванию доходов, она может попасть в оранжевую или красную зону – зону компаний наибольшего риска [5, с. 187]. К ним налоговые органы будут относиться с большим подозрением.

Следует выделить налоговые риски, содержащиеся в действующей Концепции проведения выездных налоговых проверок. Основными являются следующие: уровень налоговой нагрузки, размер среднемесячной заработной платы и уровень рентабельности. При этом в 2015 году в Концепцию были введены дополнения в раздел «Способы ведения финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском». В документе появились две схемы типового способа получения необоснованной налоговой выгоды в виде уклонения от уплаты НДС при осуществлении сделок с драгоценными металлами в слитках [2, с. 53].

В отношении налога на прибыль организаций с 2015 года при определении размера материальных расходов налогоплательщики не вправе использовать метод ЛИФО. Такое изменение налогового законодательства влияет на уменьшение расходной части у организаций, использующих данный метод в налоговом учете, и, тем самым, увеличивает налогооблагаемую базу по налогу.

Другим внешним риском по налогу на прибыль организаций является внесенные изменения в порядок учета процента по долговым обязательствам, вступающее в действие с 2016 года. В частности, сокращен интервал предельных значений процентных ставок по долговым обязательствам оформленных в рублях по контролируемым сделкам. Если в настоящее время он варьируется от 0 до 180% ключевой ставки Центрального банка, то с 2016 года будет применяться интервал от 75 до 125% ключевой ставки [4, с. 1815]. Таким образом, при действующем размере ключевой ставки 11%, интервал предельных значений процентных ставок по долговым обязательствам составит от 8,25 до 13,75%. Следовательно, взаимозависимые компании будут лишены возможности более свободно маневрировать денежными средствами, используя различные ставки [6, с. 371]. Снизить риск в данном случае можно путем следования правил налогового законодательства и установлением процентных ставок с учетом действующего интервала.

Необходимо отметить, что в среднесрочной перспективе с 2016 года планируется продолжить политику отмены льгот на федеральном уровне по региональным и местным налогам, поскольку 80% выпадающих доходов приходится именно на эти льготы. Вместе с тем субъекты РФ имеют возможность восстановить данные льготы, согласно ст. 12 Налогового кодекса РФ, в которой описаны полномочия субъектов РФ и местных органов власти. Однако многие из этих льгот не вернутся в виде законов субъектов РФ и нормативных актов представительных органов местной власти, поскольку органы власти субъектов РФ заинтересованы в прямом увеличении налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Следует отметить, что в настоящее время проводится политика по снижению налоговых рисков. Планируется ввод механизма налогового консультирования, вводится налоговый мониторинг для крупнейших налогоплательщиков, различные преференции для малого бизнеса [3, с. 1105]. Однако одновременно проводится политика по устранению пробелов в налоговой системе, разрабатываются новые схемы работы с высоким налоговым риском,

совершенствуется администрирование налогов. Все это приводит к повышению рисков налогоплательщиков и, следовательно, влияет на ведение бизнеса в России.

Список литературы

1. Ахмадеев Р.Г., Короткова Е.М. Трансфертные операции в системе аффилированных компаний // *European Social Science Journal*. № 5. 2015. С. 13-19.
2. Ахмадеев Р.Г., Косов М.Е. Налоги на конечное потребление в странах ОЭСР и России // *Финансы и кредит*. № 44 (668). 2015. С. 51-62.
3. Быканова О.А., Филиппова Н.В. Непрерывность математического образования в экономическом вузе, как составная часть подготовки высококвалифицированных экономистов в реалиях современного мира // *Молодой ученый*. № 10 (90). 2015. С. 1104-1105.
4. Ващекина И.В. Роль центрального банка России в контроле и управлении рисками национальной платежной системы // В сборнике: *Современные технологии управления – 2014: Сборник материалов международной научной конференции*. 2014. С. 1809-1817.
5. Голубцова Е.В. Роль налогов в экологическом развитии России // *Российское предпринимательство*. 2012. № 21. С. 184-190.
6. Голубцова Е.В. Налоговые последствия присоединения России ко Всемирной торговой организации // *European Social Science Journal*. № 1-1 (40). 2014. С. 370-372.
7. Горина Г.А., Ахмадеев Р.Г. Горизонтальный налоговый мониторинг – международный опыт // *Финансы и кредит*. № 38 (614). 2014. С. 26-31.
8. Иванова Я.Я. Оптимизация налогообложения добычи полезных ископаемых // *Международная торговля и торговая политика*. 2014. № 4 (84). С. 5-12.
9. Косов М.Е. Концентрация капитала и новая экономика // *Вестник Российского государственного торгово-экономического университета*. №11-12 (80). 2013. С. 39-50.
10. Косов М.Е., Ахмадеев Р.Г. Замедление роста в промышленном секторе экономики России и его последствия // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. №12 (246). 2015. С. 25-37.
11. Косов, М.Е. Налоговое регулирование инновационной деятельности: монография // М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2013. 215 с.
12. Юхимов Я.И., Юхимова Я.Я. Государственная поддержка – важнейшее условие сохранения потенциала горнорудной промышленности России в условиях мирового кризиса // *Горный*. 2010. № 4. С. 37-39.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Митрофанова И.А.

доцент кафедры «Экономики и управления», канд. эконом. наук, доцент,
ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет»,
Россия, г. Волгоград

Бегачева Ю.И.

соискатель кафедры «Экономики и управления»,
ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет»,
Россия, г. Волгоград

Обоснованы направления использования ускоренной амортизации и налогового кредита для стимулирования инновационной деятельности предприятий. Рассмотрен зарубежный опыт использования методов налогового стимулирования инновационной дея-

тельности, определены основные виды налоговых стимулов, используемых в зарубежных странах.

Ключевые слова: налоговые льготы, инновационная деятельность, налоговое стимулирование, ускоренная амортизация, налоговый кредит.

Разработка и внедрение комплекса мер государственного регулирования, направленных на поддержку инновационной деятельности, является важной предпосылкой развития экономики. Особая роль в реализации этой стратегической задачи принадлежит эффективному использованию методов налогового стимулирования.

В условиях проведения глобальных налоговых реформ, возникает необходимость непрерывного развития теоретических и практических аспектов налогового стимулирования инновационной сферы. Это обуславливает необходимость выбора наиболее эффективных направлений стимулирования инновационной деятельности.

В мировой практике стимулирования инновационной активности используются прямые и непрямые методы.

Прямое стимулирование предусматривает выделение бюджетных средств на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Непрямое стимулирование осуществляется с помощью предоставления отсрочек по уплате налогов, налоговых льгот, льгот по налогу на прибыль и других видов налогового стимулирования.

Зарубежный опыт использования методов налогового стимулирования показывает, что в последние годы происходит переход от прямого государственного финансирования инновационной деятельности предприятий к непрямым методам, основанным на использовании налоговых рычагов. Так, если в 2005 г. прямое государственное финансирование составляло в среднем 7 % расходов предприятий по сравнению с 11 % в 1995 г.

В последние годы возросло количество стран, осуществляющих налоговое стимулирование инноваций. Так, в 2008 году 21 страна, которая является членом OECD, предоставляла налоговые льготы предприятиям, внедряющим инновации (по сравнению с 18 странами в 2004 г. и 12 – в 1995 г.) [1]. Благоприятная инновационная среда создается в государствах различными путями. Например, Канада и Нидерланды применяют режим налогового стимулирования по отношению к малым предприятиям. Бразилия, Индия, Южная Африка и Китай создают конкурентоспособную налоговую среду для инновационной деятельности [2].

Для оценки созданных в стране налоговых стимулов для внедрения инноваций в мировой практике чаще всего применяется показатель налоговых льгот [3]. Значение показателя свидетельствует о внедрении государством значительного количества эффективных стимулов для инновационной деятельности.

Налоговые льготы как часть механизма налогового регулирования, включающего различные формы, виды и инструменты, призваны способствовать увеличению (при прочих равных условиях) прибыльности хозяй-

ствующих субъектов, росту объема их собственных финансовых ресурсов. Наибольшие потенциальные возможности для регулирующего воздействия на темпы, масштабы и направления инвестиционной деятельности содержат прямые налоги, среди них может быть выделен налог на прибыль организаций.

Комплексный подход к расчету налога на прибыль и формированию затрат в части амортизационных отчислений представляет эффективный метод налогового стимулирования. Использование этого метода позволяет увеличить размеры собственных финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов, которые могут быть использованы для обеспечения дальнейшего укрепления инвестиционного потенциала и обеспечения инновационного развития.

Налоговые льготы для предприятий существовали до 2002 года, но в конечном итоге эта льгота была отменена снижением ставки налога на прибыль организаций и введением новой амортизационной политики.

Уровень налоговой нагрузки постепенно снижался, а также отменен налог с продаж с целью реализации мер по снижению налоговой нагрузки на экономику. В определенной степени эти меры способствовали соответствующему росту вложений собственных средств предприятий в инвестиционно-инновационную деятельность [4, с.130].

С 1 января 2002 г. инвестиционная льгота по налогу на прибыль предприятий и организаций отменена, однако был введен новый механизм начисления и использования амортизационных отчислений. Действующая в настоящее время амортизационная политика все еще недостаточно используется в налоговом регулировании российской экономики. Если в промышленно развитых государствах доля амортизационных отчислений в суммарной величине объемов финансирования инвестиций в основной капитал составляет в среднем до 65 %, то в России она составляет не более 20 %.

В связи с этим представляет актуальность повышение инвестиционной активности и обновления основных фондов на основе эффективной амортизационной политики. Включение амортизационных отчислений, как и других издержек производства, в состав затрат способствует уменьшению размера прибыли плательщиков налогов и, соответственно, уменьшению суммы уплачиваемого ими налога на прибыль организаций. В отличие от других издержек производства и обращения амортизационные отчисления превращаются в дополнительный источник финансовых ресурсов налогоплательщика. При этом целевое предназначение указанных финансовых ресурсов – обновление основных фондов, внедрение технических и технологических нововведений.

В тоже время особое значение имеет закрепление на нормативном уровне требований к нововведениям, на которые может распространяться льгота по ускоренной амортизации. При уменьшении доходов бюджетной системы по налогу на прибыль организаций должно приниматься во внимание то, что требуется гарантия государства в отношении дополнительно полученных налогоплательщиками финансовых ресурсов, которые должны быть использованы на цели усиления инновационно-инвестиционной деятельности.

В связи с этим, при исчислении и уплате налога на прибыль организаций, актуальным является включение в затраты предприятий амортизационных отчислений, которые фактически направлены на финансирование инвестиций.

Указанные средства целесообразно использовать не только на прямые инвестиции в основной капитал, но и на создание проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Особое значение в стимулировании внедрения инноваций, кроме амортизационных отчислений и целевых налоговых льгот, имеет использование предприятиями инвестиционного налогового кредита [5, с. 577].

В связи с этим подчеркнем, что мировой опыт применения инновационных налоговых кредитов показывает – механизм его предоставления предусматривает не отсрочку налогового обязательства по налогу на прибыль на более поздний срок (что приведет к необходимости уплаты по окончании выполнения инвестиционного (инновационного) проекта значительной суммы платежей в бюджет и значительно влияет на финансовое состояние инновационно активного предприятия), а уменьшение суммы начисленного налога на определенный процент – от 4 до 30 % от объема расходов на инновации и (или) от 20 до 50 % от их прироста в среднем за определенный период времени.

Таким образом, зарубежный опыт стимулирования инновационной деятельности показывает, что происходит постепенный переход от прямого государственного финансирования инновационной деятельности предприятий к непрямым методам их стимулирования. Это требует применения новых и усовершенствования существующих механизмов налогового стимулирования инноваций. В связи с этим совершенствуется налоговый инструментарий стимулирования инноваций, создается благоприятная и конкурентоспособная налоговая среда для инвестиций в инновационную деятельность.

Анализ отечественных предпосылок стимулирования инновационной деятельности показывает, что для активизации инновационной деятельности предприятий особое значение имеют использование таких налоговых льгот, как амортизационная политика и налоговый кредит.

Совершенствование налоговых стимулов инновационной деятельности будет способствовать переходу отечественных предприятий на инновационный путь развития.

Список литературы

1. OECD Science, Technology and Industry Outlook, 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org>.
2. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard, 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org>.
3. Warda J. An Update of R&D Tax Treatment in OECD Countries and Selected Emerging Economies, 2008–2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org>.
4. Иванов, Н.П. Пути активизации инвестиционно-инновационной деятельности современного предприятия / Н.П. Иванов, И.А. Митрофанова, А.Б. Тлисов // Региональная экономика. Юг России. – 2015. – № 1. – С. 124-130.
5. Митрофанова, И.А. Компаративный анализ налоговых систем РФ, США и КНР / И.А. Митрофанова, А.Б. Тлисов // Молодой ученый. – 2015. – № 8. – Ч. 6. – С. 573-577.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ СООБЩЕСТВА

Назарова Ю.Ю.

студентка кафедры анализа систем и принятия решений,
Уральский федеральный университет имени первого
Президента России Б.Н. Ельцина, Россия, г. Екатеринбург

Давлетбаев Р.Х.

преподаватель кафедры анализа систем и принятия решений,
Уральский федеральный университет имени первого
Президента России Б.Н. Ельцина, Россия, г. Екатеринбург

Беляева А.В.

студентка кафедры анализа систем и принятия решений,
Уральский федеральный университет имени первого
Президента России Б.Н. Ельцина, Россия, г. Екатеринбург

В ходе эволюции предпринимательства возникает такая форма сотрудничества между субъектами экономики как предпринимательские сообщества. В данной работе рассматриваются предпринимательские сети как форма ведения бизнеса более эффективным путем, чем ведение деятельности предпринимательствами вне интегрированных структур. Рассматриваются основные особенности предпринимательских сообществ, а также исследуется их применение на практике.

Ключевые слова: предпринимательские сообщества, малый бизнес, средний бизнес, сотрудничество, конкуренция, co-opetition.

В настоящее время одной из основных черт взаимодействия субъектов экономики является конкуренция. Большинство предпринимателей, особенно малого и среднего бизнеса, стремятся вести «свою игру» и считают, что только преобладание над конкурентами на данном рынке приведет их бизнес к успеху. Однако учеными давно доказано [5], что к куда более значимым результатам приводит сотрудничество, чем конкуренция. В качестве доказательства можно привести ряд примеров, показывающих состоятельность этих исследований. Например, согласно исследованиям [4], начиная с младших классов, кооперативные ученики имеют более высокий средний балл. Ученые, которые считают себя «кооперативными», как правило, имеют больше опубликованных статей, чем их «конкурентные» коллеги. И то, что кооперативные предприниматели имеют более высокие доходы, приводит к выводу, что и в экономике куда эффективнее сотрудничать.

Таким образом, в результате эволюции предпринимательских форм, для достижения наибольшей эффективности, создаются предпринимательские сообщества, представляющие собой местные партнерства, содействующие развитию предпринимательства, профессиональных навыков участников, а также обеспечению новых рабочих мест.

Предпринимательские сообщества характеризуются тем, что они объединены общим видением развития своего дела, а так же общими целями.

Они основаны на активах и ценностях, и их совместная деятельность направлена на реализацию своего потенциала совместными усилиями.

Такие сообщества реализуются, например, в рамках проекта «Предприимчивые сообщества» Европейского фонда образования [8], где предпринимательские сообщества выявляют и используют доступные ресурсы, способствуют улучшению ситуации на местном рынке труда, путем определения потребностей в профессиональных навыках и предложения на рынке труда, а также объединения доступных ресурсов в целях развития профессиональных навыков и стимулирования предпринимательских способностей. Этот проект выявляет залог успеха работы предпринимчивых сообществ и способствует тому, что данные сообщества используют свой потенциал для увеличения количества рабочих мест и улучшения ситуации на рынке труда, что в конечном итоге способствует экономическому росту и развитию на местном уровне.

Предпринимательские сообщества могут представлять собой связи между субъектами экономики, образующие единую сеть. Предпринимательские сети являются одной из форм интеграции малого бизнеса, необходимой для увеличения макроэкономического эффекта [3].

Предпринимательская сеть как механизм долгосрочных коммерческих отношений предполагает взаимное доверие и наличие общих интересов участников сети. Концепция функционирования предпринимательских сетей заключается в оптимальном подборе всех основных элементов сети. Цели и задачи определяют необходимые для их достижения ресурсы, конфигурацию развития компаний сети и связи внутри данного объединения, а также инструменты, с помощью которых они будут достигаться. И только в случае сохранения баланса в выборе всех элементов сети, поставленные цели и задачи будут достигнуты в полной мере [6].

Важным аспектом для предпринимательских сетей является способ управления ими. В целях создания барьера для враждебного поглощения какого-нибудь предприятия сети существует перекрестное владение акциями внутри структуры, которое несет усиление управления и контроля, способствует взаимному доверию и эффективности взаимодействия менеджеров в процессе производства и торговли. Такая смешенная собственность стимулирует экономию на транзакционных издержках.

Однако этого недостаточно для того, чтобы предотвратить возможное нарушение контрактов, сговор между отдельными членами группы и даже прямое мошенничество. Для достижения максимальной эффективности и слаженности работы предприятий внутри сети используются различные способы: развиваются системы взаимных поставок, основанных на доверительных принципах; создаются системы внутрикорпоративного планирования; используются общие сбытовые сети; осуществляется постоянный обмен финансовыми, кадровыми и информационными ресурсами; создаются гармоничные внутрикорпоративные отношения на основе разумной дифференциации доходов между предприятиями.

В предпринимательских сетях создаются так называемые президентские советы, куда входят главы ведущих компаний. Они встречаются для обсуждения важнейших вопросов ведения бизнеса, включая назначение менеджеров, управление качеством, логистику, использование общей торговой марки и т. д. Эти советы функционируют как институциональный механизм распространения информации, включают в себя как директоров, так и собственников, в том числе кредиторов. Взаимный мониторинг со стороны участников сети направлен против возможных нарушений общих интересов со стороны отдельных предпринимателей [2].

Проанализировав деятельность предпринимательских сетей, в таблице были выделены их сильные стороны [9], по которым мы можем судить о превосходстве предпринимательских сетей над деятельностью предпринимательств вне интегрированной структуры. А также отмечены трудности, с которыми может столкнуться предпринимательская сеть в ходе своей работы.

Таблица

Сильные и слабые стороны предпринимательских сетей

Преимущества предпринимательских сетей	<ol style="list-style-type: none"> 1) Снижение транзакционных издержек в связи с использованием современных коммуникационных и информационных технологий, а так же сокращением расходов; 2) Компетентность; 3) Высокая скорость управленческих решений из-за отсутствия промежуточных звеньев; 4) Наличие интерактивной системы передачи информации; 5) Устойчивость работы сети и наличие сильной поддержки; 6) Свободный доступ к передовым технологиям и информации; 7) Быстрое освоение новых рынков; 8) Распределение риска между всеми предприятиями сети.
Слабые стороны предпринимательских сообществ	<ol style="list-style-type: none"> 1) Возможность потери независимости малыми и средними предприятиями; 2) Предпочтение специализации; 3) Подверженность рискам из-за текучести кадров; 4) Высокая степень неопределенности в планировании деятельности предпринимательской сети; 5) Возможность усложнения структуры в связи с разнородностью членов организации.

В качестве нового решения для предпринимательских сообществ может выступать такое новое ведение бизнеса как со-opetition – «Конкурентное сотрудничество». Слово образовано от английских «cooperation» и «competition» – «кооперация» и «соперничество». Этот подход основывается на теории игр, и он объясняет, как соперничать, не разрушая общий «пирог» и как сотрудничать, не позволяя своей доле быть «съеденной» [1]. Несмотря на то, что уже существуют бизнес-кейсы с применением данного метода иностран-

ными предприятиями, этот подход все еще требует пристального изучения на практике.

В России же существует несколько крупных предпринимательских сообществ, таких как Агентство стратегических инициатив, «Опора России», «Деловая Россия», Торгово-промышленная палата РФ и Российский союз промышленников и предпринимателей. Рассмотрим предпринимательские сообщества Российской Федерации на примере «Деловой России».

Общероссийская общественная организация «Деловая Россия» создана в 2001 году. Ее основной стратегической целью является содействие формированию и реализации экономической политики государства, нацеленной на создание благоприятных условий для развития предпринимательства, частной инициативы, конкуренции как средства достижения общей стратегической цели – повышения уровня жизни её граждан на основе экономического роста. А одной из своих задач организация ставит защиту интересов бизнеса от неправомерных действий со стороны конкурентов, государственных и правоохранительных структур, а также это организация работы по устранению избыточных административных и иных барьеров, препятствующих ускоренному развитию российской экономики. В настоящее время в предпринимательское объединение входят 71 региональное и 75 отраслевых отделений. Функцию постоянно действующего руководящего органа «Деловой России» исполняет Генеральный совет, состоящий из 82 человек. Генеральный совет обсуждает вопросы развития различных отраслей несырьевого сектора, актуализирует проблематику, ищет и предлагает возможные пути развития, налаживает диалог между государственными исполнительными органами и деловым сообществом. За время своего существования «Деловая Россия» достигла больших результатов. Среди них можно назвать такие, как снижение административных барьеров при осуществлении предпринимательской деятельности, ограничение внеплановых проверок бизнеса, защита интересов бизнеса и многие другие [7].

Таким образом, мы можем сделать вывод, что предпринимательские сообщества оказываются очень эффективными в реальной жизни. Они способствуют положительному развитию функционирования малого и среднего бизнеса, решают проблемы предпринимателей, защищая их права. В условиях нестабильной экономики такие предпринимательские сообщества всегда будут востребованы, и будут продолжать свое развитие.

Список литературы

1. Адам Бранденбургер, Барри Нейлбафф. Co-opetition. Конкурентное сотрудничество в бизнесе.
2. Вахромов Е.Н., Ковбас А. П. Предпринимательская сеть как объективный результат эволюции форм предпринимательской деятельности. Астрахань, 2006. – 142 с.
3. Ковбас А. П. Предпринимательские сети как форма интеграции и развития бизнеса / АРООО «ВЭО» России. – Астрахань, 2005. – 9 с.
4. Конкуренция против сотрудничества [Электронный ресурс]: <http://www.arbconsulting.ru/about/blog/marketing/2013/10/02/sotrudnichestvo.html>.

5. Кропоткин, П. Взаимопомощь как фактор эволюции: пер. с англ. / П. Кропоткин. – СПб, 1907.
6. Лисин Г.И., Инновации в управлении предпринимательскими сетями, Екатеринбург, 2010.
7. Общероссийская общественная организация «Деловая Россия», [Электронный ресурс]: <http://www.deloros.ru>.
8. Предприимчивые сообщества [Электронный ресурс]: [http://www.etf.europa.eu/webatt.nsf/0/5D9530E8755F7FBBC1257C3E00380F0D/\\$file/RU_Entrepreneurial%20communities_Concept%20Note_Final.pdf](http://www.etf.europa.eu/webatt.nsf/0/5D9530E8755F7FBBC1257C3E00380F0D/$file/RU_Entrepreneurial%20communities_Concept%20Note_Final.pdf).
9. Романова А. Т., Тхан Тхи Кхан Линь Оценка эффективности предпринимательских сетей, 2011.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЙ ОСНОВНОГО И ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА В ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Павлова М.И., Притужалова Я.А.

студентки кафедры экономики и управления промышленным производством,
Пермский национальный исследовательский политехнический университет,
Россия, г. Пермь

В работе рассмотрены вопросы формирования понятий основного и оборотного капитала в истории экономической мысли. Представлена точка зрения Ф. Кенэ, А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса и других ученых относительно классификации капитала. Обозначена роль и назначение основного и оборотного капитала в производственном процессе предприятия. Представлены современные определения этих категорий.

Ключевые слова: капитал, основной и оборотный капитал, средства, производственный процесс.

Формирование, накопление и использование капитала предприятия имеет все большее значение в современных условиях развития экономики. Капитал – это то, с чего начинается и без чего невозможно функционирование любой организации. Основная цель коммерческой организации – получение максимально возможной прибыли, соответственно, основной задачей относительно капитала является его постоянное расширенное воспроизводство.

Цель исследования: изучение формирования понятий основного и оборотного капитала в истории экономической мысли.

Объект исследования: основной и оборотный капитал предприятия.

Методологической базой послужили работы Ф. Кенэ, А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса и других ученых.

За всю историю было множество попыток определить категорию капитала, ведь она достаточно сложная и многогранная. Первыми в делении капитала на основной и оборотный принято считать школу физиократов, они сконцентрировались на вещественности капитала. В исследовании Ф. Кенэ «О ремесленном труде», 1766г. дано определение издержек производства в сельском хозяйстве, что несомненно помогло разграничить капитал на составные части. Он выделил ежегодные и первоначальные авансы. К ежегодным аван-

сам относятся затраты на сельскохозяйственные работы (семена, рабочая сила). Издержки на приобретение ресурсов продолжительного пользования (сельскохозяйственные машины, постройки, скот), Кенэ назвал первоначальными авансами. Практически данное деление соответствует разделению капитала на основной и оборотный. Главная особенность такого деления заключалась в способе переноса стоимости на готовую продукцию. Ф. Кенэ утверждал, что на затраты ежегодные авансы относятся полностью, а первоначальные – частично.

Впервые в истории экономической мысли понятие основного и оборотного капиталов ввел А. Смит. В отличие от физиократов, которые относили понятия первоначальных и ежегодных авансов только к земледелию, Смит высказал идею о применении данных понятий к капиталу, используемому в любых отраслях экономики, независимо ни от каких-либо обстоятельств. В своем «Исследовании о природе и причинах богатства народов» (1776г.) Адам Смит подчеркнул роль основного и оборотного капитала в производственном процессе и кругообороте. Он четко разграничивает основной и оборотный капитал и отмечает, что существует два способа использования капитала для получения дохода и прибыли собственником ресурсов. Первый способ приносит доход обладателя без перехода права собственности. Например, расходы на улучшение земли, на покупку полезных машин и инструментов. Второй способ, когда оборотный капитал может быть потреблен в процессе производства, переработки или покупки товаров с целью их дальнейшей перепродажи и получения прибыли.

Другое важное заключение Смита состоит в том, что для различных отраслей хозяйства характерны несколько разные пропорции между основным и оборотным капиталом. Для купца основной капитал практически не нужен, если не брать во внимание лавки и склады, его капитал состоит практически полностью из оборотных средств. Адам Смит выделяет отрасли с высокими и низкими потребностями в основном капитале, опираясь на различия в производственном процессе. Портному и сапожнику требуется примерно одинаковое количество основного капитала. Если же говорить о ткацком производстве, здесь доля основных средств значительно выше. Наибольшая доля основного капитала среди существующих на сегодняшний день производств, согласно Смицу, наблюдалась в металлургии, нефтедобыче и нефтепереработке.

Д. Рикардо также в своих учениях придавал важность понятию капитала. Он отмечал, что граница между основным и оборотным капиталом условна. Это связано с тем, что, если срок использования основного капитала небольшой, то он по своим характеристикам приближается к оборотному. Рикардо выдвинул идею о делении капитала на основной и оборотный капитал в зависимости от скорости износа в целом и отдельных его элементов, а также в зависимости от необходимости восполнения. Много трудов он посвятил времени и оборачиваемости капитала. Рикардо утверждал, что деление капитала на основной и оборотный зависит от срока службы капитала. Важно отметить, что Рикардо из оборотных средств вычеркнул затраты на сырье и

вспомогательные материалы. В итоге, к оборотному капиталу он относил только затраты на заработную плату работникам. И здесь возникает обстоятельство, позволяющее говорить о том, что Д. Рикардо приблизился к открытию переменного капитала. Переменный капитал играет основную роль в теории марксизма.

К. Маркс не уделял большого внимания категориям основного и оборотного капиталов и данные понятия в его исследованиях уходят на второй план. На первый выходят категории постоянного и переменного капиталов. На этих понятиях сформировалась теория прибавочной стоимости и обосновывается капиталистическая эксплуатация. Во втором отделе второго тома «Капитала» идет исследование вопроса оборота капитала. Рассматривается вопрос о скорости движения капитала в целом и его отдельных элементов, определяются условия непрерывности движения капитала в процессах производства и обращения. Большое внимание уделяется структуре времени оборота, исследуются причины разделения капитала на авансированный и реально примененный. Маркс раскрывает необходимость деления капитала на основной и оборотный и проводит анализ капитала.

Во второй половине XIX века микроэкономика маржиналистов стала основной теорией. В ней внимание нацелено на издержки и прибыль фирмы. Капитал же остается без должного внимания и не подразделяется вообще на основной и оборотный. Маржиналисты это объясняли тем, что для рассмотрения вопросов ценообразования нет необходимости подробно и досконально изучать капитал и как-либо его классифицировать. Таким образом, категории основного и оборотного капитала вытеснились из области теоретических исследований и стали предметом изучения в сферах конкретных экономик и финансов.

Современные трактовки довольно-таки разнообразны, различаются в деталях. В словаре современной экономической теории Макмиллана оборотный капитал определяется как деньги, которые вложены в незавершенное производство, заработную плату или инвестированы не в основные фонды. Денежные средства рассматриваются как инвестиции, так как посредством их наличия формируется часть производственных мощностей предприятия.

Современные экономисты приводят различные определения капитала. Например, М. Фишер под капиталом понимает дисконтированный поток дохода, другими словами, любое имущество, приносящее своему собственнику постоянный доход в течение продолжительного времени. Чаще всего в исследованиях ученых капитал определяют натуральной формой в виде капитальных благ. Д. Хайман приводит несколько другое определение: «Капитал – ресурс продолжительного использования, который создается с целью производства все нарастающего объема товаров, работ и услуг».

Несмотря на все определения капитала и сферы его применения, выделяют две его основные формы: основной и оборотный капитал.

Основной капитал – это средства предприятия, которые многократно участвуют в производстве, переносят свою стоимость на себестоимость продукции постепенно посредством амортизационных отчислений. Оборотный

капитал – это ресурсы организации, участвующие в производстве товаров, выполнении работ и оказании услуг, которые потребляются в одном производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на себестоимость в виде текущих затрат.

Формирование понятий основного и оборотного капитала изменялось на протяжении всей истории экономических учений, определенные трансформации происходят и в современной экономической теории. Этому способствуют большое количество факторов. Например, мировой кризис, циклическое развитие экономики, изменения в законодательстве и другие.

Роль основного и оборотного капитала четко прослеживается в производственном процессе и кругообороте на предприятии. Поэтому доскональное изучение понятия, характеристик и отдельных его элементов важно в любой экономике и на любом этапе развития.

Список литературы

1. Садков В.Г., Старикова Л.И., Трубина И.О., Трубин А.Е. Динамично-устойчивое развитие предприятий на базе оптимизации размеров, структуры и эффективности воспроизводства капитала // В.Г. Садков, Л.И. Старикова, И.О. Трубина, А.Е. Трубин. – Орел: Орел ГТУ, 2010. – 337 с.
2. Савинкова И.Д., Агафонова М.С. Капитал, его кругооборот и оборот. Основной и оборотный капитал // Международный студенческий научный вестник. – 2014. – № 1. – С. 28.
3. Поветкин И.С. Управление оборотным капиталом на предприятиях // Научные исследования и разработки молодых ученых. – 2015. – № 4. – С. 154-156.
4. Ядгаров Я.С. История экономических учений: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 480 с.

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА МЯСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Путинцева В.В.

студентка экономического факультета,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

В статье проводится ретроспективный анализ производства одного из самых значимых продуктов питания для населения – мяса. Дается оценка произошедших изменений в период 1990-2013 годы, когда сельское хозяйство в России переживало периоды жесточайших спадов и тяжелого восстановления. Анализируется структура производства мяса по федеральным округам. Параллельно исследуется изменение среднедушевого производства мяса в стране.

Ключевые слова: производство мяса, среднедушевое потребление, динамика производства, региональная структура, сельское хозяйство.

Для экономической системы любого государства аграрный сектор играет одну из важнейших ролей. К тому же, уровень жизни населения косвенно определяется уровнем развития агропромышленного комплекса. В данной статье проводится исследование производства одного из наиболее значимых продуктов питания населения – мясной продукции.

Динамика объемов производства мяса в Российской Федерации за период с 1990 по 2013 гг. представлена в таблице 1 [2].

Таблица 1

**Производство мяса в Российской Федерации
в разрезе федеральных округов за 1990-2013 гг., тыс. т**

Регионы	1990	2000	2010	2011	2012	2013
РФ	6699,7	1194	2774	3028	3405	3610
<i>Динамика, %</i>	-	17,82	232,33	109,16	112,45	106,02
Северо-Западный ФО	217,6	113,4	294	339	396	376
<i>Динамика, %</i>	-	52,11	259,26	115,31	116,81	94,95
Центральный ФО	1521,6	273	1163	1185	1319	1445
<i>Динамика, %</i>	-	17,94	426,01	101,89	111,31	109,55
Северо-Кавказский ФО	344	н/д	116	147	196	226
<i>Динамика, %</i>	-	-	-	126,72	133,33	115,31
Приволжский ФО	1829,6	298,9	401	449	552	647
<i>Динамика, %</i>	-	16,34	134,16	111,97	122,94	117,21
Уральский ФО	468,1	130,7	253	280	316	366
<i>Динамика, %</i>	-	27,92	193,57	110,67	112,86	115,82
Сибирский ФО	1022,1	188,5	272	299	322	299
<i>Динамика, %</i>	-	18,44	144,30	109,93	107,69	92,86
Дальневосточный ФО	280,4	19	58,3	61,1	58	54,9
<i>Динамика, %</i>	-	6,78	306,84	104,80	94,93	94,66
Южный ФО	1016,3	170,1	217	267	246	197
<i>Динамика, %</i>	-	16,74	127,57	123,04	92,13	80,08

Во всех регионах России после 1990 г. произошел резкий спад производства сельскохозяйственной продукции. Такая отрицательная динамика наблюдалась и в производстве мясной продукции, в период с 1990 по 2000 гг. производство мяса в РФ резко сократилось примерно на 80%.

Основными причинами резкого спада производства в 90-е годы явились:

- разрушение советской системы функционирования АПК (колхозов, совхозов);
- фактическое прекращение государственного финансирования АПК;
- насыщение рынка более дешевыми, конкурентоспособными импортными продуктами;
- сильное снижение платежеспособного спроса населения.

Начиная с 2010 г., национальный рынок мясной продукции вышел на траекторию устойчивого развития, постепенно приобретая все больше черт, характерных для продовольственных рынков развитых стран.

Почти по всем округам в России в период 2010-2013 гг. объемы производства мяса увеличиваются. Это можно проследить через показатели цепных темпов роста, представленных в таблице. Для развития исследуемой отрасли, несомненно, была и остается важна государственная поддержка и финансирование сельхозпроизводителей [3].

Что касается анализа региональной структуры, то наибольший удельный вес в производстве мяса в России имеют Центральный и Приволжский

федеральные округа (рисунок). Однако, если в 1990 г. основным регионом по производству мяса с большим отрывом был Приволжский ФО (в 1990 г. – 1829,6 т. тонн, что составило 28 % или почти 1/3 всего производства мяса в России), то в 2013 г. в лидеры вырвался Центральный федеральный округ (40 % рынка производства мясной продукции).

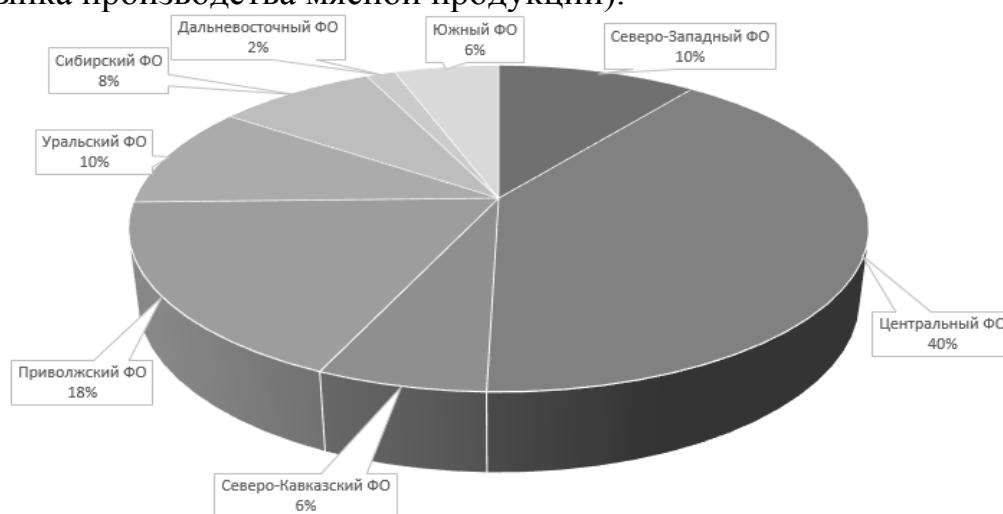


Рис. Региональная структура производства мяса в России в 2013 г., %

В целом, мясное животноводство после обвала 90-х – начала 2000-х гг. восстанавливается, однако, темпы роста недостаточно высоки, и к 2013 г. объем производства мяса составляет всего около 54 % от уровня 1990 г.

Далее необходимо проанализировать производство мяса в Российской Федерации в расчете на душу населения (таблица 2) [2].

Таблица 2

**Среднедушевое производство мяса в Российской Федерации
в разрезе федеральных округов за 1990-2013 гг., кг**

Регион	1990	2000	2010	2011	2012	2013
РФ	45,36	8,11	19,43	21,19	23,81	25,19
<i>Динамика, %</i>	-	17,88	239,58	109,06	112,36	105,80
Северо-Западный ФО	14,21	7,92	21,52	24,82	28,99	27,53
<i>Динамика, %</i>	-	55,74	271,72	115,33	116,80	94,96
Центральный ФО	40,02	7,14	30,18	30,75	34,23	37,5
<i>Динамика, %</i>	-	17,84	422,69	101,89	111,32	109,55
Северо-Кавказский ФО	41,55	н/д	12,22	15,49	20,65	23,81
<i>Динамика, %</i>	-	-	-	126,76	133,31	115,30
Приволжский ФО	57,6	9,43	13,46	15,07	18,52	21,71
<i>Динамика, %</i>	-	16,37	142,74	111,96	122,89	117,22
Уральский ФО	36,79	10,44	20,84	23,06	26,02	30,14
<i>Динамика, %</i>	-	28,38	199,62	110,65	112,84	115,83
Сибирский ФО	48,43	9,21	14,12	15,52	16,72	15,52
<i>Динамика, %</i>	-	19,02	153,31	109,92	107,73	92,82
Дальневосточный ФО	34,86	2,75	9,31	9,75	9,26	8,76
<i>Динамика, %</i>	-	7,89	338,55	104,73	94,97	94,60
Южный ФО	81,84	12,47	15,63	19,23	17,72	14,19
<i>Динамика, %</i>	-	15,24	125,34	123,03	92,15	80,08

Лидером по производству мяса на душу населения в РФ в 1990 г. являлись Южный (81,4кг) и Приволжский (57,6 кг) федеральные округа. Высокий уровень производства в этих регионах объясняется климатическими условиями, которые благоприятствуют развитию этого вида сельского хозяйства.

Аутсайдером в производстве мяса был Северо-Западный ФО (14,2 кг). К 2013 г. ситуация кардинально изменилась. Лидерами по производству на душу населения стали Центральный (37,5 кг) и Уральский (30,14 кг) федеральные округа. Бывшие же ранее лидерами Южный и Приволжский ФО резко снизили свои показатели. Так, производство мяса в Южном ФО на душу населения стало одним из самых низких в России (14,9 кг), т.е. спад составил около 83 %. В то же время можно отметить успехи Северо-Западного ФО – это единственный регион, сумевший не только сохранить среднедушевой уровень производства мясной продукции, но и значительно, почти в два раза, его увеличить.

Лучше всех с проблемами производства мясной продукции справились Северо-Западный ФО, успехи которого были отмечены выше, и Центральный ФО, где, несмотря на все объективные трудности с которыми столкнулся АПК, удалось сохранить достаточно высокий уровень среднедушевого производства мяса и к 2013 г. спад, по сравнению с 1990 г., составил всего около 7 %, тогда как в целом по России – 45%. Эти изменения коснулись и структуры оборота розничной торговли в регионах [4].

Таким образом, мясная отрасль, несмотря на все меры поддержки, продолжает оставаться, пожалуй, наиболее проблемной в АПК.

На улучшение ситуации может повлиять принятый 29 декабря 2014 г. федеральный закон № 607420-6 «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» (в части распространения государственной поддержки на организации и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих первичную и (или) последующую (промышленную) переработку сельскохозяйственной продукции)».

Федеральный закон предлагает в качестве одного из направлений государственной поддержки в сфере развития сельского хозяйства определить обеспечение доступности кредитных ресурсов для переработчиков сельскохозяйственной продукции [1].

Согласно принятому закону, предполагается использование так называемого «адресного» принципа государственной поддержки. Т.е. поддержка должна оказываться только тем отраслям, которые имеют наибольшую социальную значимость. Размер предоставляемых субсидий будет определяться правительством.

Кроме того, поддержку российским фермерам могут оказать и введенные в 2014 году ответные санкции, ограничивающие импорт сельскохозяйственной продукции из стран Евросоюза, США, Канады и Австралии. Нельзя забывать и о поддержке такой значимой для жизни села системы, как потребительская кооперация, которая во многом должна способствовать налаживанию каналов сбыта продукции ЛПХ, особенно удаленных сел [3].

Список литературы

1. Проект федерального закона № 607420-6 «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства»» // Доступ из СПС «Консультант плюс».
2. Российский статистический ежегодник, 2014: статистический сборник. – М.: Росстат, 2014. – 693 с.
3. Храмцова О.О., Храмцова Т.Г. Анализ товарных запасов в системе управления товарооборотом кооперативной организации // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 6-8. С. 130-134.
4. Храмцова Т.Г., Храмцова О.О. Оценка развития оборота розничной торговли на региональном уровне // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 11 (83).
URL: http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=3795
5. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <http://specagro.ru>.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ИНДУСТРИЮ ПИФ В РОССИИ

Ревинский А.В.

аспирант кафедры «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

В данной статье, проводится анализ факторов, влияющих на динамику развития российского фондового рынка. Введение экономических санкций и последующие кризисные явления в экономике оказали негативное влияние на российский рынок ценных бумаг. Кроме того, это стало причиной отрицательной доходности ПИФов, основу имущества которых составили ценные бумаги. Исследование тенденций на фондовом рынке позволяет ответить на вопрос, в каком направлении будет происходить развитие рынка доверительного управления и как на это развитие можно повлиять.

Ключевые слова: фондовый рынок, экономические санкции, ПИФ.

Положительная курсовая динамика российского рынка ценных бумаг, наблюдавшаяся в годы, предшествующие введению западных санкций, прервалась в 2014 г. В течение 2009 – 2013 гг. оборот на московской бирже вырос почти в 2,5 раза [6]. На рынке облигаций только за 2013 год объем торгов вырос на 23%. Активное развитие срочного рынка на российских биржах позволило увеличить его объем (объем открытых позиций) до 389,9 млрд рублей к концу 2013 года [6]. Рост финансового сектора в 2009-2013 гг. способствовал эффективному привлечению инвестиций в экономику.

Введение экономических санкций оказало негативное влияние на российский рынок ценных бумаг. Кроме того, это стало причиной отрицательной доходности ПИФов, основу имущества которых составили ценные бумаги, поэтому мы считаем необходимым проанализировать основные события на рынке в острую фазу кризиса: второе полугодие 2014 г. – первое полугодие 2015 г.

Приведем несколько макроэкономических показателей развития российской экономики в 2014-2015 гг. В конце ноября 2014 г. начал снижение

ВВП, усилив темпы падения с конца декабря 2014 г. вплоть до середины марта 2015 г. Параллельно наблюдалось снижение и индекса промышленного производства (. рисунок 1).

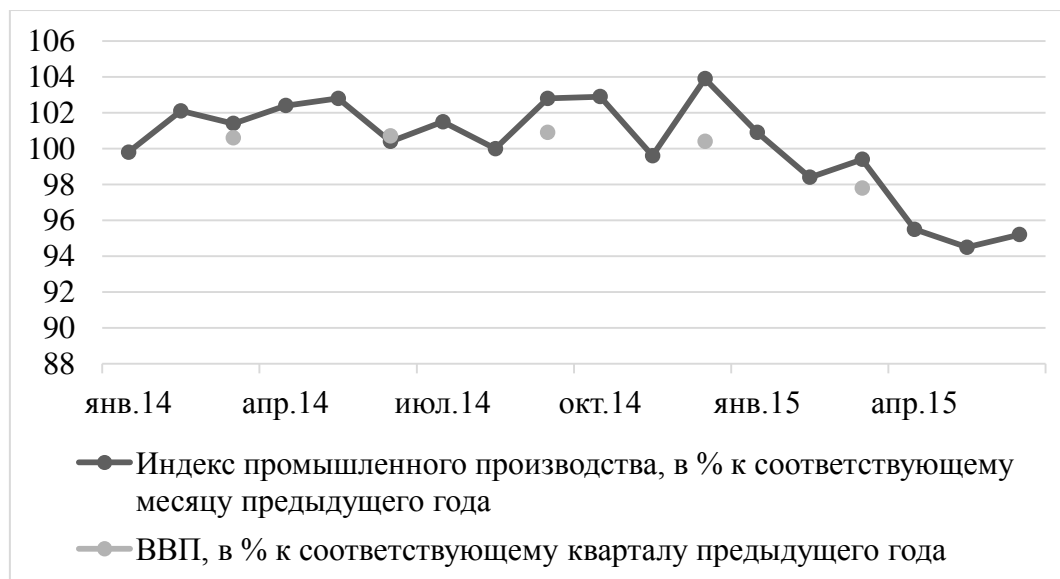


Рис. 1. Индекс промышленного производства и ВВП [4]

На этом фоне капитализация российского рынка акций за первое полугодие 2015 год снизилась на 71,8% и составила 450 млрд. долл. США (рисунок 2 показывает снижение капитализации Индекса ММВБ, который покрывает капитализацию рынка акций приблизительно на 79-84% в разные периоды времени). По итогам 2014 года соотношение капитализация/ВВП уменьшилось до 33% и составило 23,2 трлн рублей, что на 8,6% меньше, чем годом ранее.

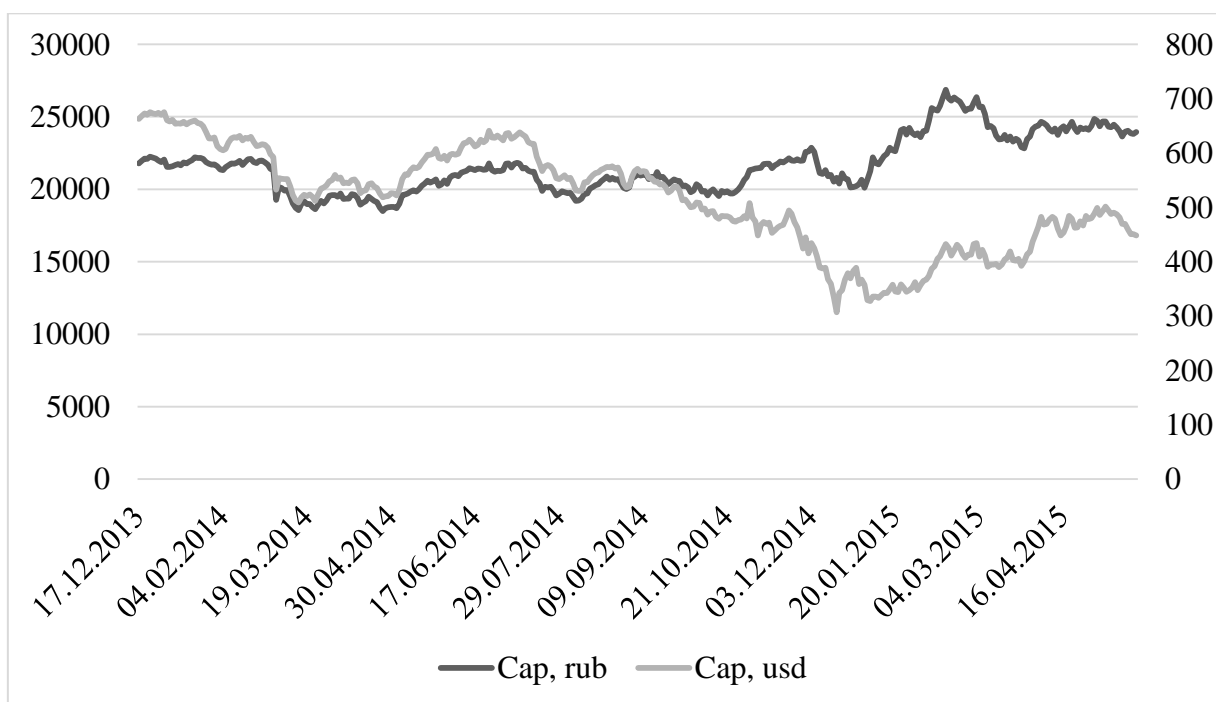


Рис. 2. Капитализация Индекса ММВБ (млрд. дол.) [6]

За первые 6 месяцев 2015 года на внутреннем долговом рынке было размещено 177 выпуска корпоративных облигаций на общую сумму 1185 млрд руб., в то время как за весь предыдущий год – 258 выпусков на общую сумму 1959 млрд. руб. По данным агентства CBONDS, в течение 2015 года нарушения в выплатах были допущены по 38 выпускам облигаций 7 эмитентов, дефолт произошел по 32 выпускам 7 эмитентов на общую сумму свыше 7 млрд. руб. [2]. В то же время эти показатели не являются критичными, если сравнивать их с данными за 2008 год.

Начиная с 2014 года были фактически приостановлены публичные предложения акций российских компаний. Многие компании, ранее заявлявшие о планах по публичному предложению акций на открытом рынке, отказались от них, перенесли на более поздний срок, или предпочли размещения по закрытой подписке. В первом полугодии 2015 г. состоялось всего одного размещение – ОВК провело эмиссию на 73,9 млн. рублей, годом ранее прошло два размещения на внутреннем рынке [9].

Анализ показывает, что наиболее существенными для российского рынка ценных бумаг оказались следующие проблемы.

1. Высокая волатильность рынка акций (соответственно, высокая рискованность инвестиций).

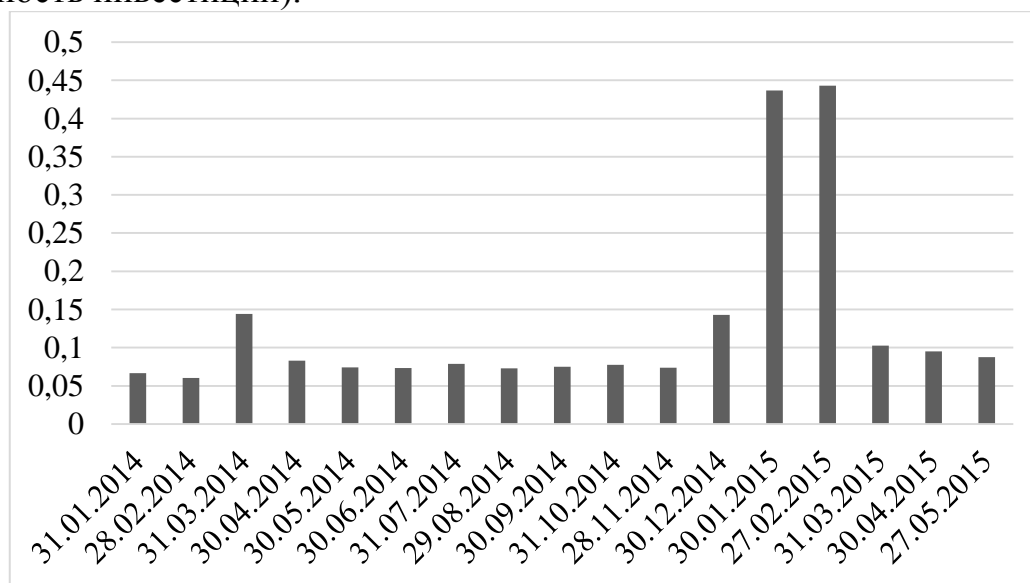


Рис. 3. Ежемесячная волатильность индекса ММВБ [6]

Рынок акций российских компаний по-прежнему остается высоко волатильным. Ситуацию еще более усугубил валютный кризис середины декабря 2014 [3]. На рисунке 3 видно, что волатильность индекса ММВБ, находящаяся в течение 2014 г. пределах 6% – 14%, выросла в январе – феврале 2015 г. до 45%, и стабильно остается на уровне 10% в последующие месяцы.

2. Чрезмерная концентрация рынка акций.

Анализ показателей ФБ ММВБ показывает, что специфической чертой российского рынка акций продолжает оставаться высокая концентрация капитализации как с точки зрения эмитентов, так и с точки зрения отраслей, к которым эмитенты относятся. На рис. 4, 5 представлена капитализация российского рынка акций с точки зрения концентрации десяти наиболее круп-

ных эмитентов и компаний нефтегазовой отрасли. За последнее десятилетие она не опускается ниже 60%.

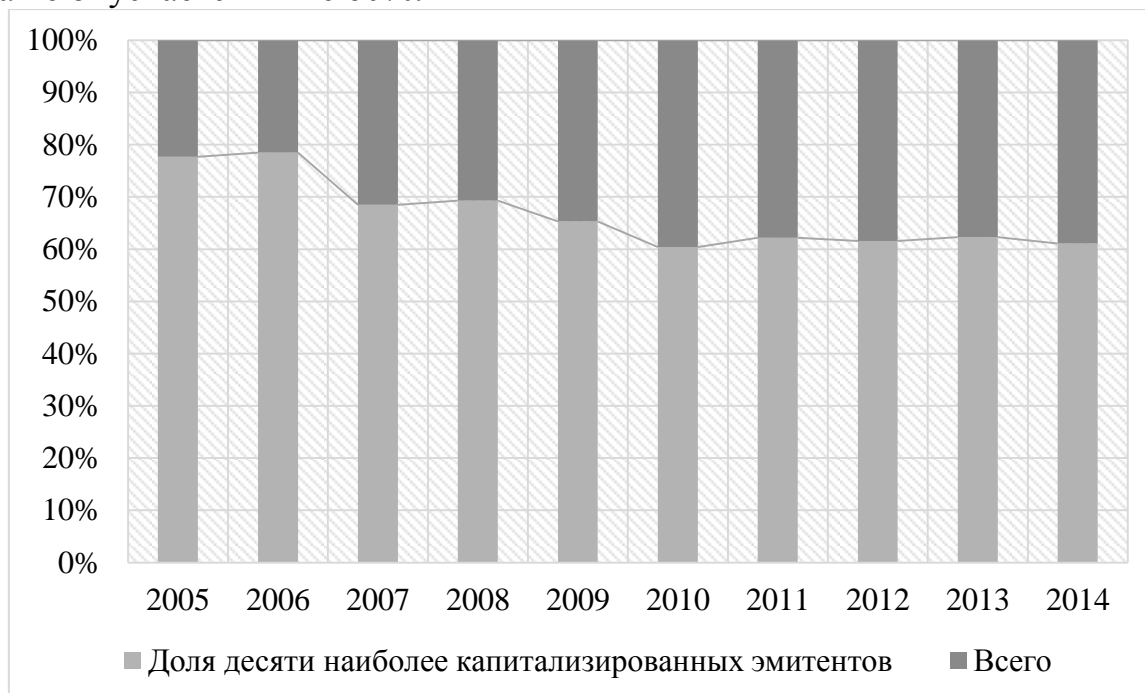


Рис. 4. Доля 10 наиболее крупных эмитентов в общей капитализации российского рынка акций: 2005 г.- 2014 г. [7]

Мы сравнили концентрацию рынка акций ММВБ с аналогичными показателями других бирж. По данным Всемирной Федерации бирж за 2014 г., на Австралийской фондовой бирже – 85% рынка акций составляют 104 эмитента; на Бомбейской фондовой бирже – 87,7% – 277 эмитента; на Токийской фондовой бирже 67% – 173 эмитентов [1]. Как было отмечено выше, на Московской бирже более 60% капитализации приходится на 10 компаний. Отсюда мы делаем вывод, что несмотря на тенденцию к деконцентрации капитала, 61% – по-прежнему высокий показатель.

Следует отметить высокий показатель отраслевой капитализации. По данным на конец 2014 года доля эмитентов нефтегазовой отрасли составляет более 40%. Высокие показатели концентрации рынка акций препятствуют созданию широко диверсифицированных портфелей паевых инвестиционных фондов.

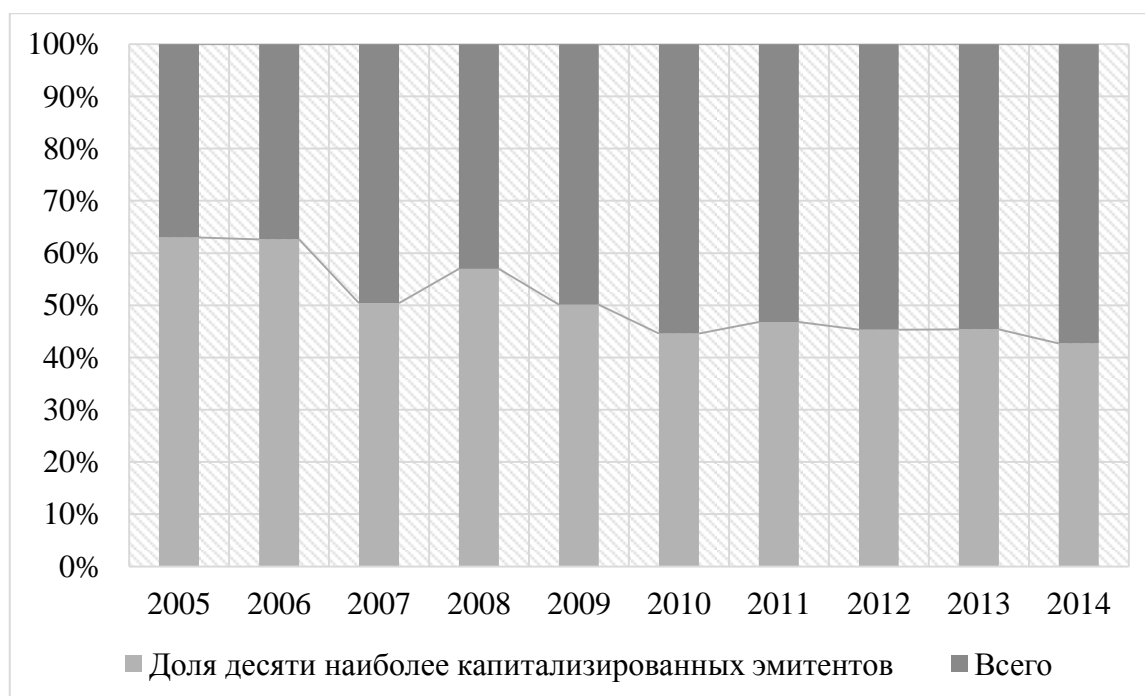


Рис. 5. Доля эмитентов нефтегазовой отрасли в общей капитализации российского рынка акций: 2005 г. – 2014 г. [7]

3. Крайне слабое участие населения в операциях на рынке ценных бумаг.

Проблема слабого участия населения в операциях на рынке ценных бумаг, в первую очередь, обусловлена экономическими причинами. Помимо того, что российский рынок ценных бумаг, как было отмечено выше, является высоко волатильным, а, следовательно, высоко рискованным, в России низкий уровень среднедушевых денежных доходов населения: он ненамного превосходит величину прожиточного минимума (рисунок 6).

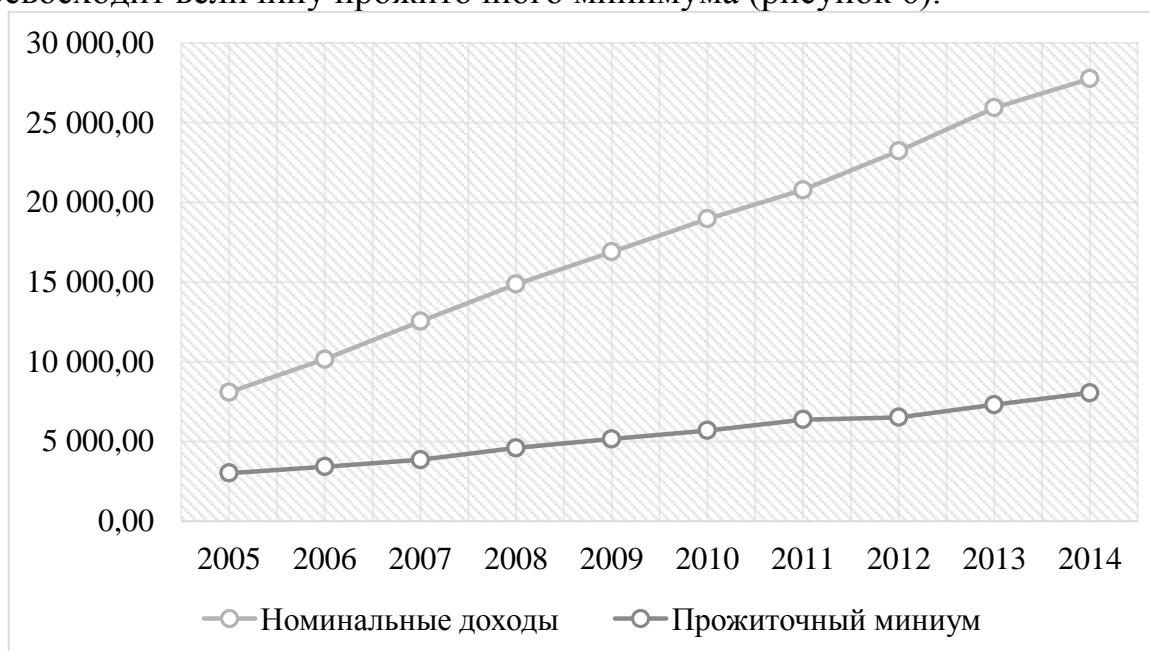


Рис. 6. Номинальные среднедушевые денежные доходы населения и величина прожиточного минимума: 2005 г. – 2014 г. [4]

Сопоставление данных по структуре использования денежных доходов населения (рисунок 7) и данных по результатам привлечения кредитными ор-

ганизациями средств физических лиц (рисунок 8), позволяет сделать вывод о том, что характер использования денежных доходов населения в большой степени определяется общей экономической конъюнктурой.



Рис. 7. Использование денежных доходов населения на накопление сбережений во вкладах и ценных бумагах, покупку валюты и прирост денег на руках у населения: 2010 г. – 2015 г. [4]

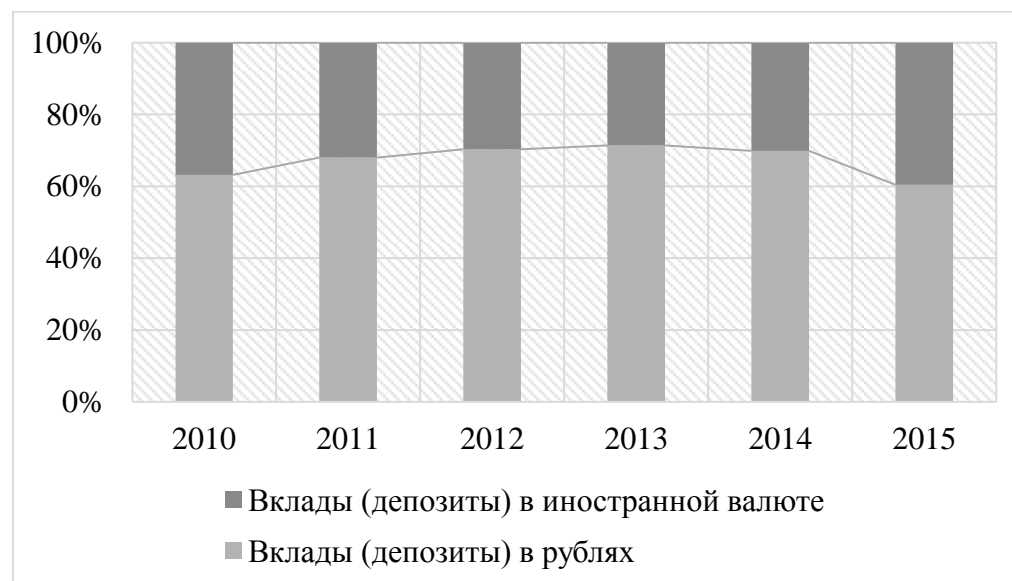


Рис. 8. Вклады (депозиты) и прочие привлеченные кредитными организациями средства физических лиц: 2010 г. – 2015 г. [4]

Так, в 2013 г. отсутствует прирост накопления сбережений во вкладах и ценных бумагах, а в 2014 г., несмотря на повышение величины застрахованного банковского вклада до 1 500 тыс. руб., суммарная величина сбережений физических лиц во вкладах в кредитных организациях ниже уровня предыдущего года, при том что есть прирост по накоплениям во вкладах в иностранной валюте – это может свидетельствовать о росте вложений в инструменты валютного рынка в период, когда российские фондовые индексы характеризовались высокой волатильностью.

Оказывает влияние на склонность населения к сбережениям и инвестициям и общий рост потребительской активности (рисунок 9). Развитие потребительского кредитования, приводящее к уменьшению стимулов к накоплению, это в равной мере относится ко всем видам накоплений.

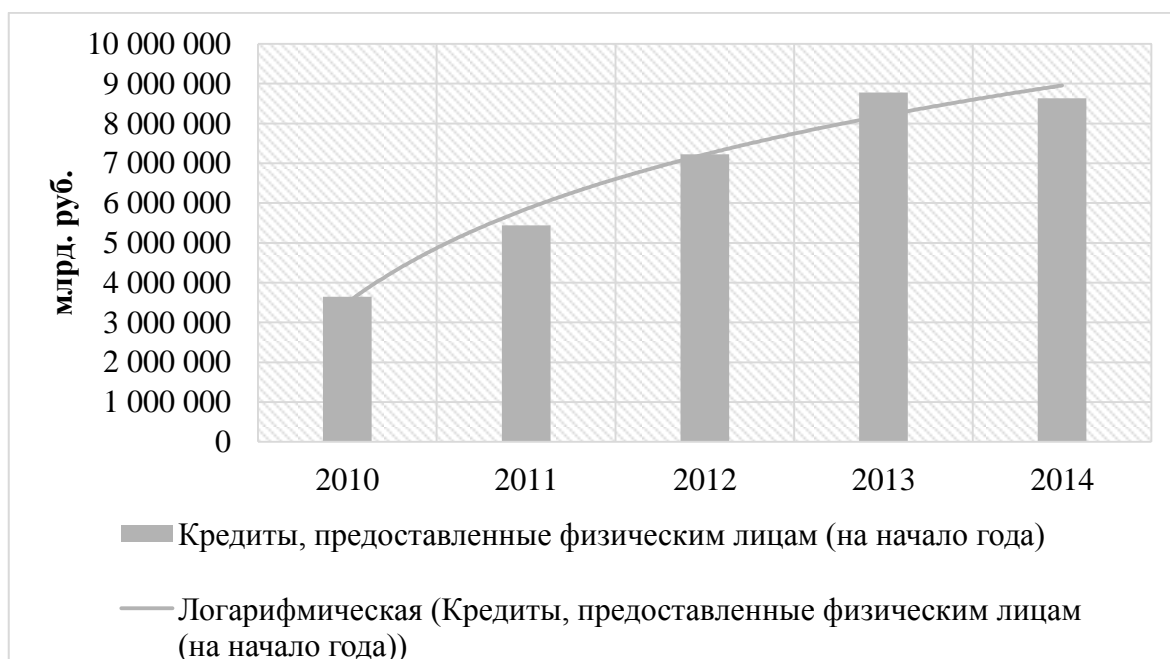


Рис. 9. Кредиты, предоставленные кредитными организациями физическим лицам [5]

Другой причиной, представляющей, на наш взгляд, серьезную проблему для дальнейшего развития рынка ценных бумаг, является инертность института доверия населения к рынку ценных бумаг. В рамках теории поведенческих финансов, феномен доверия рассматривается как значимый фактор функционирования и развития рыночной экономики [11]. Отметим особую значимость феномена «доверие» и для ее финансового сектора, поскольку в процессе обмена экономических благ с использованием денег в качестве актива-посредника формируются финансовые отношения между участниками рынка, при этом вырабатываются общие нормы, и норма доверия, в том числе, позволяющая поддерживать баланс интересов и возможностей экономических агентов – сторон сделок.

Обобщая тенденции, сложившиеся к середине 2015 г. на российском рынке ценных бумаг, отметим следующее:

- высокая волатильность рынка акций в сочетании чрезмерной его концентрацией усложняет задачу диверсификации имущества паевых инвестиционных фондов, основными объектами инвестирования которых они являются;
- слабость участия населения в операциях на рынке ценных бумаг является предпосылкой слабого участия населения в инвестиционных фондах;
- риски, присущие российскому рынку ценных бумаг, переносятся на инвестиционные фонды, основными объектами инвестирования которых являются ценные бумаги;

- инертность института доверия представляет серьезную проблему для дальнейшего развития рынка ценных бумаг, что будет оказывать влияние на индустрию ПИФ; представители нового поколения, которое называют «поколением миллениалов», очень осторожно относятся к фондовому рынку из-за его высокой волатильности [10].

Уровень развития рынка ценных бумаг определяет конфигурацию возможностей развития финансового посредничества в области доверительного управления инвестиционными фондами, Учитывая, что рынок доверительно-управления является одним из ключевых источников долгосрочных инвестиционных ресурсов [8], важно понимать процессы, происходящие на фондовом рынке и уметь прогнозировать тенденции его развития. Как показывает наш анализ, вопросы высокой волатильности на фондовом рынке и низкого уровня доверия со стороны инвесторов представляют проблему не только на современном этапе развития, но и будут актуальны в будущем.

Список литературы

1. Всемирная федерация бирж. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.world-exchanges.org (дата обращения 10.12.15).
2. Дефолты / Информационное агентство Cbonds. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.cbonds.info/defaults/> (дата обращения 10.12.15).
3. Обижаева Анна А. Анализ событий на российском валютном рынке 15-16 декабря 2014 года // РЭШ. 2015.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/ru/statistics/accounts/> (дата обращения 10.12.15).
5. Официальный сайт Центрального Банка РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=sors> (дата обращения 10.12.15).
6. Официальный сайт московской биржи. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moex.com> (дата обращения 10.12.15).
7. Российский фондовый рынок: События и факты. Аналитический обзор НАУФОР. Обзор за первое полугодие 2014 года / Национальная ассоциация участников фондового рынка. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru> (дата обращения 10.12.15).
8. Рубцов, Б.Б. Проблемы развития доверительного управления в Российской Федерации: монография / Б.Б. Рубцов, К.Р. Адамова, Л.Н. Андрианова, Н.Е. Анненская, А.В. Костырева, Е.И. Куликова, Н.М. Ребельский; под ред. д-ра экон. наук, проф. Б.Б. Рубцова. – М.: Издательство «Русайнс», 2015. – 168 с.
9. Состоявшиеся IPO / SPO. РБК. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://quote.rbc.ru/shares/ipo/pricings/> (дата обращения 10.12.15).
10. Bost, Callie. Millenials don't trust stock market, Goldman Sachs Poll Shows. Bloomberg. June 24, 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-06-24/millennials-don-t-trust-the-stock-market-says-goldman-sachs-poll> (дата обращения 10.12.15).
11. Olsen, Robert A. Trust as risk and the foundation of investment value // The Journal of Socio-Economics. 2008. Vol. 37. № 6. P. 2189-2200.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ОТРАСЛЕВОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Сивкова С.В.

доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и налогообложение»,
канд. экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «СГУ», Россия, г. Сочи

Багдасарян А.А.

студентка группы 12-НН кафедры «Бухгалтерский учет,
аудит и налогообложение», ФГБОУ ВО «СГУ», Россия, г. Сочи

В статье рассмотрен фактор глобализации как один из аспектов влияния на туристско-рекреационную отрасль и ее развитие. Проанализирована деятельность крупнейших международных организаций по туризму.

Ключевые слова: туризм, турист, глобализация, интеграция, рекреационная сфера.

На сегодняшний день туризм, включая учреждения здравоохранения, которые с 2015 года входят в статистику туризма, несмотря на санкции, развивается, особенно внутренний. Согласно Федеральному закону от 24.11.1996 № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», туристская деятельность – туроператорская и турагентская деятельность, а также иная деятельность по организации путешествий [1].

В процессе развивающейся в геометрической прогрессии глобализации все больше людей стремится сделать свой досуг более красочным, осуществляя поездки в различные уголки мира. Интеграция, международное разделение труда, а также рост научных, культурно-массовых, спортивных контактов между странами способствуют развитию туристской сферы. Обобщаются материальные и духовные сферы, происходит взаимопроникновение различных, казалось бы, совершенно разных культур.

Если рассматривать денежные обороты, которые происходят в сфере туристско-рекреационной отрасли, то необходимо отметить, что еще в 2012 году они находились на третьем месте по объему после продажи нефтепродуктов. Само по себе наличие активного туристического сектора способствует развитию социальных и экономических отношений, технических связей между государствами, он вносит неоценимый вклад в поддержание мира, а также является одной из важнейших составляющих для роста экспорта услуг между странами.

На сегодняшний день понятие «отрасль» становится более размытым, нежели 10 лет назад. Для рыночной экономики более характерным является действие не отрасли как обособленной системы, а межотраслевых комплексов.

Из этого вытекает следующее положение: в туризме производятся как предметы потребления (продукты питания, сувенирная продукция), так и услуги (размещение в гостиничном комплексе). Это говорит о размытости отрасли как конкретизированного субъекта, то есть туризм находится в межотраслевом комплексе. Туристско-рекреационная отрасль представляет собой

отдельную сферу деятельности бизнес структур. Она включает в себя не только понятие туризма, но и рекреационную сферу.

За все время существования туризма как явления он периодически подвергался структурным, качественным и количественным изменениям. Однако до сегодняшнего дня само определение туризма является спорным.

Актуальность темы туристско-рекреационного комплекса заключается в следующем. Если нам будут понятны основные тенденции и процессы, в нем протекающие, рассмотрены и проанализированы основные изменения за последние несколько лет в отношении данной сферы, выявлены структурные компоненты, вспомогательные межотраслевые комплексы, а также оценены качества предлагаемых туристско-рекреационной отрасли услуг, определены новые виды услуг и т.д., то нам будет предоставлена возможность четко и комплексно оценить экономическое влияние на развитие определенной территории.

Туризм по сути своей – это движение, которое никоим образом не может быть связано с переменой места жительства. Это некая форма миграции населения, однако, она не носит постоянного характера.

Между такими терминами, как «турист» и «отдыхающий», нет существенного различия, так как отдых представляет собой любой вид деятельности, который направлен на восстановление (то есть рекреацию) человеческих сил и здоровья. Применительно к санаторно-курортным организациям, осуществляющим медицинскую деятельность на основании соответствующей лицензии, по сложившейся практике, применяют чаще термин «отдыхающий» взамен исчезающего из употребления «больной». В санаториях, предоставляющих реабилитационное восстановительное лечение, термин «больной» применяется. С развитием медицинского, оздоровительного и (или) лечебного туризма, а эти термины некоторыми авторами отождествляются, для отчетности санаторно-курортных организаций применяется также слово «турист», что не меняет сути. В статистической отчетности учреждений здравоохранения, коими по ОКЭД являются санатории, встречается показатель «койко-день» [3].

Абсолютно идентичен отдых и туризм как термин с точки зрения общественного производства различных товаров и услуг.

Процесс глобализации представляет собой всемирное экономическое, политическое и культурное взаимопроникновение уклада жизни стран мира. Глобализация влечет за собой изменение структуры хозяйствования в мировом масштабе. До недавнего времени результаты процесса глобализации считались совокупностью национальных хозяйств, которые связаны между собой путем создания и развития международного разделения труда, включения на мировую арену различных стран и государств. Однако глобализация – это еще и теснейшее сотрудничество экономики, вследствие которого образуется общая единая сеть мировой рыночной экономики.

Формируется так называемая геоэкономика, то есть разрушается суверенитет и независимость государств. Глобализация – это продукт эволюции экономического развития, продукт международных рыночных отношений.

Глобализация создает почву для формирования здоровой конкуренции между странами. Это не обходит и туристско-рекреационную отрасль. На сегодняшний день существует большое количество международных организаций по туризму – более 70 организаций, в той или иной степени занимающихся развитием туризма. Например, ВТО – Всемирная туристская организация, которая включает более 105 членов, не считая 150 недавно присоединившихся участников (начиная от туристских авиакомпаний, заканчивая мелкими туристскими фирмами). Основными целями ВТО являются:

- расширение сферы туризма по всему миру;
- помощь населению в отношении доступности посещения культурных объектов мира (развитие культурного туризма);
- улучшение качества оказываемых услуг (питание, проживание);
- помощь странам в развитии возможности принимать туристов на своей территории;

Помимо этого, к основным задачам ВТО относятся:

- анализ существующих показателей туристско-рекреационной сферы;
- разработка мер по решению выявленных проблем;
- разработка регионального и национального плана по совершенствованию туристско-рекреационной сферы;
- учет экологических последствий от массового туризма и разработка мер по их предотвращению.

В свете роста темпов процесса глобализации туристские организации приобретают на рынке все больше и больше конкурентов. Для удержания на плаву каждой туристской организации необходимо развивать следующие аспекты своей деятельности:

- укреплять свою организационную структуру;
- производить комплексную оценку своих туристских возможностей;
- подготовить личный персонал и сотрудников для обслуживания клиентов;
- исследовать туристский рынок;
- обосновать технико-экономическое строительство гостиниц комплекса;
- рекламировать свой продукт.

При этом не следует забывать про постоянный мониторинг ценовой политики, организации системы скидок и бонусов.

Вопросы конкурентоспособности туристских услуг подробно рассмотрены автором на примере санаторно-курортных организаций г. Сочи. [4]

К международным туристским организациям, которые носят универсальный характер, можно отнести Всемирную федерацию ассоциаций туристских агентств. Она объединяет различные организации, оказывающие услуги туристского характера, по всему миру – это около 80-ти национальных ассоциаций и 1400 членов федерации. Во ВФАТА входит Американское общество туристов, Ассоциация британских туристов и т.д.

Большой особенностью предприятий туристско-рекреационной отрасли является то, что в данную сферу без лишних препятствий включаются предприятия розничной торговли.

Выпуск услуг и продукции таких предприятий приводит к тому, что он в большом объеме учитывается в составе выпуска полной индустрии туризма, и, как следствие, к большой торговой наценке на данные виды услуг.

Российские эксперты в свете таких событий говорят о том, что в туристско-рекреационную отрасль необходимо включать:

- продажу сувениров, прочей туристской продукции;
- общую розничную торговлю;
- организацию общественного питания;
- услуги транспорта и связи;
- взаимодействие с транспортными и туристскими агентствами;
- сотрудничество с музеями, выставками, летними школами и т.д.
- поддержание постоянных экономических связей с санаторно-курортными организациями.
- сотрудничество с медицинскими учреждениями на тех территориях, где возможно предоставление туристских услуг.

Необходимо отметить, что продажу сувениров и распространение рекламной продукции следует разграничивать для целей бухгалтерского и налогового учета ввиду принципиального отличия торговли от рекламы собственных услуг, которая является безвозмездной [2].

Глобальное влияние туристско-рекреационной деятельности на экономику страны можно определить, проанализировав прямой и косвенный эффект от ее развития.

Для определения обобщенного влияния необходимо проанализировать мультипликаторы. Они определяются следующим образом:

$$M = \Delta D (\Delta Z) / \Delta D_t (\Delta Z_t), \text{ где}$$

M – мультипликатор;

$\Delta D (\Delta Z)$ – общее количество дохода в данном регионе (либо общая сумма затрат);

$\Delta D_t (\Delta Z_t)$ – общее количество дохода от туристской сферы в регионе (общая сумма затрат в сфере туризма).

Таким образом, сам мультипликатор может быть рассчитан путем использования двух видов моделей:

- модель экономической базы;
- модель межотраслевого баланса.

Прямой эффект заключается в том, что отражается воздействие расходов туристских организаций на общий объем валового производства в регионе. Обычно показатель прямого эффекта равен 1.

Косвенный эффект – это показатель удельного выпуска в иных отраслях, которые находятся за пределами сферы туризма, однако называются «туристскими» расходами.

Однако глобализация и быстрое воздействие туристско-рекреационной отрасли может привести и к пагубным последствиям. Производство в рекреационной сфере требует постоянного наличия кадров, это вызывает переброс трудовых ресурсов из одних отраслей в другие.

Для макроэкономического анализа необходимо рассмотреть следующие показатели:

- доля доходов в туристской отрасли по отношению к доле доходов региона (формула, обратная формуле мультипликатора);
- доля туристско-рекреационного комплекса в экспорте страны.

Важной составляющей качественной оценки туристско-рекреационного комплекса является детальное изучение всех количественных показателей. Статистика определяет, как действовать организации, региону или стране в отношении отрасли туризма далее, какие расходы необходимо сократить, какие сферы развивать с удвоенной силой.

Мультипликативный эффект туристско-рекреационного комплекса складывается из отношений изменений одного из ключевых экономических показателей, скажем, производства, (занятости, дохода) к изменению расходов туристов, определение мультипликатора базируется на кейнсианском анализе.

На рисунке показана схема мультипликативного воздействия на туристско-рекреационную отрасль.

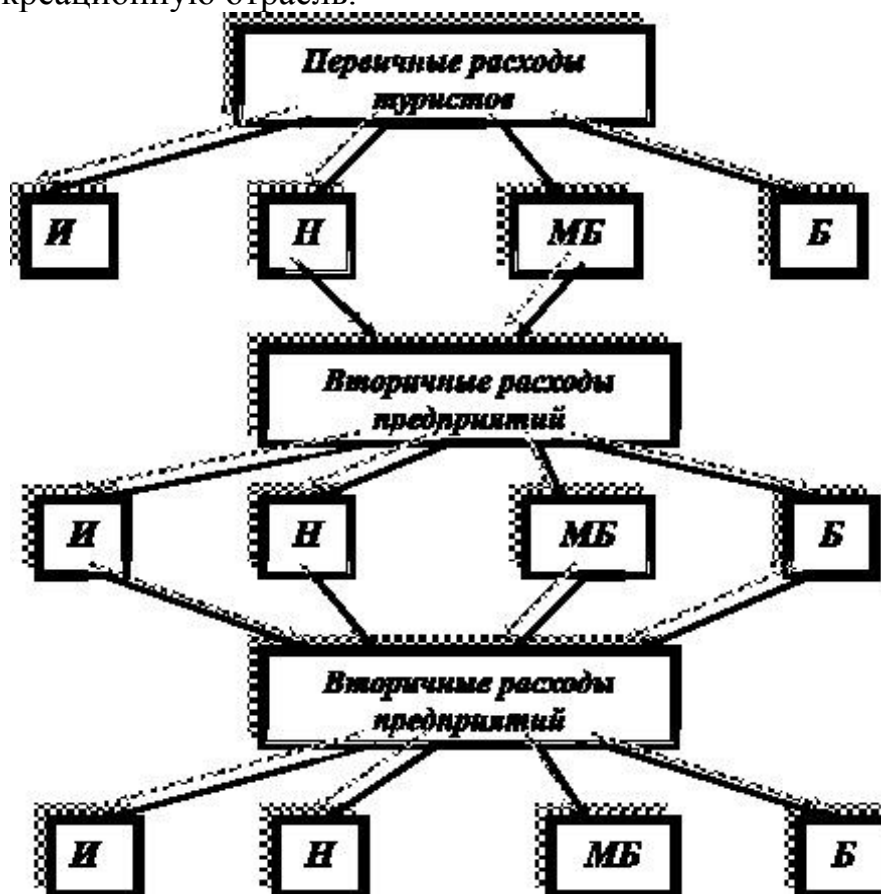


Рис. Схема взаимодействия туристско-рекреационной отрасли на общее состояние экономики региона
где: И – импорт услуг; Н – поступления внутреннего сектора;
МБ – бизнес региона; Б – бюджет территории

Помимо количественных оценок для определения качества оказываемых услуг и создания статистики можно проводить такой вид сбора информации, как интервью, анкетирование.

В таблице представлен возможный вариант проведения интернет-опроса в отношении оказания качества услуг туристско-рекреационных организаций.

Таблица

Пример анкетирования клиентов для выявления недостатков оказанных услуг

Оценка качества оказанной услуги	Оценка		
	«3»	«4»	«5»
Сервисное обслуживание – качество	«3»	«4»	«5»
Профессиональная подготовка персонала, повышение его квалификации	«3»	«4»	«5»
Скорость обслуживания	«3»	«4»	«5»
Действие на рынке	До 5 лет	От 5 до 10 лет	Более 10 лет
Отзывы потребителей			

Таким образом, каждой организации туристско-рекреационного комплекса, а также государству в целом необходимо тщательно подходить к вопросу конкуренции в условиях глобализации.

Список литературы

1. Федеральный закон от 24.11.1996 № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», туристская деятельность – туроператорская и турагентская деятельность, а также иная деятельность по организации путешествий.
2. Кисилевич Т.И. Реклама как реализация на безвозмездной основе / Т.И. Кисилевич; Инновации. Менеджмент. Маркетинг. Туризм. 2014. № 2. С. 87-90.
3. Кисилевич Т.И., Воробей Е.К., Внешний аудит санаторно-курортных организаций. Практическое пособие / Т.И. Кисилевич, Е.К. Воробей; Под ред. Л.В. Сотниковой. Москва, 2004. Сер. Аудит: организация и технологии.
4. Сивкова С.В. Развитие системы управления конкурентоспособностью санаторно-курортных организаций (на примере г. Сочи) диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Санкт-Петербургский университет управления и экономики. Санкт-Петербург, 2006.

РОЛЬ КЛАСТЕРОВ В РАЗВИТИИ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Тимигова Л.А-В.

соискатель кафедры государственного и муниципального управления, Волгоградский государственный университет, Россия, г. Волгоград

В рамках данной статьи рассматриваются кластеры в качестве одного из приоритетных инструментов развития регионов, да и страны в целом. Использование кластерных технологий обеспечит Чеченской Республике устойчивый экономический рост и развитие.

Ключевые слова: кластер, конкурентоспособность территорий, экономический рост, инновационные стратегии, кластеризация.

Развивающийся процесс глобализации мировой экономики выдвигает все новые требования к увеличению конкурентоспособности территорий. Одним из основных критериев конкурентоспособности считается повышение производительности труда, определяющее потребность реализации эффективных выводов, обеспечивающих ее повышение, на основе внедрения инновационных стратегий на всех степенях управления. Обобщая мировой опыт, возможно выделить, что создание и осуществление этих эффективных решений путем развития региональных кластеров. Ведущие национальные экономики формируют на своей территории кластеры. На сегодняшний день в РФ решение проблемы и формирования кластеров является актуальным.

Потребность увеличения производительности субъектов Российской Федерации определяет перед регионами проблемы, сопряженные с предпочтением конкурентоспособной модели региональной экономики, позволяющей предельно применять ранее существующие возможности.

Имеется огромное число разных концепций развития и формирования конкурентоспособности региона, одной из которых считается теория кластерного управления экономикой. Она широко применяется в развитых странах. Примерами использования кластерного подхода являются знаменитая «Силиконовая долина», и лесобумажный, упаковочный и полиграфический кластер Финляндии, и судостроительный кластер Норвегии, и «промышленные районы» Италии. Кластерная концепция исходит из того, что конкурентоспособность определенного региона зависит от наличия кластера взаимосвязанных отраслей [3 с.4].

В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года» указывается, что одним из главных направлений перехода к инновационному социально-ориентированному экономическому развитию России считается формирование сети территориально-производственных кластеров, которые реализуют конкурентный потенциал территории. Главным приоритетом которого считается предоставления значительных темпов экономического роста и разнообразие экономики посредством увеличения конкурентоспособности субъектов кластера: предприятий, поставщиков, научно-исследовательских и образовательных учреждений, входящих в территориально-производственные кластеры.

Организации в кластере начинают стремительно совершенствоваться и применять единую инфраструктуру, высококвалифицированный штат, обмен данными между соучастниками кластера. Конкурентная борьба вынуждает обучаться друг у друга технологическим, организационным и маркетинговым инновациям. Увеличивая единую финансовую стабильность и результативность, регулярно улучшать собственную продукцию, реализовать отбор новейших идей и вводить инновации дает возможность активное тиражирование, а кроме того перенос знаний, успешных методик, алгоритмов на прочие компании, входящие в кластер. Подобным способом, современный кластер создает конкретную концепцию коммуникации и распространения новых знаний и технологий, а никак не неожиданную сосредоточение в регионе различных научных и технологических изобретений [1 с.162-186].

Кроме того, кластерный подход считается сильным инструментом для стимулирования регионального развития, что в окончательном результате способен складываться в совершенствование торгового баланса региона, повышение занятости, заработной платы, отчислений в бюджеты различных уровней, увеличении стабильности и конкурентоспособности региональной стройиндустрии.

Чеченская республика владеет необходимым потенциалом и возможностью увеличить степень общественного развития и создания у себя на территории кластерного подхода. Из числа главных превосходств, необходимо отметить существенный сырьевой, культурный потенциал с точки зрения инвестиционной привлекательности. Чечня владеет неповторимыми природными ресурсами, обладает богатыми запасами различных полезных ископаемых, необходимые для развития стройиндустрии, промышленности, нефтеперерабатывающей отрасли, а природно-климатические условия, включающие в себя как высокогорную местность, плодородные равнинные земли, так и степную зону, позволяют выращивать любые сельскохозяйственные культуры и развивать любые отрасли животноводства. Помимо этого, наличие материальных и трудовых ресурсов, транспортных магистралей федерального значения, выгодное географическое расположение все без исключения данные говорят о том, что республика способна стремительно включиться в процессы инвестиционной деятельности [2 с.77].

Уже 21 декабря 2015 года на территории Чеченской Республики заложена капсула под строительство будущего кластера «Магнус-Грозный». Данный инвестиционный проект не имеет аналогов на Юге России. Данный кластер состоит из восьми предприятий по производству лекарственных препаратов, который обеспечит около тысячи рабочих мест. Наличие коммуникаций, удобное географическое расположение республики для поставки оборудования и отправки уже готовой продукции делает данный проект привлекательным для его скорого претворения в жизнь. Совокупный объем инвестиций в проект оценивается в 16 млрд. рублей. В рамках будущего кластера планируется построить фармацевтический завод, логистический комплекс мощностью 3-3,5 тысяч тонн единовременного хранения, научную лабораторию, медицинский центр, а также центр инжиниринга, который будет осуществлять сервисное обслуживание всех объектов кластера. Также предусмотрено строительство жилья для сотрудников [4].

Таким образом, в условиях развивающегося региона, кластеризация является одним из приоритетных инструментов, для обеспечения долговременного эффективного и динамичного развития Чеченской Республики.

Список литературы

1. Савельева Н.О. Проблемы создания и функционирования инновационного кластера в регионе // Создание организованного кластера в регионе: проблемы и решения: сб. науч. ст. / под ред. Т.В. Миролюбовой; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Пермь, 2013. – 293 с.
2. Тазбиева А.А. Развитие экономических кластеров в условиях регионального восстановительного роста (на материалах Чеченской Республики): дис. ... канд. экон. наук. Ростов-на-Дону, 2014. 164 с.

3. Формирование стратегии развития кластерных систем региона / А.В. Тимирясова, Л.В. Воронцова, Р.И. Хикматов, А.В. Байгильдеев; под общ. ред. Г.Р. Хамидуллиной. – Казань: Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2009 – 132 с.

4. URL: <http://chechnya.gov.ru/page.php?r=126&id=17412> (дата обращения 24.12.2015г)

К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Тимофеев Е.И.

студент кафедры национальной экономики и государственного и муниципального управления, Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Россия, г. Саратов

В статье рассматриваются некоторые аспекты, способствующие социально-экономическому развитию России, также анализируются возможности перехода на инновационный тип экономики. Выявлены источники научно-технологического потенциала. Определены рекомендации по формированию инновационной экономики страны.

Ключевые слова: инновации, развитие, наука, инновационная экономика, инновационный потенциал.

На современном этапе развития России возникает понимание того, что модернизация общества невозможна без внедрения инновационных технологий и новых организационных методов. Глобальное информационное поле оказывает существенное влияние на появление экономики нового типа – инновационной, где большую роль играет интеллектуальная собственность, которая, к сожалению, не имеет значимой юридической защиты. Препятствием для коммерциализации новых идей в научно-исследовательской сфере является отсутствие последовательных и четких правил об управлении и защите интеллектуальной собственности. Соответственно, снижается стимулирование нововведений. Не принимается усилий по созданию более прозрачного и доступного рынка инноваций, поэтому многим ученым довольно проблематично получить практическую выгоду из своих идей.

В условиях инновационной экономики радикально меняется подход к источникам и ресурсам экономического роста. Наиболее важным становится принцип рационального использования инновационных ресурсов, которые определяются как органическая часть производственного потенциала. Эти ресурсы выполняют функции соединительного звена между наукой и производством. Инновационная деятельность, обеспеченная соответствующими ресурсами, определяет конкурентоспособность продукции, технологии, организации труда и производства [2, с. 105]. Ведущую роль начинают играть такие социально-экономические институты, как наука, образование, менеджмент. Преобразований в экономике можно добиться лишь путем совершенствования систем управления областью науки и образования.

Следует отметить основополагающие факторы формирования экономики инновационного типа:

- приоритет новых знаний и технологий;
- развитая инфраструктура, обеспечивающая инновационную деятельность как в небольших, так и в крупных масштабах;
- автоматизация основных сфер производства и компьютеризация управления;
- расширение инновационной активности в социальных структурах;
- способность постоянного внедрения новых технологий в производство;
- наличие гибкой системы обучения работников в инновационной сфере (руководителей и специалистов);
- поддержка предпринимательства;
- эффективное использование инновационного потенциала.

Первостепенную роль в формировании инновационной экономики играют субъекты Российской Федерации. Безусловно, направления развития страны зависят от создания в регионах инновационных систем, которые должны обеспечивать:

- активную инновационную деятельность на региональном уровне;
- увеличение масштабов инновационной продукции;
- значительное повышение спроса на товары инновационного характера со стороны реального сектора экономики;
- концентрацию финансирования на наиболее важных проектах для социально-экономического развития регионов, а также использование результатов интеллектуальной деятельности во всех секторах экономики.

Таким образом, в первую очередь следует инвестировать средства в человеческий капитал и поощрять отечественный бизнес (особенно малое предпринимательство). Первые шаги в этом направлении в нашей стране уже сделаны, но предстоит еще многое в плане совершенствования системы управления инновационным потенциалом России. Кроме того, повышение конкурентоспособности отечественной продукции, рост национального богатства, прогрессивное развитие экономики в России, призванное освободить ее от экспортно-сырьевой зависимости, требуют активного внедрения в отрасли народного хозяйства новых технологий, открытий прикладной и научно-технической деятельности, совершенствования методов организации и управления, используя достижения науки и техники. Переход России на инновационный путь развития требует учитывать ее региональный аспект. Именно регионы, различные по уровню и способности проведения инновационной деятельности, по направлениям НИОКР, по профилю деятельности научно-исследовательских организаций, сегодня должны стать движущей силой инновационного развития страны [2, с. 105]. Инновационная экономика невозможна вне творческой среды. Соответственно, если развивать данную сферу, то в стране станет больше интеллектуальных и быстро адаптирующихся людей, способных работать в современном и часто меняющемся мире [1, с. 19].

Список литературы

1. Колбасенко О.Е., Петров А.М., Хрулёв Е.А. Формирование и развитие региональной инновационной системы: теоретико-методологический аспект // Саратов, ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2014. 19 с.
2. Региональная экономика. Учебное пособие для студентов специальности 080103.65 «Национальная экономика» направления подготовки 080100.62 «Экономика» // Под ред. С. А. Жданова, О. Г. Тэйслиной; М-во образования и науки Российской Федерации, Саратовский гос. социально-экономический ун-т, Каф. нац. и региональной экономики. Саратов, 2011. 105 с.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ФИСКАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА В РОССИИ¹

Шакирова Р.К.

доцент кафедры «Анализ и учет»

Института экономики, управления и финансов, канд. экон. наук, доцент,
ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»,
Россия, г. Йошкар-Ола

В статье охарактеризованы этапы становления и развития бюджетно-налогового федерализма в Российской Федерации. Выделен ряд проблем реализации его принципов.

Ключевые слова: фискальный федерализм, межбюджетные отношения, дефицит бюджета, налоговые доходы бюджета, собственные доходы бюджета, налоговый потенциал.

Одной из важнейших задач бюджетной системы государства является обеспечение всех уровней государственного управления финансовыми ресурсами, достаточными для реализации возложенных на них полномочий [6]. В условиях федеративного государства, каким является Российская Федерация, эта задача усложняется. Указанное обстоятельство объясняется тем, что страна представляет собой объединение большого числа государственных образований (83 региона и более 23,9 тысяч муниципальных образований), значительно различающихся по размеру территории, природным и климатическим данным, численности и плотности населения, уровню развития социально-экономических отношений, культурным и историческим традициям и т.д. Инструментом гармонизации отношений в сфере государственных финансов является фискальный федерализм.

Бюджетно-налоговый федерализм представляет собой форму бюджетного устройства в федеративном государстве, основанную на органичном сочетании общегосударственных фискальных интересов с интересами регионов и муниципальных образований, обеспечивающую высокую автономность региональных и местных бюджетов при сохранении доминирующего положения федерального центра [4, 8, 9].

¹ Грант РГНФ № 14-12-12005 а(р).

Современное состояние бюджетного и налогового федерализма в России в определенной степени обусловлено «исторически сложившимся характером межбюджетных отношений» [5].

Этап первоначального формирования межбюджетных отношений, основанных на принципах федерализма, относится к 1991-1998 гг. (таблица 1).

Таблица 1

Становление фискального федерализма в России

Период	Характеристика	Недостатки	Нормативные акты
1991-1993 гг.	Становление: децентрализация бюджетной системы, увеличение доли региональных и местных бюджетов в доходах консолидированного бюджета РФ до 50-55 %.	Значительное влияние политических факторов, формирование региональных бюджетов на основе индивидуальных договоренностей между федеральным центром и региональными органами власти, лоббирование	Закон РСФСР от 10.10.1991 № 1734-1 «Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в РСФСР»; Закон РФ от 27.12.1991 № 2118-1 «Об основах налоговой системы в РФ»; Закон РФ от 15.04.1993 № 4807-1 "Об основах бюджетных прав и прав по формированию и использованию внебюджетных фондов..." и др.
конец 1993-1995 гг.	Реформирование межбюджетных отношений: расширение налоговых полномочий регионов и муниципальных образований (МО), введение нормативов отчислений от федеральных налогов в бюджеты регионов; создание Фонда финансовой поддержки регионов (ФФПР)	При распределении средств Фонда не учитывается ряд важнейших социально-экономических показателей развития регионов. Перераспределение расходов в сторону местных бюджетов без соответствующего финансового обеспечения. Углубление кризиса межбюджетных отношений	Правовая основа создания Федерального фонда финансовой поддержки субъектов РФ закреплена ст. 131 БК РФ
1996-1998 гг.	Реформа местных финансов: формирование правовых основ; передача на местный уровень ответственности за новые социальные направления без предоставления дополнительных налоговых полномочий или доли в федеральных доходах	Несовершенство новых нормативно-правовых актов, рост несбалансированности региональных и местных бюджетов, увеличение дефицита территориальных бюджетов, объема бюджетных займов и фискального давления на центральную власть	Федеральный закон от 25.09.1997 № 126-ФЗ «О финансовых основах местного самоуправления в РФ», Бюджетный кодекс РФ, I часть Налогового кодекса РФ

Стадия становления фискального федерализма в РФ характеризуется децентрализацией бюджетной системы, усилением самостоятельности регионов в финансовой сфере, а также принятием ряда законов, определивших основные принципы новой бюджетной системы страны [7]. Для данного периода характерно также перераспределение полномочий и ответственности между уровнями управления без соответствующего финансового обеспечения, что потребовало создания механизма оказания финансовой помощи регионам, которым стал Фонд финансовой поддержки субъектов РФ. Значительным шагом вперед в реформировании региональных и местных финансов было принятие Бюджетного кодекса РФ и общей части Налогового кодекса РФ и других правовых актов [1, 2]. Вместе с тем, положения этих законодательных актов оставались во многом несовершенными и требовали до-

работок, также росла несбалансированность бюджетов субфедерального уровня.

Дальнейшее развитие межбюджетных отношений в России связано с принятием таких нормативно-правовых актов, как: Концепция реформирования межбюджетных отношений в РФ в 1999-2001 годах; Программа развития бюджетного федерализма в РФ на период до 2005 года; Концепция реформирования бюджетного процесса в РФ в 2004 – 2006 годах; Концепция повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в 2006 – 2008 годах и плане мероприятий по ее реализации; Концепция межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах РФ и муниципальных образованиях до 2013 года; Программа Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года (таблица 2).

С 1998 года происходит реформирование механизма финансовой поддержки субъектов РФ, которое выразилось в преобразовании методики распределения трансфертов из Фонда финансовой поддержки субъектов РФ (изменения 1999 г., 2000 г., 2004 г., 2008 г.), а также в создании Фонда компенсаций, предназначенного для финансирования «федеральных мандатов» и Фонда софинансирования социальных расходов. В 2004 году была разработана и утверждена Концепция реформирования бюджетного процесса, предусматривавшая переход к бюджетированию, ориентированному на результат, что предполагало необходимость внедрения системы текущего мониторинга и контроля за эффективностью межбюджетных отношений и качеством управления государственными и муниципальными финансами. На данном этапе возникают проблемы программно-целевого бюджетирования.

Таблица 2

Ретроспектива развития фискального федерализма в России

Период	Характеристика	Недостатки	Нормативные акты
1	2	3	4
1998-2001 гг.	Попытка укрепления местных бюджетов: изменение механизма финансовой поддержки субъектов РФ, реформа ФФПР, внесение изменений в методику распределения трансфертов, перераспределение в федеральный бюджет наиболее эффективных налогов, стимулирование эффективной бюджетной политики регионов	Рост доли федерального бюджета в структуре налоговых доходов. Не решены проблемы обеспеченности бюджетов регионального и местного уровня собственными финансовыми ресурсами	Постановление Правительства РФ от 30.07.1998 № 862 «О Концепции реформирования межбюджетных отношений в РФ в 1999-2001 гг.»
2001-2004 гг.	Перестройка системы разделения налогов между бюджетами разных уровней: переход от германской системы разделения налогов к американской модели, диверсификация	Не достигнута основная цель программы, состоящая в создании и развитии системы бюджетного устройства, позволяющей органам власти субъектов Федерации и	Постановление Правительства РФ от 15.08.2001 № 584 «О Программе развития бюджетного федерализма в РФ на период до 2005 г.»; Постановление Правительства РФ от 22.11.2004 г. № 670

1	2	3	4
	финансовой помощи региональным бюджетам; разработка новой методики расчета налогового потенциала регионов, создание Фонда компенсаций, создание Фонда софинансирования социальных расходов	местного самоуправления проводить самостоятельную налогово-бюджетную политику	«О распределении дотаций из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов РФ»; Постановление Правительства РФ от 10 апреля 2007 г. № 212 «Об утверждении Правил предоставления субъектам РФ субсидий из Федерального фонда регионального развития»
2005-2008 гг.	Реформирование бюджетного процесса: переход к среднесрочному планированию бюджета; бюджетированию, ориентированному на результат, новой бюджетной классификации	Отсутствие методических рекомендаций по разработке и реализации целевых программ, системы целевых показателей, порядка оценки эффективности расходов бюджета	Постановление Правительства РФ от 22.05.2004 № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов» (утверждена «Концепция реформирования бюджетного процесса в РФ в 2004 – 2006 гг.»); Распоряжение Правительства РФ от 03.04.2006 № 467-р «О Концепции повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в 2006 – 2008 гг. ...»
2009-2013 гг.	Оценка качества бюджетного процесса: создание системы мониторинга и оценки качества управления бюджетным процессом в субъектах РФ, введение системы показателей оценки качества, формирование рейтинга регионов по качеству управления бюджетным процессом. Модернизации управления общественными финансами РФ в условиях адаптации к замедлению темпов роста бюджетных доходов	Методическая незавершенность формирования программного бюджета, требуется введение дополнительных инструментов формирования и реализации целевых программ. Проекты составляются без учета ресурсного потенциала регионов и реальных возможностей господдержки	Распоряжение Правительства РФ от 08.08.2009 № 1123-р «О Концепции межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах РФ и муниципальных образованиях до 2013 г.»; Распоряжение Правительства РФ от 30.06.2010 № 1101-р «Об утверждении Программы Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г.»

Проблемы программного бюджетирования связаны с созданием проектов, учитывающих ресурсный потенциал регионов и возможности господдержки.

В последнее время был принят ряд нормативно-правовых актов, призванных совершенствовать систему управления государственными финансами. К таким документам можно отнести: Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 320 «Об утверждении государственной программы РФ «Управление государственными финансами и регулирование финансовых

рынков»»; Постановление Правительства РФ от 04.02.2014 № 77 «О Федеральной службе финансово-бюджетного надзора» и др. [3]. На повышение качества бюджетной системы страны направлена также разработка проекта новой редакции Бюджетного кодекса РФ.

В заключение необходимо отметить, что на протяжении всей истории становления и развития фискального федерализма в России злободневными остаются проблемы несбалансированности бюджетной системы по уровням управления и обеспеченности бюджетов субфедерального уровня собственными доходными источниками. Несмотря на положительные тенденции, наметившиеся на начальной стадии становления бюджетно-налогового федерализма, в настоящее время отмечается переход к «централизованной, жестко управляемой из центра модели унитарного бюджетного устройства страны, в которой региональные и местные бюджеты занимают подчиненное положение, ... играют пассивную роль исполнителей в осуществлении бюджетных полномочий» [7]. Указанная ситуация на сегодняшний день мало изменилась, поэтому данное обстоятельство настоятельно требует принятия адекватных мер по расширению бюджетных и, в частности, налоговых полномочий регионов и муниципальных образований.

Список литературы

1. Федеральный закон от 24.06.1999 № 119-ФЗ (ред. от 20.05.2002) «О принципах и порядке разграничения предметов ведения и полномочий между органами государственной власти РФ и органами государственной власти субъектов РФ». – Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Постановление Правительства РФ от 17.05.1996 г. № 611 «О проведении взаимозачетов при финансировании регионов из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов РФ». – Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Постановление Правительства РФ от 21.02.2013 г. № 147 (ред. от 02.11.2015 г.) «О порядке предоставления в 2013 – 2017 гг. субсидий в виде имущественных взносов РФ в государственную корпорацию – Фонд содействия реформированию ЖКХ и об особенностях предоставления финансовой поддержки субъектам РФ». – Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
4. Алексеев Е. Финансово-правовые аспекты принципов бюджетного и налогового федерализма [Электронный ресурс]. – URL: www.law-n-life.ru/arch/116/116_Alekseev.doc (дата обращения: 08.09.2015).
5. Лыкова Л.Н. Проблемы бюджетного федерализма в России [Электронный ресурс]. – URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/498/694/1219/051.LYKOVA.pdf> (дата обращения: 08.09.2015).
6. Садков В. Бюджетно-налоговый федерализм в Российской Федерации и налоговая политика [Электронный ресурс] / Садков В., Аронов Д. // *Налоги (газета)*. 2007. № 18. – URL: <http://www.lawmix.ru/bux/68098/> (дата обращения: 09.09.2015).
7. Сумская Т.В. Этапы становления бюджетного федерализма в Российской Федерации [Электронный ресурс] // *Вестник НГУ. Серия Социально-экономические науки*. 2011. Том 11, выпуск 3. – URL: <http://www.nsu.ru/exp/ref/Media:9ad5684e9b4f6b498703000018.pdf> (дата обращения: 06.09.2015).
8. Шакирова Р. К. Бюджетный и налоговый федерализм: соотношение понятий и принципов реализации // *Вестник Марийского государственного университета*. 2015. № 4

9. Шакирова Р. К. Налоговый федерализм как гарант эффективного управления государственными финансами и инвестициями // Управление экономическими системами. – Пенза: Приволжский дом знаний, 2013. – С. 89-92.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ

Шевченко И.В.

доцент кафедры экономики, менеджмента и финансов,
канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «ПГЛУ», Россия, г. Пятигорск

Миранова А.М.

магистрант Института романо-германских языков,
информационных и гуманитарных технологий,
ФГБОУ ВПО «ПГЛУ», Россия, г. Пятигорск

В данной статье рассмотрены формы (роли) финансирования государством некоммерческих организаций сферы культуры, а также степень такого финансирования в России.

Ключевые слова: культура, некоммерческие организации, государственное финансирование, целевая программа «Культура России».

Некоммерческие организации имеют большое значение для развития любого государства. Они способствуют повышению уровня жизни населения, создают условия для его социального развития, разрабатывают проекты и мероприятия для реализации социальной политики государства.

Некоммерческие организации (НКО), являясь поставщиками социально значимых услуг, отличаются от других хозяйствующих субъектов способностью оперативно реагировать на потребности населения и социальные проблемы; отражать интересы различных групп и слоев, работать по заказу государства и через механизмы общественного контроля способствовать эффективности работы различных государственных служб [2, с. 8].

Одним из активно развивающихся видов некоммерческих организаций является НКО сферы культуры, которое пытается активно развивать индивидуальные творческие начала как отдельных личностей, так и различных групп общества в целом.

В мировой практике распространен способ финансирования НКО сферы культуры из разных источников, состоящих из средств спонсоров, благотворителей, меценатов, фандрайзинга и государства [3, с. 158]. Необходимо отметить, что, несмотря на спектр источников финансирования некоммерческих организаций сферы культуры, данные организации, как правило, нуждаются в постоянной государственной финансовой поддержке. При этом участие государства в финансировании НКО сферы культуры зависит от его государственного устройства.

В связи с этим весьма интересным представляется подход ряда ученых к классификации возможных типов поведения государства по отношению к

финансированию некоммерческих организаций сферы культуры, в соответствии с которым в современном мире выделяются четыре основные роли государства: «государство-инженер», «государство-архитектор», «государство-патрон», «государство-помощник» [5, с. 205]. При осуществлении государством роли «инженер», государственное финансирование получают только те некоммерческие организации сферы культуры, которые отвечают политическим целям государства. В данном случае государство владеет и распоряжается всеми средствами данных видов НКО. Когда государство осуществляет роль «архитектора», то финансирование НКО сферы культуры имеет долгосрочный прямой характер. Такое финансирование может иметь форму целевой программы на долгосрочную перспективу. Осуществляя роль «патрона», государство финансирует некоммерческие организации сферы культуры посредством государственных стипендий наиболее талантливым деятелям культуры. И, наконец, при роли «помощника» государство комплексно поддерживает национальную культуру, а, следовательно, привлекает дополнительные разнообразные источники их финансирования. Главная же задача государства при этом – поощрять НКО сферы культуры при помощи различных льгот, предусмотренных действующим законодательством.

Опираясь на указанную типологию ролей государства при финансировании некоммерческих организаций сферы культуры, мы можем сделать вывод, что современной России в большей мере присуща роль «государство-архитектор». В подтверждение приведем пример федеральной целевой программы «Культура России (2012-2018гг)». В соответствии с данной программой финансирование некоммерческих организаций сферы культуры осуществляется из следующих источников: за счет средств федерального бюджета (186513,57 млн. рублей); за счет бюджетов субъектов Российской Федерации (3858,98 млн. рублей); за счет внебюджетных источников (2490,48 млн. рублей) [1]. При этом государство финансирует некоммерческие организации сферы культуры с целью поддержания современного искусства и народного творчества; внедрения информационно-коммуникационных технологий в культуре и информатизации отрасли; развития образования в сфере культуры и искусства; сохранения культурного наследия; участия НКО сферы культуры в международном культурном процессе; развития материально-технической базы таких некоммерческих организаций [1].

Указанные отрасли финансирования государством НКО сферы культуры свидетельствуют о том, что государство берет на себя ответственность по созданию необходимых условий для устойчивого развития культуры в стране [4, с.227]. Это обязательство направлено на обеспечение максимальной доступности для граждан России культурных благ и образования в сфере культуры и искусства, повышение качества и разнообразия услуг, предоставляемых в сфере культуры, сохранение культурного наследия России, активизацию процессов интеграции России в мировую культурную среду и др. [6, с.95].

Список литературы

1. О федеральной целевой программе "Культура России (2012 – 2018 годы): Постановление Правительства РФ от 3 марта 2012 г. № 186 2015 г. // Справочно-правовая си-

стема «Гарант»: [Электронный ресурс] / НПП «Гарант-Сервис». – Послед. обновление 24.11.2015.

2. Евменов А.Д., Данилов П.В. Анализ эффективности государственного финансирования развития сферы культуры Российской Федерации // Петербургский экономический журнал. 2015. № 1. С. 8-16.

3. Жохова М.А. Модели финансирования культуры // Экономический журнал. 2013. Т. 29. № 1. С. 157-163.

4. Колтун И.А., Шевченко И.В. Современные формы финансирования некоммерческих организаций // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2015. – в 2 ч. Ч.1. С.227-229.

5. Кошкина М.В. О государственном регулировании в сфере культуры и искусства // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2009. № 2. С. 202-209.

6. Шевченко И.В., Теймуразян А.С. Взаимосвязь экономики и социокультурной деятельности в современном обществе //Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 8-9. С.94-98.

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ

Шевченко И.В.

доцент кафедры «Экономика, менеджмент и финансы»,
канд. эконом. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «ПГЛУ», Россия, г. Пятигорск

Вахидов М.Ш.

студент 3 курса ВШПУИМ, ФГБОУ ВПО «ПГЛУ», Россия, г. Пятигорск

В данной статье говорится об электронных деньгах, их возрастающей роли в системе безналичных платежей, о преимуществах и недостатках, о перспективах развития. Анализируется современный рынок электронных денег в России и прогнозируется сценарий его развития.

Ключевые слова: электронные деньги, безналичные платежи, темпы развития, преимущества.

Спрос на платежи за Интернет, мгновенное пополнение счетов мобильного телефона, погашение кредитов и все иные случаи, когда задержки в операциях недопустимы, породил повсеместно доступные системы электронных денег. Потребность в безопасных расчетах «пластиком» в сети привела к появлению услуги «виртуальных карт». Когда в руках потребителей появились смартфоны и планшетные компьютеры, электронные деньги одними из первых отреагировали на изменение спроса: можно предположить, что именно гибкость является ключевым конкурентным преимуществом систем электронных денег. В то время как наличные по своей сути никак не отреагировали ни на одну техническую революцию или инновацию, поменявшую нашу жизнь, электронные деньги почти постоянно демонстрируют свою адаптивность к изменяющимся обстоятельствам.

На пути своего развития виртуальные финансовые средства прошли три этапа. Первый – внедрение магнитных кредитных и дебетовых карт, ко-

торые очень широко использовали электронную расчетную систему. Данный этап проходил в 80-ые годы.

Второй этап начался в 1990-ые, когда электронные деньги стали элементом общей системы платежей. Тогда появились смарт-карты с определенной хранимой суммой денежных средств. Конечно, появившиеся средства платежей не заменили наличные, однако доля денежной массы на картах стремительно росла.

С бурным развитием электронной коммерции в 2000-ых электронные деньги стали основным средством онлайн-платежей, тем самым начав третий этап своего становления. Сюда можно отнести хорошо известные сервисы мобильных платежей, интернет-банкинг, системы электронных денег (Web-money, Яндекс деньги и другие).

Результаты исследования аналитической компании J'son & Partners Consulting [1], проведенные летом 2015 года, свидетельствуют, что оборот рынка электронных платёжных систем в России по итогам 2014 года 590 млрд рублей. В чем же преимущество электронных денег перед наличными, и какое будущее ожидает электронные платежные системы, будет рассмотрено в данной статье.

Электронные платежи обладают рядом преимуществ:

- мобильность, которая ценится в современном мире из-за возможности мгновенно совершать множество финансовых операций;
- транзакция денежных средств происходит очень быстро;
- экономия за счет низких расценок стоимости проводимых транзакций;
- безопасность денежных переводов гарантирует специальный протокол с криптографическим ключом;
- электронные деньги помогают нам контролировать свои расходы, потому что все поступления и траты фиксируются на сервисах платежных систем;
- электронные деньги легко конвертируются из одной валюты в другую при помощи обменных пунктов в интернете;
- простота использования.

Помимо всех преимуществ существует немаловажный недостаток: низкий уровень доверия граждан к цифровым платежным средствам. На наш взгляд, данная проблема – вопрос времени. Молодое поколение более спокойно относится к электронным платежам, что нельзя сказать про старшее население.

В России всё время пытались создать национальную платежную систему [2]. Первая отечественная система появилась в 1993 году – СТБ Card. Затем в оборот вошли Union Card, «Золотая корона» и «Сберкарт». Но, не смотря на все старания, в магазинах по-прежнему предпочитали пользоваться зарубежными Visa и MasterCard.

Позднее, в 2000 году, правительство планировало создание единой национальной карты на основе «Сберкарты», но из-за возникших проблем власти решили, что сотрудничество с Visa и MasterCard выгоднее.

Санкции со стороны Запада стали катализатором, когда Visa и MasterCard прекратили обслуживание некоторых банков России. Тогда идея разработки единой системы платежей была возрождена и подкреплена заявлением президента Владимира Владимировича Путина о необходимости создания такой системы и соответствующим законом. Для становления платформы потребуется около трех лет.

Идея о национальной системе платежных карт (далее НПСК) встретила критику: исключение России из цивилизованного мира, неудобство платежей за рубежом. Но если учесть, что только 21% россиян, по результатам опросов, выезжает за границу, то им достаточно будет завести вторую карту для поездок.

Существует риск, что международные популярные торговые платформы откажутся работать с НПСК, но тогда получают толчок для развития альтернативные способы оплаты, что также имеет положительный эффект для системы в целом [3].

Таким образом, тенденция развития электронных платежных систем в России имеет положительный характер: с каждым годом количество пользователей и совокупный объем переводов растет.

Россия готова развиваться в данном сегменте бизнеса и для этого есть все ресурсы и условия.

Вряд ли электронные деньги смогут когда-нибудь стать главенствующим средством платежа. Но вполне возможно, что с течением времени, электронные деньги займут определённый сегмент в экономике. Так же очевидно, что в будущем все центробанки будут производить эмиссию электронных денег, так же как сейчас чеканят монету и печатают банкноты [4].

Список литературы

1. Краткий обзор российского рынка электронных денег по итогам 2014 года. URL: http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/kratkiy-obzor-rossiyskogo-rynka-elektronnyh-deneg-ro-itogam-2014-goda-20150623121917 (дата обращения 20.12.15).

2. Шевченко И.В., Будаева М.Р. Современное состояние и перспективы развития денежной системы РФ //Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 8-9. – С.78-79.

3. Шевченко И.В. К вопросу о цели и механизме регулирования рынка труда // Terra Economicus. 2006. No 2. С. 167-172.

4. Шевченко И.В., Клипчаева А.Г. Современные тренды в развитии коммерческих банков в период кризисных явлений // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 8-8. – С.139-141.

ЭНДОГЕННЫЙ УРОВЕНЬ МОДЕРНИЗАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Щербаков В.Н.

профессор кафедры «Финансы и кредит», д-р экон. наук, профессор,
ФГБОУ ВПО «Московский государственный машиностроительный
университет (МАМИ)», Россия, г. Москва

Падурец С.А.

студент гр. 145441,
ФГБОУ ВПО «Московский государственный машиностроительный
университет (МАМИ)», Россия, г. Москва

В статье рассматриваются методологические подходы к модернизационным преобразованиям в современной России и их взаимосвязь с экономическим ростом технико-технологического потенциала. Особая роль отводится целевой функции ценностно-трудовых отношений, которые формируют особый срез структурных преобразований в экономическом потенциале промышленности и потенциале инновационно-инвестиционных форм регулирования преобразований.

Ключевые слова: модернизация, потенциал, инвестиции, инновации, неопределенность, технико-технологическое обновление.

Современные модернизационные процессы затрагивают сложный конгломерат отношений, связанных с глубокой и необратимой цивилизационной трансформацией, симптомами которой являются не только глобальные экономические изменения, но и стремительные нововведения в технологическом укладе. Технологическая основа и структура общественного устройства, механизмы развития и регулирования экономических, экологических и социальных процессов крайне осложнились. Острота проблемы обусловлена, с одной стороны, обострением общемировых тенденций в экономике, а с другой – неадекватностью мер, применяемых в условиях свободы рынка [1, с. 157]. Особенно остро стоит задача выбора новых направлений, которые бы раскрывали ее природу. Так, академик Л.И. Абалкин подчеркивал, что стандартные программы экономического развития и стабилизации зачастую не затрагивают глубинные основы выдвигаемых проблем – перемены в самосознании общества его обычаев и менталитета.

Как это не удивительно, но по-прежнему не существует общепринятой всеохватывающей теории развития экономических процессов, затрагивающих главную конституирующую роль человека – цели всех модернизационных преобразований. Модные до последнего времени теории модернизационных преобразований, лопнули как мыльные пузыри при соприкосновении с социально-экономической действительностью современного периода трансформационных изменений. Некоторые из них еще кое-как могли объяснить отдельные стороны мотивационных механизмов человеческого бытия, но ни одна из них не была в состоянии

приспособится к его эндогенному уровню стремительной трансформации обусловленной самим процессом развития.

В этой связи встает вопрос о сути и закономерностях развития тех процессов, которые бы учитывали качественные изменения в самосознании общества и способствовали изменению самой природы экономического роста – мотивационного потенциалов человеческой личности как главной цели всего общественного устройства включая в том числе всю структуру нравственно-ценностной жизни современного общества [2, с. 738].

В самом общем плане процесс развития имеет законосообразный характер – он проистекает от более низких социально-экономических ступеней к более высоким. При этом отнюдь не каждая новая ступень обладает более высокими потенциальными возможностями, как в области использования технологических нововведений, так и в области управления ее процессами. Сущность проблемы состоит в системном раскрытии неопределенности изменений социально-экономического процесса и нахождении узких звеньев на всех его уровнях, обеспечивая тем самым сочетание эффективного использования ресурсов между конкурирующими целями на основе целевого принципа управления и регулирования модернизационных преобразований.

Целевой подход к модернизационных преобразований принципиален. Поэтому механизмы обратной связи, реализующие целенаправленное поведение, образуют базу согласования мотивов и интересов, которыми необходимо руководствоваться при стратегических решениях переустройства социально-экономического организма общества и ее структуры.

Модернизация как процесс, представляет собой качественно определённую, внутренне противоречивую и взаимодействующую систему общественных отношений, где каждый элемент отношений рассматривается как часть единого целого, как своеобразная "подсистема", функции и поведение которой зависят не только от свойств единичного образования, но и от свойств системы в целом. При этом комплекс взаимодействующих элементов, исходя из заданности цели, раскрывает сложную структуру связей и новых отношений, превосходящих по тонкости алгоритмов ее первоначальную основу – «стоимостную», превращая ее в «полезностно-ценностную», реализуя, таким образом, целевую установку преобразований. Таким образом, модернизационный процесс представляет собой сложный комплекс динамически связанных частей экономического образования, которые характеризуются: большим числом достаточно сложных социально-экономических частей этого образования; иерархичностью строения и сильной взаимосвязью между составными частями на разных уровнях социально-экономической иерархии; разнообразием этих частей и их функций; наличием единой и общей цели, определяющей относительную устойчивость целостности структурного образования; наличием множества компонентов обратной связи, не допускающей произвольного расчленения на независимые или слабо зависимые звенья социально-экономического процесса; возможностью введения принятой оценочной функции,

выражающей нравственно-ценностную субстанцию развития; способностью противостоять внешним воздействиям и повышать уровень своей самоорганизации.

Лишь в своей совокупности этот комплекс динамически связанных частей целого определяет процесс преобразований и его «органическое единство» с полезностно-ценностной формой модернизационных отношений, как вектор стратегического социально-экономического развития [2, с. 739].

Принятая Стратегия социально-экономического развития России до 2020 года предусматривает превращение России в число передовых лидеров. При этом делается акцент на решение трех ключевых проблем: создание равных конкурентных возможностей всем участникам заинтересованных сторон, создание условий мотивации к модернизационному развитию и радикальное повышение эффективности экономики, прежде всего на основе роста мотивационного потенциала человека.

Однако реализация заявленной стратегии о переходе российской экономики на модернизационный путь с точки зрения заявленных целей не обеспечивает сочетание эффективного использования ресурсов между конкурирующими целями ни по полезностному ни по ценностному варианту, включая главную цель развития – человека, находящегося в центре социально-экономических преобразований. Это значит, что процесс социально-экономического развития, с точки зрения его главной цели в будущем может быть не обеспечен, так как он не учитывает нравственно-ценностную основу общественного устройства и не отражает реалии сегодняшнего дня, что с одной стороны, не объясняет основу развития, а с другой – закладывает инерционный сценарий модернизационных преобразований приводя к стагнации полезностно-ценностной потенциал общества.

Основная проблема заключается в том, что предложенный вариант модернизации является скорее разрушительным, так как принятая модель не учитывает главную цель развития – человека. Стандартными приемами это сделать невозможно – они могут дать лишь видимость предпочтительной траектории по всем принятым вариантам стратегической программы, не раскрывая ценностной потенциал социально-нравственных ее форм развития, которые не просматриваются и не экстраполируются в течение всех последних лет, хотя о них много идет дискуссий. Представленная концепция раскрывает несколько вариантов развития, в частности, энергосырьевой инерционный, который характеризует высокий уровень капиталоемкости, и не отражает социальной траектории макроэкономических показателей, а уровень производства потребительных благ и услуг не раскрывает их ценность для общества. На самом деле производство благ и услуг как ценности должно прямолинейно зависеть от изменений комплекса преобразований в социально-экономических конструкциях цели и самоцели развития, это необходимое условие при определении вариантов проводимых преобразованиях как в промышленном комплексе, так и в социальном, где

ценностная и нравственно-духовная компоненты являются определяющими факторами модернизационного процесса.

Использование, таким образом, основных инструментов модернизационной политики для перевода экономики на принципиально новый уровень ценностно-трудовых мотиваций развития возможен только при реализации отраслевых функций полезности и ценности как экономических категорий пронизывающих всю экономическую структуру общества. Однако реализация данного направления в условиях существующей концепции становится крайне затруднительной и переход на новый социально-экономический уклад возможен в том случае, если внутренние резервы государства будут направлены на поддержку той модернизационной программы, которая будет способствовать возрождению самобытной культуры и духовно-нравственных основ развития.

Список литературы

1. Никифоров, Л.В. Погосов, И. А. Тенденции воспроизводства в России и проблемы модернизации экономики / Л.В. Никифоров // Вопросы экономики. – 2013. – № 1. – С. 157-160.
2. Щербаков, В.Н., Халидов, Р.А. Общие аспекты технико-технологического обновления промышленности / В.Н. Щербаков, Р.А. Халидов // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №9(50). – С. 736-740.
3. Яковец Ю.В. Циклы, кризисы, прогнозы. – М.: Наука, 2003.

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Сборник научных трудов
по материалам IX Международной научно-практической
конференции

г. Белгород, 31 декабря 2015 г.

В восьми частях
Часть VII

Подписано в печать 31.12.2015. Гарнитура Times New Roman
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 8,37. Тираж 100 экз. Заказ 262
ООО «ЭПИЦЕНТР»
308010, г. Белгород, ул. Б.Хмельницкого, 135, офис 1
ИП Ткачева Е.П., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а